

ИКОНОМИКА



К.Д.П. АЛЕКСАНДЪР КАЛЧЕВ:
**БМФ - МОДЕРЕН И
НАДЕЖДЕН ФЛОТ**

*CAPT. ALEKSANDAR KALCHEV:
NAVIBULGAR - MODERN
AND RELIABLE SHIPPING*



PRINT YOUR BRIGHT IDEAS



billboard
www.billboard.bg

35 *Mr. & Mrs.*
ИКОНОМИКА



*Оскарите на
българския бизнес*



6.....Устойчиви решения за водата

14.....К.г.п. Александър Калчев: БМФ - модерен и надежден флот
Capt. Aleksandar Kalchev: Navibulgar - modern and reliable shipping

22.....Бумерангът на митата

24.....Четири стъпала към финансовата свобода

26.....Три звезди Мишел за добрия търговец



28.....Чавдар Ваклев: Научете се да чувате какво ви казват

30.....Да правим бизнес с лекота

32.....Жените, които променят Крумовград

34.....Нежната сила на EGT

38.....Железните дами на индустрията

42.....Неизчерпаемият потенциал на геотермалната енергия



44.....Чавдар Маринов: Въглеродни кредити за по-зелено земеделие
Chavdar Marinov: Carbon credits for greener agriculture

48.....Доц. г-р Теодора Пенева: Енергийната ефективност може да стигне до всеки

50.....Съхранението на енергия движи зеления преход

52.....Да правиш мебели в Бургас

56.....Кралски килими с бъдеще



58.....Формулата Грам за килограм

60.....Ако търсите възможност за нов бизнес

64.....Дженсън Хуанг - новата технологична звезда

66.....Живите компютри

68.....Николай Василев: България привлича все повече фарм иновации

72.....Доверието към лекаря

74.....Нужни са повече грижи за мозъчното здраве
Brain health needs better care

78.....Нови книги от Сиела

80.....Споделени тайни от Момчиловци

82.....„Вила Ямбол“ - 100 години традиция за отлични вина

86.....Златните ръце на майстора

88.....Перспективата на времето



Невена Мирчева,
главен редактор

ВЯТЪР В ПЛАТНАТА

„Не мога да променя посоката на вятъра, но мога да наглася платната си правилно“. Това моряшко поверие ни припомня к.г.п. Александър Калчев, изпълнителен директор на Параходство „Български морски флот“, който е лице на корицата ни за май/юни. С него разговаряме за предизвикателствата пред съвременната търговия и шипинг и за бъдещето на морските професии.

Тръгваме по вода и продължаваме по вода – темата на броя е посветена на разумното използване на водните ресурси. Управлението им се нуждае от актуализация, с оглед на климатичните промени и осъзнаването, че водата е новата световна валута. А negliжирането на натрупаните проблеми може да ни излезе скъпо.

Представяме и възможности за оползотворяване на други важни ресурси – геотермалната енергия, съхранението на възобновяема енергия, използването на въглерода в почвата с цел постигането на по-устойчиво земеделие.

Тънките червени нишки, които сплотяват героите и темите на броя, са устойчивостта и увереността, че винаги има решение как да достигнеш до там, където си се насочил.

Приятно четене!

Списание „Икономика“. София 1111, жк. „Яворов“, бл. 73, ет. 6, ап. 11 Телефони: (02) 852 9696; (02) 852 9699

Издател „Медия Икономика България“ ЕООД; Управител: Невена Мирчева

Главен редактор: Невена Мирчева; Счетоводство: София Стрелкова - Гечева

Редактор: Татяна Явашева; Автори: Мария Иванова, Мая Цанева

Дизайн: Бранд Медия България ЕООД; Фото: Красимир Свраков; Фото корица: Нишков & Нишков

Печат: Дедракс АД; Разпространение: „Медия Икономика България“ ЕООД



Устойчиви решения за ВОДАТА

УПРАВЛЕНИЕТО НА ВОДНИТЕ РЕСУРСИ В
БЪЛГАРИЯ СЕ НУЖДАЕ ОТ АКТУАЛИЗАЦИЯ,
СЪОБРАЗЕНА С ПРОМЕНЯЩИТЕ СЕ РЕАЛНОСТИ
И НОВОВЪЗНИКВАЩИТЕ НУЖДИ И РИСКОВЕ

Татяна Явашева

Кажем ли вода, напоследък започнахме да я свързваме с все повече проблеми - засушаване, замърсяване, недостиг, течове по водопроводната мрежа... Мислехме си, че България е много богата на водни ресурси, че все ще е така изобилно водоползването, но идва моментът да преосмислим отношението си към този жизненоважен ресурс, определян като новата световна валута.

Как използваме

Водата е местен и глобален ресурс, тя е регулатор на климата. Водата се превърна и в край на пътя за много замърсители, изпускани в природата. Какво ли не заравяме в земята и то също стига до... водата. Пластмасата, която през миналия век стана най-обичана, вече е отричана и заради микро-частиците, които са трудно уловими вредители на здравето. За да можем и в бъдеще да имаме достъп до чиста вода и да се ползваме от ресурсите на реките и океаните, от подземните води, е необходимо да променим из основи начина, по който използваме и опазваме водите.

Икономическо значение

Водните ресурси имат и икономическо значение за България. Освен че служат като питейна вода за населението, в земеделието се ползват за напояване на агрокултурите, имат роля в индустрията, в енергетиката чрез хидроелектрически централи се генерира електроенергия, те са ключов фактор в туризма, който се развива около водни източници...

Проблеми

Негативите за ВиК сектора у нас идват основно от:

- **Стара инфраструктура:** Много от водоснабдителните и канализационните системи са остарели и неефективни, което води до загуби на вода и повишени разходи за поддръжка.

- **Замърсяване:** Индустриални отпадъци, агрохимия и битови отпадъци правят водите негодни за употреба. Влошеното качество на водата е заплаха за здравето на хората и околната среда.

- **Недостиг:** В някои региони на страната, особено през летните месеци, се наблюдава недостиг на вода поради суша и прекомерна експлоатация на водните ресурси.

- **Климатични промени:** Те влияят на водните ресурси, като променят моделите на валежите и увеличават риска от наводнения и суши.

Накъде

Управлението на водните ресурси в България се нуждае от актуализация, съобразена с новите реалности и нововъзникващите рискове и нужди. Водата е от критично важно значение за България и от нейното ефективно управление зависи устойчивото развитие на страната. Звучи като клише, но е самата истина. Не се ли заемем още днес с темите за водата и нейното осигуряване по най-ефективен начин, утре ще е късно. Нека не подценяваме водата - тя е новата световна валута и negliжирането на проблемите ще ни струва скъпо.

Предлагаме гледната точка на четирима професионалисти с опит и съпричастие към проблемите и развитието на ВиК сектора.

Ангел Престойски: Да инвестираме, но ефективно

ПАРИ ЗА СЕКТОРА МОЖЕ И ДА ОСИГУРИМ, С РАЗВИТИЕТО НА ЧОВЕШКИЯ ПОТЕНЦИАЛ ОБАЧЕ СМЕ ИЗОСТАНАЛИ ЗНАЧИТЕЛНО

През последните години се инвестираха стотици милиони левове във ВиК инфраструктура от страна на Европейския съюз, държавата и ВиК дружествата и резултатът от това вече е видим - подобряване на предоставяните ВиК услуги. Естеството на проблемите в сектора е такова, че са необходими години за тяхното разрешаване, но се върви в правилната посока. Нужно е да се инвестира, като внимателно се следи в какво се влагат парите и дали е ефективно.

Всички ВиК дружества работят с одобрени и регулирани от КЕВР цени на предоставяните ВиК услуги. Формирането на допълнителен

финансов ресурс

от тях за извършване на значителни инвестиции се ограничава от два основни фактора. Първо, финансовите ни средства се осигуряват основно от дейностите по предоставяне на ВиК услуги. Второ - има изискване цените на услугите да са социално поносими, съобразени изцяло с размера на доходите на населението на съответната обособена територия в страната, и ВиК е единственият отрасъл, за който има такова ограничение. Много от ВиК операторите изпитват финансови затруднения да покриват своите разходи, работейки на горната граница на социалната поносимост, без възможност за увеличение на цените. Нашата организация винаги е подкрепяла социалната поносимост на цената, тъй като услугите, които предоставяме, са жизненоважни за потребителите.

Един от основните проблеми е

липсата на квалифицирани кадри

Огромни средства вече са похарчени за скъпи съоръжения, а няма достатъчно работници с опит за

тяхното поддържане и управление. Интересът за работа в този отрасъл е слаб поради ниските възнаграждения. Заплащането на труда във ВиК дружествата е несъпоставимо с отговорностите и естеството на работата. Вече има и ВиК дружества без нито един ВиК инженер. Пари за инвестиции може и да намерим, но с човешкия потенциал сме изостанали значително. Трудно се преодолява липсата на интерес към отрасъла. Младите хора не виждат бъдещата си реализация в сектор ВиК и това води до проблеми, решаването на които ще отнеме години. Факт е, че студентите, които се дипломират всяка година в УАСГ, са единици. Крайно време е държавата да промени политиките и да се преразгледа възнагражденията на работещите в този сектор.

Въвеждана се и предстои въвеждането на

нови европейски директиви

в отрасъла, свързани с нови задължения на дружествата, без да е направена предварителна оценка на въздействието им. Ревизираната Директива за пречистване на градските отпадъчни води изисква да има още едно стъпало на пречистването. Това е хубаво, но при изграждането на сега действащите пречиствателни станции не е предвидена възможност за допълнително пречистване, а на много места дори няма как да бъдат изградени тези допълнителни съоръжения. Ще са необходими и значителни средства за въвеждане на тази допълнителна стъпка на пречистване - за изграждане и въвеждане в експлоатация на новите съоръжения, но и за консумативи. Все още никой не е пресметнал какво точно ще трябва да се направи и колко ще струва това на всяко дружество. За да влязат всички тези



Ангел Престойски е председател на УС на Съюза на ВиК операторите

изменения, ще трябва да се работи много отговорно в тази насока. Поради изискването за социална поносимост на цената тези средства не може да се съберат чрез повишаване стойността на ВиК услугите, а кредитните институции са резервирани да отпускат дългосрочни заеми, тъй като настоящите договори на ВиК дружествата с Асоциациите по ВиК изтичат през 2031 г. Голяма част от ВиК операторите приключиха изпълнението на проекти по ОП „Околна среда“, а на групи първа им предстои реализацията. Всички те са направили процента на собствено съфинансиране чрез значителни заемни средства и това прави почти невъзможно осигуряването на допълнителен финансов ресурс за инвестиции.

Проблемът със засушаването е глобален за целия свят.

За да има питейна вода

трябва да осъзнаем на какъв етап са климатичните промени и какви отговорности произтичат от тях. Не се обръща достатъчно внимание на водоизточниците и опазването на тяхната чистота. Безогледно се торят и пръска с хербициди на грани-

ците на вододайните зони, а понякога и в най-външните им охранителни пояси. ВиК дружествата не могат да осъществяват контрол върху стопанската дейност, извършвана върху тези територии, нито разполагат с инструментариум за въздействие върху субектите, извършващи дейности, застрашаващи качеството и количеството на водния ресурс. Държавата трябва да определи коя сред множеството институции трябва да извършва този контрол и да осигури ресурс за осъществяването му.

Загубите по ВиК мрежата

също са голям проблем. За неговото решаване от значение е и доброто взаимодействие между ВиК операторите и собствениците на ВиК активи в лицето на държавата и общините. Общините имат голяма роля за подобряване на водоснабдяването. Редно е интересите ни да се съчетаят и да се работи в една посока. Трябва обстойно да се презледа и състоянието на изведените от експлоатация водоизточници. Държавата трябва да пристъпи към изграждането на нови язовири за питейно водоснабдяване. Практиката показва, че в населените места, които се водоснабдяват от такива язовири, проблемите с водата са най-малки.

Ако искаме да променим към по-добро картината във ВиК сектора,

мерките

трябва да се вземат веднага, тъй като ефектът не настъпва незабавно, а отнема години. Нужно е постоянство, време, но и разбиране от всички отговорни за сектора институции. Нормативно следва да се реши и проблемът с отказа на потребителите да се присъединят към вече изградени канализационни системи, което

прави нерентабилно пречистването на отпадъчните води. Крайно време е да се премахнат и неуместните промени в Наредба № 4 за условията и реда за присъединяване на потребителите и за ползване на водоснабдителните и канализационните системи, извършени през 2019 г. Чрез тяхното въвеждане значително се увеличи ръстът на търговските загуби на ВиК дружествата.

ВиК секторът е от важно значение

за качеството на живот и цялостното социално икономическо развитие. Имаме и добри постижения - нашата страна е на едно от първите места в света по изградено централно водоснабдяване, факт, с който не могат да се похвалят много от развитите страни като САЩ и Германия. Със сигурност проблемите в сектора щяха да са много по-големи, ако не бяха професионалистите в него.



Инж. Иван Иванов: Нужен е закон за ВиК

ИНВЕСТИЦИИ В СЕКТОРА СЕ ПРАВЯТ, НО ИЛИ МНОГО
БАВНО, ИЛИ НЕ ПО НАЙ-ЕФЕКТИВНИЯ НАЧИН

Потребителите държат да имат вода по всяко време, тя да е с добри питейни качества и да е доставена до всеки дом. За да е възможно това, трябва да има наличен ресурс в езерата, подземните водоизточници, язовирите. Напоследък обаче поради засушавания в някои региони няма достатъчно количество вода и цели градове и села остават на режим. Засегнатите потребители стават все повече. Явно в последните години не се справяме добре с поддръжката на водоснабдителните системи и с

управлението

на водните ресурси. Установено е, че едва 40% от водата, която се добива, достига до потребителите, другото се губи по водоснабдителните мрежи - поради течове, но и поради нерегламентирано потребление. Добре е усилията да се насочат към това да пестим, но и да мерим на вход и изход на системите. Отнасяме се небрежно към ресурса и проблемите се подиграват.

Има производства, които се нуждаят от големи количества вода и те трябва да са по-ефективни в използването на този ресурс. Големите течове и ниското налягане правят някои територии неприемливи за бизнеса.

Индексът на водния стрес

показва региони, в които очакваното потребление ще надвишава наличното количество. Сред тях са Кърджали и Добрич. Там се очаква да има дълги периоди на засушаване. Освен мерки за пестене, се налага да се търсят и алтернативни водоизточници, да се

правят язовири.

Доставчиците на технологии и решения не са привлечени от пазара. Инвестиционните програми се изпълняват на приливи и отливи, което е неприемливо за големи международни компании. Няма системно финансиране. И най-важното -

липсва лидерство

във ВиК отрасъла. Трябва да се определи институция, която да дава гласност на тези проблеми и постоянно да им търси решение. В някаква степен такава роля беше отредена на Българския ВиК холдинг с капитал от 1 млрд. лв. Идеята беше да въведе ред и стриктна финансова култура.



Концесионирането като форма към момента се отрича и би било добре публично-частното партньорство да се налага и прилага. ЕСКО договорите са добър вариант, в който се правят инвестиции, те се покриват от икономите, като има и печалба. Това е приложимо във ВиК сектора, но нормативната база не го позволява. Пример в региона е Констанца, където се прилага такъв договор с гарантиран резултат, а тук дори и не говорим за



Иван Иванов е председател на Сдружение „Българска асоциация по водите“

подобен подход.

Време е за

нова политика

по отношение на водата. Безводното и качеството на питейната вода трябва да влязат във фокуса на общественото внимание и институциите да се заемат с тяхното решаване. Първият полезен ход е да се отпаде значимото на ВиК отрасъла и да се направи отделен закон за водоснабдяването и канализацията. Сега тези въпроси се разглеждат в чл. 198 от Закона за водите. Приемем ли това ново законодателство, на преден план ще излезе и лидерството, и стълките, които да се предприемат. Вярвам, че на всеки проблем рано или късно се намира разрешението. Без вода няма как да живеем, но продължаваме да чакаме проблемите да ни връхлетят. Добра отправна точка е, че в България 99% от населените места са водоснабдени, с което много държави не може да се похвалят.

Хубаво е да има достатъчно вода - като количество и питейно качество, нека скоро да имаме и закон за ВиК. Време е да обърнем внимание и на ефективността на инвестициите. Пари има, инвестиции се правят, но или много бавно, или не по най-ефективния начин.

Време е в България да започнем да правим политики за водата, защото положението е обезпокоително. Проблемите са добре разпознати от професионалистите в сектора. Но няма чувствителност и реакция при предупреждения за очаквани водни кризи на определени места в страната.

Християн Николушев: Иновативна технология спира течове по водопроводната мрежа

ПРЕЗ МАЙ ЩЕ СЕ ВИДЯТ ПЪРВИ РЕЗУЛТАТИ ОТ ПРИЛАГАНЕТО НА СПОСОБА НА ТЕРЕН И ЩЕ СЕ УСЕТИ ЕФЕКТЪТ ОТ НЕГОВОТО ИЗПОЛЗВАНЕ

Време е в България да започнем да правим политики за водата, защото положението е обезпокоително. Проблемите са добре разпознати от професионалистите в сектора. Но няма чувствителност и реакция при предупреждения за очаквани водни кризи на определени места в страната.

Към темата за водите се насочих покрай специфични води, които се генерират в депата за отпазници. През годините се запознавах с все повече

притеснителни данни

- като загубите и недостига на вода за питейни нужди, проблемите със стопанисването на многото язовири в страната. Имах досег с политиката на Израел и разбрах защо при тях водата има толкова важно място в мисленето на хората. Това ме запали по сектор Води.

В България пренебрегваме важността на този ресурс, а отношението към него е въпрос на държавна политика. Например най-големият водоснабдителен проект за питейни нужди за последните 50 години - водопроводът от Каскадата „Доспат-Въча“, е далеч от започване на инженерингови дейности. В областите Пловдив и Хасково чакат неговата реализация, тъй като ползват помпална вода с постоянно влошаващи се качества.

Проблемът с тръбите

остава, през годините са поставяни какви ли не тръби. Водата изтича. ВиК дружествата разполагат с хиляди километри водопроводи и те нямат бюджет, с който да направят пълна подмяна. Има дори случаи след преминат воден цикъл загубите да се увеличат още повече. Това е по ред причини - основната е свързана с качеството на самите тръби и с тяхното поставяне. Наистина

някои от операторите правят чудеса с това, което имат като ресурси, но на дневен ред излиза въпросът не трябва ли „Български ВиК холдинг“ ЕАД да създаде политиките в сектор Води?

Загубите

по мрежата се намаляват по два начина. Единият е „Открий теча и го отстранявай“, другият е свързан с цялостната смяна на тръбите. Нормативните изисквания към качеството на питейните води нарастват, правят се помпени и пречиствателни станции, които са 2-3 пъти по-големи от реалните нужди заради големите загуби. Законодателните изисквания за качеството на тръбите за водопроводите са формални, липсва изискване за правоспособност на екипите, които изграждат или подмянат мрежата.

Съвместно с колеги от Израел нашата компания дава

нов инструмент

на ВиК операторите, общините и държавата за пестене на този скъпоценен ресурс. Технологиите позволяват без строителни разрешения, поне 4-5 пъти по-евтино, да намалим течовете ударно. Тя не елиминира подмяната на водопроводи и отстраняването на точкови аварии, но е възможност загубите да се редуцират с минимум 80%, като



Християн Николушев е управител на „Фрея Инженеринг“ ЕООД

намалят и вторичните аварии. Технологичният процес е следният: Между изолирани участъци в градска среда се вкарват химически продукти, чрез които тръбите се запечатват и спират всички съществуващи течове през пролуки до 8 мм. Секция от 400 м, заедно със сградните отклонения, се реновира за един ден от един екип, без да се нарушава пътна настилка. После водопроводът изцяло се промива.

В момента три инженерни екипа преминават

обучение

по методиката на работа, те ще имат сертификат да обучават и други специалисти. През май ще покажем първи резултати на терен. Важен момент е, че този първи водопровод преминава под жп линия. С този способ решаваме проблеми и с т. нар. неоткриваеми течове. Имаме наши специалисти, но броят им е ограничен. При справедливо възнаграждение в дългосрочен аспект хора ще се обучат и ще се изграждат като професионалисти.



Д-р Кристиан Кръстев: Дигитализацията на сектора да започне веднага

В ОБЛАСТТА НА ВОДОСНАБДЯВАНЕТО И КАНАЛИЗАЦИЯТА ВЕЧЕ ИМА МЯСТО САМО ЗА УМНИ И НАВРЕМЕННИ РЕШЕНИЯ

Прясната вода е един от най-бързо намаляващи ресурси на Земята. Време е да осъзнаем, че водата не е даденост, а е гарант за устойчиво бъдеще и по-добро качество на живот. Ефективното и разумно управление на този сектор глобално и локално е от изключителна важност за поддържането на живота, на екологичното равновесие и за икономическото развитие на страната. Експертите у нас трябва да се обединят и да работят координирано в различни направления, като оптимизация и автоматизация на водоснабдителните мрежи, използване на технологии за устойчиви водоизточници, енергийна ефективност, законодателни и обществени инициативи.

Дигитализацията на водния цикъл е в основата на изграждането на т. нар. интелигентни градове по цял свят - чрез

цифрова свързаност

и мониторинг на мрежите, намаляване на загубите и използването на рециклирана вода. Представете си прецизна система, в която пътят на всяка ценна капка вода се проследява, тя се използва повторно и не се пилее по мрежата. Огромен проблем у нас е загубата на питейна вода и разрастването се безводие. Установено е, че на места до 70 % от водата не стигат до потребителите поради амортизираната и стара водопреносна мрежа.

Дигитализацията може да предвиди и предотврати наводнения, преди те да се появят, незабавно идентифицира течове и се насърчава цялостно устойчивото управление на водния сектор. Всички процеси може да се ръководят от интелигентни технологии, което решава още един проблем - недостига на кадри. Да вземем за пример едни от

най-добре устроените градове в света, сред които са Амстердам, Барселона, Сингапур, Доха.

Знаем, че дигиталната революция в сферата на водите би била съвсем навременна.

Какво да се направи най-напред

Тук ситуацията е сходна с примера за кокошката и яйцето. Цифровата трансформация трябва да започне бързо и може да се развива паралелно с преодоляването на другите проблеми. Голямо предизвикателство е силно амортизираната, изградена преди десетилетия водопреносна мрежа, която без подмяна няма как да се интегрира напълно с дигиталните технологии. Старите и амортизирани тръби и съоръжения няма да позволят ефективно използване на автоматизирани системи и сензори. Изискват се финансови ресурси, а повечето ВиК оператори не могат да си позволят подобни инвестиции без външно финансиране. Точно затова всички в сектора трябва да се обединят и да намерят ефективни решения. Загубихме над 1 млрд. лв. по ПВУ - средства, с които щяхме да сме напреднали значително.

Дигитализацията ще оптимизира разпределението на водата и ще подобри предсказуемата поддръжка. Наложително е

да се инвестира

в пилотни програми и обучение на персонала, за да можем да се възползваме от тези предимства. Нямаме избор, вече сме изостанали значително от света, а водният сектор не може да се разглежда фрагментирано - той е част от една глобална система. Неслучайно говорим за кръговрат на во-



Д-р Кристиан Кръстев е технологичен визионер. Той е бивш министър на транспорта, информационните технологии и съобщенията, както и бивш зам.-кмет по направление „Транспорт и градска мобилност“ към Столичната община

дата. Технологии като интелигентно измерване и проследяването на производителността, дистанционното наблюдение и много други предлагат значителни предимства, но изискват внимателна оценка и тестване.

Пред нас стоят редица предизвикателства като старата инфраструктура и активи, много от които са проектирани в началото на XX век, високата средна възраст на работещите и все по-нарастващия глад за квалифицирана работна ръка в сектора, липсата на средства за водния сектор, особено за модернизация на критичната инфраструктура, киберсигурността и зачестяващите кибератаки... Списъкът е дълъг.

Моментът за дигитална трансформация на водния сектор отдавна е настъпил. В развитите страни по света

цифровите технологии са норма

в управлението на водните ресурси. IoT например предлага усъвършенств-

вани решения за интелигентно измерване и откриване на течове, подпомагане устойчивото и ефективно експлоатиране на водните ресурси и мерките за опазването им чрез намаляване на загубите на вода. В България внедряването на IoT върви със значително по-бавни темпове.

Определено внедряването на IoT, GIS и BIM технологии трябва да предхожда изграждането на дигитални близнаци и използването на изкуствен интелект. С няколко големи инвестиции в IoT на фона на средствата, необходими за подмяна на съществуващата инфраструктура бихме могли да започнем системно събиране и анализиране на информация, която да подпомогне взимането на правилните решения за управление на водните ресурси и оптимизацията на разходите.

Във ВиК сектора вече има място само за умни и навременни решения.

Ключът

е в осъзнаване на важността на правилното управление и обединяване на усилията на всички институции и организации, ангажирани с водните ресурси. Всички трябва да се фокусират върху създаването на целенасочени политики и практики за оптимизация на процесите по управление на водния сектор. Дигиталната трансформация ще има катализиращ ефект за постигане на успешно и устойчиво развитие.

Пред мен няма предизвикателство, което би ме спряло да работя за осъществяване на по-добро управление на този безценен ресурс - водата, защото това е кауза за бъдещето на идните поколения и вече е въпрос на оцеляване.

Ако оставим за утре

проблемите с водоснабдяването и използването на нови технологии за осигуряването на чиста питейна вода, за рециклирането на отпадните води, рискуваме да попаднем в огромни кризи. Виждаме с какви темпове се променя климатът на Земята: топенето на ледниците, повишаване на нивото на световния океан, рязкото засушаване и внезапните наводнения, индустриалното замърсяване на повърхностни и подземни водоизточници. Колкото повече отлагаме внедряването на устойчиви механизми за управление на водните ресурси, толкова по-трудна, дори невъзможна ще става задачата ни. Според мен големият ни шанс е във внедряването на дигитални технологии за управлението на водните ресурси и това трябва да започне незабавно. ⑩



К.Д.П. АЛЕКСАНДЪР КАЛЧЕВ,
ИЗПЪЛНИТЕЛЕН ДИРЕКТОР НА
ПАРАХОДСТВО „БЪЛГАРСКИ МОРСКИ ФЛОТ“ АД:

БМФ

МОДЕРЕН И НАДЕЖДЕН ФЛОТ

ОТ ПРИВАТИЗАЦИЯТА ПРЕЗ 2008 Г.
ИНВЕСТИЦИИТЕ НАДХВЪРЛЯТ 1 МИЛИАРД ДОЛАРА

———//———

КАПТ. ALEKSANDAR KALCHEV

EXECUTIVE DIRECTOR OF NAVIGATION MARITIME BULGARE AD:

NAVIBULGAR - MODERN AND RELIABLE SHIPPING

SINCE THE COMPANY'S PRIVATIZATION IN 2008,
INVESTMENTS HAVE EXCEEDED 1 BILLION DOLLARS



Капитан далечно плаване (к.г.п.) Александър Калчев е изпълнителен директор на Параходство „Български морски флот“ АД от 2013 г. насам. Той започва своя професионален път през 2002 г. като помощник-капитан във флота на БМФ, а през 2008 г. е удостоен за капитан. През 2009 г. става изпълнителен директор на „Български морски квалификационен център“ ЕАД. През 2011 г. е избран за ръководител на сектор „Обучение и квалификация“ в направление „Плавсъстав“ на БМФ, а по-късно започва да изпълнява функциите и на ръководител сектор „Инспекционна дейност“. Капитан Калчев е магистър по Корабостроене от ВВМУ „Н. Й. Вапцаров“ - Варна; и по Корабостроене и морска техника от Техническия университет във Варна. Председател е на Българската морска камара.

✍ **Татяна Явашева**

- Капитан Калчев, твърдите, че моряците са гръбнакът на световната икономика. Какво стои зад тези ваши думи?

- Известно е, че над 80% от превозите на стоки в световен мащаб се извършват посредством водния транспорт, т.е. по море. Въпреки опитите през последните 10-15 г. да се създават напълно автономни кораби, все още сме много далеч от възможността да оставим това на компютрите. Работата на море е трудна и много отговорна. Корабите са много сложни съоръжения и експлоатацията им изисква сериозен капацитет от знания и опит. Екипажът на всеки кораб е ограничен, а хората в него трябва да владеят всички процеси безупречно. Трябва да са отлични навигатори, да познават местните и международните законодателства, които са все по-тежки и ограничаващи, да комуникират с властите в различните държави, с товародатели, с офиса, да умеят да експлоатират корабните машини и съоръжения, да оперират с нефтопродукти, да товарят, съхраняват и разтоварват товара на кораба, да подготвят товарните помещения за следващия товар... Изисква се да представят готовността на кораба си пред всевъзможни проверяващи институ-

ции. Всичко това трябва да върви без излишно забавяне и в нито един момент не бива да носи заплахата за околната среда, здравето и живота. Моряците живеят и работят с месеци на борда на тези кораби и е въпрос на оцеляване в тежки метеорологични условия, когато ги заливат вълни. Това усещане не е за всеки, а тези хора трябва да са в постоянна работоспособност 24/7. Не съм убеден, че онези, които пишат законите и правилата в този сектор на световната икономика, добре си дават сметка.

- Какво е важно да знае бизнеспът, който има нужда от превоз на товари - за търговското корабоплаване и възможностите на БМФ?

- Всеки, който търси начин да превози стоката си от едно пристанище до друго, да търси най-вече надежден превозвач. Надежден е този, чиито кораби са технически изрядни, който е назначил екипаж от истински професионалисти и се ползва с отлична репутация на пазара. Аз съм четвърто поколение кадър на Параходство „Български Морски Флот“, което показва, че тази компания не е от вчера. Привилегия е да съм начело на един от най-старите корабособственици не само в Европа, но и в света. Тази година се навършват 133 години от създаването на Българското тър-

говско параходно дружество. За да се съхраниш толкова дълго на фрахтовия пазар и да работиш с най-големите товародатели по света, означава да не правиш компромиси с качеството на услугите, които предлагаш. Това е Параходство БМФ днес - надежден и желан партньор, плод на мотивацията, лоялността и професионализма на хората в офиса, но и на тези на борда на нашите кораби. Това е и наследен опит, който сме длъжни да предадем на тези след нас.

- Какъв бизнес е превозът на товари по море към момента? Какви „бури“ от геополитически и икономически характер бушуват и се стремите да избегнете?

- О, моряците се каляват в бурите. При нас няма два еднакви дни. Шипингът стана сложен и бюрократичен бизнес, което убива чара му и държи младите далеч от него, а това ще е най-голямото предизвикателство в бъдеще. Проблемите са ежедневие. Засилващото се геополитическо напрежение през последните 10 г. твърде силно натоварва всички в системата. Войната в Украйна не само създаде невъзможност за нормална търговия в Черно море, тя буквално раздели света на две и това най-добре може да бъде усетено от нас - тези, които се занимаваме с

Captain Aleksandar Kalchev is an Executive Director of Navigation Maritime Bulgare AD (Navibulgar), since 2013. He began his professional career in 2002 as a watch keeping officer (OOW) in the Navibulgar merchant fleet. In 2008, he attained the rank of master mariner. In 2009, he became the Executive Director of the Bulgarian Maritime Training Center EAD. In 2011, he was appointed as a Training Manager of Navibulgar and later began to perform the functions of Head of the Inspection Department. Captain Kalchev holds a master's degree in Navigation from the Naval Academy "N. Y. Vaptsarov" in Varna, and master's degree in Shipbuilding and Marine Engineering from the Technical University in Varna. He is the Chairman of the Bulgarian Chamber of Shipping.

✍ **Tatyana Yavasheva**

Captain Kalchev, you claim that sailors are the backbone of the world economy. What do you mean by that?

It is well known that over 80% of the transportation of goods worldwide is carried out through water routes, and specifically via the seas and oceans. Despite attempts over the last 10-15 years to create fully autonomous ships, we are still very far from being able to leave navigation entirely to computers.

Working at sea is a difficult and very demanding job. Ships are very complex facilities, and their operation requires considerable knowledge and experience. The crew on each ship is limited, and the people composing it must master all processes flawlessly. They must be excellent navigators, know local and international maritime laws (which are increasingly restrictive), communicate with authorities in different countries, with shippers, with the head office, be able to operate ship machinery

and equipment, deal with petroleum products, load, store and unload the ship's cargo, prepare the cargo holds for the next loading, etc... They are required to present their ship to all kinds of inspecting institutions. All this must be done without unnecessary delay and at no time should it pose a threat to the environment, or human health and life. Sailors live and work for months on board these ships and it is a matter of survival in harsh metrological conditions, such as when they see her main deck flooded by the waves and have no confidence that she will keep afloat. This is a job not for everyone, and these people must be keep their working capacity 24/7. I am not convinced that those who write the laws and regulations for this sector of the world economy are sufficiently aware of these things.

What is important for the businesses that need to transport cargo to know about commercial shipping and the capabilities of

Navibulgar?

Anyone looking for a way to transport their goods from one port to another should look for a reliable carrier above all. A reliable carrier is one whose ships are in perfect technical condition, who has appointed a crew of real professionals and enjoys an excellent reputation in the market. I am a fourth-generation employee of Navigation Maritime Bulgare, which means that this is not a new company. It is a privilege to be at the helm of one of the oldest merchant fleets not only in Europe, but also in the world. This year marks 133 years since the establishment of the Bulgarian Steamship Company (ed. note - the ancestor of Navibulgar). To survive for so long in the shipping market and to work with the largest shippers in the world means not compromising on the quality of the services you offer. This is Navibulgar today - a reliable



© Hunko8 & Hunko8

шипинг. Изчезнаха товари, променяха се вериги на доставки, и то глобално. Този процес ще се задълбочава. Европа значително намали обемите на стоките, които изнася към трети държави, вероятно поради спад в производството напоследък. Включването на корабоплаването в търговията с емисии в Европа (EU ETS) и въведените регулации за задължително използване на биогорива (EU Fuel) още ще задълбочат проблемите. Темата е обширна, но ще маркирам COVID-19, конфликта в Близкия изток и проблемите с пълноводие на Панамския канал, които променяха тенденциите в корабоплаването в световен мащаб.

- Конкуренцията и в този бизнес навярно нараства. Какви са най-големите предизвикателства пред БМФ сега?

- Конкуренцията е балансирана и бих казал, че сме се позиционирали относително комфортно. През последните 15 г. успяхме изцяло да обновим флота си, като в момента управляваме една от най-младите флотилии в света. От ключово значение днес е ефективността на корабите. Ние сме намерили ниша в т. нар. хенди сегмент при корабите за насипни товари, който исторически е най-силен за Параходство БМФ. През 2014 г. се насочихме към разработването на нови екокораби, които консумират с до 30-35% по-



Корабът „Рожен“
The bulk carrier Rojen

малко гориво от среднотатистическите. Навременното реализиране на тези проекти ни премести в друга орбита и вече сме сред лидерите с минимален вреден отпечатък върху околната среда, което ни откроява. Оценките, които получаваме от вестинговите организации, ни правят добре познат и много желан партньор на фрахтовия пазар. Най-голямото предизвикателство пред нас е да поддържаме стандарта, който наложихме.

- Инвестициите са от решаващо значение за конкурентоспособността. Какво прави БМФ в тази насока?

- За последните 15 г. със сериозни инвестиции успяхме изцяло да обновим флота си. Щастлив съм, че имаме подкрепата на мажоритарните собственици и буквално всеки цент от печалбите ни беше инвестиран в развитието на компанията. От 2010 г. насам сме въвели 33 чисто нови кораба, като само през 2024 г.

and preferred partner, a result of the motivation, loyalty and professionalism of the people both working in the office and on board our ships. This is also an inherited experience that we are obliged to pass on to those after us.

What kind of business is marine cargo transportation? What kind of geopolitical and economic storms are raging out there that you need to navigate?

Oh, real sailors are made in the storms. No two days are the same in our work. Shipping has become a complicated and bureaucratic business, which has killed some of its charm and keeps young people away from it, and this will be the biggest challenge in the future. Problems arise every day. The increasing geopolitical tension over the past 10 years has put a very heavy burden on everyone in the sector. The war in Ukraine not only made normal trade in the Black Sea impossible, but it also literally divided the world in two and this can best be felt those of us

who are involved in shipping. Cargo has disappeared; supply chains have changed on a global scale. This process will only deepen. Europe has significantly reduced the volumes of goods it exports to third countries, probably due to a recent decline in production. The inclusion of shipping in the European emissions trading system (EU ETS) and the new regulations for the mandatory use of biofuels (EU Fuel) will

Our biggest challenge is to be able to maintain
**THE STANDARD
WE HAVE SET
FOR OURSELVES**

further deepen the problems. The topic is extensive, but I will highlight COVID-19, the conflict in the Middle East and issues with the Panama Canal capacity as factors, which have changed shipping trends worldwide.

What are the biggest challenges in terms of competition facing Navibulgar now?

The competition is balanced, and I would say that we have positioned ourselves relatively comfortably on the market. Over the past 15 years, we have managed to completely renew our fleet, and currently, we have one of the newest merchant fleets in the world. Nowadays, the efficiency of the ships is very important. We have found a niche in the so-called handysize segment of dry bulk carriers, which has historically been the strongest for Navibulgar. In 2014, we focused on developing new eco-ships that consume up to 30-35% less fuel than the average. The timely implementation of these projects has moved us into another



„Трапезица“ попълни флота на БМФ през 2024 г.
Trapezitza joined the Navibulgar fleet in 2024

записахме получаването на пет - успех, който не е постигнат никога за цялата 133-годишна история на дружеството. През тази година получихме три нови кораба, а се строят още шест, които ще бъдат доставени през 2026 и 2027 г. Тези кораби са плод на знанието и опита на специалистите в Параходство БМФ и водещи корабостроители от Финландия и Китай. Амбицията ни е да продължаваме в този ритъм, това са очакванията и на нашите клиен-

Най-голямото предизвикателство е да успеем да поддържаме
**СТАНДАРТА, КОЙТО
НАЛОЖИХМЕ**

orbit, and we are now among the leaders in having a minimal harmful footprint on the environment – and this sets us apart. The ratings we receive from vetting organizations make us a well-known and highly desirable partner in the marine cargo market. Our biggest challenge is to maintain the standards we have already set for ourselves.

New investments are crucial for maintaining competitiveness. What is Navibulgar doing in this regard?

Over the past 15 years, through significant investments, we have managed to completely renew our fleet. I am happy that we have the support of the major shareholders and literally every cent of our profits has been invested in the development of the company. Since 2010, we have built 33 brand new vessels, five of them in 2024 alone - a feat that has never been achieved in the entire 133-year history of the company. This year we received three new ships,

while six more are under construction, with delivery deadlines in 2026 and 2027. These ships are the fruit of the knowledge and experience of Navibulgar specialists and leading shipbuilders from Finland and China. Our ambition is to continue at this pace - these are also the expectations of our clients. Even now we are developing a new design for the market, which I hope to see in service as early as 2028.

What do the Navibulgar numbers and statistics show – such as number of ships, number of personnel, number of markets, size of investments?

The company provides over 1200 jobs, between its offices and on board the currently operated 39 vessels - bulk carriers and port tugboats. The total deadweight (DWT) of the cargo ships is over 1.3 million tons with an average age of only 7 years. As I already mentioned, under the new building contracts we expect the delivery of 6 new ships in

ти. Разработваме и следващ нов за пазара дизайн, който се надявам да видим в експлоатация още през 2028 г.

- Какво сочат числата и статистиката за БМФ - например брой кораби, числен състав, брой на пазарите, размер на инвестициите?

- Дружеството осигурява над 1200 работни места, разпределени в офисите и на борда на оперираните в момента 39 плавателни съда - кораби за насипни товари и пристанищни буксири. Общият дедеуит (DWT) на товарните кораби е над 1,3 млн. тона при средна възраст от едва 7 години. Както вече споменах, по договори за ново строителство очакваме още 6 нови кораба в следващите 2 г., с които ще достигнем общ DWT от над 1,5 млн. тона, запазвайки средната възраст на флота. Това ни прави една от най-младите и модерни флотилии в световен мащаб. Инвестициите ни в нови кораби само през 2024 г. са в размер на над 175 млн. долара, а общо от приватизацията през 2008 г. те са над 1 млрд. долара. Това са цифри, с които целият екип на дружеството се гордее, защото са плод на общите ни усилия.

- Как да се гарантира сигурността на търговското корабоплаване?

- Тази тема е неизчерпаема. На

the next 2 years, with which we will reach a total DWT of over 1.5 million tons, maintaining the low average age of the fleet. This makes us one of the youngest and most modern fleets in the world. Our investments in new ships in 2024 alone amount to over 175 million US dollars. Since the company's privatization in 2008, these investments amount to over 1 billion US dollars. These are figures that the entire team of the company is proud of, because they are the fruit of our joint efforts.

How can we ensure the security of commercial shipping?

This topic is inexhaustible. First of all, we need to find an option to normalize the geopolitical situation. Second, I would focus on the activity of nowadays pirates, who definitely pose a threat. The issue of ensuring a sufficiently high level of cybersecurity is also becoming increasingly critical. Modern ships have computer systems that are in constant

първо място трябва да се намери вариант за нормализиране на геополитическата обстановка. Второ, бих поставил активността на съвременните пирати, които определено представляват заплаха. Все по-критичен става въпросът и с осигуряването на достатъчно високо ниво на киберсигурност. Съвременните кораби разполагат с модерни компютърни системи, които са в постоянна комуникация с брегово базираните. Плаваме с електронни навигационни карти, които се актуализират също електронно. Можете да си представите какво би станало, ако кораб, превозващ опасни товари, претърпи навигационен инцидент заради некоректна информация.

- Има ли трудности с привличането на добри професионалисти в целия спектър от длъжности в Параходството?

- Отливът на интерес към морските професии е глобална тенденция, която е трудно да променим. Когато работата се увеличава постоянно, единственият вариант да мотивираш е като компенсираш с по-добро заплащане и повече почивка. Същевременно върху шипинга постоянно се налагат нови регулации, които са не само административна тежест, но значително натоварват и разходите, което ограничава възможностите за маневриране.

Само като пример - с повишаването на фрахта (тарифата), необходим за покриването на емисиите по EU ETS, е възможно да се постигне между 30 и 40% увеличение на възнагражденията на моряците и специалистите на брега. Естествено, отговорността към околната среда е важна, но към всяка тема подходът трябва да е балансиран.

Друг, по-скоро временен проблем, е фактът, че Варна започва да се превръща в световен шипинг център. Само за последните няколко години множество водещи световни компании отвориха офиси и оперират търговски и технически флотилиите си, разчитайки на български специалисти. Добрата новина е, че не

го правят, защото сме по-евтини, а защото тук наистина има професионален капацитет. Вярвам, че повишеното търсене на специалисти и конкуренцията ще подобрят пазара на труда, а оттам и интереса към морските професии. Убедени сме, че ВВМУ „Н. И. Вапцаров“ и ТУ-Варна имат потенциал да подготвят повече млади и перспективни кадри за индустрията.

- Колко далече стигна БМФ и накъде „плава“?

- Параходство БМФ стигна своята 133-годишнина и с развитието на флота и резултатите от последните години спокойно можем да направим паралел с един млад и амбициозен човек, който мечтае да се реализира. Имаме амбиции да погледнем отново към другите сектори в корабоплаването - към многоцелевите кораби, към корабите за наливни товари, а също не и към контейнерните превози. Малцина знаят, че в края на 70-те години на миналия век именно Параходство БМФ е сред първите в света, които налагат този вид превози. Но тези следващи стъпки ще са функцията и на геополитическите процеси, защото корабоплаването няма как да не се съобразява с тях. Мечтаем и „плаваме“ напред към нови, по-ясни хоризонти.

- Вие сте председател на Българската морска камара. Кой про-

ИМАМЕ АМБИЦИИ ДА ПОГЛЕДНЕМ ОТНОВО

към многоцелевите кораби, наливните товари и контейнерните превози

communication with shore-based ones. We sail using electronic navigation charts, which are also digitally updated. You can imagine what would happen if a ship carrying dangerous goods suffered a navigational incident due to incorrect information.

Are there difficulties in attracting good professionals for the various positions in the shipping industry?

The decline in interest in maritime professions is a global trend that is difficult to change. When work is constantly increasing, the only option to motivate is to compensate with better pay and more rest. At the same time, new regulations are constantly being imposed on shipping, which are not only an administrative burden, but also significantly increase costs, which limits the possibilities for maneuvering. Just as an example - with the increase in the freight (tariff) necessary to cover emissions under the EU ETS,

it is possible to achieve between 30 and 40% increase in the remuneration of seafarers and onshore specialists. Naturally, environmental responsibility is important, but the approach to the topic must be balanced.

Another, rather temporary problem, is

WE HAVE GOALS TO ONCE AGAIN LOOK INTO multi-purpose ships, bulk cargo and container transport services

the fact that Varna is starting to become a global shipping center. In just the last few years, many leading global companies have opened offices there and now operate their fleets using Bulgarian specialists. The good news is that they don't do it because we are cheaper labor, but because we really have high professional capacity here. I believe that the increased demand for specialists and competition will improve the labor market, and therefore the interest in maritime professions. We are convinced that the Naval Academy "N. Y. Vaptsarov" and the Technical University of Varna have the potential to prepare more young and promising personnel for the industry.

How far has Navibulgar come and where is it headed next?

Navibulgar has reached its 133rd anniversary, however, thanks to the development of the new fleet and the results from recent years we can safely draw



an analogy of the company as a young and ambitious person who dreams of being more successful. We have goals to once again look into other shipping sectors, such as multi-purpose ships, tankers, and why not - container carriers. Few know that in the late 1970s, Navibulgar was among the first in the world to offer this type of transport service. However, our next steps will also be a function of geopolitical processes as shipping can never fail to take these into account. We dream and "sail" forward to new and clearer horizons.

You are the chairman of the Bulgarian Chamber of Shipping. What is the most acute problem of the Bulgarian maritime industry nowadays?

Probably the lack of vision and policy for the sector in the last 35 years. Bulgaria's maritime industry has been left to develop without clear rules. We don't even have operational master plans for the port areas of Varna and Burgas, and this largely hinders investments in new infrastructure. We maintain a

блем на българската морска индустрия е най-наболял?

- Вероятно липсата на ясна политика за сектора. В последните 35 г. морската индустрия на България е оставена да се развива без ясни правила. Дори нямаме влезли в сила генерални планове за пристанищните райони на Варна и Бургас, а това възпрепятства до голяма степен инвестициите в нова инфраструктура. Имаме много добър диалог с Министерството на транспорта, но за другите сме сякаш от друга планета. Трябва да признаем, че не отчитаме ръст на товарооборотите, което означава, че България не увеличава износа и вноса си през последните години, а това не е добър знак. Надяваме се в даден момент да се постигне политически консенсус в държавата и да поемем към развитие и просперитет.

- Има много сентенции за морето и капитаните, имате ли любима?

- Наг 40 години съм ветроходец и винаги съм правил паралел между плаването под ветрила с това как протича един човешки живот. Харесвам една сентенция, която гласи: „Не мога да променя посоката на вятъра, но мога да настроя платната си правилно“. Това означава, че винаги има решение как да достигнеш пристанището, към което си се насочил. ☺

very good dialogue with the Bulgarian Ministry of Transport, but for other authorities it's like we don't even exist. We must admit that there hasn't been an increase in the volumes of cargo handled by the Bulgarian port operators, which means that Bulgaria has not increased its exports and imports in recent years, and this is not a good sign. We hope that at some point a political consensus will be reached in our country and we will move towards development and prosperity.

There are many sayings about the sea and captains, do you have a favorite one?

Already over 40 years I am a sailor, and I have always drawn a parallel between sailing and the way human life goes. I like this saying: "I cannot change the direction of the wind, but I can adjust my sails correctly". This means that there is always a solution in finding how to reach the port you are headed for. ☺

Бумерангът на митата

СТИХИЙНИТЕ И ПРОТИВОРЕЧИВИ ХОДОВЕ НА ТРЪМП ЗАСЕГА НОСЯТ ПОВЕЧЕ СЪРДЕЧНИ КРИЗИ НА БОРСОВИТЕ ИГРАЧИ, ОТКОЛКОТО ПРИХОДИ В БЮДЖЕТА НА САЩ



✦ Бисер Манолов,
финансов експерт

По принцип колоритността на Доналд Тръмп, умножена по огромното количество стихийност в действията му, повдигната на степен „тотална самодостатъчност“, съставят уравнение, което категорично няма само едно решение. Дори по-вероятно е да няма никакво такова. В този ред на мисли много трудно може да се започне какъвто и да е коментар по темата „Митата на Тръмп и последствията за финансово-икономическата система“ в някакъв логичен порядък.

Целият този каламбур се засилва и с определено хаотично боравене с числата по времето на всяка една негова реч. Тази констатация бе направена от журналисти от BBC и когато те установиха, че почти няма нито едно число, което да не е пълна измишльотина, въпреки

безспорните качества на Тръмп на страстен оратор с емфатични фалети и обсебващи жестове.

Спомняте ли си, например, как самодоволно се хвалеше, че от високите тарифи в американския бюджет ще постъпват допълнително по 2 милиарда долара на ден?! Разследващите журналисти от BBC се опитаха да открият логиката зад цитираното число, тъй като първия ден, след като високите мита влязоха в сила (преди временното им отлагане, за което ще стане въпрос по-надолу в коментара), в хазната се появиха допълнително „само“ 197 милиона долара. Оказа се, че хвалбите на Тръмп се базират на прогнозните разчети на финансовия му министър Скот Бесент, на когото набързо му се привидяха 700 млрд. долара приходи на година от новите тарифи. Това допускане горе-долу прилича на нещо като любовта между неукрепнали тийнейджъри - колкото повече момчето харесва момичето, толкова повече я напада. Нещо такова би трябвало да се получи и при сметките на Бесент - колкото повече шамаросват партньорите си с вносни мита, толкова повече те ще внасят продукция в САЩ, за да ги облагат.

Не излизат сметките и за търговския дефицит с Китай. Тръмп патетично обясняваше на публично събитие как Пекин реализира търговски излишък със САЩ в размер на 1 трилион долара годишно. Брей, ние знаем, че него трилионите отдавна не го впечатляват, особено след по-

зорния му опит с емитирането на мемкойните (дигитална валута без никакво обезпечение) точно преди да стъпи в мандата си, и чрез което буквално обра милиарди долари от заслепените му млади последователи. Да, но в този случай става въпрос за официална статистика, а тя е, че търговският дефицит на САЩ с Китай е в размер на 295 млрд. долара за 2024 г. - т.е. над три пъти по-малко от цитираното от Тръмп. Нищо, карай да върви - по-важното е, че китайците са крадци и „Шерифът“ ги залови този път.

Един трилион долара е положителното търговско салдо на Китай за 2024 г., но с всички държави по света. Но да оставим леко настрана „творческите хрумвания“ на Тръмп по време на публичните му канонади. Интересно е да направим опит да коментираме причините, поради които американският президент наложи временна пауза по отношение на новите мита. Гениална тактическа игра - ще кажат някои запалени родни тръмписти, ама надали. Нали си спомняте, че след обявяването на митата в продължение на 10 дни фондовите борси потъваха със скоростта на потъване на двоен Биг Мак в гърлото на млад тийнейджър от Арканзас? В САЩ 35% от американците имат специален вид пенсионни сметки, така наречените 401K, които им дават правото да заделят необлагаеми средства от годишните си приходи със статута на пенсионни отчисления, които почти изцяло се



инвестират на фондовите пазари. Сливът на борсите заличи средно по 104 хиляди долара от всяка една такава сметка. Настъпи истинска паника сред осигуряващите се за старини по този начин американци. Бе иницилирана спешна среща между Питър Наваро - съветник по търговските политики, финансовия министър Скот Бесент и президента Тръмп, на която явно съветниците са били много убедителни, обяснявайки му (или по-скоро молейки го) да омилости гениалността си този път и да забави темпото, защото са близо до абсолютен рекорд по отношение на скоростта на предизвикване на тотална финансова криза, без да има сериозни предпоставки за такава. Слава Богу, Тръмп ги послуша!

Ще подчертая обаче схващането, че това е само купуване на малко

време до следващите „сърдечни кризи за борсовите играчи“. По сходен сценарий се развиха и тарифните атаки с Китай. Специално с китайците ситуацията ми прилича на онези битки в бойните изкуства между боксьор от тежка категория и каратист от Шаолин. Нали си спомняте как преди срещата, пред медиите, боксьорът крещи в лицето на каратиста как ще го смачка и изяде, а той стои невъзмутимо и не помръдва. Боксьорът почти изцяло изчерпва енергийния си потенциал в крясъци, докато накрая тотално каталясва и едва произнася: „Бро, майтапя се, спокойно!“ Та, китайците са готови за преговори, но при условие, че всичко се върне на изходни позиции. Защо ли се чувстват толкова силни и защо ли Тръмп нарече китайския лидер Си Дзинпин „моят приятел“?

Разбира се, че става въпрос за пари, в този случай под формата на редки метали. Оказа се, че китайците държат почти на 100% монопол върху вноса на редки метали, които имат приложение в електронната промишленост, която пък произвежда елементи за военната индустрия. Представете ли си каква каша? Тръмп хвърли бумеранг по китайците, а пък се върна Гогзила.

Отказа се и от намерението да уволнява шефа на Федералния - просто е в разрез с конституцията.

Нали знаете онзи виц за един българин застанал пред глобуса и показващ с пръст: „Тук не съм бил, и тук не съм бил, и тук не съм бил!“ Накрая направил заключението: „Ех, къде ли не съм бил!“. Така е и с Тръмп до този момент: „Това не направи, и това не направи“. Ех, какво ли направи?!? ☹

Четири стъпала към ФИНАНСОВАТА СВОБОДА

МОДЕЛЪТ НА ПЛАМЕН КЪНЧЕВ ЗА ПО-ДОБРОТО ЛИЧНО
УПРАВЛЕНИЕ НА ПАРИТЕ, С КОИТО ВСЕКИ РАЗПОЛАГА

▲ Яна Колева

Най-доброто време да започнете по-добре да управлявате парите си беше вчера. Следващото най-добро време е сега, гласи известна сентенция. Затова преди да стане утре, ви срещаме с Пламен Кънчев, консултант в сферата на финансите и застраховането. Ето какъв е неговият модел за постигане на финансова стабилност:

Личните финанси, това са парите, с които си служим - получаваме някакъв доход, покриваме разходите си, придобиваме вещи, имоти, коли, ходим на почивка, харчим за определени неща, инвестираме... Подобно на грижата за здравето, има стъпки, които ни помагат да съществуваме в съвременната икономическа система. Всеки диша, храни се, живее и неправилните действия водят до съответни резултати. Същото е с финансовото ни здраве. В последните десетилетия обществото стана консуматорско, насочвани сме да харчим и да създаваме стандарт на живот, който може и да не отговаря на възможностите ни. Хората се превръщат в хамстери, които въртят колелото и колкото и бързо да бягат, и колкото и високи доходи да имат, нещо все не достига. Истинският проблем не е в това кой колко изкарва, а е в неумението парите да се управляват. Не е нужно човек да е свръхбогат, за да се чувства добре, а да има достатъчно, за да живее, както желае.

Финансовата свобода се постига с цел, която сме си поставили. Важно е пътят, по-който вървим към целта, да създава всички нужди и потребности, а не те да са самата цел. Някои хора си поставят за цел да придобият кола или апарта-

мент. Ако живеят по начин, който им осигурява определени финансови резултати, те биха имали съответните придобивки. Осъзнаването на финансовата свобода и независимост означава човек да се освободи от жаждата да притежава, вместо това да се насочи да допринася и да върши добре своята работа, тогава парите стават естествен резултат от това взаимодействие. Както човек диша и издиша, без да мисли за това, така е и с парите - просто трябва да се научим

„да дишаме“ правилно

Погрешна е представата, че човек трябва да мисли как да управлява парите си, само ако разполага с по-голямо количество. Преди години бях IT специалист и едва когато достигнах много високо ниво на доходи, започнах да си задавам въпроса какво да правя с тях. Сега зная, че парите в нашия „портфейл“ имат различно предназначение и това изисква подходът ни към тях да е адекватен.

Четири са стъпките към финансова свобода. Първата, да се научим от приходите, които получаваме, да заделяме част за осигуряване на нашето спокойно бъдеще. Този ресурс служи да подсилим основата, с него не покриваме разходи. Може да се използват съществуващите застрахователни продукти, сред които има и с инвестиционна компонента. Натрупването на средства месец след месец създава вътрешно успокоение и увереност. Добре е парите да генерират пари, но се тръгва от концепцията, че нямаме право да харчим точно тези пари.

Втората стъпка е воденето на

финансова отчетност

на постъпленията и разходите. Начинът ни на живот е съчетан с директни разходи всеки ден, има и съпътстващи разходи, които може да не са днес и този месец. Отчетността може да водим в електронна таблица, която да попълваме веднъж дневно. Чрез това усърдие и постоянство ще развием вътрешен усет по отношение на парите, който ще ни позволява да вземаме по-правилни решения за своите финанси. От ключово значение е да не се упрекваме за онова, което сме похарчили. Идеята е да се научим правилно да управляваме парите, а не да се ограничаваме. С тази отчетност се постига осъзнатост, спокойствие и финансова яснота. Воденето на такава таблица позволява да се прави анализ на цялостното финансово състояние, осъзнаваме какъв е действителният ни бюджет, какъв стил на живот водим, какво можем да си позволим.

Третата стъпка е свързана със

спестяванията

които са в три посоки. В едната е да осигурят буфер за непредвидени разходи, курсове, квалификация, ново място на живеене... С тях имаме гъвкавост и увереност за реорганизация. Наг този буфер спестяванията служат за инвестиции в активи, които позволяват капиталът да работи за нас. Но може да насочим парите и към пасиви, които генерират още разходи, като жилище, кола, вила, яхта. Въпросът е това допълнително натоварване на нашия бюджет да не ни тежи. Правилното преподреждане на пасивите и активите може да превърне пасива в актив или пък активът да заработи по-добре. Човек, който има знанията,

може да помогне за по-добрата експлоатация на активите.

Четвъртата стъпка е да направим така, че

приходът ни да расте

като станем по-производителни. Това означава самите ние, които сме своят най-голям актив, да започнем да носим по-високи доходи. Когато стабилизираме нивото си с първите три стъпки, тогава може да продължим да работим за увеличаване на нашата продуктивност. Тя може да е свързана с професионалното ни развитие и повишаване на уменията ни чрез книги, курсове, квалификации. Другото е да разширим познанията си като личностно израстване, което дава ширина на разбиранията ни. Така усвояваме концепции и принципи, чрез които може да повишим ефективността в работата си.

Активното прилагане на тези четири „стъпала“ помага да развием финансова свобода. Финансовите продукти и инструментите са част от тази система и когато ги ползваме по правилен начин, получаваме

добър резултат

Когато хората не разбират как работят определени инструменти, те няма да може чрез тях по най-добър начин да постигнат онова, което искат. При личните финанси няма един универсален ключ, основен инструмент са застрахователните продукти, които дават сигурност. Добър инструмент са инвестициите в компании, които имат потенциала да предоставят ползност за хората. Когато инвестираме в едно дърво, то може да даде много плодове, но когато то е малко или е все още семка, тогава и вложението е най-малко. След време, когато то израстне, ще имаме огромна възвръщаемост на парите си. Важно е да изберем дърво, за

което има кой да се грижи и да го развие. В много случаи във финансовата система има безотговорност и не се мисли дали в дългосрочен план това ще е истински полезно.

Работата в посока лични фи-

нанси дава усещането, че хората държат по-здравото живота си и го направляват. Възможности има много. Въпросът е всеки да е постоен и дисциплиниран, с доверие в процеса. ☐



Три звезди Мишлен за ДОБРИЯ ТЪРГОВЕЦ

ДЕНИСЛАВА КЕРЕЗОВА СПОДЕЛЯ РАБОТЕЩИ
ИНСТРУМЕНТИ ЗА ИЗКУСТВОТО НА ПРОДАЖБИТЕ

▲ Татяна Явашева

Най-ценното, което имаме, е нашата връзка със света и силата на осъзнатата комуникация. Способността да осъзнаваме и да изразяваме взаимоотношението е утение, което може да донесе изобилие и просперитет, но може да ни изправи пред предизвикателства и загуби, ако оставяме на случайността посланията, които идват към нас. Когато разберем, че всичко в

заобикалящия ни свят е отражение на нас самите, сме готови за голямата промяна в живота си. Това казва Денислава Керезова, която е успешен търговец и на стоковата борса, и в областта на недвижимите имоти. Създател е на бранда „Търговецът на Новата Земя“, чрез който помага да овладеем изкуството на продажбите:

Думата търговец е наложена като професия, която някой избира, за да предлага определен вид стоки или услуги.

Новата Земя

гойде след трансформацията, която преживях в търсене на отговор защо едни хора успяват, а други – не, защо едни преследват сделките с цената на много усилия, а при други всичко става с лекота. Когато започнем да подлагаме на съмнение утвърдените правила, разбираме, че ако едно правило е истинно и валидирано, прилагането му винаги трябва да води до желанния резултат на 100%. Преди време ме попитаха как и защо съм успешен търговец. Тогава се запитах кои са инструментите, с които всеки може да постига по-добри резултати. И стигнах до древните пътеки на непреходните закони на духовното развитие на личността. Приех като своя мисия да помогна на търговците, търсещи ново знание, да променят реалността си. Брандът „Търговецът на Новата Земя“ се роди след квантовия скок, който самата аз направих. Това е решение, в което разбираш, че единственият шанс

да бъдеш полезен

и да създадеш лоботворящ свят, е като се научиш да му служиш през

сърцето си.

Добре познатият досега модел на „успешния“ търговец изчерпва хората, защото в преследване на резултата те губят много енергия. Този модел води до срыв и човек започва да пита има ли друг път до хората. Първата стъпка към промяната е поемане на пълна отговорност за сътворения резултат. Само тогава може да започне трансформация и промяна на реалността. Обикновено ще чуем от търговците, че януари е слаб месец, че през февруари трябва да се пуснат повече реклами... Това е живот извън нас. Няма такова нещо като икономическа криза и рекламен тренд, има мисли, думи и действия, с които сме създали тази реалност.

Разликата

между двата модела е, че при единия търсим промяната в околния свят, като определяме себе си като жертва на заобикалящата среда, а в другия разбираме, че цялата ни реалност е наше отражение.

Петър Дънов казва, че минаваме през живота като през пустиня. Всеки носи мъдрост – един шеп вода, друг – голям съд, трети е при извора. Тези, които са готови, ще приемат това, което им споделям, като отговора, който са търсили. Губим много време в колебания, вместо

да опитаем нови възможности

Моделът, който прилагам, работи безотказно, той не е измислен от мен, това са закони от най-древни времена. Много компании постигат голям растеж, поставяйки като основа тези закони на взаимодействие. Който избере да върви по този път, трябва да поеме пълна отговорност за целия заобикалящ го свят – държава, икономика, клиенти, приятели – огледален образ на нас самите. Ако се бунтуваме срещу огледалото, и то ще се бунтува срещу нас. Но започнем ли да улавяме конкретните сигнали от околния свят и да ги разчитаме, ще направим промяната отвътре в името на околния свят. Така се променя и екранът около нас. При добре познатия модел на продажби още преди да сме помогнали на някой друг, търсим успех за себе си. Това е като земеделец, пропуснал етапа на сеитба, но бърза да извади комбайна за жътва. Много пъти сме чували, че каквото посеем, това ще пожнем – но дали сме го разшифровали?

Да служим на хората

с вярата, че каквото сме посели, това ще се върне при нас – този метод за привличане на продажби няма нищо общо с познатите инструменти

за активно търсене на клиенти. С правилните стъпки от наша страна клиентите сами започват да идват при вас.

Един от любимите ми духовни водачи е Геше Майкъл Роуч. След като завършва университета в Принстън, отива в Тибет, там прекарва 25 години и става посветен будистки монах. Титлата „геше“ (майстор на будизма) получава от манастира Сера Мей. Когато се връща в Ню Йорк, с малка инвестиция основава Andin International Diamond Corporation, която нараства до компания с над 250 млн. долара годишни продажби и през 2009 г. тя е придобита от Уорън Бъфет. Нека си направим и тест и да видим, когато даваме на околния свят онова, от което той има нужда, какво ще получим. Моралните принципи си действат и когато търговецът свърже ума и сърцето си и работи за групите, на следващ етап ще види

необятни възможности

пред себе си.

Когато сте сътворили един проблем, за да се справите с него, направете обратното на това, с което сте го създали. Не се страхувайте да излизате от зоната си на комфорт. Задайте си въпроса защо сте търговец. Дайте си сметка дали това, което продавате, е наистина от полза. Ако продуктите са вредни, под формата на проблеми това се връща към търговеца по знака на безкрайността.

Преди време посетихме заведение в Тоскана със звезда Мишлен и аз внимателно наблюдавах всичко. Проучих, че първата звезда Мишлен се дава, когато ресторантът има качествено меню и поддържа кухня с постоянно висок стандарт. Когато търговецът даде на свой клиент решение, което няколко пъти надхвърля очакванията, той ще привлече с това, че прави живота му по-добър. Втората звезда Мишлен се дава, когато ресторантът предлага нещо изключително и си заслужава отново да се отбие. Когато ти самият си получиш

решение

от търговец по изключителен начин и се появи приятел, който има същата нужда, пращаш го при точния търговец. После и този човек ще му гове-



© Кристиан Сираков

де други клиенти, без да са положени повече усилия за това. Третата звезда Мишлен добрият търговец я получава от хората, на които е променил живота. Всеки ден с отговорност аз работя за трите звезди Мишлен на моето „заведение“, наречено търговец.

Всички търсят краткия път към успешната търговия. Условието е да си купите куфар, в него да сложите егото си и да го пратите на почивка на остров Бали поне за 1 година. После процесът тръгва по нов начин. Голямата промяна става с малки стъпки. Превърнала съм се в Биг Брадър на собственото си съществуване. Живее в името на хората и те ми отвърщат с готовността да ми служат. Фокусът определя характера на резултата. ☯

„
Ние не печелим сделки,
ПЕЧЕЛИМ ХОРА,
казва Денислава Керезова
“

Чавдар Ваклев: Научете се ДА ЧУВАТЕ какво ви казват

ВЪРХОВНОТО ПОСТИЖЕНИЕ ПРИ ПРЕГОВОРИ Е ДА ДАДЕТЕ НА
ДРУГИТЕ ТОВА, КОЕТО ТЕ ИСКАТ, САМО ЧЕ ПРИ ВАШИТЕ УСЛОВИЯ

✍ Тони Григорова

Истинското начало на преговорите започва, когато едната от страните каже „Не!“ – това твърди Чавдар Ваклев, управляващ съдружник в Скотуърк България. Компанията е световен лидер по преговори, като Scotwork води обучения и консултации на служители, собственици на фирми, правителства, профсъюзи, мултинационален бизнес в 130 държави. Чавдар Ваклев има над 30 години професионален опит в армията и в държавни структури, маалки и големи

частни фирми, мултинационални компании с присъствие в България и в чужбина. Има завършени 3 магистратури по Промишлено и гражданско строителство, Маркетинг и мениджмънт, Международни икономически отношения. Започнал трудовата си кариера като общ работник и „момче за всичко“, преминал от най-ниските позиции в продажбите и стигнал до търговски директор, бил е генерален директор 12 години и управител на 9 компании.



© Ливен архив

- Преговорите са дипломация и търговски процес за постигане на бизнес резултати. Те са процес, при който страните в конфликт (две или повече) нагласяват позициите си през итерации, чрез изтъргуване на неща от по-малка важност в замяна на неща с по-голяма важност, защото споразумението трябва да бъде изпълнено от всички страни.

- Едно въвеждащо обучение в изкуството на преговорите бих започнал така: Всички ежедневно преговаряме. Осъзнато или не, ние го правим, без да носим бадж, на който да пише „главен преговарящ“. Вкъщи, на работа, с колеги, със съседите. Кой да разходи кучето, кой да закара децата до детската градина, преговаряме за заплатата, за социални придобивки, за по-добри условия, за вътрешнофирмени доставки с централата майка...

- Най-важното, преди да влезете в търговски преговори, безспорно е подготовката. Ще перифразирам генерал Суворов, който е казал „Повече пот в учението – по-малко кръв в боя“. Ако инвестирате повече време в подготовката, ще ви бъде доста по-лесно по време на самите преговори. Имаме специален инстру-

мент за подготовка, т.нар. Scotwork Preparation Toolbox, който представяме на хартия на участниците по време на курса и им показваме как да го използват за подготовка на казусите, които разиграват. Същият инструмент го имаме и в дигитален формат – той се ползва през компютър, лаптоп и смартфон, когато свърши курсът и

участниците се върнат към обичайната си работа. Този инструмент може да служи структурирано и за служебни, и за лични преговори.

- Повратен момент в преговорите настъпва, когато една от страните даде предложение. То вкарва енергия в процеса, действа и като катализатор, който дава своеобразна

динамика.

- Един съвет, който е универсалният ключ в преговорния процес: Научете се да слушате активно и да чувате какво ви казват другите.

- „Черешката на тортата“ във важни търговски преговори е умението да се „препакетира“ сделката, без да се увеличава стойността на отстъпките.

- Умението да влияем на баланса на силата се определя от стимулите и санкциите, с които разполагаме. Балансът на силата може да се изпробва практически чрез даването на предложение. Тогава идва момен-

тът на истината и така настъпва баланса на силата.

- Когато някой иска по-висока заплата или по-висока позиция в компанията, се явяват нови възможности за преговаряне. В тези случаи наблегнете на подготовката и открийте областите за възможна гъвкавост. Също така и направете щателно обмисляне заедно с търпелива писмена предварителна работа в петте области, които ние препоръчваме с полагането на достатъчно усилия при подготовката.

- Преговорите не са панацея. Освен преговарянето, има още 7 алтер-

нативи, когато има конфликти, като всяка една от тях също има своите плюсове и минуси, които ние показваме по време на курсовете. Твърдим, че има 5 ситуации, в които е доста подходящо да се прибегне до преговори: за по-добра сделка; при промяна на външни фактори; когато другите кажат „Не!“; при оплакване; при защита на отношенията. Ако се тръгне в посока преговори, имаме структуриран подход от 8 стъпки, който вече 50 години Scotwork го дава на завършилите курса в 130 държави на 29 езика, включително и на български език.

- Обученията са за всякакви възрасти и професии: студенти, икономисти, лекари, финансисти, предприемачи, юристи, фармацевти, програмисти, инженери, които осъзнават, че преговорите са важно и ценно умение. Все повече хора инвестират време и усилия в подобряването на това умение.

- Куриозен случай от моята практика: Преговори със знаци между хора, които не могат да се разберат заради разликата в езиците. Имаше подобна игра за обясняване на филми със знаци. Децата са най-добрите преговарящи. Непрекъснато се уча от тях.

- Ако друго не работи, сменете стратегията си. Тя трябва да е проста и гъвкава, както и да подлежи на смяна с друга, ако виждаме, че и тази не работи.

- Във всяка трудна ситуация, в която има две страни, има различни гледни точки. Добрият преговарящ е здравословно лобопитен към другата страна, за да разбере интересите, мотивацията, нуждите, позициите и процесите им. Инвестирането на време във всичкото това носи доста предимства, за да може да откриете как да удовлетворите осъзната нужда на другата страна по по-евтин начин, а вече върховното постижение е да дадете на другите това, което те искат, само че при вашите условия. Това го разглеждаме като висш пилотаж и ние говорим на обученията за тази техника, която си има и специално име.

- Ако трябва по друг начин да обясня какво работя – опитвам доколкото мога, по свой начин да помагам на хората да познават по-добре процесите около сключването на сделки, помагам да се подготвят по-успешно да защитават интересите си, да отстояват позициите си и да постигат своите цели. ☺

Да правим бизнес с ЛЕКОТА

ИСКРА ЕВТИМОВА Е СЪЗДАЛА ОНЛАЙН
ПРЕДПРИЕМАЧЕСКА ОБЩНОСТ В
ПОМОЩ НА ЖЕНИ, КОИТО РАЗВИВАТ
СВОЙ МАЛЪК БИЗНЕС

Тони Григоров

Консултант по дигитален маркетинг, бизнес ментор, блогър, лектор, автор на книги, майка, съпруга и най-важното - жена - така се определя Искра Евтимова. Със своите знания, умения и оптимизъм тя е готова да помогне да събъднете предприемаческите си мечти и със знания да ви подкрепи да развивате бизнес, който обожавате.

Но коя е Искра и защо да ѝ се доверите? Нейният път в маркетинга започва през 2012 г., като само след 6 месеца карьерно развитие започва да води SEO обучения. Две години по-късно, едва на 25, тя става регионален маркетинг мениджър в една от най-успешните международни фирми във Варна. И въпреки всички тези успехи и невероятния екип, който си е сформирала и обучила, Искра остава неудовлетворена. Мисълта „Тези 8 часа никой няма да ми ги върне“ все повече започва да я притеснява. Решава да напусне работа - без план и резервен вариант. Започва да действа, вместо да чака нещата да ѝ се случат. След множество перипетии и бизнес начинания, тя се отдава на това, което я влече - маркетинга и обученията. И така започва нейното голямо приключение, изпълнено с много вдъхновение.

Като бизнес и маркетинг консултант Искра умее по достъпен и интересен начин да даде правилната информация в точния момент. Ето нейните съвети как да привлечем идеалните си клиенти, които да искат да купят от нас:

За да привлечете вашите идеални клиенти, е необходимо да ги познавате добре - да знаете какво си мислят, как се чувстват, какво искат, какви притеснения имат. Доста често тази стъпка се пропуска и оттам страда цялата продажбена

стратегия

Мнозина си мислят, че една реклама е достатъчна. Да, но ако рекламата не е насочена към правилната аудитория, вие губите повече пари, отколкото печелите. Хората купуват на емоционална основа и чак после рационализират покупките. Затова е необходимо за всеки нов продукт или услуга да знаете кой е вашият идеален клиент и как ще му бъдете полезни. Трябва да влезете в неговия вътрешен монолог и да разберете на какъв проблем търси решение, от какво има нужда. Ако можете да се свържете емоционално с него, ще можете да създадете рекламни материали и кампании, които да резонират с клиента.

Най-лесният начин да привлечете правилната аудитория е като ѝ предложите една мини оферта. Ако вашата пълна услуга или продукт води клиентите от точка А до точка Я, то малката оферта ще ги придвижи от точка А до точка Б или В. Една малка оферта е най-добрият начин да започнете, защото е много по-лесно да получите „да“ от идеалната ви аудитория. Тя е дегустацията, от която вашият идеален клиент има нужда, за

да купи голямата оферта с повече продукти.

Тази мини оферта се нарича

магнит за клиенти

или лид магнит - lead на английски е потенциален клиент. Този магнит може да бъде безплатен или в ниския ценови клас. Ако ще пускате нещо безплатно, добре е да бъде с дигитален достъп или с групова насоченост - наръчник, уебинар, онлайн работилница, тренировка. Идеята тук е да създадете нещо еднократно и да го ползвате многократно, или да съберете по-голяма група едновременно, за да не ви отнема много време. Ето няколко практически примера, които можете да приложите във вашия бизнес още днес:

Ако търгувате с козметични продукти, може да направите малка онлайн книжка с препоръки как да се грижим за различните типове кожа. Ако имате магазин за детски изделия, може да препоръчате топ 20 играчки, които помагат за развитието на деца от 0 до 3 години. Ако компанията ви е за счетоводни услуги, може да органи-

Моят стремеж е всеки в бизнеса да сподели със света своята уникалност, казва Искра Евтимова

зира уебинар с отговори на най-често задаваните въпроси. Зъболекарят може да излезе с оферта за промоционално почистване на зъбен камък или безплатен преглед. Ако сте инструктор по йога или по танци, може да направите безплатна първа групова тренировка. Ако пък продавате евтин, но желан продукт с голям асортимент, може да привлечете вниманието с първо безплатно предложение, като клиентът плати само доставката. Работата обаче не свършва дотук. След „магнита“ идва

продажбената фуния

Идеята е, че когато имате нещо безплатно, на следващата стъпка предложението трябва да е платено. Това означава, че след като клиентът направи поръчката, на втора стъпка може да му предложите още един продукт, само че с отстъпка в цената, или да излезете с друга атрактивна оферта. Може да добавите и трета

стъпка с още едно предложение.

Целите тук са две. От една страна, да вземете контактите на потенциалните клиенти, за да може после по-лесно да се свържете с тях. И от друга - да увеличите средната стойност на поръчката с последващите оферти. Точно както в ресторантите ни питат: „А десерт ще желаете ли?“.

И за финал още един

бонус съвет

- не е нужно да започвате да събирате аудиторията си от нулата. Тя вече е събрана от някой друг. Намерете групи предприемачи, с които заедно да си помагате. Например консултант по детски сън и фотограф, който снима новородени бебчета. Двата бизнеса са в коренно различни сфери, но тяхната целева аудитория е много близка - родители с малко бебе. Не е нужно всичко да става по трудния начин. Има как да се прави бизнес с лекота. ☺

За всеки, който иска да знае как да разраства бизнеса си и как да се отърси от нещата, които го дърпат назад, Искра Евтимова предлага своята менторска програма:

„Създадох „ЗАИСКРИ“, за да сформирам подкрепяща общност, в която всеки да разгърне потенциала си в позитивна и безопасна среда. Тази менторска програма е само за жени и е на абонаментен принцип. Включено е голямо разнообразие от лекции, като част от тях се водят от гост-лектори - специалисти в различни области. Правим онлайн срещи, някои от които са изцяло за въпроси и отговори. На сайта има полезни безплатни ресурси, които всеки може да използва. За мен е важно да следваме холистичния подход и в бизнеса и той да се прави с вдъхновение, да носи удовлетворение. Бизнесът не е нещо отделно, той е част от нас“.

ЖЕНИТЕ

които променят Крумовград

С ПОДКРЕПАТА НА „ДЪНДИ ПРЕШЪС МЕТАЛС“ СЕ РОДИХА
ВДЪХНОВЯВАЩИ ИСТОРИИ ОТ РАЗВИТИЕТО НА МАЛЪК БИЗНЕС

Яна Колева

Сдружение „Фонд за подкрепа и насърчаване на микро, малък и среден бизнес в община Крумовград“ е без аналог в страната като структура, цел и резултати. Със стабилната подкрепа на „Дънди Прешъс Металс Крумовград“ ЕАД иновативният социален фонд предоставя

финансов ресурс

от 5 млн. долара за предприемачи и стартиращ бизнес. С внимателно структуриран механизъм, който да мотивира всеки да даде най-доброто от себе си, Фондът предоставя максимална полза на заинтересованите страни. Той осигурява 55% грант, банката партньор „Кей Би Си банк“ дава 35% кредит при преференциални условия - с гаранция от „Дънди Прешъс Металс“, а бенефициентът е с 10% самоучастие. Тази структура на финансиране дава на предприемачите ресурсите, необходими за реализиране на идеите. Максималната сума, която може да бъде предоставена чрез Фонда, е левовата равностойност на 200 000 евро. По този начин се насърчава развитието на нови продукти и услуги.

Идеята

за Фонда за подкрепа на микро, малък и среден бизнес води началото си от май 2015 г., когато между „Дънди Прешъс Металс Крумовград“ и Община Крумовград е подписан Меморандум за разбирателство. Усилията се обединяват и в дух на партньорство се работи за осигуряване на трайни ползи за жителите на общината чрез сътрудничество в икономическото и социалното развитие, здравеопазването и образованието, дава се тласък за малък и среден бизнес. Учреден и действащ



Семра Коджакапалан
вече има своето
студио „Лудия
фотография“

от юли 2019 г., Фондът ще разпредели общо 10 млн. долара, 5 млн. долара осигурени като грант от „Дънди Прешъс Металс Крумовград“ и 5 млн. долара като заеман капитал от „Кей Би Си банк“ - в рамките на периода на експлоатация на рудник „Ада тепе“ до 2026 г.

Фондът за подкрепа и насърчаване на микро, малък и среден бизнес стана

двигател за икономическо развитие

не само с предоставянето на финансова помощ, но с техническата помощ и с експертния съвет за изграждане на

устойчиви и успешни бизнес модели. Икономическият пейзаж на района се промени и вдъхнови множество жители да създадат свой бизнес.

Фондът е създаден с визията да насърчи предприемаческата култура в Крумовград, като предоставя на местните жители ресурси, но и като им вдъхне увереност, че има смисъл, че могат. Фондът стана гарант за успех и стабилност. До края на 2024 г. са подкрепени 73 проекта, като 12 жени са се осмелили да започнат от нулата или да разширят бизнеса си. Техните истории са доказателство за важността на подкрепата от общ-



Ирена и Миглена Пачеви
създадоха клиника „И & М Дент“

ността. Жените, които показваме, са пример за силен дух и решимост да развият своите начинания в различни сектори. С подкрепата на Фонда до момента са създадени над 150 работни места в община Крумовград.

Сред вдъхновяващите жени предприемачи са:

• **И & М Дент:** Ирена и Миглена Пачеви предоставят висококачествени стоматологични услуги чрез новата дентална клиника. Цялата апаратура е осигурена с подкрепата на Фонда. По техни думи като млади хора те са получили добър старт и много по-лесно начало. Избрали да се върнат в Крумовград, след като завършват образованието си, за да са близки до семейството си, но и за да предложат модерни дентални услуги на съгражданите си.

• **Д-р Катерина Иванова:** Отвори съвременен лекарски кабинет по акушерство и гинекология. Със средствата от Фонда тя купува апаратура. По този начин пациентките в Крумовград и околните села вече имат достъп до висококачествени медицински услуги.

• **Енка Енерджи:** Хафизе Юмер развива компания, специализирана в строителството и търговията с машини. С подкрепата на Фонда тя създава и оборудва складово помещение за продажба на фотоволтаични панели, изгражда фотоволтаична централа за собствени нужди. Признава, че за нея е удоволствие и радост да се развива и да расте заедно с работата.

• **ЗП Цветана Михайлова:** Новорегистриран земеделски производител. Започва от малка поликарбонатна оранжерия в двора на къщата си в Крумовград, където със своя съпруг произвеждат екологично чисти зеленчуци. Твърди, че когато правиш нещо хубаво, хората бързо го оценяват. Тя е доволна, че вече може да посрещне големи интерес на своите клиенти.

• **Лудия Фотография ЕООД:** Семра Коджакапалан и Есра Якуб са фотографи, завърнали се от Турция, за да отворят собствено фотографско студио в родния си Крумовград. Снимането е в сърцата им, родината - също. Но модерната техника в този бизнес е много скъпа и без помощта на Фонда едва ли са щели да реализи-

рат идеята си по този начин. Сега са щастливи от това свое завръщане.

• **ХЗЕ-ЕС 2021 ЕООД:** Новорегистрирана компания за производство на детайли за мебели. За стартиращо предприятие като това тази финансова подкрепа е безценна. Казват, че в работата им всичко е внимание към детайла и са признателни, че Фондът се е отнесъл с разбиране към тяхната идея.

Фондът за подкрепа и насърчаване на микро, малък и среден бизнес в община Крумовград не е просто финансов инструмент, а катализатор за социална промяна и икономическо развитие. Чрез насърчаване развитието на бизнеса, които не са свързани с минната дейност, чрез инвестиции в женското предприемачество и подкрепа на техните бизнеси, той допринася за създаването на по-устойчива и динамична икономика в региона. Този фонд е пример за това как „Дънди Прешъс Металс“ има

грижа за местните жители

и предприемачеството, създавайки по-добро бъдеще за всички.

В региони, където са застъпени повече възможностите за трудова реализация на мъжете, жените предприемачи имат специално място. Когато получат подкрепа, те прилагат иновативен подход и допринасят значително за развитието на различни индустрии. Внасят нови идеи, изграждат свой почерк в бизнеса, което води до разнообразие в продуктите и услугите.

Помощта

за жените предприемачи е от съществено значение за създаването на по-равнопоставена и динамична икономика, която да се възползва от пълния потенциал на всички свои участници. Създаването на мрежи и общности е от голямо значение за всеки, гризнал да развива бизнес. Фондът е точно таква място за обмен на добри идеи, където консултантите споделят опит, а предприемачите получават съвети и от свои успешни колеги в бизнеса. ⑩

Нежната сила на EGT

ЧЕТИРИ ПРЕДСТАВИТЕЛКИ НА „ЕВРО ГЕЙМС ТЕХНОЛОДЖИ“ (EGT) И EGT DIGITAL РАЗКРИВАТ ТАЙНИТЕ НА ВИСОКИЯ ПРОФЕСИОНАЛИЗЪМ, КОЙТО НЕ ПОЗНАВА ТЕРИТОРИАЛНИ ГРАНИЦИ

Яна Колева

Жените в днешно време непрекъснато увеличават ролята, които изпълняват в обществото и бизнеса. Всекидневно те се справят успешно в редица сфери, доскоро считани за изцяло мъжка територия. Игралната индустрия беше сред тях, но през последните десетилетия се наблюдават съществени промени, свързани с все по-нарастващото влияние на жените, което може да се види на всички нива – като започнем от

много по-големия брой жени, които използват игралните продукти, и стигнем до чувствително по-високия процент представителки на нежния пол, упражняващи различни професии в сектора.

Дамите днес имат съществен принос в множество направления. Те създават възможности за реализация на други жени в сектора, основавайки или активно участвайки в различни организации и инициативи, насочени към подкрепата на жените в индустрията чрез предоставяне на опции за общува-

не, споделяне на опит и ценни менторски насоки.

В резултат на целенасочените усилия вече има много по-сOLIDно дамско присъствие в този бизнес, в това число все повече стават жените, заемащи ръководни позиции в бранша. Наблюдава се и положителна трансформация в корпоративната култура на редица компании, които поставят равенството и многообразието като основна ценност за изграждането на новото поколение лидери.

Срещаме ви с четири личности, които благодарение на таланта, визионерството и лидерските си качества са изградили екипи, наредили „Евро Геймс Техноложки“ (EGT) и EGT Digital като водещи разработчици и доставчици на игрални решения не само в България, но и в глобален мащаб.

НАДЯ ПОПОВА,
директор Приходи
и вицепрезидент
Продажби и
маркетинг в EGT:

Стремим

Чувствам се важна част от екипа, защото мога да видя крайния резултат от моя принос за постигането на стратегическите цели на компанията.

Успехът за мен е не просто реализирането на добри резултати. Той е преди всичко създаването на нещо устойчиво във времето.

Вдъхновение в работата, в живота ми дават всекидневните предизвикателства, които ме

ЖЕНИ КУСАРОВА, маркетинг директор в EGT:

Експериментираме с иновации и наука

Игралната индустрия ме завладя със своя мултикултурен и териториален размах и растеж. Тя се развива с неудържими темпове в технологично, интуитивно и интелектуално отношение. Впечатляваща е готовността на лидерите в нея да експериментират с иновации, инструменти, наука.

Работата ми е свързана с ежедневната възможност да бъда по-добра версия на себе си като човек и като експерт. Тук развих качества и умения в неподозирани плоскости – научих се да правя мащабни изложения във всички точки на света, да работя в различни часови зони, с мултидисциплинарни таланти. Ежедневно имам възможност да си сверявам часовника с колеги и професионалисти от цял свят.

Чувствам се важна част от екипа, защото постиженията ни са плод на колективния талант, отношение и принос към процеса и задачите, които си поставяме. Усещам се избрана от талантливите хора, с които се забавляваме и по пътя на креативността създаваме и бизнес резултати.

Моят успех е, когато представям тезите си толкова убедително, че различните страни се обединяват около тях. И когато намирам решения, които работят.

Вдъхновение в работата, в живота ми дава времето, прекарано сред природата, както и ценните за мен хора в личния и професионалния ми живот. Добър пример за мен е, когато много успешните хора успя-



ват да останат достъпни и открити.

Любим цитат, свързан с женската сила: Самоусъвършенстването е по-важно от саможертвата. Това са думи на Елизабет Кейди Стантън.

Предвиждам, че бъдещето на игралната индустрия ще бъде доминирано от много повече култура, която задължително ще върви ръка за ръка с технологичните иновации. Те ще бъдат създавани от хората, но с помощта на AI инструменти.

се към устойчивост във времето

карат да проявявам находчивост и креативност, за да ги преодоля. Вдъхновява ме идеята, че има още какво да се създаде и то по начини, които първоначално не предполагах. Откривам това навсякъде – от света на изкуството до бизнеса и хората, с които имам удоволствието да работя.

Любим цитат, свързан с женското начало: Всяко момиче трябва да бъде две неща – тази,

която е, и тази, която иска да бъде. Тези думи на Коко Шанел са послание за сила, автентичност, самоприемане. Същевременно се насърчава и желанието за себеизграждане и самоусъвършенстване.

Моята визия за развитието на EGT и на игралната индустрия: EGT вече е лидер в световен мащаб и съм щастлива, че съм била не само свидетел, но и активен участник в това развитие и

разрастване. Игралният сектор днес е много по-различен от това, което беше преди 15 години. Той се променя с невиждани до момента темпове. Високите технологии играят основна роля в този процес и аз прогнозирам, че в близко бъдеще тяхното широко приложение ще доведе до създаването на още впечатляващи разработки, които ще задават изцяло нови стандарти в индустрията.



КАТИНА ТИТКОВА, директор Правна дирекция в EGT:

Имаме смелостта да постигнем много

EGT ме привлече със стремителното си развитие на българска компания, успяла да се наложи като лидер на световния пазар за гейминг продукти. Беше чест и привилегия за мен да стана част от екипа на тази стабилна организация, развиваща се активно и разширяваща дистрибуторската си мрежа, с подчертано отношение към служителите си и силно дамско присъствие.

Качествата и уменията се изграждат и развиват в продължение на много години. За да си успешен мениджър, е необходимо да имаш ясна визия и точна стратегия за ефективно постигане на поставените цели, да не се страхуваш от трудни решения, да се вслушваш във всяко иновативно предложение и да умееш да създаваш приятна работна среда, в която всеки служител е мотивиран да изпълнява стриктно задълженията си.

Моят успех се дължи на добрата екипна работа с експертите от ди-

рекция „Правна“ и на ефективното сътрудничество със специалистите от останалите дирекции.

Вдъхновение получавам от моето семейство, което вярва и подкрепя всяко мое решение и е сигурна опора за мен и в радостни, и в трудни моменти.

Добър пример за мен е всяка жена, която успява да реализира професионалните си мечти, без да загърбва отдадеността към близките си.

Любим цитат: В живота получаваш това, което имаш смелостта да постигнеш.

Моята визия за развитието на EGT: Постоянните инвестиции в развитието на модерни технологии и създаването на иновативни разработки, безупречното качество на произвежданите продукти и атрактивният им дизайн, ежегодното разширяване на пазарите и талантливият екип от професионалисти са гаранция за неоспоримата конкурентоспособност на EGT.



Мариана Спиркова-Алфакс

ЦВЕТОМИРА ДРУМЕВА, ръководител Продажби в EGT Digital:

При нас успехът не познава граници



Евгени Иванов

Игралната индустрия и EGT Digital ме привлече с иновативния си подход, динамичната среда и възможността да участвам в създаването на качествени развлекателни продукти. Харесва ми да работя в тази сфера, защото съчетава креативност и технологии, предоставяйки предизвикателства, които ме мотивират да се развивам. В EGT Digital ценя екипната работа, възможността да уча от опитни професионалисти и усещането, че допринасям за успешни проекти, които радват играчите по целия свят.

Работата ми е свързана с управление на екип и процеси, стратегическо планиране и стремеж към постигане на високи резултати. Всеки ден е ново предизвикателство и възможност за развитие.

Тук развих лидерски качества, адаптивност и аналитично мислене. Научих се да вземам бързи и ефективни решения в динамична среда.

Чувствам се важна част от

екипа, защото имам възможност да допринасям със своите знания и опит, да мотивирам колегите си и да работим заедно за успеха на компанията. Работя с талантливи и вдъхновяващи хора, с които заедно изграждаме успешни проекти.

Моят успех е резултат от постоянството, стремежа към усъвършенстване и екипната работа. Успехът се постига с отдаденост и работа в правилната посока.

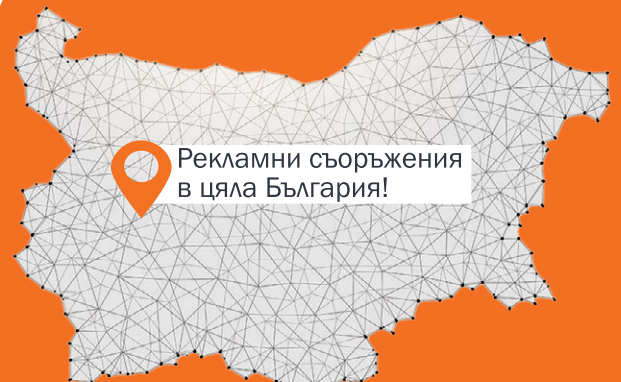
Вдъхновяват ме силните и целеустремени хора, които не се страхуват да поемат отговорност. Пример за мен са жени лидери, които доказват, че успехът няма граници.

Вярвам, че бъдещето на EGT Digital е в устойчивото развитие, технологичните иновации и създаването на нови възможности за глобално разрастване. С технологиите и креативния си подход EGT Digital ще остане лидер в игралната индустрия, която ще продължи да се променя. 🎮



метрореКЛАМА

+359 882 425 848 office@metroreklama.com



Рекламни съоръжения в цяла България!

www.metroreklama.com



ОТКРИЙТЕ НЕОГРАНИЧЕНИТЕ ВЪЗМОЖНОСТИ НА ВЪНШНАТА РЕКЛАМА!

- » в Софийското Метро
- » Брандиране на Автобуси
- » Видимост в големите Търговски Вериги
- » Билборд съоръжения в Градска среда и по Републиканските пътища

Защото е важно рекламата да е на правилното място!

ЖЕЛЕЗНИТЕ ДАМИ

на индустрията

БЪЛГАРИЯ Е СРЕД ЛИДЕРИТЕ В ЕС ПО ЗАЕТОСТ НА ЖЕНИ В ПРОИЗВОДСТВОТО И ЗАСЛУГАТА Е НА БИЗНЕСА И ИНИЦИАТИВИТЕ ЗА ПОДКРЕПА

▲ Мая Цанева

Жени в металургията, минната промишленост, строителството, автомобилната и мебелната индустрия... Ако разгледате стари фотографии, това са жени в работнически униформи, усмихнати и с лица, изцапани със сажди. Ако се огледате днес, картината е по-различна, защото и тези сектори, които някога смятат за „мъжки“, се дигитализират, променят се условията на труд и перспективите за развитие, съответно и добавената стойност на жените се разглежда като важен ресурс за развитие. Но все още дамите са около 25-30% от работещите в производството. След 2020 г. големите индустриални държави разработват програми за насърчение на женската производствена сила. Но дори и в световен план тя тепърва ще се разгръща.

Статистика

Според данни от 2023 г. на Национална асоциация на производителите на САЩ, National Association of Manufacturers (NAM), жените представляват 29% от заетите в производствата, или 3,7 млн. души. След 2020 г. най-големият скок

е сред жените на възраст 25-34 г., които виждат, че производствените сектори се променят. „Твърде много американци мислят за производството като за нещо от миналото“, казва президентът и изпълнителен директор на „Делойт“ Каролин Лиън пред ABC News. „То не е мрачно, тъмно и опасно, а е изпълнено с технологии и възможности за сътрудничество“.

Според Европейския мониторинг на работните места - доклад на Съвместния изследователски център на Европейската комисия и Eurofound от 2023 г., жените представляват средно около 30% от работната сила в производствения сектор в ЕС. Добрите новини за България идват по отношение на дамите инженери. По данни на Евростат за 2022 г. жените учени и инженери в България са 51% от всички. Така страната ни се нарежда сред първите в ЕС, като 43,7% са заетите жени в производствата.

Срещата с четири „железни“ дами от тези „мъжки“ сектори показва, че засега заслугата за това е на бизнеса, който не мисли в мъжки или женски пол, когато става дума за технологии. При липса на насочена държавна



Гена Събева

политика, предприемаческият дух и личното търсене на възможности са ключови за успех.

Нюх за производствен бизнес

Гена Събева е управляващ партньор в семейната компания за управление на проекти в индустриалното строителство „Събеви Груп“. Развива собствена франчайз марка „ВИТ - Борсата за матраци“ и иновативния за България проект за рециклиране на матраци „Рематрак“. „Строителният бизнес е продължение на професията на мъжа ми - строителен инженер. Като човек, който вижда бизнес навсякъде, избрах да превърна неговата професия в семеен бизнес“, казва тя.

Геновева Христова-Мъри и Анелия Касабова основават Ligna Group преди повече от 20 г. Днес групата е един от най-големите експортни консорциуми на България в областта на търговското и хотелското обзавеждане. Работят с български мебелни компании от цялата страна и заедно са обзавели над 300 хотела и над 20 000 хиляди стаи в Европа.

„Моят път в мебелното производство и интериорния дизайн започна с желание да създам нещо конкурентоспособно, но и устойчиво. България има силни традиции в дървообработването и мебелното производство, а аз и Анелия видяхме потенциал да разширим тези възможности на международния пазар“, споделя Геновева. Казва за себе си, че от малка има търговски нюх.

Промяна на стереотипите

Гена признава: „Жените в производствения сектор не са много. Рядко сами създават голям производствен бизнес“. Обикновено те участват в семеен бизнес, често са го наследили от родителите си или от съпруга си.

Геновева допълва: „Ако бизнесът е наследствен, ключът е дамите да

запазят традициите, но да внесат иновации и собствен почерк. За онези, които започват от нулата, е важно да имат ментори и да не се страхуват да пробват и рискуват. Важна роля играят стажовете, програмите за насърчаване на жените в производството и мрежите за подкрепа. Ние се стремим да даваме добър пример, да привличаме и събираме хора, които да се учат един от друг“.

Но дори и тогава им се налага да се справят с предизвикателствата на предразсъдъците. „Една умна жена може да се справи с всякакъв бизнес. А що се отнася до това дали може да се реализира в производствената сфера, това зависи от характера ѝ. Има много добри примери по света“, казва Гена.

Геновева споделя, че стереотипите се разчупват, а жените не само участват, но и водят трансформации в производството. Тази промяна идва както от смелостта и упоритостта им, така и от осъзнаването в бизнеса, че разнообразието води до по-добри решения. „Жените предприемачи вдъхновяват и мо-

тивират други жени да се включат в производствените сектори. В тежката индустрия и инженерството мястото им все още е нишово, но виждаме нарастваща тенденция за повече жени в ръководни и експертни роли, особено благодарение на инициативи за обучение и подкрепа. Това, което ме разва особено много, е да виждам все повече жени-предприемачи в креативните и творчески индустрии, които са основани на интензивни знания, талант и иновации“, обяснява тя.

Подкрепа

Мариела Маджарова е изпълнителен директор на „Телетек Електроникс“ ЕАД - производител на пълна гама сигнално-охранителна и пожароизвестителна техника. Фирмата разработва собствени продукти, които продава в над 80 държави. Маджарова започва работа в „Телетек“ през 1992 г. Под нейно ръководство компанията разработва нови продукти и три пъти увеличава приходите си. Тя също, по случайност или не, наследява

професия. „Аз съм инженер-химик и идеята беше да се занимавам с химия. Но се озовах в „Телетек“ и така 30 години. А защо електроника? Това беше професията на баща ми и така се озовах в тази сфера“.

Тя е една от малкото жени на висок пост в бизнеса с алармени системи и пожароизвестяване. Според нея спирачката е в самите жени - те трябва да имат подходящото самочувствие, че могат да се справят и с това, стига да им харесва да го вършат: „Като начало, не съм учила нито да бъда търговец, нито мениджър, още по-малко в областта на електрониката. Но ако човек има настройката да учи и да бъде с отворено съзнание към промените, всичко може да бъде преодоляно“.

Д-р инж. Емануела Манолова, ръководител „Продажби и бизнес развитие - железни силикати“ в „Аурубис България“ от 2016 г., допълва темата. Тя е доктор по „Строителни материали, изделия и технологии“ с двойна диплома от Франция и България и е лице на кампанията Women4Metal в България.



Геновева Христова

„Исторически погледнато, жените, особено тези с инженерно образование, са заемали стабилна роля в индустриалния сектор в България. Но образованието е само началната точка. Истинското професионално утвърждаване изисква приемствена работна среда, култура на споделяне на знания, гъвкавост и условия за развитие. Там, където жените вече са добре представени - както в производството, така и в администрацията, се наблюдава ясно изразен ефект на привличане на още жени“, казва тя.

„Аурубис България“ АД - част от най-голямата метододобивна група в Европа, е пример, че „лидерството, устойчивостта и иновативното мислене имат и женско лице“. Компанията поддържа активно партньорство с водещите университети в страната, чийто профил е свързан с производствена дейност. В лятната стажантска програма през 2024 г. участват 23 млади жени - над половината от всички стажанти в различни отдели, включително в производството. „25% от служителите ни са жени - значително висок дял от среднотатистическите стойности за сектора. 17% от тях заемат позиции в производствени звена, докато останалите 8% работят в административните отдели. Това са предимно жени, заети в области, които изискват високо техническо образование, аналитично мислене и способност за работа в динамична среда. Българският контекст - с неговите традиции в техническото образование и индустриалната култура, благоприятства по-широкото включване на жените в производствени дейности“, казват от там.

Мариела също смята, че за успешния бизнес и добрата работа не полът е определящ. В производството на „Телетек“ има повече жени, отколкото мъже. „Дамите са по-търпеливи и по-прецизни,



Д-р инж. Емануела
Манолова



Мариела Магжарова

когато става въпрос за повтарящи се операции, в резултат на които трябва да се получи повтарящо се високо качество“, пояснява тя. Не е привърженик на изричната подкрепа на жени, независимо от професионалните и личните им качества. Но... „Все още се счита, че жените не са подходящи за определени професии или позиции. Все още получават по-ниско възнаграждение. Има стъпки в изравняването на възнагражденията, да видим кога и как ще се случи“.

Емануела допълва: „Бихме искали да виждаме повече жени на високи управленски позиции - не просто като част от стратегия за равнопоставеност, а като логичен резултат от техните реални постижения и лидерски качества. Вярваме, че до този момент се стига чрез постепенна промяна, при която квотният подход играе роля на временен модел“. Аурубис насърча жените да влязат в тежката промишленост с инициативата Women4Metals. Тя се ражда през 2019 г. в Германия, вдъхновена от нуждата да се даде по-голяма видимост на дамите в тежката индустрия, които заемат ключови роли в компанията и са носители на иновации, лидерство и устойчиво развитие. В България инициативата стартира през 2024 г. Според Емануела бизнесът има ключова роля там, където държавните политики и образователната система не успяват да отговорят с нужната скорост на динамиката на пазара на труда.

Геновева също настоява, че това е общо усилие. „Държавата трябва да създаде повече програми за насърчаване на жените в производството чрез обучения, субсидии и подкрепа за стартиращи бизнеси. Подкрепа има, но често липсва фокус върху дамите. Мечтая да виждам повече жени, които не се страхуват да поемат рисковете и да бъдат лидери в производствения сектор“, казва тя. ❶



ТВОЯТ ПАРТНЬОР ТВОЯТА СИГУРНОСТ



Неизчерпаемият потенциал на ГЕОТЕРМАЛНАТА ЕНЕРГИЯ

ОТОПЛЕНИЕТО И ОХЛАЖДАНЕТО МОЖЕ ДА
СТАВАТ ПО ЧИСТ И ЕФЕКТИВЕН СПОСОБ,
КОЙТО НЕ ЗАВИСИ ОТ ВРЕМЕТО И СЕЗОНА

✎ Георги Георгиев

Геотермалната енергия е един от най-ефективните и устойчиви видове енергия, тя е надежден възобновяем ресурс. Топлината, съхранена в земната повърхност, може да служи за генериране на електроенергия и за осигуряване на отопление и охлаждане за домове, предприятия и най-различни сгради. Дошло ли е време да я използваме?

Ако само с един градус намалим температурата на Земята, с тази енергия човечеството може да се топли 10 млн. години – това е изчислил инж. Сергей Стоянов, председател на Българската геотермална асоциация (БГА). Геотермалната енергия буквално е топлина (на гръцки *therme*) от Земята (на гръцки *geo*). В третия слой на Земята температурата е 5-6 хиляди градуса. Индикация за тези високи температури са вулканите, които понякога дават признаци на живот. Най-горният слой на земната повърхност ни служи като изолация и сме защитени от температурното

въздействие от ядрото на планетата. Човечеството все още разчита на минералните горива, природния газ, урана, но тяхното използване води до замърсяване на въздуха и до проблеми с климата. Затова актуалният въпрос е как да я извлечем и как да ползваме топлинната енергия на Земята? Някога римляните са основавали своите военни лагери около термални източници – сред тях са Хисаря, Петрич, Велинград. В България вече си даваме сметка за този неизползван потенциал, което показва, че не сме отпаднали от техническия прогрес в света, коментира инж. Стоянов. И ето какво говорят фактите: Най-големият институт в света за изследване на геотермалната енергия се намира в Пекин. В Германия – около Мюнхен – се правят дълбочинни кладенци, чрез които се получава енергия. Плановите са до няколко години в този район чрез геотермалния способ да получават енергия, която се равнява на мощността на няколко ядрени блока. Това дава ли ни ориентир накъде

духа вятърът?

Професионална сила

С мисията да проправи път за тази чиста енергия се е зела Българската геотермална асоциация. Тя е създадена още преди 14 г., но напоследък към нея се присъединяват силно ентузиастични професионалисти, които искат сегментът на геотермалната енергия да се развива. Те имат идеи и работещи предложения за оползотворяване на този природен ресурс. Най-лесно като източник на енергия се използват минералните води. Температурата им варира от 10-15 градуса до 103 градуса на находището в Сапарева баня. Водата може да служи за отоплението през зимата и за охлаждането през лятото на хотели, административни и промишлени сгради, а и на домове. Може да се използват термопомпи, с които да се увеличи нивото на енергията.

Възможности

Само от минерални източници в България може да се инсталират и използват около 500 MW топлинна мощност през зимата. Нужната инвестиция за тази мощност от БГА оценяват на 1-2 млрд. лв., като няма никакво замърсяване, няма и доставка на горива. Енергия може да се добива не само чрез

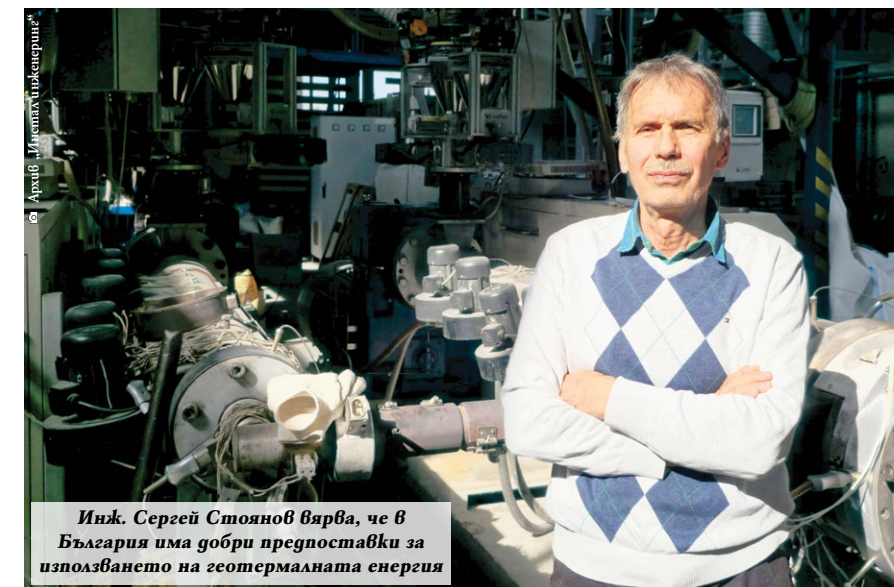
минералната вода. Има и друг начин – земната кора се пробива, поставят се тръби, които се пълнят с флуид. Ползва се термопомпа. В случая най-важното е да се разполага с необходимата пробивна техника. Западни компании вече я предлагат. По такъв способ се отоплява административната сграда на компанията, основана от инж. Сергей Стоянов – „Инстал инженеринг“, която произвежда тръби за топлофикациите и за пренос на минерална вода. Системата е изградена със собствени сили и средства на фирмата.

Да оползотворим ресурсите

България е сред страните в Европа, които са най-богати на минерални извори, но голяма част от този ресурс се губи. До Централната минерална баня в София изтичат огромни количества вода, с нея може да се отопли Министерският съвет например. Минерална вода има и край НДК и този безплатен източник може да се оползотвори за отоплението на тези сгради. Ако се пристъпи към използване на геотермална енергия, ще се създаде работа за много инсталаторски компании. В БГА има инженерен, технически и практически потенциал.

Законът и ние

Убедени, че това е най-чистата енергия, от БГА предлагат да се приеме законопроект, чрез който държавата и общините да се насърчат да изградят топлопленосните мрежи като начало в по-големите селища. Ангажимент на консуматорите ще е да ползват тази енергия по подходящ начин. Минералната вода се продава при цена от 0,3



Инж. Сергей Стоянов вярва, че в България има добри предпоставки за използването на геотермалната енергия

до 1 лв./куб. м и виждането на БГА е след усвояването на енергията тя да се връща в системата с температура, не по-висока от 7 градуса.

Винаги има начин

Кой да припознае тази нова технология и да се ангажира с нейното въвеждане? Ресорни министерства са МОСВ, МРРБ и Министерството на енергетиката. Хората е добре да разберат, че геотермалната енергия ще реши сериозни проблеми по икономичен и екологичен начин. Да вземем за пример Златоград – той има източник, който може да му гарантира отоплението, но липсват средствата да се направи отоплителната инсталация. Затова се горят дърва и през зимата там не може да се гиша. Финансирането може да се осигури като например държавата финансира такъв проект и после от събираните такси инвестицията

да се връща. Има и фондове, които биха могли да окажат подкрепа за това. Въпросът е геотермалната енергия да влезе и в Плана за възстановяване и устойчивост, а не да се изключи априори от него.

Сред първите

Този начин на отопление е постижим с относително малко средства. В Българската геотермална асоциация са все компании, работещи по изграждането на различни обекти и инсталации. Засега по отношение на геотермалната енергия ги търсят за по-малки проекти за отоплението на частни и общински обекти. СПА хотелите проявяват силен интерес. Водата от реката, язовира, морето и океана е все източник на геотермална енергия. За да я използваме, трябва да осъзнаем какъв огромен потенциал и сила се крият в нея. ☐



ПОЛЗИ

- **Възобновяемост:** Геотермалната енергия е практически неизчерпаема, тъй като топлината на Земята постоянно се обновява. Това я прави устойчив източник на енергия.
- **Стабилност:** За разлика от слънчевата и вятърната енергия, геотермалната енергия е стабилна и непрекъсната, независимо от времето и сезона.
- **Екологичност:** Използването на геотермална енергия намалява зависимостта от изкопаеми горива.
- **Локално производство:** Може да бъде произведена локално, което намалява нуждата от транспорт и инфраструктура за доставка на енергия.
- **Многофункционалност:** Може да бъде използвана за отопление на сгради, оранжерии и индустриални процеси, но и за производство на електроенергия.

ЧАВДАР МАРИНОВ, изпълнителен директор на „Карбонсейф“ АД:

Въглеродни кредити за ПО-ЗЕЛЕНО ЗЕМЕДЕЛИЕ

ПРОГРАМАТА НА „КАРБОНСЕЙФ“ НЕ ИЗИСКВА ГОЛЕМИ ПРЕДВАРИТЕЛНИ ИНВЕСТИЦИИ И Е ДОСТЪПНА И ЗА МАЛКИ ФЕРМЕРИ

✍ Ния Илиева

- Г-н Маринов, какво представлява програмата на „Карбонсейф“ за парникови газове? Кой може да се възползва от нея и какви компании вече са го направили?

- Програмата на Carbonsafe™ е създадена, за да даде възможност на земеделските производители да се възползват от новите икономически възможности, които предлагат пазарите за въглеродни кредити, като същевременно подобряват състоянието на почвите и намаляват парниковите си емисии. В основата ѝ стои иновативна методология за реално измерване на почвения органичен въглерод, която ни позволява да изчислим с научна точност колко въглерод е бил уловен и съхранен в почвата в резултат на прилагането на устойчиви земеделски практики.

От програмата могат да се възползват регистрирани земеделски производители, като към момента Carbonsafe™ работи с над 60 производители в България, обхващащи над 300 000 дка обработваема земя. Предлагаме пълен пакет от услуги - от вземане на почвени проби, анализи в акредитирана лаборатория, до регистрация и издаване на въглеродни кредити. Така фермерите могат да генерират допълнителен доход, без да се налага да изоставят основната си дейност.

Компании от различни сектори вече

закупиха кредити, генерирани по нашата програма - сред тях има производители на храни и потребителски стоки, които търсят начини да намалят въглеродния отпечатък на своята продукция. Този тип трансфер на стойност е пример за реална ESG интеграция между производители и корпоративни купувачи.

- Какви решения предлагате на земеделските производители за намаляване на въглеродния отпечатък?

- Carbonsafe™ предлага на земеделските производители цялостна програма за намаляване на въглеродния отпечатък, базирана на научно обосновани и икономически ефективни решения. В основата на подхода ни стои т.нар. регенеративно земеделие - набор от практики, които не само съхраняват, но и подобряват качеството на почвата, като същевременно улавят въглерод от атмосферата и го съхраняват в почвата.

Предоставяме и технологична и научна подкрепа - включително вземане на почвени проби, лабораторен анализ и изграждане на индивидуален план за всяко стопанство. Всяка практика, която препоръчваме, е не само с доказан ефект върху въглеродния баланс, но и с реална икономическа възвръщаемост за фермера. Така помагаме на производителите не просто да намалят емисиите си, но и да трансформират стопанствата си в устойчиви, по-рентабилни и климатично устойчиви системи, които могат да отговорят на изискванията на съвременното земеделие и нарастващите очаквания на пазара.

- Какъв е интересът от родни земеделски производители към програмата и какъв е профилът на участниците - по-малки ферми могат ли да си позволят участие?

- Интересът на земеделските производители нараства с всяка изминала година, особено в контекста на покачващите се изисквания за устойчивост

Чавдар Маринов е главен изпълнителен директор на „Карбонсейф“ (Carbonsafe), първата компания в Европа, която е сертифицирала отстранявания на CO2 и реализирала сделки с въглеродни кредити, добити от органичен почвен въглерод. Има дългогодишен опит в екологичните проекти, фокусирани върху улавянето на въглерод в земеделските почви. С над 18 години опит в земеделието, той е работил в Разплащателната агенция и Министерството на земеделието, а като заместник-министър е създавал дирекция „Биологично производство“ и е осигурил първия успешен одит на Европейската комисия за сектор „Биологично производство“ в България.

и ефективност. Много фермери вече разпознават програмата ни като възможност за допълнителен приход и устойчиво развитие, а не просто като административно изискване или сложна новост.

Профилът на участниците в програмата е разнообразен - от малки и средни ферми с няколко стотин декара, до големи земеделски стопанства с десетки хиляди декари. Нашият модел е гъвкав и позволява на по-малките фермери да се включат самостоятелно или чрез коопериране и групово участие.

Важно е да се подчертае, че участието не изисква големи предварителни инвестиции - Carbonsafe™ поема основната част от процеса по измерване, регистрация и реализация на въглеродните кредити. Това прави програмата достъпна и приложима дори за по-малки стопанства, които искат да се включат в прехода към въглеродно неутрално земеделие.

- Какво представляват въглеродните кредити като инструмент и защо бизнесът да ги избере?

- Въглеродните кредити са един от най-перспективните инструменти за управление на въглеродния отпечатък на бизнеса. Един кредит представлява 1 тон въглероден диоксид, който е бил или избегнат, или реално отстранен от атмосферата. Това може да се постигне чрез проекти за възобновяема енергия, залесяване, улавяне на въглерод в почвата и други. Кредити, генерирани чрез реални, измерими и проследими отстранявания, каквито предлага Carbonsafe™, са особено ценни, защото



то отговарят на най-високите изисквания за надеждност. Те дават възможност на компанията да компенсират неизбежните си емисии, особено в сектори, където директното намаляване е трудно или невъзможно.

- Как се случват иновациите в българското земеделие - изостава ли секторът с внедряването на нови технологии и как може да навакса?

- Българското земеделие не е хомогенен сектор - има примери за високотехнологични, иновативни стопанства, които използват сателитни данни, прецизно торене и регенеративни практики, но съществува

и голям процент от производители, които все още разчитат на традиционни подходи. Основното предизвикателство не е липсата на технологии, а по-скоро липсата на достъпна експертиза, адекватна подкрепа и систематично внедряване на иновации в реална среда. Именно тук се намесваме ние - като компания, която свързва научната база и бизнес логиката. Carbonsafe™ внедрява иновации, които са не само технологично доказани, но и икономически приложими за земеделците - като нашия метод за реално измерване на въглерод в почвата, сертифициране и търговия с кредити. ☺

Фирмен профил

„Карбонсейф“ е водеща компания в България, посветена на намаляването на въглеродните емисии и опазването на околната среда чрез разработване на иновативни проекти. Целта ѝ е да допринесе за глобалните усилия срещу изменението на климата чрез прилагане на устойчиви решения, които не само намаляват въглеродния отпечатък, но и подобряват качеството на живот на местните общности.

CHAVDAR MARINOV, CEO of Carbonsafe JSC:

Carbon credits for GREENER AGRICULTURE

THE CARBONSAFE PROGRAM DOES NOT REQUIRE LARGE UPFRONT INVESTMENTS AND IS ACCESSIBLE TO SMALL FARMERS

✍️ Niya Ilieva

Mr. Marinov, what is the Carbonsafe™ greenhouse gas program? Who can benefit from it and which companies have already done so?

The Carbonsafe™ program was created to enable farmers to take advantage of the new economic opportunities offered by the carbon credit markets, while improving the condition of the soil and reducing their greenhouse gas emissions. It is based on an innovative methodology for real-time measurement of soil organic carbon, which allows us to calculate with scientific accuracy how much carbon has been captured and stored in the soil as a result of the implementation of sustainable agricultural practices.

Registered farmers can benefit from the program, and Carbonsafe™ currently works with over 60 producers in Bulgaria, covering over 300,000 decares of arable land. We offer a full package of services - from soil sampling, analysis in an accredited laboratory, to registration and issuance of carbon credits. This way, farmers can generate additional income without having to abandon their main activity.

Companies from various sectors have already purchased credits generated under our program - among them are food and consumer goods manufacturers looking for ways to reduce the carbon footprint of their production. This type of value transfer is an example of real ESG integration between producers and corporate buyers.

What solutions do you offer to farmers to reduce their carbon footprint?

Carbonsafe™ offers farmers a comprehensive carbon footprint reduction program based on scientifically sound and cost-effective solutions. At the heart of our approach is the so-called regenerative agriculture - a set of practices that not only preserve but also improve soil quality, while capturing carbon from the atmosphere and storing it in the soil.

We also provide technological and scientific support - including soil sampling, laboratory analysis and the development of an individual plan for each farm. Each practice we recommend has not only a proven effect on the carbon balance, but also a real economic return for the farmer. In this way, we help producers not only reduce their emissions, but also transform their farms into sustainable, more profitable and climate-resilient systems that can meet the demands of modern agriculture and growing market expectations.

How interested are local farmers in the

program and what is the profile of the participants - can smaller farms afford to participate?

Farmers' interest is growing with each passing year, especially in the context of increasing requirements for sustainability and efficiency. Many farmers already recognize our program as an opportunity for additional income and sustainable development, and not just as an administrative requirement or a complicated novelty.

The profile of the participants in the program is diverse - from small and medium-sized farms with a few hundred decares, to large farms with tens of thousands of decares. Our model is flexible and allows smaller farmers to participate independently or through cooperation and group participation.

It is important to emphasize that participation does not require large upfront investments - Carbonsafe™ takes over the main part of the process of measuring, registering and issuing carbon credits. This makes the program accessible and applicable even for smaller farms that want to join the transition to carbon neutral agriculture.

What kind of tool are carbon credits and why should businesses choose them?

Carbon credits are one of the most promising tools for managing a business's carbon footprint. One credit represents 1 tonne of carbon dioxide that has either been avoided or removed from the atmosphere. This can be achieved through renewable energy projects, afforestation, soil carbon capture and more. Credits generated through real, measurable and traceable carbon removals, such as those offered by Carbonsafe™, are particularly valuable because they meet the highest reliability requirements. They enable companies to offset their unavoidable emissions, especially in sectors where direct reduction is difficult or impossible.

How does innovation happen in Bulgarian agriculture - is the sector

lagging behind in implementing new technologies and how can it catch up?

Bulgarian agriculture is not a homogeneous sector - there are examples of high-tech, innovative farms that use satellite data, precision fertilization and regenerative practices, but there is also a large percentage of farmers who still rely on traditional approaches. The main challenge is not the lack of technology, but rather the lack of accessible expertise, adequate support and systematic implementation of innovations in a real environment. This is where we intervene - as a company that connects the scientific base and business logic. Carbonsafe™ implements innovations that are not only technologically proven, but also economically viable for farmers - such as our method for real-world measurement of carbon in soil, certification and credit trading. ⑩

Company Profile

Carbonsafe is a leading company in Bulgaria dedicated to reducing carbon emissions and protecting the environment through the development of innovative projects. Its goal is to contribute to the global efforts against climate change by implementing sustainable solutions that not only reduce the carbon footprint but also improve the quality of life of local communities.



Chavdar Marinov is the CEO of Carbonsafe, the first company in Europe to certify CO2 removals and trade carbon credits derived from organic soil carbon. He has many years of experience in environmental projects focused on carbon sequestration in agricultural soils. With over 18 years of experience in agriculture, he has worked at the Paying Agency and the Ministry of Agriculture, and as Deputy Minister he established the Organic Farming Directorate and ensured the first successful European Commission audit of the Organic Farming sector in Bulgaria.

Доц. д-р ТЕОДОРА ПЕНЕВА,
изследовател от Института за
икономически изследвания към БАН:

Енергийната ЕФЕКТИВНОСТ може да стигне до всеки

МНОГО СЪПКИ ТРЯБВА ДА СЕ ИЗВЪРВЯТ,
ПРЕДИ ДА СЕ ПРЕДПРИЕМЕ ПЪЛНА
ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ НА ЕЛЕКТРОЕНЕРГИЙНИЯ ПАЗАР

Яна Колева

- Доц. Пенева, какви слабости излязоха наяве при създаването на Национална карта на енергийната уязвимост на домакинствата в България, разработена в рамките на проекта ECF Energy Poverty към WWF България в партньорство с Института за икономически изследвания към БАН?

- Проучването показва, че има значителни териториални различия между отделните райони и още по-големи между областите. Съществуват разлики в климатичните особености, в потреблението на енергийни ресурси, в нивата на доходите. Различията са толкова осезаеми, че София област, Разград и Добрич се оказват с два пъти по-голяма уязвимост. Град София е най-добре по отношение на доходите и на социалната уязвимост, с най-добри параметри на енергийно потребление, много малко домакинства разчитат на дърва за огрев. За нас ползването на дърва с цел отопление е един от основните индикатори за енергийна бедност. Обикновено тези домакинства са с най-ниски доходи. Разтваря се „ножицата“ между тези, които предприемат и не предприемат мерките за енергийна ефективност. До 30 юни трябва да бъде подаден Социалният климатичен план на България и нашата препоръка

е да се вземат предвид териториалните особености на енергийната уязвимост на домакинствата.

- Какви групи препоръки бихте дали?

- Смятаме, че е нужно да се предприемат действия, които да намалят разхода на енергия при по-голяма група от хора. Не бива целият финансов ресурс да се концентрира само в саниране, и то на многофамилни сгради. В тях, особено в големите градове, социалният микс е разнороден и е трудно да се обхванат уязвимите групи. По-малките населени места, и особено селата, почти нямат възможност да участват в каквито и да е програми. Ние съчетахме енергийните данни с данните за социалната уязвимост и направихме индекс, който засича всички параметри и дава по-обективна картина.

- Как се насочихте към проблемите на енергийната уязвимост?

- Този проект беше одобрен през декември 2023 г. от Европейската климатична фондация с водещ партньор WWF България. Наложи го фактът, че България е сред страните с най-висока енергийна бедност в целия ЕС. От години имаме най-неблагоприятни нива по много други индикатори - дял на разхода за енергия в разполагаемия доход, потреблението на човек е много по-ниско отколкото в Западна Европа, тук неопотребява-

ме, неравенствата са големи, доходите ни са сред най-ниските. Получава се тежка картина, защото у нас не се работи целенасочено за решаване на проблемите. На хората им е трудно сами да инвестират поради липса на финансови възможности. Имаме пилотен проект на WWF България, съвместно с Хабитат България, в Берковица и Луковит, в които работим с енергийно бедни домакинства, за да видим хората, жилищата им и техните потребности. Средства в държавата има, но не се прилагат никакви социални критерии. През 2023 г. става ясно, че в последните 10 години около 70% от домакинствата не са предприели нито една мярка за енергийна ефективност.

- Доходите са фактор в енергийната уязвимост, но коя е причината за ниските доходи?

- Ниските доходи са резултат и от политиката на доходите, и от политиката на пазара на труда, но също на здравеопазването и образованието. Много хора не могат да си позволят лечение и в по-ранна възраст получават увреждания. Все повече фирми осигуряват работниците си на минимална работна заплата, което после води и до ниски пенсии. Пенсионната система и здравеопазването имат нужда от реформа. Държавата продължава да подценява енергийната политика за домакинствата. Сградни-



ят фонд в България е със сравнително лоша енергийна ефективност, той е оставен предимно на частната инициатива на гражданите и в момента енергийната ефективност е пазар за богатите, както най-често го признава и самият бизнес. До него много домакинства нямат достъп. Разчитаме Социалният климатичен фонд да даде тласък на повече инструменти за хората с ниски доходи и да не се следва старият пример за саниране със 100% грант за всички, а да има насоченост към нискодоходните групи, както и от среден доход надолу.

- Какви хора са сред уязвимите групи, кр

потенциал?

- Не са само инвалидизирани и пенсионери, а сред тях са работещи бедни, които са над 10% в страната, има многочленни домакинства. Минималната работна заплата не осигурява издръжката на живот. Бизнесът твърди, че достига предел на възможностите да увеличава възнагражденията, но доходите на хората може да се покачат и през икономическата политика. С повече инвестиции може да се създаде нов бизнес и да се изгради по-добра среда за живеене.

- Предстои и либерализация на електроенергийния пазар за битовите потребители. Какъв ефект

се очертава?

- Най-уязвимите групи ще са най-засегнати. При стресенията, предизвиквани от регионалния дефицит и небалансирания пазар на електроенергия, през миналата година бизнесът в балканските страни купуваше с 30% по-скъп ток на свободния пазар, отколкото в Западна Европа. Пазарът не е достатъчно интегриран с другите държави от ЕС, а Украйна има нараснали нужди поради разрушената си електроенергийна структура. В такава ситуация не е препоръчително да се прави либерализация на пазара и за битовите потребители. Тя има смисъл, за да паднат цените за битовите клиенти и за да има конкуренция и стимули за енергийна ефективност. Но при сегашните условия либерализацията би била самоубийствена. Ако ЕС приеме компенсационен механизъм за бизнеса и за свободния пазар като цяло, с мерки, които да ни защитят, е напълно възможно да се направи либерализация, която да е подтик към повече инвестиции.

- За какво е и не е време?

- Не е време за либерализация. Необходими са мерки, които да ни подготвят за либерализиран пазар. Той се очаква да е по-ефективен, но ние имаме нужда от няколко години за подготовка на домакинствата и е време тя да започне, като институциите поемат отговорността си и работят целенасочено за това. Нужно е да се направи оценка на въздействието, Пътна карта с мерки за подготовка на потребителите и на търговците за тази пълна либерализация. Има много стъпки, които трябва да се изминат, и отговорности, които да се поемат. Правителството трябва да подготви уязвимите групи за рисковете, нужни са повече политики за намаляване на неравенствата. ❶

Съхранението на енергия движи ЗЕЛЕНИЯ ПРЕХОД

ЗА ДА БЪДАТ ПРОЕКТИТЕ УСТОЙЧИВИ, СА НЕОБХОДИМИ
ЗАСТРАХОВАТЕЛНИ РЕШЕНИЯ ОТ НОВО ПОКОЛЕНИЕ

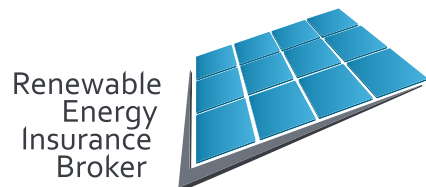
Дълго време соларните и вятърните централи бяха двигателят на енергийния преход. Но с насищането на пазара и нормализирането на възвръщаемостите, погледите се насочват към следващата голяма стъпка - съхранението на енергия. То не е само логично продължение на развитието в сектора. То е ключовият фактор, който вече преобръща бизнес моделите, изискванията на инвеститорите и очакванията на пазара.

Системите за съхранение на енергия (BESS) се утвърждават като стратегически компонент на всяка енергийна инфраструктура. Те не просто оптимизират използването на възобновяемите източници, но и създават гъвкавост, сигурност и пазарни възможности, които доскоро бяха невъзможни.

Но с новите възможности идват и нови рискове. За да бъдат проектите устойчиви и банкируеми, е необходимо задълбочено разбиране на спецификите на BESS и застрахователни решения от ново поколение.

BESS: Потенциал с висока стойност, но и с нови изисквания към управлението на риска

Рисковете при проектите за съхранение на енергия значително се различават от тези при традиционните соларни или вятърни централи. Технически повреди, механични неизправности, пожари и прекъсвания във веригата на доставки могат да доведат до сериозни финансови загуби. В допълнение, киберзаплахите срещу дигитално управляваните батерийни системи вече са реален фактор, който може да доведе до сериозни щети и спиране на дейността. Стандартните застраховки често не отразяват спецификите на BESS системите, което прави специализираните решения абсолют-



но необходими.

Нужни са индивидуално изготвени покрития, които да отразяват реалните оперативни и финансови рискове на системите за съхранение. Ключов елемент в управлението на риска за BESS е покритието за прекъсване на дейността (Business Interruption). За разлика от конвенционалните BI полици, Renewable Energy Insurance Broker (REIB) предлага уникално покритие, съобразено с реалностите на съвременните системи за съхранение на енергия.

Изчисляването на подходящата застрахователна сума по този тип полици изисква задълбочено познаване на финансовите и оперативните рискове. Това включва оценка на потенциални загуби на приходи в резултат на повреди или външни прекъсвания, изчисляване на текущите разходи в пе-

риод на застрахователното събитие и преценяване на времето, необходимо за пълното възстановяване на нормалната работа.

Продуктът включва и специално разработено покритие за киберрискове, свързани с управлението на батерийните системи, които все по-често са цел на атаки.

REIB: Експертизата зад устойчивите застрахователни решения

Основан през 2011 г., REIB е сред най-опитните и доверени брокери в сферата на застраховането на БЕИ проекти. С над 4 GWp фотоволтаични мощности и над 1 GWh застраховани BESS проекти на четири континента, компанията се е утвърдила като лидер в сектора.

Проектите за съхранение на енергия вече не са бъдеще, те са настоящето!

Ако искате да научите повече за новото поколение застрахователни решения за BESS, свържете се с екипа на REIB.

www.reib-us.com



Да правиш МЕБЕЛИ в Бургас

ПРЕДСТАВЯМЕ ЧЕТИРИ КОМПАНИИ, КОИТО ИМАТ СВОЯ РОЛЯ ОТ ПРОИЗВОДСТВОТО НА МАТЕРИАЛИ ДО КРАЙНИЯ ПРОДУКТ

✍ Татяна Явашева

Има един бранш в България, в който фирмите и предприемачите се подкрепят едни други, те с ентузиазъм обменят опит и знания, макар да са конкуренти. Защото споделят идеята, че когато бизнесът и пазарът се развиват добре, за всеки има място под слънцето. Тези мениджъри и собственици признават, че вече наистина виждат ползите от свързаността помежду си, тъй като по този начин бизнесът им се подобрява,

но и се предпазват едни други от големи грешки. С този извод си тръгваме от Бургас след поредната среща с четири компании в рамките на кампанията „Мебелите на България: традиции и иновации“, организирана от Браншовата камара на дървообработващата и мебелната индустрия (БКДМИ). Тези бизнеси са отворени да разкажат своите истории на трудностите, на предизвикателствата, на успеха.

Кроношпан

Да си част от огромна мултинационална компания е привилегия, но и голяма отговорност. В световен мащаб „Кроношпан“ е водещ производител и дистрибутор на плоскостни на дървесна основа. Компанията стъпва на българска земя през 1997 г., когато придобива първия си завод - бившата фабрика „Гочо Иванов“ („Булес“ ЕАД) в Бургас, а през 2016-а прави инвестиция от 300 млн. евро, която превръща завода във Велико Търново в ключово производство у нас. В Бургас се произвеждат само пресовани плоскостни (OSB), като овете предприятия работят в партньорство.

Рециклирането и повторната употреба на дървесината са важни процеси в нашата дейност, казва Мартин Пейков, мениджър Продажи в „Кроношпан България“ ЕООД. От първостепенна важност е грижата за околната среда и намаляването на отпечатъка върху природата от дейността на предприятието. Компанията проявява загриженост в желанието си да създава нови продукти, като използва колкото се може повече отпадък. През 2023 и 2024 г. са оползотворени над 42 хил. т дървесина за рециклиране. Първото създадено депо за събиране на дървесни отпадъци е в Кремиковци, като днес „Кроношпан“ има такива в няколко големи града, разполага с над 140 контейнера и 17 камиона, които ги транспортират



За Пламен Димов, Мартин Пейков, Евтим Евтимов и Васил Господинов (от ляво надясно) „Отговорен бизнес за устойчиво бъдеще“ е професионална кауза

в 4 основни депа за рециклиране. В този процес добър резултат дава партньорството с общините чрез програмата „Нов живот за старите мебели“, както и с бизнеса, който генерира дървесни отпадъци.

Двете български подразделения са част от производствената мрежа на основаната през 1897 г. австрийска семейна компания, която води началото си от малка дъскорезница. В глобален мащаб тази корпорация има над 40 завода, тя си осигурява присъствие в 120 държави на 4 континента, като разполага с над 14 хил. служители. В Бургас се разчита на около 150 души, макар по-голямата част от процесите да са напълно

автоматизирани. Двете предприятия на „Кроношпан“ у нас генерират приходи от около 200 млн. годишно, като над 70% от продукцията отива за износ в страни на Балканите, Близкия изток, Северна Африка, Италия, Португалия, Грузия.

Производството остава енергоемко, колкото и неговата енергийна ефективност да се оптимизира. Около 10% от необходимата електроенергия за двата завода е от собствени фотоволтаични централи, като в Бургас се генерират 3,5 MWp, а във Велико Търново - 8 MWp. На територията на бургаското предприятие се изграждат нови мощности. Сред постиженията

на компанията е Дизайн центърът в София, който е на най-високо технологично ниво като функционалност. Предстои пускането на ламинираща линия във Велико Търново, което ще е следващата голяма инвестиция.

И тук хората са им най-ценни. В двата завода са общо 500 души. С точност, коректност, добро заплащане и социални придобивки привличат мотивирани специалисти. Промяната е нещо постоянно, пазарите са в непрестанна динамика. Затова и се правят големи инвестиции в обучението на персонала. Изпращат кадри за обмен на опит в чужбина, част от мениджмънта преминава през Обучителния център в Словакия. Засега разчитат само на българи, не и на хора от трети страни.

Ламина

Ентузиазмът за развитие е мощният двигател на „Ламина“ ООД. В тази компания второто поколение предприемачи вече е взело бизнеса в свои ръце. Двамата съсобственици Жельо Черкезов и Иван Бобев показват, че в точното време по най-добър начин осъществяват смели идеи, които са в пълен унисон с нуждите на пазара. Те са намерили отлична ниша и са се позиционирали между производителите на материали, от една страна, и от друга - производителите на мебели, в това число и индивидуални клиенти. Но по-скоро бизнесът е b2b ориентиран. Правят разкрой и кантиране на плоскостни, което е огромно улеснение за по-малките фирми, тъй като не се налага да правят непосилни инвестиции в скъпи машини. Фирмата е създадена през 1997 г., когато „Кроношпан“ стъпва в България. Точно тогава „Ламина“ става техният първи регистриран у нас дилър. Днес те поддържат цялата им гама от продукти и я предлагат на крайни клиенти - нещо, което „Кроношпан“ не прави.

Дружеството е инвестирало око-



Стремежът ни е да поддържаме семеен дух в „Ламина“, казват Жельо Черкезов и Иван Бобев (вляво)

ло 500 хил. лв. в машини и изцяло нов шоурум в складовата си база на ул. „Индустринска“. Не жалят средства за внедряване на цифрови технологии, за автоматизация на процесите, но и за развитие на хората, които вече са 23-има души. Капацитетът на площите от 6000 кв.м обаче е почти изчерпан, което кара двамата предприемачи да кроят планове за ново разширение в Бургас.

Жельо Черкезов е сред най-възхновените членове на УС на БКДМИП. Той открива нови възможности както за развитието на „Ламина“, така и на целия сектор. Засега двамата с Иван Бобев вървят уверено напред с добре премерена стъпка. Силен импулс да развият свой индивидуален подход им дава фактът, че в града има немалко фирми, които се занимават с търговия на материали за мебели.

Конкурентното предимство на „Ламина“ е в поддържането на достатъчно разнообразие от складови наличности, но и в цялостната грижа за всеки клиент, което се оказва значим фактор за успеха им в тази твърде динамична среда. Работи се в дух на екипност и хората се чувстват в здрава спойка с компанията, запазват лоялност и не

напускат. Табанът на растежа идва от липсата на специалисти, тъй като няма професионални училища, които да подготвят хора за индустрията.

Мебели СТИЛО

Фирмата за производство на корпусна мебел „Стило“ ООД произвежда среден и висок клас кухни по индивидуален проект. Работи се с нови машини с цифрово управление. Собственици на този бизнес са братята Павел и Иван Гайтанджиеви. Те започват преди повече от 20 години в един гараж, изпълнявайки малки индивидуални поръчки. Днес предприятието разчита на 17 души, в това число и представителката на второто поколение на семейния бизнес Мая Гайтанджиева, която се занимава с дизайн. Имат пазар по-голям от капацитета. Няма планове за серийно производство на мебели, тъй като високото качество и услугата с цялостен монтаж се радва на силен интерес.

Разширението на производството се ограничава поради липсата не само на квалифицирани кадри, но и на хора, които да имат желание да работят в тази индустрия. Намирането на монтажници например е по-голямо

предизвикателство от самото производство. Напоследък се наблюдава значително поскъпване на кухненските мебели. Причината е в по-високото качество на плоскостите и по-добрия обков, които се използват. Доволните клиенти водят нови и така вече няма сезонна натовареност, а върви един почти постоянен ритъм през цялата година. Друг аспект от „зеления почерк“ на предприятието е, че то има договор с „Кроношпан България“ за рециклиране на отпазците от производството си, което е около 5-6 т месечно.

Колорит на компанията носи един актьор, завършил кулден театър. Златко Василев е станал мебелист и прави най-вече „интериорни спектакли“. „Имах нужда от смяна на средата. Сръчен съм и реших, че това може да ми даде нова професия. В тази работа ме заглежда екипът“. Най-младият колега е на 21 – Найден Атанасов. По неговите думи е привлечен от тази динамична работа, подходяща за хора, които искат да работят с ръце и ум, тъй като тук машините са с цифрово управление. Добрата атмосфера за работа, в която всеки помага на всеки, е фактор, който го кара да мисли, че е на точното за него място.

Сияна мебел

Семейната компания е създадена през 1991 г. и дейността ѝ е свързана с търговията на мебели. Но през 1998 г. Димитър и Пепи Божанови преценяват, че е време да пренасочат усилията към малко производство на мека мебел, към което постепенно добавят кухни,



Добре свършената работа е нашето конкурентно предимство, твърдят Иван, Мая и Павел Гайтанджиеви

легла, гардероби. Десет години по-късно вече са позиционирани във високия клас и имат собствен магазин в Мол Бургас.

Строителството на собствена фабрика „Сияна мебел“ ООД започва да подготвя през 2010 г. Смяната на статута на земята върви бавно, но после за девет месеца през 2015-а обектът край с. Каблешково е построен. Тогава собствениците разбират, че да имаш цех и фабрика са две различни неща. През 2017 г. синът Велислав Божанов настоява да се фокусират изцяло върху меката мебел. Продават ненужните машини и постепенно разширяват асортимента, но и мрежата на търговското си присъствие. Велислав се заема с производ-

ството, а Димитър е отговорен за реализацията на продукцията, като само за година и половина влизат в над 70 магазина. Пандемията опитва да събори бизнеса, доста хора са освободени, но после всичко отново тръгва нагоре. Предприемци са експанзия на румънския пазар, където засега се реализират над 10% от продукцията. Членството ни в Шенген значително улеснява този процес.

Компанията присъства в големите вериги и специализирани магазини с високото си качество, а не с ниска цена. Днес рамо до рамо са двамата управители Димитър и Пепи и техните пораснали деца Велислав и Сияна, която вече отговаря за финансите и счетоводството. Сега компанията произвежда по около 200 дивана месечно, намеренията са да достигнат 300. Към дигитализацията на дейността и на самото производство се насочват много средства. Грижата за хората е голяма, затова на площ от 600 кв. м ще се изгради битова стая за работниците. Амбициозна цел е да си направят собствено изложение, на което да канят партньори. За улеснение на клиентите на „Сияна мебел“ е създадено приложение, което да помага да си намерят онова, което търсят. И ако се питате как второто поколение е избрало да се включи в този труден бизнес, вместо да поеме по свой път, отговорът е, че Велислав и Сияна Божанови от малки помагат в мебелното производство.

Всяка от тези четири компании има своя ниша, но за всяка промяната е най-постоянното нещо. ⑦



Късметът в работата идва, когато го търсиш упорито – в това вярват Велислав, Пепи, Димитър и Сияна Божанови (от ляво надясно)



Новото дигитално лице на БНТ



- ▶ **НОВ ДИЗАЙН** И ПЕРСОНАЛИЗИРАНО ПОТРЕБИТЕЛСКО ИЗЖИВЯВАНЕ
- ▶ **МНОГОЕЗИЧНИ СУБТИТРИ**, ГЕНЕРИРАНИ ОТ ИЗКУСТВЕН ИНТЕЛЕКТ
- ▶ **ИНОВАЦИЯ** В АУДИО СЪДЪРЖАНИЕТО ЗА СЛУШАНЕ В КОЛАТА

#СподелямеВажното

WWW.BNTNEWS.BG



КРАЛСКИ КИЛИМИ

с бъдеще

▲ Тони Григоров

Български килими съхраняват културното наследство на европейските монархии и върховите постижения в килимарството. На територията на Стария континент само в с. Костандово край Велинград може да се изработи възстановка на исторически килим. Опитът показва, че да се направи един килим, отнема повече време, отколкото да се построи къща. И някога, когато са тъкани кралските килими, въпросът не е бил колко струва, а кога ще е готов. Французите са правили политика с ръчно тъкани шедьоври. И днес с такива специални килими би могло да се прави политика, но само от големи държавници. Ще ви срещнем с успехи и с трудности, които този неподражаем бизнес има.

Фабриката в Костандово не е тъкачница за ръчни килими, а за уникати.

Нейната най-нова история започва през 1997 г., когато от голямата държавна фирма „Десислава“ се ражда малката семейна тъкачница „Хемус“ ООД, след като предприятието е обявено за приватизация, а после и в ликвидация. Нино Парпулов, който е в това производство от 1991 г., се заема с неговото спасяване. Но как? Решава да е нещо, каквото другите не могат. Сменят из основи концепцията за килимите, което ги оставя на картата и досега. „Това, което заварих, нямаше бъдеще. Не бихме могли да се конкурираме с хиляди квадратни метри килими, направени от друг побързо и по-евтино от нас. С новата визия и новите възможности стигнахме и до принц Чарлз. Технологията на производството по същество не е променена, въпросът беше как да правим това, което друг не умее. И намерихме разковничето в цветовете. Да,

хиляди квадратни метри се тъкат с 8-10 цвята, а аз включавам до 240 цвята в един килим. Цветовете гама с нейните 7 хиляди нюанса, която трябва да се разработи, е в основата на всичко. Избрахме да вървим по нови правила, вместо да отпадне от играта“, разказва основателят на този нов стар бизнес Нино Парпулов.

Пътят на смелите

Трудно е тъкачките да се научат да работят с толкова цвятове и повечето се отказват. Нино Парпулов с търпение обяснявал какво и как да правят, за да се създаде триизмерност. За изработването на килим от 10 кв. м са вложени 8 хил. часове в продължение на 1 година от четири тъкачки. В момента в предприятието работят 15 души, а в края на „Десислава“ във фабриката са били около 600 жени, плюс още 400 по майчинство.

© Владимир Маринов



Развитието има цена

Времената се менят и за да продължи напред компанията с по-голям размах, са нужни 20-30 жени, които в продължение на 2 години да усвоят занаята, като през това време не произвеждат нищо. Те трябва да са на трудов договор като стажанти. Когато покажат качества и умения, ще бъдат включени в производството. Това са все млади жени, които предпочитат да останат по родните си места, а не да заминат в чужбина. Такъв проект може да се управлява например от Агенцията по заетостта, не от самата фабрика. Някога е било държавна политика да се създаде определен поминък в селища, където друго не може да се прави. Държавата е изграждала цехове, обучавала е кадри. Би могла да го прави и сега.

Утре ще е късно

Принц Чарлз бил готов да подкрепи производството, след като си дал сметка, че това са последните хора в света, които могат да произведат толкова богати на цвятове килими. Но българските политици все още не са били узрели за дипломатия чрез килимите. От години проблемът с кадри е ескалира, след като техникумите бяха затворени, сега и последното професионално училище в Габрово, в което предели преждата за фабриката, ще се превърне в мол. „Ако искаме да има производство в България, трябва да започнем да градим бавно и постепенно, като се тръгне от училищата“, посочва Нино Парпулов.

Винаги може повече

До английския кралски двор стигат чрез съдружието с Дейвид Бамфорд,

водещ реставратор на антични ръчно изработени килими за исторически обекти във Великобритания. Той се появява през 1996 г., вижда потенциала, една година тъкат мостри и чак тогава тръгват поръчките. Правят възстановка на изчезнал килим от XIX в. за лятната резиденция на кралица Виктория и това е голямо постижение. Палатата на Задругата на майсторите в Лондон обаче им дава още по-високо признание, тъй като там единственото изключение да влезе нещо, направено извън Великобритания, е килим, тъкан в Костандово. Той е видян от Нино Парпулов в английския сериал „Короната“, сниман в тази сграда.

За още „златни ръце“

Сега компанията е стигнала почти до заградена улица. Тя разчита на златните ръце на две пенсионерки и техните две дъщери. Приемственост

има, но поради липса на финансиране няма други млади момичета, които да дойдат да усвоят занаята. Затова най-трудната задача предстои. Но добрата част в това уравнение с много неизвестни е, че двете деца Тодор и Надя Парпулови са включени в бизнеса. Надя е управител, тя е ангажирана с маркетинга и счетоводството, а Тодор - с дизайна. Всички в семейството са осъзнали, че камъкът си тежи на мястото, иначе се слива със сива маса. Двамата не са имали дилемата дали да се държат за трудното, или да тръгнат по по-лесния път на собствена си кариера. Тодор е успешен в актьорските среди, снима се в сериали и филми, но остава верен на семейната компания. Надя е работила 10 години във Външното министерство на Великобритания, като е имала роля за присъединяването на България към ЕС. После е била и в Министерството на правосъдието у нас. През 2012-а тя окончателно се присъединява към тъкачния бизнес.

Продължението следва

„Ако не бяхме станали център за килимарско изкуство, отдавна нямаше да ни има“, казва Надя Парпулова и дава примери с редица изчезнали тъкачни производства у нас, на Балканите и по света. Тя вярва, че получат ли помощ да обучат хора, дейността ще се съхрани и развие. Нишата за уникати е отворена и се очакват нови поръчки. Затова не бива да оставим тази световна слава да се превърне само в хубава приказка как е имало някога една тъкачница за кралски килими в китното планинско село Костандово... ⑩



© Владимир Маринов

Нино Парпулов и децата му Тодор и Надя работят заедно за запазването на килимарските традиции



© Лилия араб ХЕМУС ООД



Формулата ГРАМ ЗА КИЛОГРАМ

Татяна Явашева

КАК СЕ
РАЗВИВА ЕДИН
СЕМЕЕН БИЗНЕС
ВЪВ ВАРНА,
ВДЪХНОВЕН
ОТ ГРИЖАТА ЗА
ЗДРАВЕТО

Опитвали ли сте пресен хляб от ябълково брашно, от семена или от леща? Замисляли ли сте се какво стои зад думите „Ние сме това, което ядем“? Четете ли внимателно етикетите на храните, които консумирате? Търсите ли продуктите на български компании, които с вещина и грижа за здравето създават своите продукти? „Грам за килограм“ е такъв бранд, вдъхновен от заръката на Хипократ храната да е нашето лекарство. Ще ви разкажем за тази компания и за нейните създатели.

„Грам за килограм“ предлага безглутенови продукти и е специализирана в производството на здравословни храни, в които се влагат само агрокултури. Призивът на основателите Ивелина Любомирова и Кирил Неделчев е да ядем грамове истинска храна и да се заещаме, сякаш сме изяли килограми. Те са разгадали и тайната как с грамове може да се топят килограми от излишното телло.

Бомба със заквснител

Любовта към храната, взиранието в етикетите и в подбירה-

нето на онова, с което се хранят, вниманието към какво, кога и как се консумира, с какво се комбинира... Ивелина и Кирил забелязват, че някои съставки са с дребен шрифт и остават или непочтени, или неразбрани как с натрупване се отразяват на здравето. Проблемите не идват веднага. Определени болести се проявяват след определена възраст, като принос за това има и храната.

Пътят

Пътят към създаването на „Грам за килограм“ води началото си от преди около 15 години, когато здравословен проблем на човек от семейството налага коренна промяна в модела на хранене. Ивелина е искрено убедена, че храната може да е лек и тя мобилизира всички свои знания, за да помогне. После прилага подобен модел и при други близки и приятели, за да се справят със свои здравословни неразположения. При всички тях промяната на храната и в стила на живот довежда до голяма трансформация. Ивелина Любомирова и нейният съпруг Кирил Неделчев стигат до идеята да създадат бизнес, за да помагат и други да намерят решение за по-

доброто здраве на себе си и на децата си.

Непосилната лекота

Компанията започва дейност през 2020 г., когато идва пандемията, а после и войната в Украйна. Но и в момента няма безвъзмездна европейска подкрепа за този вид производство. Затова въпросът на Ивелина е: „Къде е Българската банка за развитие и как тя подпомага компании, които от нулата започват да произвеждат нещо българско?“. „Грам за килограм“ прави нишов продукт, чиято себестойност е много висока, тъй като в него се влагат само агросуровини, без добавки и консерванти. Около 90% от семената, които се ползват, се мелят на място в цеха на фирмата. Докато се произведе един хляб, минават 48 часа. Ивелина призовава: „Нека не се добавят химически съставки в храните с цел да се увеличи срокът на годност или да се спечели повече“.

С ръчен труд

Хлебните им продукти имат трайност 7 дни. Хляб „Безглутенова енергия“, направен от ябълково брашно, както и хлябът от леща, са сред техните хитови продукти. Предлагали и гама от пресни хлябове, но се оказало, че темпото на продажби във веригите не отговаря на краткия срок на годност. Това налага да изкарат на пазара смеси за домашно приготвяне на печива. Имат желание да произведат миксове за палачинки, брауни, протеинови барчета. Много са идеите, но за реализацията им вече е нужна и автоматизация. Засега всичко става с ръчен труд. Производството не е масово, тъй като дори смесите в опаковките се пълнят на ръка. Всички рецепти са авторска разработка на Ивелина Любомирова. Понякога създаването на един продукт отнема 9-10 месеца, докато се получи желаното съдържание и форма.



Ивелина Любомирова и Кирил Неделчев с награда „Златна мартеница“ за български производител

Цената

Във всичко се влагат много знания и грижа за здравето. Цената за това е липсата на свободно време. „Всичко правим сами – от идеята до технологията, от производството до продажбите, което включва маркетинг, позициониране на пазара, разговор с клиенти, обратна връзка от потребители. Гмурната съм в целия този процес и това не е непосилно за мен товар, а съм като спортист, получил олимпийско отличие“, коментира Ивелина Любомирова.

Тандем

Към момента в производството във Варна са включени 10-ина души. От септември 2024 г. са в нова база, която е на площ от около 600 кв. м. За Ивелина Любомирова и Кирил Неделчев предприятието е истински голямо, заради онова, в което вярват и отдават. Кирил е професионален водолаз, който винаги е поддържал атлетична форма. „Естетико“ е другата бизнес любов на Ивелина. Дватама са отличен тандем като партньори в живота и в бизнеса. Веселин, синът на Ивелина, също е част от „Грам за килограм“. Той учи икономика в Милано, но пандемията го подтиква да се върне в България. Маркетингът и развитието на онлайн магазина е под неговото пряко ръководство.

„Труд на халост не отива“ и „Ръце, без които не мога“ – така Ивелина Любомирова описва особеностите на бизнеса си на своето семейство. Ентусиазмът на тримата предприемачи продължава да увеличава силата си. ⑦

Преди 25 години Ивелина създава „Естетико“, за да се грижи отива за хората, а с „Грам за килограм“ днес предлага и подобрения отива. Завършила е френска езикова гимназия, след което международен туризъм и журналистика. Била е водеща на здравното тв предаване „Хипократ“. Избира друг път, като кара курсове по фризьорство в Академията на Schwarzkopf в Австрия и става треньор за България. Ражда се и брандът „Естетико“. После учи и нутрициология.



Ако търсите възможност за НОВ БИЗНЕС

**КАМПАНИЯТА
„ОТВОРИ СИ
efbet ПУНКТ“ Е
НАСОЧЕНА КЪМ
ПРЕДПРИЕМАЧИ
С ИНТЕРЕС КЪМ
СПОРТНИТЕ СЪБИТИЯ**

▲ Георги Георгиев

Кампанията „Отвори си efbet Пункт“ започна в началото на март. Този нов проект цели да даде възможност на предприемачи и хора със силен спортен и бизнес дух да станат част от букмейкърската мрежа на efbet Пункт и да развият собствен бизнес в сферата на спортните залози. Създаден е ясен и прозрачен бизнес модел, подкрепен от дългогодишния опит на

efbet на българския пазар и от натрупаното ноу-хау в сферата на спортните залози. Всеки кандидат получава пълно съдействие на всички етапи - от подготовката и отварянето на обекта, до ежедневната оперативна дейност. Целта на компанията е да изгради устойчива партньорска мрежа, в която всеки пункт да се развива успешно.

Букмейкърска мрежа

Към момента мрежата на efbet

Пункт обхваща множество локации в различни населени места в цялата страна, като продължава да се разраства с динамични темпове благодарение на силния интерес. Всичко това е добър показател, че efbet Пункт предлага устойчива възможност за развитие. Всекидневно се получават нови запитвания и кандидатури от различни региони на страната - от големи градове, но и от по-малки населени места. Това мотивира инициаторите да продължават активно да изграждат и да разширяват мрежата, като основният фокус остава качеството и устойчивостта на партньорството. „Нашата цел е не просто да увеличим броя на пунктовете, а да създадем мрежа от стабилни и успешно функциониращи обекти, които да отговарят на високите стандарти на марката и да предложат добавена стойност за

партньорите и клиентите“, уверяват организаторите.

Кръгът на кандидатите

Възможността за откриване на собствен efbet Пункт е насочена към широка и разнообразна аудитория от потенциални бизнес партньори. Тя е подходяща както за хора, които тепърва търсят своята предприемаческа посока и желаят да започнат собствен бизнес с минимизиран риск, така и за вече утвърдени търговци, собственици на малки и средни бизнеси, или за инвеститори, които търсят нови възможности за развитие и допълнителен източник на доходи.

Кампанията е особено атрактивна за хора, които имат интерес към спортните събития и динамиката на пазара на спортни залози: „Стремим се да изградим дългосрочни взаимоотношения с партньорите си и да им осигурим подкрепа във всеки етап от процеса - от първоначалната подготовка и откриването на пункта до ежедневната оперативна дейност“.

Всеки, който отвори собствен efbet Пункт, може да разчита на необходимото ноу-хау, ясен бизнес модел и прозрачни партньорски условия, за да се съсредоточи върху развитието и успеха на своя обект.

Защо си струва

Откриването на собствен efbet Пункт е отлична възможност за всеки, който търси работещ бизнес модел с реален потенциал за доходност. Проектът предлага ясни и прозрачни условия, гарантиращи стабилен приход под формата на атрактивни комисиони, изчислявани на база оборота на всеки пункт. Допълнително предимство е, че бизнесът е пряко свързан с разпознаваемото име efbet - лидер в сферата на спортните залози в България, което носи висока степен на доверие и интерес от страна на клиентите. Чрез партньорската програма организаторите предоставят цялостна подкрепа - от обучение и административно съдействие до маркетинг инструменти и технологични решения. Всичко това с една цел: Да се създаде стабилна основа за успешен и устойчив бизнес в дългосрочен план.

За добре информирано решение

Всеки кандидат, който проявява ин-

терес към откриване на efbet Пункт, трябва предварително подробно да се запознае с условията и изискванията. Важно е да има ясна представа както за необходимите административни стъпки и документи, така и за принципа на работа и модела на комисионно възнаграждение, който efbet Пункт предлага. Кандидатите е добре да са наясно със спецификите на спортните залози и с динамиката на тази индустрия, тъй като това ще им помогне да управляват ефективно своя пункт и да предлагат качествено обслужване на клиентите. От ключово значение е и добрата оценка на потенциала на локацията, където желаят да развият своя обект - натовареност, интерес към спортните залози в района и конкурентна среда. В процеса на кандидатстване екипът на efbet Пункт е на разположение да предостави цялостно съдействие и допълнителна информация, за да може всеки бъдещ партньор да вземе информирано и обмислено решение.

Лични качества

От кандидатите да управляват собствен efbet Пункт се очаква преди всичко бизнес ориентирано мислене и желание за развитие. Важно е да притежават организационни умения, отговорност и готовност да следват установените стандарти за работа и обслужване. Добрата комуникация с клиенти и способността за изграждане на доверие също са важни качества за успешно управление на букмейкърски пункт. Допълнително предимство е интересът към спортните събития и базови познания за спортните залози, които улесняват ежедневната работа и изграждането на трайни отношения с клиентите. Кандидатите е добре да са ангажирани и активни в развитието на своя обект, като проявяват гъвкавост и адаптивност спрямо динамиката на пазара.

Очаквания към всеки собственик

Високи стандарти на работа и етика, които са в основата на доброто партньорство - това се очаква да спазва всеки собственик на букмейкърски пункт. Лоялността към бранда, както и отговорното отношение към клиентите и дейността са от ключово значение за изграждането на успешен и устойчив бизнес. Коректността, учтивостта и професио-

налното отношение както към клиентите, така и към екипа, с който работи, са сред условията. Всеки собственик трябва да следи за спазването на установените процедури и правила, да осигурява високо ниво на обслужване и да поддържа доброто име на марката efbet Пункт. „Вярваме, че успехът се постига тогава, когато и двете страни в партньорството работят отговорно, последователно и с мисъл за дългосрочно развитие“, казват организаторите.

Инвестиция и подкрепа

При стартирането на собствен efbet Пункт инвестицията е съобразена с нуждите и възможностите на кандидатите, а организаторите на инициативата предоставят пълна подкрепа за успешното начало на всеки партньор. Необходимият софтуер за управление на залозите се предоставя от efbet Пункт, осигуряват се рекламни материали и визуална идентичност за обекта, както и пълно обучение на кандидатите за работа със системите и процесите. Партньорите получават възможността да развият своя бизнес под утвърден и разпознаваем бранд, който е един от лидерите на българския пазар. Тази подкрепа значително намалява риска и улеснява началото.

Предимство

На българския пазар има и други оператори с действащи пунктове, но efbet Пункт предлага редица предимства, които го отличават. Основният акцент е върху богатото разнообразие от спортни събития и пазари, достъпни във всеки пункт. Към момента само тук клиентите може да открият над 800 маркета за водещи срещи като тези от Шампионска лига, както и голямо разнообразие от нискоразредни първенства, включително Трета лига на България. Освен това се предлага ексклузивно съдържание от виртуални спортове и допълнителни функционалности

камо Cash Out и Bet Builder, които осигуряват гъвкавост и динамика при залаганията. Всички тези елементи правят efbet Пункт привлекателно място за любителите на спортните залози и предоставят на партньорите конкурентно предимство, с което да развият успешно своя бизнес.

За клиентите

Всеки клиент, който посети efbet Пункт, може да очаква не просто място за поставяне на спортни залози, а цялостно и приятно изживяване. Атмосферата във всеки обект е създадена с внимание към детайла - оборудвани пространства, професионално обслужване и удобна локация, която да предлага комфорт и сигурност на клиентите. Към богатия избор от спортни събития и разнообразни опции за залози efbet Пункт предлага и пълния набор от функционалности, които правят преживяването динамично и интерактивно - Cash Out, Bet Builder и разнообразие от виртуални спортове. Всеки клиент може да разчита на прозрачни условия, ненадминати коефициенти и високо ниво на обслужване.

Всички пунктове оперират напълно легално, в съответствие с изискванията на българското законодателство и регулаторните органи. В основата

на тази дейност стои ангажиментът към отговорната игра и създаването на безопасна и контролирана среда за всички клиенти.

Само в зоната на забавлението

Спортните залози са форма на забавление, а не средство за печалба или начин за справяне с лични предизвикателства - това ще се напомня на всички клиенти. Препоръката е играчите да се фокусират върху удоволствието от спортните събития и да използват залозите като допълнение към емоцията от играта, а не като основна цел. Важно е всеки да е отговорен към себе си, да познава границите си и да играе с ясно съзнание, че залозите са забавление с финансов елемент, а не източник на гарантирани доходи.

В efbet Пункт вярват, че информираността и отговорното отношение са ключът към това спортните залози да останат в зоната на удоволствието, без да прерастват в зависимост. Ето защо насърчават клиентите си да играят разумно и да използват инструментите за самоконтрол - като лимити за депозити и времеви ограничения. Препоръчва се играчите редовно да си правят самооценка и да спрат да залагат, когато забележат, че това вече не носи удоволствие, а създава напрежение. ⑩



TECHNIC

Подаръци
за любители
на превозни средства

Открийте още комплекти
LEGO TECHNIC на comsed.net

Дженсън Хуанг - новата ТЕХНОЛОГИЧНА ЗВЕЗДА

ТОЙ ИЗВЕДЕ NVIDIA ДО УСПЕХ,
ПОСТИГНАТ С ТИХА И ДЪЛГОГОДИШНА
РЕШИТЕЛНОСТ И ПРАГМАТИЗЪМ

✍ Мария Иванова

Когато през далечната 1990 г. един никому неизвестен тайвански инженер успява да събере с двамата си партньори общо 600 долара, за да основат нова технологична компания, едва ли някой допуска, че към пролетта на 2025 г. същата тази компания ще бъде в тройката на най-скъпите дружества по пазарна капитализация в света. Обаче се случва точно това! Въпросният тайвански инженер се нарича Дженсън Хуанг и днес е познат в целия свят. А името на фирмата е Nvidia - една от най-успешните технологични компании, създавани някога, която успява през годините да се възползва първо от динамичното развитие на видеоигрите, впоследствие - на криптовалутите, чието „копаене“ изисква сериозен изчислителен ресурс, а през последните години - и от бума на изкуствения интелект.

Днес с пазарна капитализация от над 2.6 трлн. долара Nvidia се нарежда непосредствено след Apple и Microsoft в световната класация, като изпреварва имена от сферата на Big Tech като Amazon, Alphabet и Meta, както и енергийния гигант Saudi Aramco. През февруари 2025 г. Forbes оцени нетното състояние на Хуанг на 114,5 млрд. долара, което го прави 14-ият най-богат човек в света. Днес думите на основателя на Nvidia се следят внимателно от експерти и анализатори от целия свят, а успехът му изглежда предначертан.

Началото

Обаче далеч не е било толкова розово. Син на американски имигранти, Хуанг прекарва дет-

ството си в Тайван и Тайланд, след което се мести в САЩ, където учи в Кентъки и Орегон. След като завършва Станфордския университет, на 30-годишна възраст, той стартира Nvidia и остава президент и главен изпълнителен директор от основаването ѝ до ден днешен.

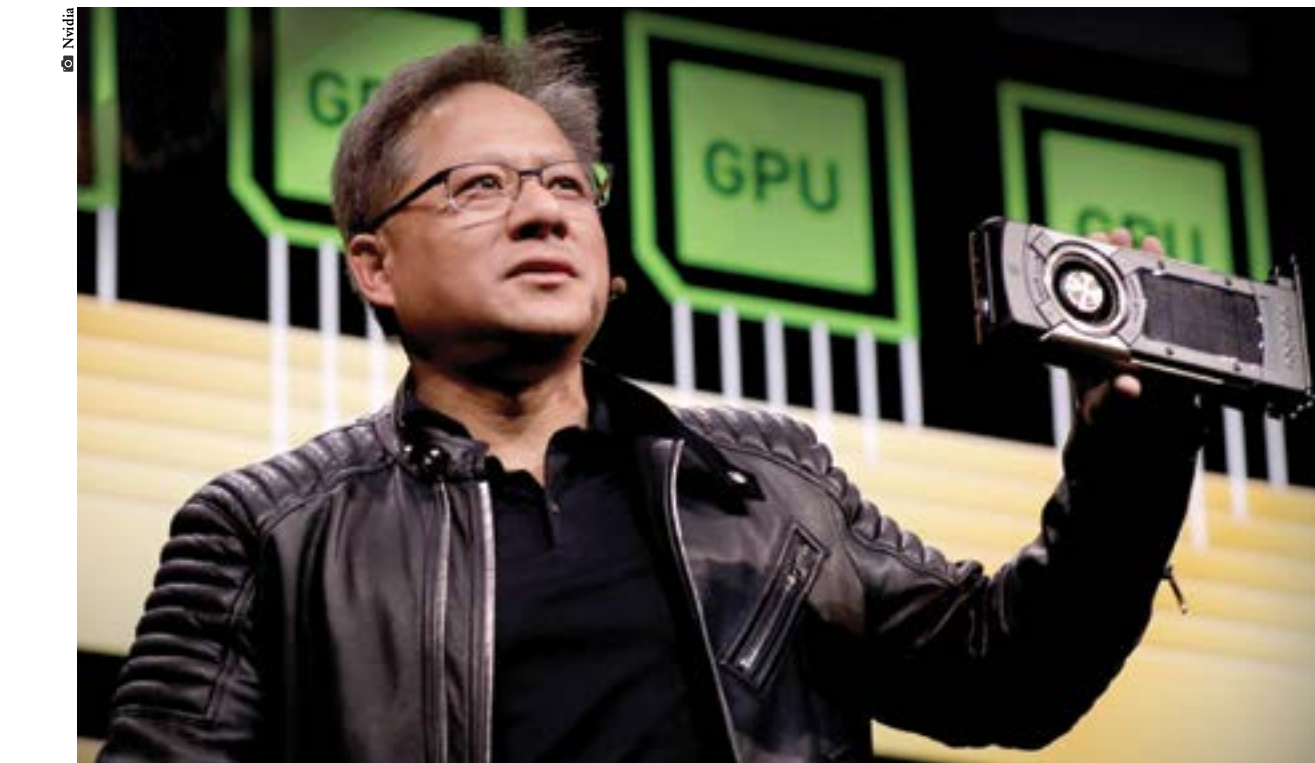
Неудобен имигрант, който в детството си е преминал през множество трудности, днес Хуанг е пример за успех, постигнат с упоритост и реализъм. Той винаги е имал реалистични очаквания както за себе си, така и за възможностите на Nvidia, което му е помогнало да постигне устойчив растеж.

През 90-те години на миналия век визионерът извежда компанията от почти пълен банкрут, като управлява развитието ѝ, възползвайки се от възхода на сегменти като видеоигрите, виртуалната реалност, криптовалутите, а напоследък - и изкуствения интелект. Под ръководството му Nvidia преживява бърз растеж по време на бума на AI и достига пазарна капитализация от 3 трлн. долара.

Така, когато миналото лято дружеството изпревари Apple и стана втората най-ценна американска компания, нейният главен изпълнителен директор беше посрещнат като герой в родния си Тайван.

Различен

На 61 години главният изпълнителен директор на Nvidia Дженсън Хуанг не е обичайният технологичен милиардер и визионер от Силициевата долина. Например, главният изпълнителен директор на Meta Марк Зукърберг постига звездната си слава още преди да навърши 30 г. Същото правят Бил Гейтс и Стив Джобс. Историята на Хуанг се различава, а вероятно една от причините за това е, че Nvidia не създава продукти, с които потребителите могат лесно да се свържат. За разлика от iPhone или социални платформи като Facebook, повечето от нас



никога не купуват директно или дори не са виждали графичните карти или AI чиповете на Nvidia.

В същото време обаче компанията на Хуанг доставя едни от най-модерните графични процесори (GPU) за центрове за данни - хардуер, който разработчиците използват за хранене и обучение на модели за изкуствен интелект. Търсенето на чиповете на Nvidia далеч надхвърля това, което тя може да достави в момента, което обяснява как компанията е добавила над 2,3 трлн. долара към пазарната си капитализация от началото на 2023 г. насам.

Дългият път към успеха

Като гледаме днешното ѝ състояние, е лесно да забравим, че на Nvidia ѝ отнема цели 30 години да постигне безапелационния си успех. Първият ѝ чип е огромен провал. Вторият също е обречен на провал. Сложен е и моментът, в който японската компания Sega сключва договор с Nvidia за разработване на нова игрова конзола, използваща нетрадиционен подход за 3D визуализация. Впоследствие обаче Microsoft обявява конкурентен стандарт, който в крайна сметка се при-

ема от голяма част от индустрията. След това Nvidia се насочва към създаването на съвместим графичен процесор (GPU), който да ускори производителността при новия стандарт на Windows.

Либерализиране на изчисленията

През 2006 г. Nvidia открива, че графичните ѝ карти могат да правят повече от снимки и видеоклипове. Те могат да ускоряват групи бързи, повтарящи се задачи - идеални за области като машинното обучение. За да използва този потенциал, компанията пуска CUDA - набор от инструменти, с които всеки може да пише код и да използва графични процесори. В това направление компанията влага поне 10 млрд. долара.

CUDA променя правилата на играта, а разковничето е, че е безплатна и дава възможност на всеки с умения за програмиране лесно да експериментира. И всички го направиха - от Tesla до Sony и Amazon, от студенти в Бъркли, до Масачузетския технологичен институт. Машинното обучение, изкуственият интелект и научните

изчисления бяха големите печеливши от широко разпространените експерименти с CUDA. Така OpenAI и Meta станаха най-големите клиенти на Nvidia.

Прагматичност и реализъм

В контраст с някои от гръмогласните лидери в Силициевата долина, които често обещават невъзможното и се фокусират върху грандиозни проекти като космически пътувания или търсене на безсмъртие, Хуанг остава съсредоточен върху практическите цели. Вместо да се стреми към лична слава, той работи върху създаването на по-усъвършенствани графични процесори, които дават възможност на другите да реализират своите мечти и иновации.

Този подход, съчетан с неговата тиха, но постоянна решителност, го прави изключение в индустрия, известна с шумните си изяви. Така Хуанг печели уважението както на инвеститорите от Уолстрийт, така и на своите служители, които го ценят заради неговия прагматизъм и визия. ⑩

ЖИВИТЕ КОМПЮТРИ

✍ Мария Иванова

На мазгодишния Световен мобилен конгрес в Барселона прожекторите и вниманието на публиката бяха насочени към лектори от ранга на Рей Кърцуайл, Гари Каспаров и Стив Возняк, презентации на водещи телекомуникационни компании, летящи коли и кучета роботи. Може би най-интересната иновация обаче беше представена в един малко по-скромен щанд на изложението от екипа на австралийската компания Cortical Labs. Става въпрос ни повече ни по-малко за компютър, изработен от... човешки неврони.

Първият по рода си „биологичен компютър“ считава живи неврони, създадени от човешки стволкови клетки, със силициев хардуер в система, способна да извършва изчисления. Той се нарича CL1 и предлага изцяло нов вид компютърен интелект, който според създателите си е по-динамичен, устойчив и енергийно ефективен от всички съществуващи в момента. Екипът зад проекта вярва, че ще започнем да виждаме потенциала му, когато се появи в ръцете на масовите потребители през следващите месеци.

CL1 вече придоби популярност като първия по рода си синтетичен биологичен интелект (SBI) и се очаква да промени правилата на играта в медицинските изследвания и други науки. Невронните мрежи от човешки клетки по същество представляват постоянно развиващ се органичен компютър, а инженерите

те, които стоят зад него, твърдят, че той се учи толкова бързо и гъвкаво, че превъзхожда традиционните хардуерни системи.

Искусствен „мозък“ играе Pong

Представеният през март на Световния мобилен конгрес биокompютър не е първият подобен проект на Cortical Labs. Предишната разработка на компанията също бележи важен етап в развитието на биологичните компютри. Тя успя да създаде система, която може да играе класическата видеоигра Pong, използвайки култури от живи мозъчни клетки.

Този експеримент показва, че системите от човешки неврони могат да бъдат обучени да изпълняват сложни задачи дори без директна връзка с традиционен компютърен хардуер. Това постижение демонстрира потенциала на биологичните компютри и на практика подготвя почвата за по-амбициозни проекти като CL1. Въпреки че Pong е сравнително лесна игра, успехът на този проект подчертава способността на биологичните невронни мрежи да се адаптират и учат, което е ключов фактор за бъдещото развитие на изкуствения интелект.

Либерализация

Основателят и главен изпълнителен директор на Cortical Labs д-р Хон Уенг Чонг не крие амбициите си за демократизиране на технологията, правейки я достъпна за изследо-

ватели без специализиран хардуер и софтуер. „Предлагаме „Wetware-as-a-Service (WaaS)“, обяснява той, добавяйки, че потребителите ще могат да закупят биокompютъра CL1 или просто да работят с технологията за култивирани клетки чрез облака. „Тази платформа ще даде възможност на изследователи и новатори от целия свят да превърнат потенциала на CL1 в осезаемо, реално въздействие. Ние ще им предоставим платформата и подкрепата, за да могат да инвестират в научноизследователска и развойна дейност и да стимулират нови проби и изследвания“ - посочва още Чонг.

Потенциалните приложения

Тези забележителни биокompютри от невронни клетки биха могли да предизвикат революция във всичко - от откриването на лекарства и клиничните изпитвания до начина на изграждане на „интелигентността“ на роботите, позволявайки неограничена персонализация в зависимост от нуждите.

Бъдещите планове на Cortical Labs са да създадат отворени стандарти и технология, в която различни учени да могат да работят заедно и да споделят своите открития и разработки, ускорявайки темповете на иновациите в областта на биокompютрите. От персонализирана медицина до устойчиво земеделие и екологични решения - тази технология има потенциала да трансформира множество аспе-

Вече съществуват изчислителни машини, създадени от човешки неврони. Синтетичният биологичен интелект е на път да промени медицината и други науки



Първият биологичен компютър CL1 дава заявки за революционни промени

кти на нашия живот.

Инженерен подход към живота

Работата на австралийския екип е част от навлизането на една по-широка парадигма, наречена синтетична биология, в основата на която стои идеята, че към биологията може да се подходи като към инженерна дейност. Това съответно означава да създаваме нови биологични системи, които не съществуват в природата, но могат да изпълняват

специфични, желани от нас функции.

В този процес биолозите добавят към своя арсенал инструменти като компютърен дизайн, стандартизация, абстракция и модулност, които улесняват разработката на по-устойчиви живи организми по поръчка.

Учените вече могат да разработват нови последователности от ДНК, изкуствени протеини, синтетични клетки и дори дизайнерски вируси за изследователски цели. С напрежка на генното инженерство

и не само, този процес ще стане още по-достъпен и ефективен. А с развитието на големите езикови модели е възможно в по-далечно бъдеще просто да можем да опишем на естествен език какъв вид синтетичен организъм желаем и той да бъде създаден. С нарастващите възможности на биологичните компютри границата между живата тъкан и изкуствения интелект постепенно се размива, поставяйки началото на нова ера в изчислителните технологии. ❶

НИКОЛАЙ ВАСИЛЕВ, Commercial Finance Lead за Унгария, България, Румъния, Гърция, Агрикултурен регион и Португалия в Astellas:

България привлича все повече ФАРМА ИНОВАЦИИ

ASTELLAS ЩЕ РАЗШИРЯВА ИНВЕСТИЦИИТЕ СИ В ИЗСЛЕДВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ, КАКТО И ДОСТЪПА ДО ТЕРАПИИ ЗА ПАЦИЕНТИТЕ

Николай Василев заема позицията Commercial Finance Lead за шест европейски държави в Astellas, където движи бизнес растежа с точността на финансист и стратегическата визия на лидер. С над 13 години международен опит и СИМА квалификация, той е доверен партньор на топ мениджмънта в планиране, анализ и ресурсна ефективност. Николай вярва, че добрите финансови решения не са просто числа, а стъпки към устойчив успех и екипно постижение.

- Г-н Василев, имате поглед към много от пазарите, на които японската фармацевтична компания Astellas присъства. Какво е мястото на България в този бизнес пъзел?

- България играе важна роля в бизнес стратегията на Astellas и в контекста на фармацевтичния сектор в региона. Няколко са ключовите аспекти, които могат да определят значимото място на България в този „бизнес пъзел“. Българският пазар продължава да се развива добре, на фона на нарастващото търсене на иновации в здравеопазването и нови терапии, предлагайки потенциал за растеж във фарма сектора. Страната разполага с образовани и квалифицирани специалисти в областта на фармацевтиката и биотехнологиите, което е от съществено значение за успешното развитие на клинични проучвания и иновации. България подкрепя иновациите и може да предложи благоприятна среда за инвестиции в изследвания и разработки, особено ако се интегрират добри практики от други пазари.

България има потенциал и заема значима позиция в бизнес стратегията на Astellas за тази част от

Европа, особено ако се възползва от своите предимства и работи за преодоляване на предизвикателствата в сектора.

- Какво България може да интегрира като добра практика от други пазари, които познавате, така че да стане по-привлекателна за фармацевтичния бизнес?

- България може да интегрира няколко добри практики от други пазари, за да стане по-привлекателна за фармацевтичния бизнес. Като цяло, подкрепата за иновации може още да се подобри. Може да се работи върху стимулите за инвестиции в изследвания и разработки, например чрез данъчни облекчения или грантове за компании, които разработват нови терапии. Инвестицията в образование почти винаги е добра идея, под формата на образователни програми за подготовка на специалисти в областта на фармацевтиката и биотехнологиите, за да се осигури наличието на квалифицирани кадри.

По-усилено насърчаване на сътрудничество между фармацевтични компании и университети или изследователски институти може да ускори иновациите и клиничните проучвания. Оптимизацията на

регулаторната среда и ускоряване на процесите за одобрение на нови лекарства и клинични проучвания, подобно на практиките в страни с по-ефективни регулаторни органи, също са сред тези добри практики. Това може да включва по-прозрачни процедури и по-бързи срокове за одобрение.

Достъпът до пазара може да се подобри с разработване на ясни и предсказуеми политики за реимбурсация и ценообразуване, които да осигурят по-добър достъп до нови лекарства за пациентите.

Интегрирането на тези практики може да помогне на България да се утвърди като привлекателна дестинация за фармацевтичния бизнес и да стимулира икономическия растеж в сектора.

- Отразява ли се политическата нестабилност върху дейността на компанията?

- Напоследък наблюдаваме политическа нестабилност в много държави. За съжаление, България не е изключение. Политическата криза оказва влияние върху фармацевтичния сектор по различни начини, създавайки несигурност, нестабилност и понякога оставя много неотговорени въпроси. Като започнем от регулаторната несигурност, промените в правителствената политика или законодателството могат да доведат до несигурност относно регулациите, свързани с одобрението на лекарства и клинични проучвания. Икономическата нестабилност сама по себе си влияе на почти

© Кристиан Сираков





всички сектори в икономиката, било то по директен или косвен начин. Директен ефект от икономическа нестабилност върху Astellas и фармацевтичния сектор е разпределянето на инвестициите и разходите за здравеопазване. Закъснения при актуализиране на бюджет или решение за преразпределение между звената може да има директен ефект върху цели терапевтични области. Не на последно място, една политическа и икономическа криза може да доведе до трудности при наемането и задържането на квалифицирани медицински специалисти.

- Провеждате клинични проучвания в България. В каква насока са те и какви са инвестициите в тях?

- Към момента имаме активно проучване в областта на нефрологията. Напоследък България се утвърждава като атрактивна дестинация за клинични изпитвания. Наличието на висококвалифицирани медицински специалисти е основен фактор, който предразполага към повече и повече клинични изпитвания и проучвания, направени на територията на България. Бих казал, че донякъде и финансовите условия са привлекателни. В сравнение с някои добре развити страни в Западна Европа, разходите за провеждане на изпитвания тук са по-ниски.

- Как се развива досега годината за Astellas в България?

- Годината за Astellas в България се развива много динамично. Компани-

ята трябва да променя и адаптира своята краткосрочна и дългосрочна стратегия, за да остане конкурентоспособна и да осигури лечение на повече пациенти. Дружеството продължава да повишава значително нивата на продажби на българския пазар в сравнение с достигнатите по-рано. Основен дял в повишените приходи се дължи на продуктите в онкологичното, онкохематологичното и урологичното портфолио. По-важния аспект на този ръст е, че Astellas успява да достигне до повече пациенти.

- Какви са прогнозите ви за развитието на фармацевтичния сектор в България в близко бъдеще?

- Би било много смело да дам някакви конкретни прогнози за разви-

лявания. Надявам се на засилена тенденция на технологични иновации, дигитализация и увеличаване на използването на изкуствен интелект. Това ще е дълъг път, но важно да тръгнем по него. Промените в потребителските нагласи ще продължат с увеличаване на интереса към персонализирана медицина и нови подходи за лечение.

- А какви са плановете за развитието на Astellas в България?

- Обикновено иновативните фармацевтични компании планират разширяване на портфолиото си, инвестиции в изследвания и разработки, както и подобряване на достъпа до иновации и терапии за пациентите. Astellas не е изключение. Ще продължим да инвестираме на глобално ниво в иновации: в имуноterapiята, клетъчна терапия, генна терапия и персонализирана медицина. Това е бъдещото в дългосрочен план и ще направим всичко възможно да дадем повече възможности за терапия на българските пациенти. Същевременно няма да губим фокус и ще продължаваме да се съсредоточаваме в сфери с много сериозни непосредствени медицински нужди като онкологията, онкохематологията, невродегенеративните заболявания и урология.

- Каква е ролята на изкуствения интелект и суперкомпютрите във фармацията и как очаквате развитието им да се отрази на сектора?

- Изкуственият интелект (AI) и суперкомпютрите играят все по-важна роля във фармацевтичния сектор и тяхното развитие може да има значителен ефект върху индустрията. Изкуственият интелект може да ускори процеса на откритие на нови лекарства като анализира големи обеми данни и идентифицира потенциални молекули, които могат да бъдат ефективни срещу определени заболявания.

Суперкомпютрите могат да симулират взаимодействия между молекули, което помага за оптимизиране на дизайна на лекарствата. AI може да анализира генетични данни и медицинска история, за да предложи персонализирани лечения, които са по-ефективни за конкретни пациенти. Това може да доведе до по-добри резултати и по-малко странични ефекти. Може да помогне в идентифицирането на подходящи кандидати за клинични изпитвания, да предскаже резултатите и да оптимизира дизайна на изпитванията, което може да ускори процеса на одобрение на нови лекарства.

Очаква се, че развитието на AI и суперкомпютрите ще продължи да трансформира фармацевтичния сектор, като увеличи скоростта на иновации, подобри ефективността и намали

разходите. Въпреки това е важно да се обърне внимание на етичните и регулаторни предизвикателства, свързани с използването на тези технологии. Трябва да има много внимателно изготвена нормативна рамка, която да урежда широките възможности за използването на изкуствен интелект.

- Кои са основните рискове пред вашите прогнози?

- В ролята си на финансов директор често трябва да давам прогнози. Тези прогнози често са съпроводени от антураж от рискове и възможности. Много важно за нас е да разпознаваме риска и да се опитаме да го управляваме по най-добрия начин. От голямо значение е да останем конкурентоспособни. Конкуренцията постоянно се увеличава, влизат нови фирми на пазара, генеричните компании гледат също своите стратегии и бизнес, което може да повлияе на ценовата политика и продажбите на Astellas. Има и фактори, които не зависят директно от Astellas. ☺

“
Увеличава се
интересът към
ПЕРСОНАЛИЗИРАНА
МЕДИЦИНА И
НОВИ ПОДХОДИ ЗА
ЛЕЧЕНИЕ
”

Доверието към ЛЕКАРЯ

МЕДИЦИНА, БАЗИРАНА НА РЕЗУЛТАТИ И ПОЛЗИ
ЗА ПАЦИЕНТА – ТОВА Е МОДЕЛЪТ, КОЙТО
Д-Р АЛДИН АЛИ ПРИЛАГА В СЪЗДАНИЯ ОТ
НЕГО МЕДИЦИНСКИ ЦЕНТЪР ХАЙДЕЛБЕРГ

✍ Татяна Явашева

Имам един здравословен проблем, с който не мога да се справя, и затова идвам тук... С тези думи все повече хора стават пациенти на Медицински център Хайделберг на бул. „Черни връх“ 51 Г в София. Срещате ви с д-р Алдин Али, основател и двигател на този „остров“ на здравето. Ето защо го е нарекла Хайделберг...

„Стана така, че не аз избрах Хайделберг, а Хайделберг избра мен. Съдбата беше предвидила да отида там. Първият знак, който получих, дойде от голямото разочарование при кандидатстването да уча медицина в България през 2002 г. Когато се подготвяхме за изпитите, с моите съквартиранти в Ловеч гледахме филма „Анатомия“, който е за студентите в Хайделберг“, разказва Алдин Али. Още тогава той казва на приятелите си, че

ще учи точно там

където отвежда холивудската продукция. Дни след това в павилион за вестници вижда книгата „Да учиш в Германия“, в която се описват възможностите на университетите и пътя за кандидатстване. Алдин разбира, че спечели ли стипендия, ще може да следва извън България. Подава документите в 19 университета по медицина в Германия и първата покана, която получава, е от Хайделберг. Завършва медицина със стипендия, прави и докторантура. Започва да специализира вътрешни болести, после се премества в Баден-Баден, където почти завършва и специализацията си по

кардиология. Почти - защото настъпва COVID-19 пандемията и ситуацията в Германия рязко се променя. Тогава Алдин Али усеща как губи себе си и вече не напредва в своето развитие. Така взема решение да направи пауза от половин година и

да се върне в България

Проф. Иво Петров го приема в Asibadem City Clinic Сърдечно-съдов център, където довършва специализацията си. Минават три години и половина, а д-р Али е още в България. Той се отказва от кариерата на главен лекар в Германия или в Швейцария и избира път, желан от неговата душа. Да, понякога нещата сами се случват. Д-р Али дори не е мечтал да има свое здравно заведение. Но когато успява да реши проблем на свой пациент, с който никога преди това не се е справил, той връща у този човек доверието към лекарите. Тогава пред д-р Али изведнъж се отварят

нови възможности

и се стига до създаване на МЦ Хайделберг, който да е място за качествени медицински услуги. Младият лекар се заема сам да проектира всичко и се превръща в архитекта д-р Али. Негов партньор в това начинание става опитната бизнес дама и експерт в маркетинга Яна Балникова, която се ангажира с менажирането на всички бизнес и маркетингови процеси. За около 6 месеца Центърът е готов, като е спазена всяка буква на разпоредбите.

МЦ Хайделберг е отворен за всички пациенти. Услугата е на високо ниво и

у нас тя не се предлага никъде другаде по този начин. Когато посетите един лекар, ставате пациент на Центъра. Вашият проблем вече не е само ваш, а Центърът се заема с неговото решаване. Правят се консултации с други лекари в страната и в чужбина, ако се налага стационарно лечение, се организира всичко така, че пациентът бързо да попадне

в сигурни ръце

и да получи необходимата грижа. Това е медицина, базирана на резултати и ползи за пациента. Този подход изисква много енергия и отлична координация. Ако в страната не може да се осигури адекватно лечение, пациентите се изпращат в една от двете университетски клиники в Марбург или в Хайделберг. Тази услуга не е само за богати хора, тъй като се ползват и възможности на Здравната каса.

Изкуственият интелект (ИИ) е приятел на лекарите в Центъра. Кардиограмите на пациентите се записват в тяхно досие. При следващ преглед апаратът автоматично сравнява с предходната кардиограма и сиг-

нализира за промени. При измерване на артериалното налягане на краката, ако има стесняване или запушване, апаратът отново подава сигнал. ИИ е интегриран и в ехографите, които са от най-добър клас. Тази висока технология не просто улеснява лекарите, но води и до по-голяма точност на резултатите.

Тук се правят и инфузионни терапии, които по същество са регенеративни. Пациентът получава терапията индивидуално, прави се преглед, а после и изследвания. Установява се от какво той има нужда, после инфузиите се поръчват в Германия

персонализирано за всеки

Предлага се и пълна кардиологична и лабораторна диагностика. Гастроентеролог, специализирал дълги години в Германия, висококвалифицирани ендокринолози, опитни доктори по акушерство и гинекология също са на разположение, като скоро броят на лекарите става 16. Медицинският център започва да става привлекателно място за специалисти, които са готови да се завърнат в България, но искат

да продължат да работят по високите стандарти, на които са свикнали в чужбина.

Медицинският туризъм

се оказва привлекателна ниша, макар България да не е известна като такава дестинация: „Не съм си представял, че ще можем да навлезем в този сегмент. Само три месеца след отварянето на здравното заведение започнаха запитвания първо от българи, живеещи в чужбина. И настана наплив от хора. Отдадохме го първо на летния сезон, но после все повече пациенти споделяха, че са долетели в София специално за тази медицинска помощ. Идвали са хора чак от Дубай, избрали оптимума „цена-качество“, който може да се получи само в този регион“.

„Българският пациент е резервиран, когато му се случва нещо добро. В такава ситуация очаква или да му се навреди, или да му бъдат поискани много пари“ – това е установил д-р Али. Да превъзмогнат тази народопсихология е била голямата задача на Медицинския център. Малко повече от година след

Екипът ни е прецизно подбран,
уверява д-р Алдин Али



Красимир Свраков

отварянето на това място за здравна грижа, пациентите вече се идентифицират с МЦ Хайделберг и са спокойни, че проблемът им ще се реши. Амбициите на д-р Али са медицинската услуга да се промени

към още по-добро

и да се върне доверието на пациентите в лекарите. „В Германия щях да съм един добър доктор в някоя болница, а в България съм д-р Али, успешният лекар и човек“, споделя медикът. Той признава, че ключът към големия му успех е в това, че никога комерсиалното не е било на първи план. Всичко се прави с единствената цел – собственото му удовлетворение. Пациентите усещат тази добронамереност и дават доверието си на лекаря. Някога като студент Алдин Али се засичал в самолета за Германия с големия кардиолог проф. Чирков, който му казвал: „Момче, бъди себе си, прави всичко по перфектен начин и ще видиш, че хората ще ти повярват и ще ти дават титлата. Ней кой не може да ти я отнеме“. И д-р Али продължава да следва този принцип. ⑩

Нужни са повече грижи за мозъчното ЗДРАВЕ

ВСЕКИ ТРЕТИ ЕВРОПЕЕЦ Е В НЕГАТИВНАТА СТАТИСТИКА ПО ТЕМАТА, КОЕТО ВОДИ ДО ОГРОМНИ ЗАГУБИ ЗА ИКОНОМИКИТЕ, ПОСОЧВАТ НЕВРОХИРУРГЪТ ЧЛ.-КОР. ПРОФ. НИКОЛАЙ ГАБРОВСКИ И ЗДРАВНИЯТ ИКОНОМИСТ АРКАДИ ШАРКОВ

Яна Колева

- Проф. Габровски, кое наложи да се създаде фондация „Съвет за мозъчно здраве“?

- Мозъчните заболявания са голямо медицинско, научно и социално предизвикателство, а в обществото има твърде малко познание и разбиране за тях. Цел на фондацията е да подпомогне осведомеността на обществото за мозъчното здраве и заболяванията, свързани с мозъка, да подкрепя научни, изследователски и публични инициативи по тези теми.

- Какво сочи статистиката за мозъчното здраве у нас и в Европа, колко голяма е остротата на проблемите?

- Статистиката сочи, че един от трима европейци страда от заболяване или гранично състояние, свързано с мозъка. Това ясно показва мащаба на проблема. България не прави изключения от тази притеснителна статистика, като има и специфики. Една от задачите, които фондацията „Съвет за мозъчно здраве“ си постави миналата година, е да се направи Национален план за мозъчните заболявания. Амбицията ни е съвместно с научните дружества по неврология, психиатрия и неврохирургия да очертаем най-значимите проблеми и да набележим стъпки за тяхното решаване.

- Инсулт, болест на Алцхаймер, деменция имат все по-сериозно настъпление. Каква територия са завладели?

- Основен проблем при заболяванията, свързани с мозъка, е тяхното мно-

гообразие и сложност. В обществото има слабо разбиране за тях, а понякога дори и стигма. Деменцията е бич на нашето съвремие, който поставя огромни научни и социални проблеми.

- Има ли адекватна терапия и подкрепа при гранични състояния като хронично безсъние, хронично главоболие, депресия?

- Медицината се развива бързо и буквално ежедневно имаме новини за пробииви, нови препарати, техники, изделия. Включително и в изброените области. И отговорът ми е, че има адекватна терапия и подкрепа. Но има и огромно количество нерешени проблеми, заболявания и състояния, пред които засега сме безпомощни, но науката и медицината напредват уверено и унес правим много повече и за повече хора, отколкото преди 5 или 10 години.

- Как да се противопостави и има ли мисия „Превенцията е възможна“?

- Превенцията и профилактиката са крайъгълен камък на съвременната медицина и здравеопазването. Ранната диагностика е ключова за добрите резултати. България има програми и средства за превенция и профилактика, но основното е индивидуалната нагласа и култура, грижата за собственото здраве.

- Разполагаме ли с необходимите специалисти?

- За щастие - да. Технологично медицината в България вече е на добро ниво, но използването на апаратурата изисква добри специалисти. Обезпокоителната тенденция отпреди 15-ина години медици да напускат страната вече е сведена до нормален минимум

и дори се наблюдава тенденция някои специалисти да се завръщат от чужбина.

- Има и травматизъм, причинен от катастрофи. Как тротинетките например се оказват враг на удобството за бързо придвижване?

- Травматизмът, черепно- и гръбначномозъчната травма представляват голям медицински и социален проблем. И макар да са се подобрили възможностите ни да лекуваме, най-важно при травмата остава превенцията. Коланите, въздушните възглавници и каските са спасили много животи. Тротинетките обаче са пример за обратното - липса на правила и на контрол, поемане на излишни рискове, особено в тъмната част на денонощието. В резултат от това немалоко хора получиха тежки наранявания, а някои загубиха живота си.

- Г-н Шарков, може ли да се изчислят загубите за икономиката от все по-голямото задълбочаване на проблема с мозъчните заболявания?

- Миналата година в „Лансет“ бяха публикувани резултатите от дългогодишно проучване за цената на мозъчните заболявания, което показва, че 4,3 млрд. души, или 43% от световното население, страдат от мозъчни заболявания от различен тип. Това се равнява на 450 млн. години живот с увреждане, а икономическото изражение е 3% загуба от световния БВП, или 3,2 трилиона долара. Очаква се сумата да нарасне до 4,5 трилиона през 2030 г.

- Каква роля ще възложите на медиите в този процес по опазване на мозъчното здраве?

- Взаимодействието с четвъртата власт е задължително, ако искаме да бъде разбран мащабът на този проблем и нашите послания да достигнат до по-широката аудитория. Благодарим на сп. „Икономика“ за поканата да споделим нашите идеи за мозъчното здраве.

- Какви инициативи да очаква-

Теодора Нумков



Чл.-кор. проф. Николай Габровски е ръководител на Клиниката по неврохирургия на Университетската болница „Пирогов“. Той е председател на Българското дружество по неврохирургия и е главен координатор на експертния съвет по неврохирургия към Министерството на здравеопазването. Ключова за него тема са нововъзникващите технологии и иновации в неврохирургията.

Prof. Nikolay Gabrovski, Corresponding Member of the Bulgarian Academy of Sciences, is the head of the Neurosurgery Clinic of the Pirogov University Hospital. He is the chairman of the Bulgarian Society of Neurosurgery and the chief coordinator of the expert council on neurosurgery at the Ministry of Health. He has a keen interest in emerging technologies and innovations in neurosurgery.

ме от фондация „Съвет за мозъчно здраве“?

- Имаме напредък в разработването на Националния план за мозъчните заболявания и се очаква да обсъдим с научните дружества и заинтересованите страни следващите стъпки. Имаме подкрепа от държавата в лицето на Министерството на здравеопазването, Националната здравноосигурител-

на каса и други институции. Предстоят събития, свързани с травматизма от новонаблизащите превозни средства, но и проблемите при подрастване, свързани с употребата на новите социални мрежи като TikTok.

- Кои е най-острият проблем, който първи да се постави на масата за решаване?

- Трудно може да се излъчи само



Заман Делов

Аркади Шарков е здравен икономист от Експертния клуб за икономика и политика, автор е на редица анализи за здравеопазването, свързани с оптимизацията на публичния ресурс и достъпа до качествена здравна грижа. Преподавател е в СУ „Св. Климент Охридски“ и ВУЗФ. Член е на Обществения съвет към „Индекс на болниците“, а също е член и съосновател на Обществения консултативен съвет към БАС.

Arkadi Sharkov is a health economist from the Expert Club for Economics and Politics and is the author of a number of healthcare reports related to the optimization of public resources and access to quality healthcare. He is a lecturer at Sofia University "St. Kliment Ohridski" and VUZF. He is a member of the Public Council of the Hospital Index and is also a member and co-founder of the Public Advisory Council of the Bulgarian Medical Association.

една тема. България е лидер в негативната класация по смъртност и тежка инвалидизация от мозъчни инсулти. Много се работи по темата и има значителен напредък в организирането на центрове за лечение на мозъчен инсулт. Предстои много работа, която изисква подкрепа на медиите и широко информиране на обществото. ⑩



Brain HEALTH needs better care

EVERY THIRD EUROPEAN FALLS IN THE NEGATIVE STATISTICS ON THAT TOPIC, WHICH LEADS TO HUGE LOSSES FOR ECONOMIES, ACCORDING TO NEUROSURGEON PROF. NIKOLAY GABROVSKI AND HEALTH ECONOMIST ARKADI SHARKOV

Yana Koleva

Prof. Gabrovski, what prompted the establishment of the "Brain Health Council" Foundation?

Brain diseases are a major medical, scientific and social challenge, and there is very little knowledge and understanding about them in society. The foundation's goal is to raise public awareness of brain

health and brain-related diseases, to support scientific, research and public initiatives on these topics.

What do the statistics on brain health in our country and in Europe

dementia rates are increasing. What space have they conquered in society?

A major problem with brain-related diseases is their diversity and complexity. There is little understanding of them in society, and sometimes even stigma. Dementia is a scourge of our time, which poses huge scientific and social problems.

Is there adequate therapy and support for borderline conditions such as chronic insomnia, chronic headache and depression?

Medicine is developing rapidly and literally every day we have news about breakthroughs, new drugs, techniques, products. And this includes these issues. My answer is that there is adequate therapy and support. There are also a huge number of unsolved problems, diseases and conditions that we are helpless against for now, but science and medicine are advancing confidently and today we are doing much more for more people than we could 5 or 10 years ago.

Is prevention possible when it comes to brain health?

Prevention and prophylaxis are the cornerstone of modern medicine and healthcare. Early diagnosis is key to good results. Bulgaria has programs and means for prevention and prophylaxis, but the main thing is the individual attitude and culture to take care of one's own health.

Do we have the right specialists?

Fortunately - yes. Technologically speaking, Bulgarian medicine is already at a good level, but the use of the equipment requires good specialists. The pat disturbing trend of doctors leaving the country has now been reduced to a normal minimum and there is even a tendency for some specialists to return from abroad.

There is also trauma caused by accidents. How do scooters, for example, prove to be the enemy of the convenience of fast movement?

Traumas, craniocerebral and spinal cord injuries represent major medical and social problems. And although our treatment capabilities have improved, the most important thing in trauma remains prevention. Seat belts, airbags and helmets have saved many lives.

However, scooters are an example of carelessness - a lack of rules and control, taking unnecessary risks, especially in the dark. As a result, many people have been seriously injured, and some have lost their lives.

Mr. Sharkov, can the losses to the economy from the ever-increasing problem of brain diseases be calculated?

Last year, the results of a long-term study on the cost of brain diseases were published in The Lancet, which showed that 4.3 billion people, or 43% of the world's population, suffer from brain diseases of various types. This equates to 450 million disability-adjusted life years, and the economic impact is a 3% loss of global GDP, or \$3.2 trillion. This amount is expected to increase to \$4.5 trillion by 2030.

What role would you assign to the media in this process of protecting brain health?

Cooperation with the media is a must if we want the scale of this problem to be understood and our messages to reach a wider audience. We'd like to thank your magazine for the invitation to share our ideas on brain health.

What initiatives can we expect from the "Brain Health Council" Foundation?

We have made progress in developing the National Plan for Brain Diseases and are expected to discuss the next steps with scientific societies and stakeholders. We have support from the Ministry of Health, the National Health Insurance Fund and other institutions. We will organize events to inform about the risk of injuries from the new type of vehicles on our streets, but also about problems among adolescents related to the use of new social networks such as TikTok.

What is the most pressing problem that should be resolved first?

It is difficult to single out just one issue. Bulgaria is an unfortunate leader in the ranking of mortality and severe disability from strokes. A lot of work is being done here on this topic and there is significant progress in organizing stroke treatment centers. There is a lot of work ahead and it requires media support and broad public awareness. ⑤

show? How severe are the problems?

Statistics show that one in three Europeans suffers from a brain-related disease or borderline condition. This clearly illustrates the scale of the problem. Bulgaria is no exception to this worrying statistic, and it also has its own specifics. One of the tasks that the Brain Health Council Foundation set for itself last year is to create a National Plan for Brain Diseases. Our ambition is, together with the scientific societies of neurology, psychiatry and neurosurgery, to outline the most significant problems and to outline steps for their solution.

Stroke, Alzheimer's disease and

Нови книги от **Сиела**

„Острогумия“

от Иво Инджев

Остро слово, точен анализ и неподражаем сарказъм - „Острогумия“ събира най-добрите текстове от популярния блог ivo.bg, където вече над 17 години Иво Инджев безпощадно анализира, разобличава и осмива политическите и обществените абсурди и парадокси на нашето време. Между кориците на това издание са събрани над 1500 селектирани и хронологично подредени статии – една неумолима и проникателна хроника.



„Аристокрацията на Второто българско царство“

от проф. Николай Овчаров

В „Аристокрацията на Второто българско царство“ проф. Николай Овчаров хвърля светлина върху важни за историята ни, но слабо проучени въпроси - как е било устроено обществото по време на Второто българско царство; имало ли е феодализъм от западен тип и каква е била йерархията в българската аристокрация; имали ли са нашите боляри своя хералдика и замъци, какви са били техните ритуали, облекло. Загълбоченият труд е резултат от дългогодишни проучвания на археологически обекти и писмени източници - български, византийски, сръбски, влашки, молдовски, западноевропейски.



„Реките на времето“

от Евгения Кръстева-Благодеева

В „Реките на времето“ - роман по истински събития, Евгения Кръстева-Благодеева събира историите на два рода, преживели Балканската, Междусъюзническата и Първата световна война, както и ужасите в лагерите „Белене“ и „Куциян“. Съдбите на героите се преплитат с тези на славни личности от миналото като Димчо Дебелянов, полковник Владимир Серафимов - освободител на Родопите, цар Борис III, Димитър Талев, Владимир Димитров-Майстора, Елин Пелин и други.



„Приятната продуктивност“

от д-р Али Абдаал

В „Приятната продуктивност“ д-р Али Абдаал - най-влиятелният експерт по продуктивност в света с над 6 милиона абонати в YouTube, събира най-полезните си съвети от своите над 1000 видеа. Чрез научно доказани методи, използвани всекидневно от най-успешните лидери в света, д-р Абдаал ще ви помогне да превърнете работата в удоволствие, а продуктивността - в естествено следствие; да намерите смисъл в това, в което влагате времето си; да победите постоянно отлагане и да призовете нужната мотивация. 📖



Споделени тайни от МОМЧИЛОВЦИ

МАРИЯ И ИВАН ЦВЕТКОВИ, ЗАЕДНО СЪС
СВОИТЕ СИНОВЕ АНАСТАС, ЕВГЕНИ И
БОЖИДАР, ПОКАЗВАТ КАК КАМЪКЪТ НА
ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО СИ ТЕЖИ НА МЯСТОТО

✦ Яна Колева

Тук си свободен. Получаваш здраве. Отваряш сетивата си. Храниш душата. Създаваш топли спомени. Щастлив си - това обещава семейният хотел „Момчиловски тайни“ в Родопите. Негова движеща сила е Мария Цветкова, която тази година бе отличена от Първа инвестиционна банка за женско предприемачество и получи „Златна мартиеница“ от сдружение „Произведено в България“.

„Момчиловски тайни“ е не просто хотел, а гостоприемница с мисия: „Ние съхраняваме и предаваме на идните поколения ценностите и тайните за здраве и дълголетие, които пазим от дедите си. Помагаме на хората да намерят хармония със себе си и природата, а това е импулс за живот, изпълнен с емоционален и физически заряд за

реализацията на нови идеи“.

Първи стъпки

Началото на своя семеен бизнес Мария и Иван Цветкови поставят със стопанисването на къща за гости в Момчиловци. В обекта правят малък ресторант, в който сервират приготвена от тях домашна храна. Тогава започват да предлагат и специалния родопски чай, набран отново от тях самите. Мария забелязва, че гостите се впечатляват от простотата на нещата - да, истинските неща са простите неща, които докосват душата. Хората започват да ценят и да търсят точно това. А те избират да им го предлагат.

В търсене на формулата

След къщата за гости наемат рес-



Мария
Цветкова

торант в центъра на селото и го развиват шест години, с помощта и на своите деца. В един момент усещат тежестта на тази работа и решават да променят формулата, за да могат синовете им да израстват и в други желани от тях посоки. Насочват се към развитието и управлението на собствен хотел с ресторант. Купуват подходяща сграда ново строителство, правят довършителните работи и започват с нови сили и нова визия. Избират да развиват бизнес, който да обслужват със собствени сили, без да наемат хора. Хотелът е с 25 места. Ролите между двамата родители и тримата синове разпределят така, че всеки да има свой периметър и всички да се допълват.

Хора с корен

Мария и Иван са родени и израстнали в Момчиловци - кореняци са, казват. Останали в родното си място, защото направили своя личен избор. През 2008-а, когато започва голямата криза, 5-членното семейство остава само с нейната учителска заплата за препитание. Дават си една седмица да решат как да продължават. И когато иде реч да вземат окончателното решение, в един глас двамата съпрузи отсичат: Камъкът си тежи на място-

Хотел „Момчиловски тайни“ посреща гости през цялата година



Близнаците Божидар и
Евгени (вдясно) са готвачи
в семейния ресторант, но
се изявяват и като гайдари

мо. Усещат, че пред тях ще се отвори път на успеха. Цената на това решение е платена с ненощна работа. Но сега берат добрите плодове на съзнателния избор и на децата си Анастас, Евгени и Божидар, предпочели също да останат в Момчиловци. Двамата близнаци са готвачи в семейния ресторант, а по-големият им брат се е заел с маркетинга и комуникацията. Същевременно Евгени и Божидар са гайдари и развиват това свое призвание. Анастас вижда потенциал в строителството и вече прави еднофамилни къщи. Купуват ги основно семейства с малки деца, родителите работят онлайн, което им позволява да се преместят далеч от големия град.

Силата на традициите

Още когато е учителка, Мария паралелно е предприемач. И вече близо 20 години тя и съпругът ѝ се посвещават на различни дейности, водени от своя усет и от вътрешния си барометър. Когато човек има мечта, когато е наболагателен, забелязва неща, на които другите не обръщат внимание. Преди 10 години в Момчиловци през лятото почти не е имало туристи, сега тенденцията е това да е по-силен сезон, тъй като хората са привлечени от „зеленото слънце“ в Родопите. Те усещат как от планината вземат повече сила: „В този бизнес най-важното е да създаваме уют за хората и интересни възможности да се докоснат до при-

родата и човешкото в човека“.

Бързай бавно

В това малко селище туристите идват главно заради мястото, а и заради доброто обслужване, което се дава от душа. Отношение, чистота и храна са магнит за гостите в хотела. За Мария Цветкова няма черна работа, всичко прави от сърце. И това се усеща като дух на хотела. Кое я държи в постоянна кондиция, при толкова много работа? Избрала е и ролята на ски учител, така през зимата прекарва доста време на пистите, а после се връща и с нови сили продължава да разкрива на гостите „момчиловските тайни“. Неспирен е нейният хъс: „Когато пристигнат в хотела, всички спират да бързат. И като виждаме удовлетворението в очите им, ни се иска още повече да им допринесем. Наградата за нас е, когато гостите се връщат отново и водят приятели“.

Голямата работа

Мария Цветкова споделя, че в ресторанта има маса със стъкло, под което са поставени много билки. Всички искат да седнат на нея, за да усетят величието на природата. И още: „Момчиловци се променя бавно, но върви в правилната посока. Ако трансформацията става бързо, енергията и отношенията няма да са същите. Трябва да вървим напред с умерена и премислена стъпка. Малките стъпки правят голямата работа. Това на-



Билките за
специалния чай са от
района на Момчиловци

селено място е за ценители. Музеят на илюзиите, създаден от актьора Ненчо Илчев, културно-историческият музей, спортната зала на Мартин Дрumeв, църквата, 30-те параклиси, маркираните пешеходни маршрути и още много неща са важна част от притегателната сила на Момчиловци“.

Рецепта за дълголетие

Сега семейство Цветкови развива три бизнеса - хотелът „Момчиловски тайни“, строителството и билковият чай. Концепцията продължава да се разширява, прибавят нови продукти и предложения, с които да разкриват и други тайни от Родопите. Казват, че всичко, което правят, е за хора, които имат усет към същината, а не към лъскавината. И нека всеки, който иска да научи момчиловските тайни за дълголетие - какво да добавя всеки ден към тялото и душата си, да започва в хотела на семейство Цветкови. Там може да се сдобие с рецептата.

В Момчиловци хората обичат да казват, че хубав кон, хубава жена и хубави преживявания не са за сиромас човек. Защо? - Това Мария и Иван ще ви обяснят на сладка раздумка. ☺





„ВИЛА ЯМБОЛ“

100 години традиция за отлични вина

ОТ МАЛКА КООПЕРАЦИЯ ДНЕС ИЗБАТА Е ПАЗАРЕН ЛИДЕР С ВИНА СВЕТОВНИ МЕДАЛИСТИ

В българската винарска индустрия малко изби могат да се похвалят със 100-годишна история и успехи както в създаването на елитни колекционерски серии, така и в производството на най-продаваните марки на пазара. „Вила Ямбол“ е един от тези редки примери, съчетаващ вековни традиции, страст към качеството и иновативен подход.

Богата история

Когато група ентузиастични основатели Лозаро-винарската кооперация „Мискет“ през февруари 1924 г., никой не е предполагал, че поставят началото на бъдеща винена империя. В онези следвоенни години ам-

бицията е била просто да се организира по-добре производството на местните земеделци и да се запази богатата винарска традиция на региона.

През десетилетията избата преминава през множество трансформации - от малка кооперация до държавно предприятие през социалистическия период, а днес - като част от най-големите винопроизводители в страната. През 90-те години винпромът се утвърждава като водещ износител на висококачествени вина за скандинавските държави и Япония. При всяка промяна обаче сърцето и душата на „Вила Ямбол“ остават непокътнати - от-



гадеността към създаване на автентични вина, които отразяват уникалния тероар на региона.

Избата управлява впечатляващите 10 000 декара лозя, където се отглеждат 15 различни винени сорта. Най-ценни са микрорайоните за производство на лимитираната серия Vineyards Selection - в Тополица, Тенево, Болярово и Карагеоргиево. Лозята са засадени според „Розата на ветровете“ - моряшки ориентир, показващ силата, посоката и интензитета на вятъра. Те се намират в екологично чисти райони, далеч от пътища и големи градове.



Експертен екип и признание

Любопитен факт е, че технологичният екип на винарната се състои изцяло от жени. За последните пет години „Вила Ямбол“ е спечелила над 250 медала и отличия от най-престижните световни състезания. Тази година например избата постигна забележителен успех на престижния Vinallies Internationales във Франция, организиран от Съюза на френските енолози, където спечели общо шест медала - два „големи златни“ и четири златни отличия, потвърждавайки високото качество на българското вино на световната сцена.



Екипът, начело с Красимир Аврамов, е спечелил над 250 медала и отличия

Един от големите ѝ успехи идва през 2023 г., когато червеното вино Vineyards Selection, реколта 2017 от микрорайон Тенево, печели титлата „Най-добро червено вино“ сред всички представени моштри от целия свят на друг престижен конкурс - Concours Mondial de Bruxelles. „Това признание е резултат от безкомпромисна отгаденост към всеки етап от производството - от лозето до бутилката,“ споделя изпълнителният директор Красимир Аврамов. Не по-малко впечатляващи са постиженията в категорията на пенливите вина. Естественото пенливо Blanc de Blancs от серията Vineyards Selection (на снимката) печели две златни отличия, доказвайки, че българското вино може достойно да се съревновава с най-добрите френски образци от областта Шампан.

Особена гордост за избата е серията KAVILE - най-награждаваната родна марка вино на световни състезания, която отгава почит на богатото тракийско наследство на региона. Всяка бутилка, украсена с образа на богинята Кибела, разказва древна история - история за земя, благословена да ражда най-хубавото грозде, и за хора, които столетия наред го превръщат в изкуство.

Философията на избата е ясна - качеството трябва да изпреварва цената, а в портфолиото им не трябва да има нито едно слабо вино. Със своите 100 години история, изключителни постижения и неуморен стремеж към съвършенство, „Вила Ямбол“ продължава да бъде един от стълбовете на българското винопроизводство и достоен представител на богатите традиции на Ямболския регион. ☺



Лозовите масиви за колекционерската серия Vineyards Selection са специално подбрани като климат и тероар. Лозята в микрорайон Тенево.



Магията на СПА...

www.estespa.bg

ЗЛАТНИТЕ РЪЦЕ

на майстора

ВЛАДИМИР ПЕТРОВ
ПРАВИ УНИКАЛНИ
ИЗДЕЛИЯ ОТ ДЪРВО,
НО ВЪРВИ КЪМ ПРЕДЕЛА НА
ЖЕЛАНИЕТО ДА ПРОДЪЛЖИ
ДА Е ПРЕДПРИЕМАЧ

▲ Яна Колева

Някога занаятчиите са били сред най-уважаваните хора. С ръце и ум те са правели чудеса. Днес машините промениха хората и тяхното отношение към истински стойностните неща. За да те нарекат майстор, се иска майсторлък. Но за да останеш в занаята, това не е достатъчно. Срещате ви с Владимир Петров, който прави „уникални изделия от дърво“. Изработва и дървени лъжици, но като знае колко труд е вложил само в една от тях, предпочита да използва други прибори. Ето защо...

Над 20 години Владимир правил бижута и изделия от камък. Но през 2018 г. в село Джурово край Правец създава дърводелска работилница по европроект, за да има повече работа за местните хора: „Тогава въобще не знаех с какво се захващам“. Към този проект го отвежда ентузиазмът да съчетава камък и дърво. По европейска програма за социално предприемачество се заема с тази трудна задача. Рискът е огромен. Банките отказват да финансират проекта. Но Владимир взема заеми от приятели. През работилницата преминават около 30 души. Наем е и човек, който да ги обучава. Оказва се обаче, че тези хора нямат трудови навици, не спазват работна дисциплина. Грантът е 100%, а парите отиват за заплати и осигуровки на хората, малка част са за материали и машини. Наемът на помещението не се покрива, както и всичко, което се изгаря, докато работниците се учат кое как се прави. Проектът е за 300 хил. лв. и на Владимир още му те-



Владимир Петров обича своя занаят и наличието на клиенти разширява границите на моженето и майсторлъка му

жат неизплатени заеми. Затъвяването е голямо. В рамките на 2-3 години работилницата приключва дейността си. Но този опит е обеща на ухото му и той повече не иска да участва в програми, поради което не кандидатствал за подпомагане на своя занаят по Програмата за развитие на селските райони.

Функционалност

Сега ползва работилница в София. Изработва основно функционални и

използваеми изделия - дъски за рязане, бъркалки, купички. Прави също дървени скулптури и фигури. Не обича правилните форми и идеалната гладкост, стреми се да подчертае структурата на дървото и всяко произведение да има свой облик и дух. Най-продавани са дъските за рязане. Но с две ръце сам човек не може да направи много неща.

Съвместимост

Обработката на дърво е стар за-



© Кристиан Сираков



наят. И ако човек има умения, плюс полет на фантазията, може да създаде какво ли не. Тази професия позволява да се съчетават различни материали. Освен с камък, Владимир има идея да съвместни дървото с метал и керамика, да работи заедно с други майстори, за да направят по-забележими неща. Работата с дърво не е лек занаят, а ръчният труд не получава дължимото, тъй като вносът на машинни изделия подбива цените. И все пак Владимир често чува „Златни ти ръце, майсторе“, когато хората се впечатляват от неговите нестандартни творения.

Уникат

Като връх в работата си готвук посочва една маса уникат, която прави по време на европроекта. Попада на хубав материал и половин година мисли какво може да се изработи така, че неповторимата шарка на дървото да се запази. От това става нестандартна маса. Тя е купена за предстояща сватба от бащата на булката, върху нея младоженците да скрепят с подписи своя съюз. Темата на това специално събитие е „Дърво“ и изборът пада на този уникат. Като подарък младоженците получават от майстора няколко дървени лампи.

На ръка

През работата с дървото Владимир разбрал, че има хора с нестандартно мислене, които търсят нестандартни неща. Когато вложеният от него труд бъде оценен високо, това го вдъхновява. Съвременните машини правят много еднакви бройки без дефект, но ръчната изработка няма аналог. Затова и Владимир



Петров предпочита да работи само на ръка. Любопитството и решимостта да мине отвъд познатото вдвигат развитието на неговото можене в занаята. Предиизвиква се сам и все повече се насочва към направата на „неща, които не съм виждал“. Но припомня и онази стара приказка, че най-хубавото изделие е продаденото. Той знае две и двеста, тъй като е в занаятчийството от 1993 г.: „Имал съм гениални хрумвания, от които едва съм се измъкнал. Защото хората не оценява тяхната реализация“. Решил да прави специални свещници от кристални греди, купил машини от САЩ, дал много пари за камъни, клиентите им се развали, но отминавали, без да купят....

Големите идеи

Днес Владимир признава: „Приключих с големите идеи“. Толкова се е опарил, че предложат ли му изгодна сделка, си мисли как магзарето го канят

на сватба, за да носи самара. Според него късметът е случайно събитие, на което не може да се разчита, а само упорит труд, усилия и добро планиране водят до резултат в бизнеса. Напоследък му минават мисли да се откаже от занаята и да си намери друга работа. Защото е „ужасяващо да си предприемач в България, особено за човек, който прави ръчни изделия“.

Посока

Геолог по образование, има и магистратура „Социална работа с деца и семейства“. Като човек със сърце, отворено към доброволчеството, обича да помага на хора в нужда. Но за да има по-осезаем ефект, трябва да обедини усилия. Освен време и експертиза, са нужни и средства. И въпреки всичко мечтата на Владимир Петров е да се отдаде на социална работа. Навярно защото твърде добре знае какво е днес да си занаятчия в България, а и защото не е свикнал да му е лесно... ☺



Автопортрет при изгрев

СТЕНОПИСИ, МОЗАЙКИ, ВИТРАЖИ – ТОВА МОНУМЕНТАЛНО ИЗКУСТВО Е ПРОЯВА НА ИСТИНСКИЯ ЛУКС В АРХИТЕКТУРНАТА СРЕДА, УВЕРЯВА ПРОФ. ОЛЕГ ГОЧЕВ

Татяна Явашева

Да създаваш, да твориш е най-хубавото нещо на света. Изкуството е единственият начин човекът да се почувства Бог. И няма по-велико от това - от нищо да създадеш нещо и то да остане, да има смисъл, да носи послание, да е красиво. Тези думи принадлежат на проф. Олег Гочев, който през април показва своята юбилейна изложба „Перспективата на времето“ в галерията на СБХ на ул. „Шипка“ 6 в София. „Фантастично добър автор с интересни находки и умели деформации“ - така го обрисова проф. Валентин Старчев, разглеждайки експо-

Небе над Мелник

Ласка



Перспективата на ВРЕМЕТО

зицията.

Път

Дългогодишен преподавател по стенопис в НХА, гостуващ лектор във ВТУ „Св. св. Кирил и Методий“, както и в Питсбъргския университет в САЩ, сега проф. Гочев продължава да обучава студенти в НБУ. Той има богата творческа биография. Реализирал е над 40 стенописни произведения, участвал е в множество национални, международни и специализирани художествени изложби в България и в чужбина, осъществил е 23 самостоятелни изложби. Работи в облас-



Докосване на небето чрез протягане

тта на пощенските марки и карти. Олег Гочев е единственият българин, създал монументална фасадна творба в града на стенописиста Мексико сити - „Мартеница за Мексико“ е с големина почти 100 кв. м. Осъществил е колективен стенопис „Човекът и науката“ в Питсбъргския университет.

Възприятия

Най-важното умение, за да станеш добър стенописец, е да чувстваш пространството: „Повечето художници имат „дефекта“ да виждат всичко като плоскост. Нашето изкуство се прави на стена, но то живее в архитектурната среда. Голямо по размер, променя го характерът на светлината. Това, което става със стенописиста у нас, няма аналог по света. Кризата на прехода в България деформира отношението към това изкуство. В САЩ градската среда не може да съществува без стенописи. Тук започнаха да се правят графити, а те са създавани на Запад още през 80-те години“.

Къде живее изкуството

В банки и бизнес сгради, летища, гари и други обществени места в развития свят има много стенописи, мозайки и витражи, защото са елитарно изкуство. Точно с такива монументални произведения се демонстрира красота, лукс, богатство. В летището на Сан Франциско може да се види цял декор витраж, изработен чрез много скъпа техника. Архитектурата е утилитарна и само

намесата на художника превръща това пространство от обитаемо и ползваемо в духовно. Изкуството одухотворява, разкроява и осмисля, казва още проф. Гочев.

Академия

Образованието отваря сетивата за онова, което други са създали... И когато Олег Гочев завършва НХА, тогавашният ректор проф. Величко Минеков казва в своето слово: „Сега завършвате Художествената академия и влизате в Академията на живота“. Разбрал посланието, след като минало време в търсене на себе си, на своя почерк и стил като автор. По-късно осъзнал как-



Автопортрет във френски прозорец

во стои и зад думите на Хуан Миро, който казвал, че се вдъхновява дори от един мъничък конец и така му хрумва идея какво да нарисува. Олег Гочев има свой творчески процес, при който вътрешното изчистване отваря пространството за сътворяване: „Ставам духовно огледало на света“. В такъв момент човекът изчезва, остава само художникът, който създава. Сюжетът се появява от нищото... И ето послания от „Академията“ на проф. Гочев: „Днешният художник трябва да е образован, колкото повече - по-добре. Много трябва да се работи, както старите майстори. Добрите художници рисуват много“.



Латинка и мостът Голден Гейт



Открийте истински емоции
и наслада за сетивата в
лятната градина на *Este Restaurant*!



+359 879 814 323 | restaurant@este.bg | Николай Хайтов 3А, София



NAVIBULGAR®
SINCE 1892



2000

Privatisation of
Peshtera plant



Company
milestones

2007

Acquisition of coccidiostat
range from Merial Inc.
including a production site
in St. Louis, USA



2012

New production plant
opened in Razgrad, Bulgaria



2016

Acquisition of products and
manufacturing capabilities
from Zoetis, USA



2018

Acquisition of Qalian, animal
health division of Neovia
from InVivo Group, France
and expansion of our
biosecurity range



2018

Acquisition of AgriLabs
product lines in Lincoln,
Nebraska, USA

2019

New fermentation plant
opened in Peshera, Bulgaria



2024

New vaccine
plant
opened in
Razgrad, Bulgaria