

ИКОНОМИКА

СЕРГЕЙ СИНДРАКОВ:

BUILDEX
НАЛАГА ВИСОКИ
СТАНДАРТИ В
СТРОИТЕЛСТВОТО

*SERGEY SINDRAKOV:
BUILDEX SETS
HIGH STANDARDS IN
CONSTRUCTION*



Shaping livestock solutions

Huvepharma® is a fast-growing, global pharmaceutical and nutrition company with 25 years of experience in animal health and nutritional solutions for livestock and human health products. With responsibility for the whole production process from strain to shelf, we deliver high-quality solutions that improve the health, welfare, and performance of livestock animals worldwide.



BUSINESS FORUM

One Way Forward

February 17th 2026
Hilton Sofia



Partners



6



06.....Напред към роботизираната икономика

16.....Сергей Синдраков: Buildex налага високи стандарти в строителството
Sergey Sindrakov: Buildex sets high standards in construction

24.....Ескалация на глобалния риск

42



28.....Стратегии за новия многополюсен свят

32.....Барометър 2026

38.....Защо Букурещ не бърза за еврозоната

40.....Все повече хора живеят без дългосрочна перспектива

42.....Иде ли захлаждане на имотния пазар

58



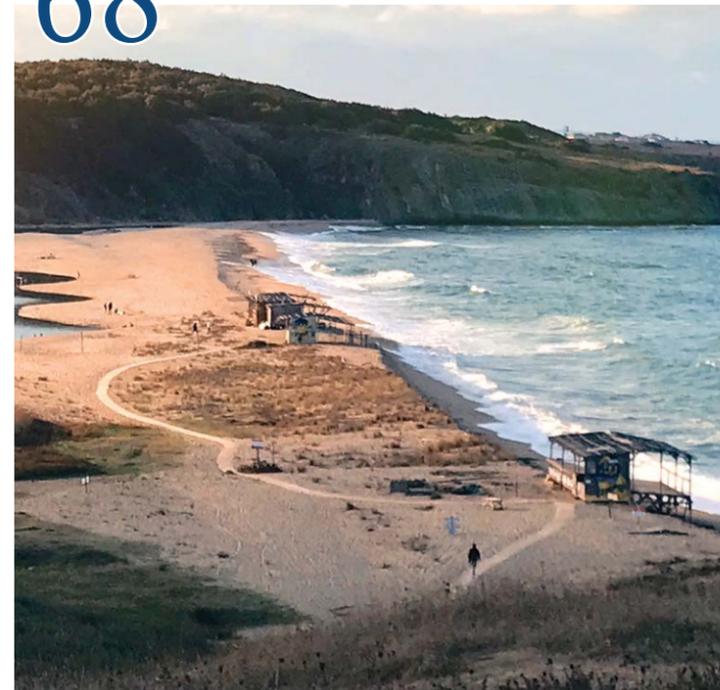
44.....Тайните на добрия търговец

46.....Как порастват големи компании

48.....Нов етап на техно еволюцията

50.....Мая Александрова: България осигурява 14% от медта в Европа

68



52.....Евелина Славчева: Мостът между науката и бизнеса се гради и от двете страни

54.....Модерен дизайн за финансови продукти

56.....Златни правила за ефективен нетуъркинг

58.....Заплатите излизат на светло

62.....Мисия „Щастие“ на работното място

66.....Залезът на българската обувна индустрия

68.....Ще затвори ли врати туристическият зоопарк

72.....СОФИНВЕСТ - Силата, която движи бъдещето

74.....Как се отглежда доверие

76.....Денят на биоразградимите опаковки

78.....Кой преобръща правилата

80.....Звездният блясък на Jimmy Choo

82.....Магьосникът с боя

86.....Нови книги от Суела

88.....EAST PLAZA HOTEL - нов петзвезден символ на лукс и бизнес престиж в София



Невена Мирчева,
главен редактор

В ТЪРСЕНЕ НА БАЛАНСА

2026-а година започна с „черен лебед“ - рядко събитие, но с огромно въздействие - и точно затова може да преобръне познатия ни рег. Едва в третия ден от годината САЩ нападнаха Венецуела и задържаха президента Николас Мадуро, който бе изправен пред съд по обвинения в наркотероризъм и други престъпления. Доказателство, че светът остава арена на все по-висок геополитически риск. И това е резултат от различни мезатенденции, които продължават своето разгръщане. Сред тях са преходът от двуполосен модел към многополюсност в международната политика, продължаващата икономическа и търговска война и изострящата се конкуренция между САЩ и Китай, напрежението във въоръжаването и технологиите. Войната в Украйна и напрежението в Близкия изток също остават значими рискови фактори.

На фона на тези глобални турбуленции, България започна своята най-голяма финансова трансформация в новия век - с приемането на еврото. Първите дни са съпроводени от обръкване и скептицизъм, но в дългосрочен план перспективите и очакванията са положителни. В същото време страната ни се носи на поредна вълна от политическа нестабилност с предстоящи през годината парламентарни и президентски избори. Кои са трудните решения, които трябва да се вземат, и какви са шансовете това да се случи - коментирам експертите в рубриката „Бизнес барометър“.

Както в началото на всяка нова година, представяме няколко опита за прогнози какво ни очаква в един свят на разпадащи се правила или изобщо без правила. Къде ще се окажат новите равновесни точки - предстои да открием заедно.

Приятно четене!

Действителен собственик: Дарина Тотева Тодорова, 100%

Списание „Икономика“. София 1111, ж.к. „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

Партньорско и нередакционно съдържание се отбелязва с ○

Дизайн: Бранд Медия България ЕООД; Фото: Красимир Свраков; Фото корица: Борислав Данчов

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



НАПРЕД КЪМ РОБОТИЗИРАНАТА ИКОНОМИКА

БЪЛГАРИЯ МОЖЕ ДА ИЗГРАДИ НИШОВИ КОМПЕТЕНЦИИ, КОИТО ДА ДАВАТ СПЕЦИФИЧНО ТЕХНОЛОГИЧНО ПРЕДИМСТВО

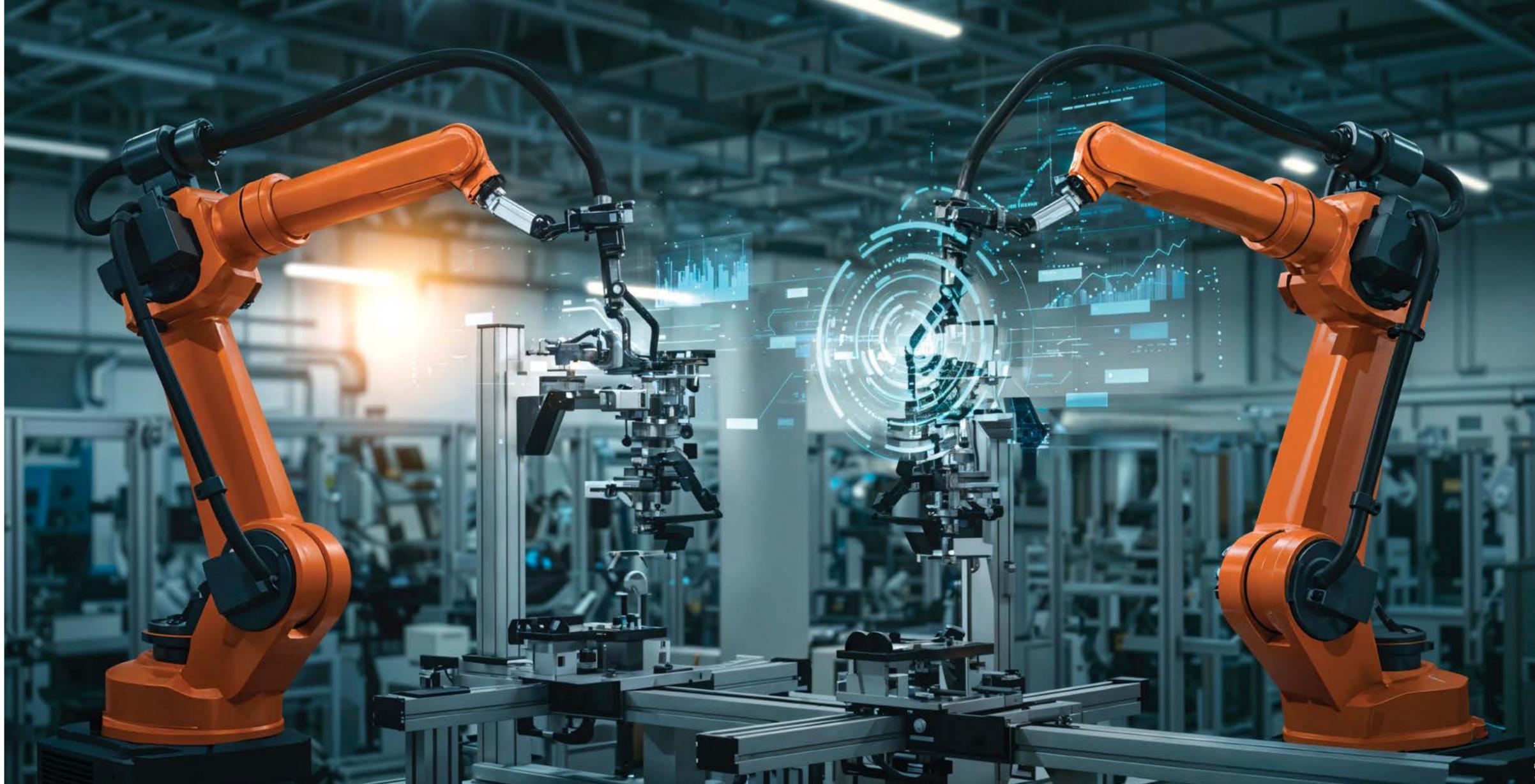
✍ **Татяна Явашева**

В последното десетилетие светът навлезе в етап, в който роботиката и изкуственият интелект (AI) не са просто иновации, а ключов фактор за продуктивност, конкурентоспособност и икономически растеж. От автономните роботи в логистичните центрове до интелигентните системи, подпомагащи различни области дори на здравеопазването, тези технологии променят начина, по който работим, произвеждаме и създаваме стойност.

На глобално ниво инвестициите в AI и роботика бележат бърз растеж. Големите технологични центрове - САЩ, Китай, Япония и страни от Западна Европа, влагат милиарди в разработка, внедряване и развитие на интелигентни машини. През последните години колаборативните роботи (cobots), автономните мобилни роботи (AMR) и машинното обучение се превърнаха от научни фантазии в конкретни инструменти за индустрии с висока добавена стойност.

Световни тенденции

Важен момент в развитието е интеграцията между изкуствен интелект и роботите. Роботите не само изпълняват предварително зададени движения, а „разбират“ средата си чрез сензори и AI алгоритми за локализация, планиране и адаптация на действията. Това отваря възможности за добра координация в динамични условия и за висока точност при сложни задачи в прецизни производства и дори в хирургията. Човекът и машината са във все по-голямо сътрудничество помежду си. AI има съществена роля в анализа на големи данни до автоматизация на бизнес процеси, което допълнително увеличава ефективността на взаимодействието между физическа роботика и дигитални системи.



Къде сме ние

В България роботиката и изкуственият интелект все още не са масово внедрени, но тенденцията сочи ускорено навлизане, особено през последните 3-5 години. Български фирми и стартови работят в специфични ниши - мобилни роботи, интеграция на AMR в логистика, роботизация на рутинни производствени процеси. Развитието се основа на няколко фактора. На първо място е наличие на инженерни таланти и добро техническо образование, тъй като България има традиции в математиката, инженерството и автоматизацията. Софтуерното инженерство и AI изследванията се развиват с подкрепата на университети и частни инициативи. Местни компании вече предлагат роботизирани системи, които намират приложение в малки и средни производства - от палетираща до

фрезоване и заваряване. Съществува и растящ интерес към втора употреба индустриални роботи - те са направени от западни производители, реконструирани са, предлагат се на достъпна цена и дават възможност на малки и средни фирми да автоматизират процеси, без да инвестират в скъпи нови системи.

Прегизвикателства

Пред България стоят ясни предизвикателства, от които зависи интензивността на развитие и внедряване на тези високи технологии. Спиратка е недостигът на квалифицирани кадри, които не само да имат инженерна диплома. Успешното внедряване на роботи и изкуствен интелект изисква опит в реална производствена среда, нужни са и интердисциплинарни умения. Малките фирми често нямат ресурс или експертиза да интегрират автоматизация без външна помощ.

Като образователен пропуск се отчита липсата на достатъчно програми, които да подготвят кадри за работа с AI и интелигентни машини. Нужни са политики, които да стимулират внедряване на роботика и AI в реални производства, казват представители на малки и средни предприятия. Образованието и институциите, от които зависи гъвкавостта на учебните програми, не може още дълго да остават глухи за потребностите на бизнеса.

Перспективи пред България

Бъдещето на роботиката и AI у нас е свързано с визия за развитието на тези технологии и тяхното внедряване. За да се задържат младите таланти и да се подготви следващото поколение инженери, България трябва да разшири образователните си про-

грами - от университетски курсове по роботика и машинно обучение до практически лаборатории в училищата, които формират интерес още от ранна възраст. Сътрудничеството между университети, изследователски центрове и индустрията ще осигури двустранен поток от знания - научни разработки, адаптирани към реални нужди, и практическа обратна връзка към академичните програми. Достъп до финансиране, обучения и интеграционни услуги ще улесни МСП да започнат автоматизация. Изграждането на технологични хъбове и лаборатории извън големите градове може да е правилната стъпка към създаване на условия за развитие в регионите, където младите хора да видят нова перспектива.

Накъде

Роботиката и AI променят производството и услугите в целия свят.

България може да изгради нишови компетенции, които да я поставят в специфични технологични сегменти. Това изисква инвестиция в хора, образование и партньорства, но води до по-висока производителност, устойчивост и конкурентоспособност. Предстоящото изграждане на фабрика за изкуствен интелект у нас е стратегическа стъпка, която може да ускори дигиталната трансформация на икономиката, да привлече високотехнологични инвестиции и да позиционира страната като регионален център за развитие и внедряване на AI решения. Ако роботизацията и AI бъдат възприети като необходим инструмент за бизнеса, България има нужните условия да създаде технологична база, която да служи на местните фирми, но да е ориентирана и към външните пазари.

Представяме гледната точка на трима предприемачи:

Яни Лозанов: Изкуственият интелект променя бизнес играта

ЦЕННИ ЩЕ СА ХОРАТА, КОИТО СЕ АДАПТИРАТ И РАЗВИВАТ УМЕНИЯ В НИШИТЕ, НЕДОСТЪПНИ ЗА AI

Изкуственият интелект (AI) вече е реален инструмент за конкурентоспособност. Това подчертава Яни Лозанов, основател и изпълнителен директор на „Етера Технологжис“ - компания, специализирана във внедряване на решения, интеграции, консултации и обучения, свързани с AI. Екипът е малък, но е ориентиран към ефективност, като целта е всеки експерт да има продуктивността на трима чрез правилно използване на AI. Мисията на „Етера Технологжис“ е да подпомага малките и средните предприятия да разберат технологията, да вземат информирани решения и да въведат AI като стратегически актив за растеж и оптимизация. По темата за нарастващата роля на изкуствения интелект предлагаме мнението на Яни Лозанов, който в конкурса „Мистър и Мисис Икономика 2025“ получи специалната награда AI Ambassador:

Ние не можем да кажем дали в бъдещето изкуственият интелект ще превземе света, но сме сигурни, че бизнесите и хората, които го игнорират, ще останат в миналото. Изкуствен интелект има още от 1956 г., но не по начина, по който го познаваме днес чрез чатботовете. AI съществуваше много преди ChatGPT да бъде създаден. Винаги съм се възхищавал на машини, които предприемат действия и вземат решения. Насочих се към тази технология, когато това бяха само базови алгоритми, които помагала например по определени критерии да се класифицират хора или да се генерират изображения. Така започна моята страст към AI.

Когато технологията напредна, видях в нея

бизнес ниша

Върнах се от Германия и се зах

да развивам решения, които дават големи конкурентни предимства. Разбрах, че това е инструмент, който може да помогне на българския бизнес да расте. Започнах да водя лекции за изкуствен интелект и постепенно преминах към въвеждането му в компанията.

Няма точна дефиниция за интелект. Според моята представа това е способността на дадена система - биологична или механична, да решава проблеми, като използва и комбинира информацията и ресурсите, с които разполага. Маркетингът на тази технология е много силен, но по същество тя представлява статистическа формула, която на базата на входни параметри изчислява най-подходящия изход. Технологията се ускори, когато бяха преодолени

двете големи ограничения

- процесорната мощ и липсата на достатъчно данни. Затова има няколко „зими“, в които развитието е било замразено. Днес има огромни фабрики за AI, а интернет генерира неизмерими масиви от данни. Ключов момент е и появата на ChatGPT, който е близък до хората.

Ще създам нова фирма, която да развие идеята за OneAI - с фокус „не върху дървото, а върху цялата гора“. Фирмите днес често стигат третата бариера на AI - контекстът. Контекстът е важен и за бизнесите дори се налага да променят начина си на функциониране: нужно е да набавят всевъзможна информация, свързана с дейността, и да я предават на AI, за да има максимално богат контекст. OneAI ще събира всички данни за компанията и ще изгражда нейния профил. Всеки служител ще има свой AI асистент, който ще познава компанията по-



© Списание Икономика

Яни Лозанов е основател и изпълнителен директор на „Етера Технологжис“

добре от самия него.

Концепцията OneAI

позволява навлизане в дълбочина - AI може например да забележи поведението, подобно на такова, което в миналото е довело до провал на проект. AI е напълно открит - показва силните и слабите страни както на всеки служител, така и на собственика, предупреждава за негативни сценарии и дава препоръки.

Нашата цел е да покривем всички аспекти - първата задача е бизнесът да разбере същността на технологията и как да я използва за стратегическите си цели. Да дадем за пример добивна компания. Започваме с автоматизация на документообработката. После AI може да помага в процесите по добив - да предсказва количества, търсене, да предупреждава за повреди на машини, преди да са се случили. Може да управлява складове, дори охраната може да се оптимизира чрез дронове.

В Китай вече има фабрики, в които машини работят в пълен мрак.

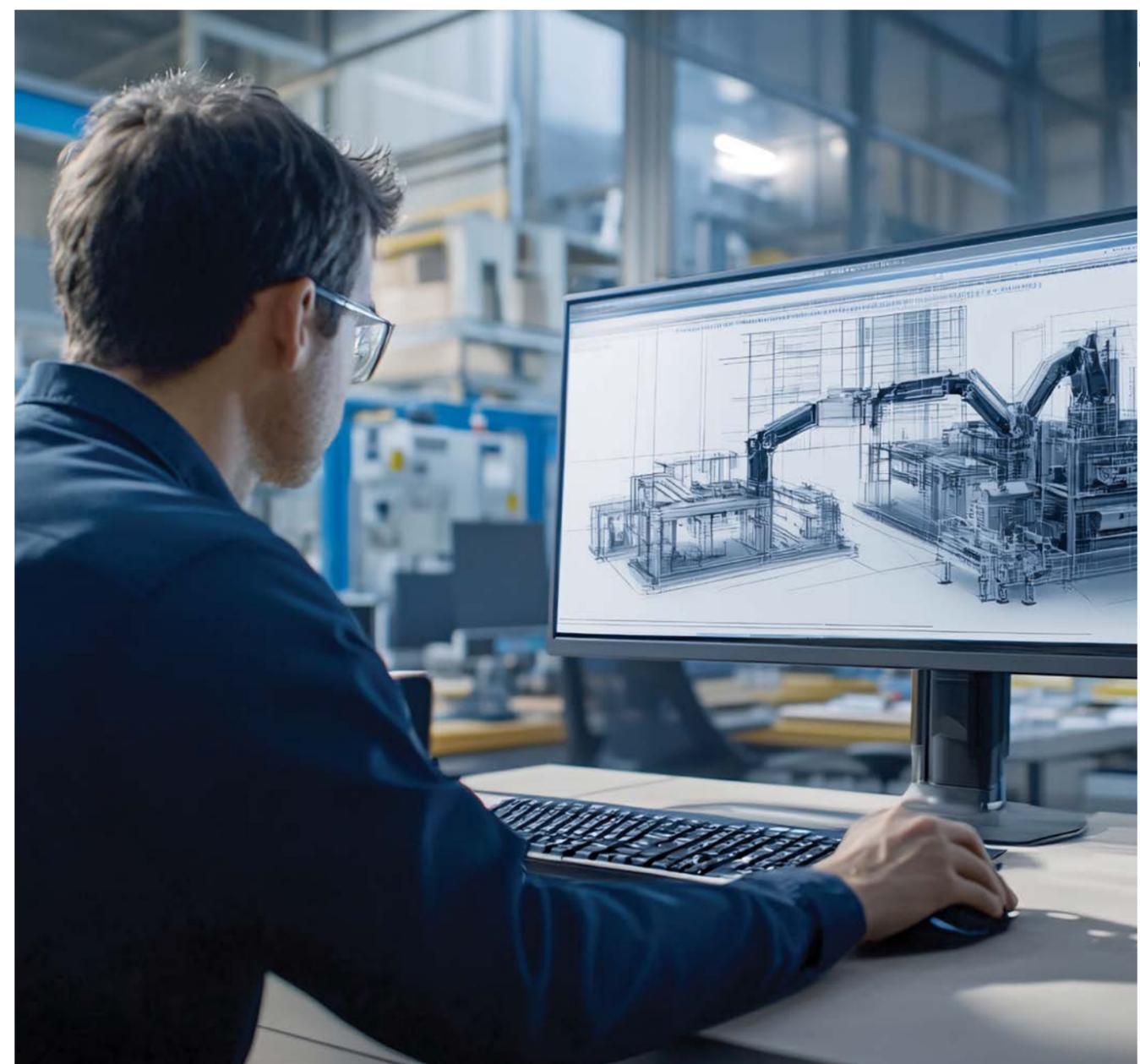
Там без човешка намеса бе асфалтиран 158 км път. Това е посоката и за нас. Хората, които се адаптират и развиват умения в нишите, недостъпни за AI, ще останат ценни. AI е способен да генерира Мона Лиза в множество варианти, но му е трудно да вдигне чаша вода. Затова физическите дейности последни ще се трансформират. Виждам ниша в създаването на центрове в България за трениране на роботи, в които те ще учат чрез практика да извършват сложни дейности във физическия свят.

AI не е играчка и не е стандартен софтуер. Това е научноизследова-

телска дейност. Никой не може да гарантира предварително колко добре AI ще се справи в конкретна сфера. Зависи от данните. Проектът трябва да има висока възвръщаемост, за да оправдае риска. Понякога AI изобщо не е нужен, а трябва оптимизация на процесите. Дали решението с AI реално ще се използва, зависи от човешкия фактор. Обясняваме на хората, че целта е работата им да стане по-приятна, но повечето се страхуват да не бъдат заместени. В имотния сектор създадохме система, към която служителите бързо се пристрастиха, защото им спестява много време.

Най-големият потенциал

за трансформация е в производството - това е необработена златна мина за внедряване на AI. След години на бърз напредък стигнахме физическите лимитации на AI. Хората стават неговата естествена спирачка - създаваме данни с AI и вече го захранваме със съдържание, което той сам генерира. Някой може да създаде изцяло нова концепция, която да промени играта, а ако това не се случи скоро, развитието ще върви с малки стъпки.



© Pixabay

Д-р инж. Георги Георгиев: Роботиката е неизбежна част от глобалната трансформация

В СЛЕДВАЩИТЕ 20 ГОДИНИ ЩЕ НАБЛЮДАВАМЕ ПРОЦЕС НА ОБЕЗЛЮДЯВАНЕ НА ПРОИЗВОДСТВОТА И ЛОГИСТИКАТА

Моят професионален път в роботиката започна през 2017 г., когато завърших доктората си по роботика и се наложи да реша свой бизнес проблем, свързан с липсата на персонал. В крайна сметка стана ясно, че роботиката може да е устойчив бизнес с потенциално огромен мащаб. Това споделя Георги Георгиев, управител и собственик на „Симоботикс“ - стартър основан през 2023 г. Компанията предлага достъпни решения в областта на роботиката и дава отговор на предизвикателства, свързани с липсата на работна ръка, скъпата автоматизация и сложните стандарти за интеграция. „Симоботикс“ разработва и произвежда колаборативни и автономни мобилни роботи. Ето какъв е вътрешният двигател за успех на инж. Георгиев: „В ранните си години съм се занимавал със спорт и този спортен хъс сега дава отражение в предприемачеството, важна е и средата - баща ми е също инженер с дългогодишен опит в ядрената енергетика“. Следва още от разказа на основателя на „Симоботикс“ за развитието на автоматизацията и роботизацията:

През 2024 г. компанията представи второ поколение от първия български колаборативен робот, вече с името Булбот. Освен него екипът ни разработи и първия български автономен мобилен робот МИТО, а в рамките на последните шест месеца създадохме нашия нов продукт - БАЛАБАН, първия по рода си многоцелеви автономен мобилен робот с иновативна система за повдигане го 1.2 м. Неговото

ключово предимство

е, че може да сменя приложението си по време на работа - нещо, което

към момента няма аналог в световен мащаб.

БАЛАБАН е значително по-евтин от сходните китайски технологии, като в същото време е по-иновативен и функционален дори от европейските конкуренти.

Роботизираните системи и решения са създадени, не да заменят хората, а заедно с тях

да работят в споделена среда

и да облекчават тежкия, повторем и рисков труд в контекста на Индустрия 4.0 и Индустрия 5.0. Дълго време българските и регионалните предприемачи не припознаваха автоматизацията като нещо належащо. Защото: Купуваш продукт, след това трябва да наемеш интегратор, който да го внедри, и в крайна сметка цената на решението става три пъти по-висока от първоначалното вложение. Това е инвестиция, която много компании трудно оправдават.

Днес обаче ситуацията се променя. В България вече се автоматизира, защото компаниите са в принудителен режим - поради липса на персонал. Работната ръка се преориентира към по-привлекателни професии, и в резултат на това цели сектори страдат от остър недостиг на кадри, а вносът на работници от трети страни е временно и неустойчиво решение. Предимство на роботите е, че нямат отпуски, болнични и изисквания за работна среда - те работят 24/7.

Затова се стремим

нашите решения

да бъдат достъпни - както цено-



Д-р инж. Георги Георгиев е управител и собственик на „Симоботикс“

во, така и като начин на работа. Ползваме дигитални двойници и графичен интерфейс, които улесняват интеграцията и последващото управление. Предложенията ни са надеждни, лесни за внедряване и особено подходящи за малките и средните предприятия, които имат най-неотложна нужда от автоматизация. Именно там „счупваме“ модела на скъпата роботизация, тоест сваляме барьерите за достъп до технологията и я пренасяме в ежедневната бизнес практика.

Всички наши продукти са модулни, асемблират се лесно и имат по-ниски разходи за поддръжка. Най-голямото ни предизвикателство е човешкият капитал - нужни са ни специалисти в процеса на развитие на нашата продуктова екосистема. Българското образование се адаптира бавно, а част от технологиите, които използваме, изобщо не се преподават и не присъстват у нас като експертиза. Затова нашият екип е международен с външни ек-

перти и така създаваме ноу-хау в напълно нови за страната области.

За развитието на тази индустрия са нужни експертиза, визия и финансиране.

Високите технологии

не търпят компромиси. Пример за правилен подход е INSAIT - с международна експертиза, стратегия за развитие и стабилна среда. Понякога е достатъчна и една успешна компания като пример, за да се формира цял отрасъл и да се изгради екосистема. Роботиката в България има потенциал именно за това.

Отворили сме първия си инвестиционен рунд, защото интересът към продуктите ни е по-голям от капацитета ни. През последната

година компанията спечели девет престижни награди, като беше номинирана в топ пет в Европа на Европейския форум по роботика, като е единствената компания от Източна Европа. Имаме екип и визия. Остава

финансирането

което да постави стабилната основа.

Показват ни се хуманоиди роботи, но средносрочно те са по-скоро R&D и PR, отколкото индустриално решение. Използваните технологии все още са далеч от етап на зрялост и е нужно технологично и еволюционно време за тяхното развитие. Катализатор на тези процеси е навлизането на изкуствения интелект в роботиката, което значително подобрява способност-

та на машините да разпознават условията на работа и да се приспособяват към тях. Роботиката се развива в продължение на последните 40 години, като осезаем скок започна през последните 5-10 години чрез създаване на по-лесен достъп до технологии с отворен код и крайни компоненти, в резултат на което видяхме иницирането на нов сегмент като колаборативните ръце. В следващите 20 години производството и логистиката ще се трансформират осезаемо, вследствие на което роботите няма да отнемат работните места от хората, а ще ги облекчат в определени нежелани приложения или увеличат тяхната ефективност чрез споделена работна среда. Роботиката е неизбежна част от тази глобална трансформация.



Инж. Георги Георгиев с първия български автономен мобилен робот МИТО

Инж. Величко Великов: Високите технологии виреят и на село

В БЪЛГАРИЯ ИМА
ГОЛЯМ ПОТЕНЦИАЛ
ЗА РОБОТИЗАЦИЯ,
НО ДЪЛГО ВРЕМЕ ТЯ
БЕШЕ НЕДОСТЪПНА ЗА
МАЛКИТЕ ФИРМИ



Роботите са важни за производителите, тъй като им дават предсказуемост в работата. Разчита ли се само на хора, дори не е ясно кой ще дойде на работа на следващия ден. Това казва инж. Величко Великов, основател на фирма „Витто“ ООД, която работи под бранда BG Robots. Инж. Великов се занимава с промишлен дизайн, а в областта на индустриалната роботика навлиза през 2013 г., след години на професионален опит във Великобритания, където участва в разработването на продукти и се среща по-отблизо с автоматизацията в производството. И ето какво още споделя инженерът, който днес помага на малки и средни предприятия не просто да оцелеят, а да се развиват в условията на глобален натиск и нестабилни пазари:

Към роботиката се насочихме не като самоцел, а като практично решение. Докато работех в Англия още от 2003 г., роботите ми направиха силно впечатление с това, че осигуряват стабилност и повторимост в процесите. Когато се върнахме в България, решихме да купим един робот и около него

да изградим цялостна екосистема

Започнахме с роботи за фрезовање и шлайфане, а постепенно стигнахме до напълно автоматизирани системи.

Базираны сме в село Зайчино Ореше, близо до Нови пазар. Когато търсехме място за първия робот, попаднахме на сградата на бившата земеделска кооперация. Напълно я преустроише и днес това е модерна работилница. В това начинание от самото начало сме двама с брат ми, който има ключов принос за стабилизирането и развитието на бизнеса. По-късно към нас се присъедини и съпругата ми Катя Ковачева, която отговаря за административ-



© Ангел Арабаб

Инж. Величко Великов е основател на фирма „Витто“ ООД, която работи под бранда BG Robots

ните и финансовите въпроси.

В България се върнахме без колебание. Познавах добре производствата у нас и знаех, че има фирми, които работят за цяла Европа и света. Анализът ни показа, че страната има сериозен потенциал за роботизация, но дълго време тя беше недостъпна за малките фирми. Затова започнахме да

гоставяме работи втора употреба

от Западна Европа – основно от автомобилната индустрия, където компаниите периодично ги подменят с нови. Ние ги реновираме, вдъхваме им втори живот и ги продаваме с гаранция. Тези машини имат огромен резерв – до 100 хиляди работни часа.

Предлагаме решения основно с роботи KUKA и познаваме отлично всеки техен детайл. Най-често внедряваме системи за палетизация и за заваряване, но също за фрезовање, шлайфане и полиране. Роботите намират приложение в опаковъчната индустрия, в безалкохолния сектор, в мандри – навсякъде, където има тежък и еднообразен труд. В заваряването предимствата са особено големи – роботът се сертифицира веднъж за конкретен продукт, докато заварчиците трябва периодично да подновяват сертификатите си. Освен това роботът работи

около

четири пъти по-бързо

Може без прекъсване и без почивен ден.

Автоматизацията е най-добрият начин българската индустрия да оцелее и да остане конкурентна. Много предприятия са силно зависими от западните пазари, където в момента има сериозни затруднения. Това създава натиск върху цените, докато същевременно разходите за труд у нас растат. Роботите позволяват оптимизация, като и качеството се подобрява. На местата, където сме внедрили системи, работодателите най-често не освобождават хора – те просто ги разтоварват от най-тежките дейности. Засега навсякъде, където има робот, има и оператор.

Работим основно в България, но получаваме

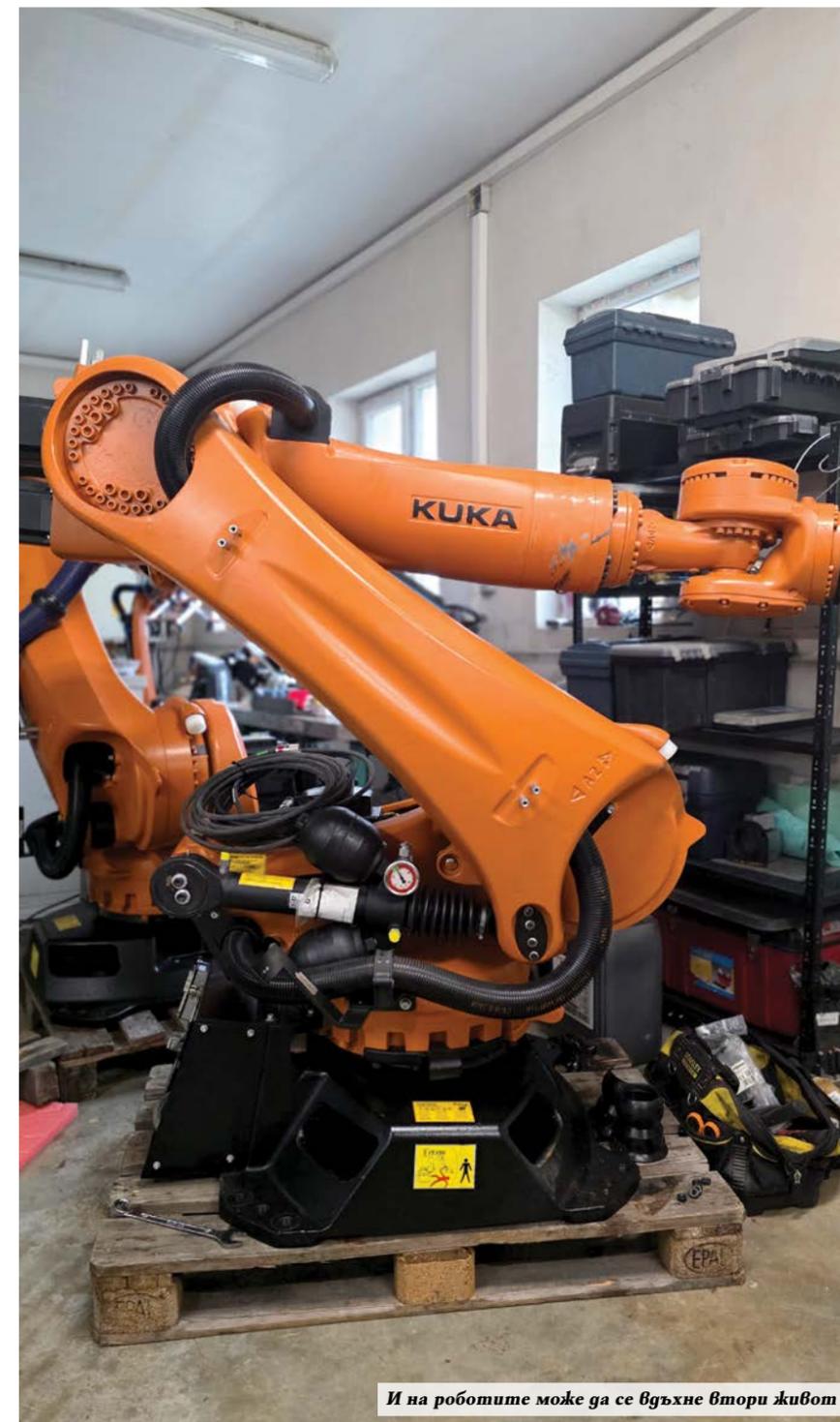
поръчки и от съседни държави

Най-голямото предизвикателство и за нас остава липсата на квалифицирани кадри. Да, търсим нови хора, но внимателно ги подбираме. Не е достатъчно човек да е завършил инженерна специалност – нужно е да е минал през реално производство. Роботите изпълняват, но не измислят, те нямат човешката креативност. Инженерът е този, който движи индустрията напред.

В България виждам наистина голям потенциал за роботизация и автоматизация на производствените процеси. Вярвам, че решението минава през образователната система и обучението и работата с децата трябва да започне много рано. Моделизмите, които някога бяха популярни, развиваха любопитството и креативността от ранна възраст. Опитвам се да въвежда тази практика в нашия регион с подкрепата на местните власти. Готови сме да оборудваме кабинети, за да може учениците да се докоснат до съвременните технологии и да работят с материали. От учителите ще зависи това да се мултиплицира и те да го развият още повече. Роботите ще намират

приложение във все повече области

Затова хората е важно да се учат



И на роботите може да се вдъхне втори живот

как да ги използват най-добре. Ако искаме да задържим младите хора, дори и малките населени места трябва да предлагат възможности за високотехнологична работа. Приложното програмиране и инженерната дейност позволяват упражняването на труд от дистанция. Създадем ли лаборатории и технологични центрове – като този, който

се опитваме да развием в Шумен – ще се появи и средна класа. А именно тя е ключът към устойчивото развитие на регионите и на индустрията като цяло. Конкуренцията в бизнеса глобално е много висока. Чрез автоматизация и роботизация българските фирми ще превърнат ефективността в основно свое конкурентно предимство. ☺

СЕРГЕЙ СИНДРАКОВ:

BUILDEX НАЛАГА ВИСОКИ СТАНДАРТИ В СТРОИТЕЛСТВОТО

КОМПАНИЯТА ИЗГРАДИ НАД 2 МЛН. КВ. М РЗП И ЧРЕЗ
НОВАТА СИ СТРУКТУРА BUILDEX INVEST ОСИГУРЯВА
ВНИМАНИЕ КЪМ ВСЕКИ ДЕТАЙЛ ОТ ПРОЕКТИРАНЕТО ДО
ЗАВЪРШВАНЕТО НА ОБЕКТА

——//——

SERGEY SINDRAKOV:

BUILDEX SETS HIGH STANDARDS IN CONSTRUCTION

THE COMPANY HAS ALREADY BUILT OVER 2 MILLION
M² OF GROSS FLOOR AREA AND NOW WITH ITS NEW
SUBSIDIARY, BUILDEX INVEST, IT SEEKS TO ENSURE
ATTENTION TO EVERY DETAIL FROM DESIGN TO
COMPLETION OF THE PROJECT



Сергей Синдраков е изпълнителен директор на строителната компания Buildex. Тя е учредена през 2014 г. в момент, в който пазарът на недвижими имоти се възстановява. Под ръководството на Синдраков фирмата бързо разгръща своя разнообразен профил: жилищни и бизнес сгради, обществени, административни, промишлени обекти, хотели, болници, спортни бази. Buildex е изградила над 2 млн. кв. м разгъната застроена площ в различни проекти - мащаб, който показва сериозна позиция на пазара.

Татяна Явашева

- Господин Синдраков, Buildex вече е разпознаваем бранд със солиден мащаб на работа. Как успяхте да разгрънете дейността и да имате постоянен растеж в тези над 10 години присъствие на пазара?

- Най-голямата увереност е в самия мен, тъй като моето разбиране е трудностите, каквито и да са те, да се преодоляват. Аз прегръщам проблемите, решавам ги и продължавам напред към следващите върхове и съвпадички - заедно с моя екип.

- Тези 10 години бяха много добро време за пазара на недвижимите имоти. А зад гърбите ви прозират трудности. Какви трудности

преодолявахте?

- Имотният пазар има своите цикли. На пазара винаги е бум, както сега, в предишни години обемите на строителството и търсенето бяха доста по-малки. Тогава имаше сериозни трудности, но ние не се озънахме, а всяка година постигахме растеж.

- През какво минахте, какво преодоляхте?

- Преди няколко години нямаше таква раздвижване на вътрешния пазар. Тогава инвеститорите бяха малко и с премерен риск се стараеха да направят гадани проекти. Пандемията също оказа сериозно влияние и поохладя пазара. После дойде очакването да се влезе в еброната и хората пак се почувстваха в неведение



СКОРО В СОФИЯ ЩЕ ЗАРАБОТИ НАШИЯТ ЗАВОД ЗА ПРОИЗВОДСТВО НА ФАСАДИ, ДОГРАМА, ПАРАПЕТИ

but even if it is not actively building, renovations will continue to happen.

What makes Buildex stand out the most - its approach, technology, organization or vision?

Buildex is a construction company that relies on its people, on its professionalism, and not on a management team that entrusts everything to subcontractors. We have staff of over 1,000 people, and we value our employees. My task is to provide work and create a good organization of the implementation, with everyone in their right place and in their right role. People at Buildex enjoy the peace of mind that comes from having a job and very good pay.

Which management decisions do you consider to be key in building a company that has implemented over 2 million m2 of gross floor area?

I am always among my people - I care about them and they care about me. When there was a need, I was always there to help. And these people support me. Their number has been growing over the years, not decreasing. This gives me the strength to move forward, knowing that behind me there is a solid structure, ready to take on any future endeavor.

както да правят.

- А на вас кое ви даваше увереност, че сте на правилното място в бизнеса?

- Строителството никога няма да спре. Този сектор може да преминава през периоди на спад, но дори и да не се строи активно, ремонтите ще продължат.

- С какво Buildex се отличава най-ярко - подход, технология, организация или визия?

- Buildex е строителна фирма, която разчита на своите хора, на своя професионализъм, а не на управленски състав, който да поверява всичко

на подизпълнители. Имаме над 1000 души персонал, ценим своите служители. Моята задача е да осигурия работата и да създам добра организация на изпълнението, като всеки е на своето място и в своята роля. Хората в

Buildex се радват на спокойствието, че имат работа и много добро заплащане.

- Кои управленски решения смятате за ключови при изграждането на компанията, реализирала

над 2 млн. кв. м РЗП?

- Аз съм винаги между хората - гържа на тях и те на мен. Когато е имало нужда, винаги съм помагал. Тези хора са плътно зад мен. Броят им през годините расте, а не намалява.



© Борислав Димов

Sergey Sindrakov is the CEO of the construction company Buildex, which was founded in 2014 at a time when the real estate market was busy recovering. Under Sindrakov's leadership, the company quickly expanded its diverse profile to include residential and commercial buildings, public, administrative, industrial facilities, hotels, hospitals and sports facilities. Buildex has constructed over 2 million m2 of gross floor area in various projects - a scale that indicates a solid position in the market.

Tatyana Yavasheva

Mr. Sindrakov, Buildex is already a recognizable brand backed by impressive scale of work. How did you manage to expand your business and have constant growth in these over 10 years on the market?

The greatest confidence is the one I have in myself, since my understanding is that difficulties, whatever they may be, can be overcome. I embrace the problems, solve them and move forward to the next peaks and steps - together with my team.

The last 10 years have been a very good time for the real estate market. Yet, you also speak of difficulties. What obstacles have you overcome?

The real estate market has its cycles. The market is not always booming, as it

is now, in previous years the volumes of construction and demand were much smaller. Back then there were considerable hardships, but we did not bend, and every year we achieved growth.

What have you gone through, for example?

A few years ago, the great movement in the domestic market we see now, wasn't there. There were few developers and they tried to do projects while being careful about the risks. The COVID pandemic also had a serious impact and cooled the market. Then came the expectation of admission to the eurozone and people again felt at a loss as to what to do.

And what gave you confidence that you were in the right place of your business sphere?

Construction will never stop. This sector may go through periods of decline,

How did you manage to expand both the construction and investment capacities of the group in this relatively short period of time. What does this mean for the market and for your customers?

Until 2025, our company was making strides in the construction sector, in order to create a name for ourselves in the market and be known to developers and potential customers. The next natural step was to become a developer ourselves - and that's how, Buildex Invest appeared. This way, we guarantee even greater peace of mind for our customers. We want to impose a new trend - attention to every detail from design to completion of the site. We work with much higher-class materials than most construction firms. We also take care of after-sales support. Our focus is to create

iconic buildings with their own look. We also pay attention to parking spaces - they are always 20% more than required.

What do you do differently from the

OUR FACTORY FOR THE PRODUCTION OF FACADES, JOINERY, RAILINGS WILL SOON BE OPERATIONAL IN SOFIA

classic "developer + builder" models?

We know everything in detail about each of our projects. Our "two in one" is more than one plus one.

In which areas of Sofia do you see the strongest potential for the development of residential and business projects in the next 5 years?

Sofia is always growing. Each area is becoming interesting in its own way. Each neighborhood will develop in its own way. The "Manastirski Livadi - East" district should be of interest, since a new, ring-shaped park is expected to be constructed there. In the older neighborhoods, this is no longer possible.

How do you manage the risk in projects that require long-term investments and large teams?

We try to always measure the risk.



Това ми дава сили да продължавам напред, като зная, че зад гърба ми стои солидна структура, готова да се заеме с всяко бъдещо начинание.

- Как в този сравнително кратък период успяхте да разгърнете и строителния, и инвестиционния капацитет на групата. Какво точно означава това за пазара и за клиентите?

- До 2025 г. компанията се развива силно в строителната част, за да си създадем име на пазара пред инвеститори и потенциални клиенти. Следващата стъпка по естествен начин беше и ние да станем инвеститор - появи се Buildex Invest. Така гарантираме още по-голямо спокойствие на своите клиенти. Искаме да наложим новата тенденция - внимание към всеки детайл от проектирането до завършването на обекта. Работим с много по-висок клас материали, отколкото масовото строителство. Имаме грижа и за следпродажбената поддръжка. Нашият фокус е да правим емблематични сгради със свой облик. Обръщаме внимание и на паркоместата - те са винаги с 20% повече от тези,

които се изискват.

- Какво във вашата формула е различно от класическия модел „инвеститор + строител“?

- Познаваме всичко в детайл за всеки наш обект. Това „две в едно“ е повече от едно плюс едно.

- В кои райони на София виждате най-силен потенциал за развитие на жилищни и бизнес проекти през следващите 5 години?

- София се развива все повече. Всеки район става интересен сам по себе си. Всеки квартал ще се разгръща по свой си начин. Интерес представлява кв. „Манастирски ливади - изток“, тъй като там се очаква изграждането на нов рингообразен парк. В старите квартали това вече е невъзможно.

- Как управлявате риска при значими проекти, които изискват продължителни инвестиции и големи екипи?

- Стараям се рискът винаги да е премерен. Всяко „да“, на който и да било проект или намерение, идва след обстоен анализ. Стъпка по стъпка се развиваме и израстваме.

- Buildex заявява високи стандарти за качество. Какви технологични решения или материали

смятате за следващото ниво в строителството?

- Например PVC дограмите да се заменят с алуминиеви, така разходът на енергия става по-малък. Навлиза тенденцията за погодно отопление. В нашите решения за комфорт в дома се използват термомупи с ток или с газ. Стремежът е към все по-голяма озеленена площ. Енергоикономичните сгради са новият тренд

- въвеждаме използването на повече соларна енергия. Правим много по-висок клас сгради с най-нови материали и модерни фасади.

- Устойчивостта вече не е мода, а изискване. Какво според вас означава „устойчив проект“ и колко е готов пазарът да инвестира в него?

- Пазарът има възможности и финансови ресурси да предпочете устойчивите проекти. Българите обичат да си купуват собствени жилища и очаквам още 10-15 г. силен интерес към покупката на имоти.

- Как влязохте в строителството на сгради, какъв беше импулсът ви за това?

- Повече от 20 години съм в този бизнес. Харесва ми да виждам как се гради. В този бранш съм още преди появата на Buildex. Минал съм през госта предизвикателства, но все с това се занимавам.

- От 1 януари България е член на еврозоната. Как очаквате това да се отрази на инвестициите в имоти?

- Това според мен ще повлияе положително. Очаквам на пазара на ипотечните кредити да влязат и други чуждестранни банки, което



**СЪЗДАДОХМЕ
BUILDEX INVEST,
ЗАЩОТО ЗА РАЗЛИКА
ОТ КЛАСИЧЕСКИЯ
МОДЕЛ „ИНВЕСТИТОР +
СТРОИТЕЛ“ ТОВА
„ДВЕ В ЕДНО“ Е
ПОВЕЧЕ ОТ
ЕДНО ПЛЮС
ЕДНО**

Saying "yes" to any project or blueprint comes after a thorough analysis. Step by step, we develop and grow.

Buildex states high standards for quality. What technological solutions or materials do you consider to be the next level in construction?

For example, replacing PVC joinery with aluminum reduces energy consumption. A new trend for underfloor heating is emerging. Our solutions for home comfort include using heat pumps powered by electricity or gas. There is an aim to have increasingly larger green areas. Energy-efficient buildings are also a new trend - we are introducing the use of more solar energy. We are making higher-class buildings with modern facades using the latest materials.

Sustainability is no longer a fashion, but a requirement. What do you think a "sustainable project" means and how ready is the market to invest in it?

The market has the opportunities and financial resources to prefer sustainable projects. Bulgarians like to buy their own homes and I expect another 10-15 years of strong interest in purchasing

properties.

How did you get into building construction? What was your impetus for this?

I have been in this business for more than 20 years. I like to see how things get built. I was in this industry even before the emergence of Buildex. I have gone through many challenges, but I am still doing this.

On January 1, Bulgaria became a member of the Eurozone. How do you expect this to affect property investments?

In my opinion, this will have a positive impact. I expect other foreign banks to enter the mortgage market, which will give a new impetus to mortgage lending. This will make it easier to access financing - and not only for properties. The standard of living will increase.

Are you facing a shortage of personnel and how are you dealing with this structural problem in the sector?

We do not suffer from a lack of people. We attract talent with our good working environment, with accurate and fair pay, and with long-term job prospects.

What is your vision for the growth of your construction business? What do

you see as an opportunity to stand out in the market?

I see newer and newer opportunities and very soon this year, we will start producing facades, joinery, railings in Sofia...We are building our own factory and expanding our portfolio with our own production of key construction materials and elements.

You work at the intersection of engineering, architecture, management and investments - which of these excite you the most?

In managing a company, the most difficult thing is working with people and my greatest challenge is leading this entire process. The overall structuring of the business and its management are in my hands. Step by step, I have built the activity. I have always been fair, and I give a wide field for expression and perspective to each employee. Security and sustainability are appreciated by people and they respond with strong commitment.

What qualities should a modern construction entrepreneur have?

Having a cool mind and calm demeanor, and being a good balancer and a charismatic leader in order to inspire people to follow him.

Is leadership a given skill, or can it be developed?

Not everyone has it as a given. It can be developed when you have the gift. Every leader sets different goals. My goals are set high. By the end of the year, our company is expected to enter foreign markets - starting with countries in the Balkans.

When did you realize that you had the talent to be a construction entrepreneur?



WE CREATED BUILDEX INVESTMENT BECAUSE, UNLIKE THE CLASSIC "DEVELOPER + BUILDER" MODEL, OUR "TWO IN ONE" IS MORE THAN ONE PLUS ONE

ще даде нов импулс на ипотечното кредитиране. Така ще има по-лесен достъп до финансиране не само за имоти. Стандартът на живот ще расте.

- Изправени ли сте пред недостиг на кадри и как се справяте с този структурен проблем в сектора?

- Не страдаме от липсата на хора. Привличаме с добрата си работна среда, с точно и коректно заплащане, с бърза перспектива за работа.

- Каква е визията за разрастване на вашия строителен бизнес? В какво виждате възможност да се откриете на пазара?

- Виждам нови и нови възможности и съвсем скоро през тази година в София започваме да произвеждаме фасади, дограма, парапети... Правим наш завод и разширяваме портфолиото си със собствено производство на ключови за строителството материали и елементи.

- Вие работите на пресечната точка между инженерство, архитектура, управление и инвестиции - лично вие къде „горите“ най-силно?

- В управлението на една компания най-трудното е да работиш с хора и

най-силното ми предизвикателство е да ръководя целия този процес. Цялостното структуриране на бизнеса и самото му управление е в мои ръце. Стъпка по стъпка съм изградил дейността, бил съм коректен, давам широко поле за изява и перспектива на всеки човек. Сигурността и устойчивостта се оценява от хората и те отвърщат със силна ангажираност.

- Какви качества трябва да има съвременният строителен предприемач?

- Да притежава хладен ум и спокойствие, да е добър балансър и харизматичен лидер, за да вдъхновява хората да го следват.

- Лидерството даденост ли е, или се развива?

- Не всеки го има като заложеност. То се и развива, когато са ти дадени заложи. Всеки лидер си поставя различни цели. Моите цели са високи. До края на годината компанията се очаква да излезе на чуждите пазари - като начало в страни от региона.

- Кога усетихте, че имате талант на строителен предприемач?

- То е вътрешно усещане за интерес и сила точно в строителството. Едната част в родовете ми линия са инженери и архитекти. Това

от малък ме е привличало.

- Как си представяте Buildex след още 10 години?

- Като европейски лидер.

- Не е ли прекалено амбициозно?

- Не! Мечтите трябва да са големи, за да имаме големи постижения.

- Кое ви дава импулс да продължавате с още по-голяма страст?

- Това, че каквото и да става, човек трябва да е с изправена глава, да не гледа назад за грешки, а просто да се поучи от тях и смело да продължава напред и нагоре. Моята цел е да създам мощна структура, която да

дава устойчивост в работата на все повече хора. Желанието ми е да предложа добър пример как във всичко има място за качествено, стъпило на здрава основа.

- Презастрояването - вашата гледна точка към него?

- Нужно е ново мислене и ново отношение към градската среда. Хората имат необходимост от въздух, от зелени кътчета, от градинки и паркове. Новите проекти е време да покажат, че са преодолели модела „строителство на всеки сантиметър“. Buildex избира този

“

НУЖНО Е НОВО ОТНОШЕНИЕ КЪМ ГРАДСКАТА СРЕДА. ХОРАТА ИМАТ НЕОБХОДИМОСТ ОТ ВЪЗДУХ, ОТ ЗЕЛЕНИ КЪТЧЕТА И ПАРКОВЕ

подход, но имаме нужда от много последователи с грижа за цялостната среда.

- В какво е силата на Buildex?

- В сградното строителство в цялото му многообразие.

- Как ще се промени обликът на сградите, които след 10-ина години ще се строят?

- Ще се премине към новите решения, които се появяват. Няма да се възпроизвеждат сгради, които са се правили преди 20 години. Всичко се променя, новото строителство ще е в крак със своето време. ☺



It is an inner feeling of interest and skill in construction. One part of my family line had engineers and architects. This has attracted me since I was a child.

How do you imagine Buildex in 10 years?

As a leader in Europe.

Isn't that too ambitious?

No! You must dream big to have great achievements.

What gives you the impulse to continue with even greater passion?

The fact that no matter what happens, a person must keep their head up, not dwell on mistakes, but rather learn from them and boldly move forward and upward. My goal is to create a powerful structure that will provide stability for the work of more and more people. My desire is to offer a good example of how there is a place for quality in everything, as long as it's based on a solid foundation.

Overdevelopment - what's your perspective on it?

We need a new way of thinking and a new attitude towards the urban environment. People demand air, green spaces, gardens and parks. It is time for new projects to show that they have overcome

the "build up every centimeter" model. Buildex chooses this new approach, but we need many followers who care for the overall environment.

What is the strength of Buildex?

Construction in all its diversity.

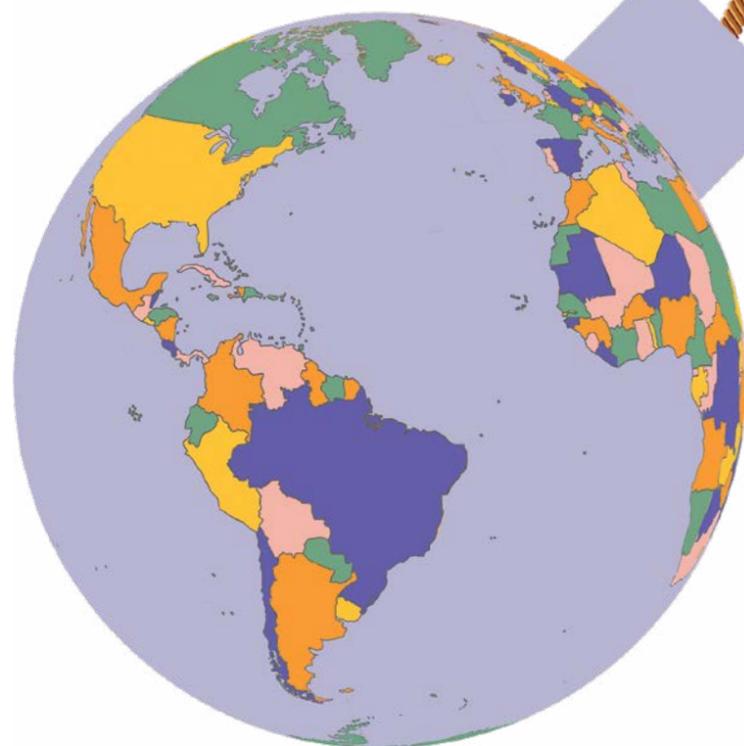
How will the appearance of the buildings change 10 years from now?

We will move on to the new solutions that appear. We will not reproduce the same buildings that were built 20 years ago. Everything changes and new construction will keep up with its time. ☺

“

WE NEED A NEW ATTITUDE TO THE URBAN ENVIRONMENT. PEOPLE DEMAND AIR, GREEN SPACES AND PARKS

ЕСКАЛАЦИЯ НА ГЛОБАЛНИЯ РИСК



**ВЕЛИКИТЕ СИЛИ
СЕ ДЪРЖАТ
ТАКА, СЯКАШ
ПРИЛАГАНЕТО
НА ПРАВОТО
Е ПО ИЗБОР.
ПРЕВЕНЦИЯТА И
ДИПЛОМАЦИЯТА
ЩЕ БЪДАТ ОТ
РЕШАВАЩО
ЗНАЧЕНИЕ**

✎ Силвия Тренева

2026-а година започна с шок: Съединените щати извършиха удари във Венецуела, заловиха и екстрадираха президента Николас Мадуро и съпругата му Силия Флорес, които ще бъдат съдени по обвинения в наркотрафик. Операция „Абсолютна решителност“ на Вашингтон е най-драматичната илюстрация досега на една тенденция, която се очерта още в предходните години - Великите сили се държат така, сякаш прилагането на правото е по избор. Ученията на Китай в Тайван са сериозна репетиция за повторение на подобна ситуация. Кампанията на Русия в Украйна е нещо като най-скъпата тренировка. Заедно трите големи сили създават свят, в който рискът не е прогноза. Той е политически избор. Анализаторите подчертават, че превенцията и дипломатията ще

бъдат от решаващо значение

Международният комитет на Червения кръст отбелязва, че броят на войните се е увеличил повече от два пъти от 2008 г. насам, достигайки около 130 конфликта през 2024 г. Във всеки регион плеещото напрежение може да прерасне или да се разпространи мълниеносно.

Ето и глобален поглед към най-вероятните горещи точки през 2026 г., където грешни преценки или опортюнизъм биха могли да превърнат съществуващото напрежение в открит конфликт.

Америка: Венецуела не е единствена

Америка (и двете части на континента) е изправена пред още по-големи безредици по периферията. Независимо от изострената ситуация във Венецуела в началото на януари 2026 г., все още не се предвиж-

гат пълномащабни войни. Но цяла Латинска Америка е под влияние на милитаризацията: правителствата от Бразилия до Чили разширяват военните си сили на фона на нарастващата престъпност. Анализаторите отбелязват регионална тенденция към подход на „война срещу престъпността“, с армии, разположени в градовете, и строги нови закони срещу бандите. Това повишава опасността от конфликти.

Каракас остава най-нестабилната точка в региона след американската намеса за сваляне на Мадуро. След отстраняването на президента все още няма яснота как ще продължи управлението на страната. Евентуални отцепници от властта може да предизвикат хаотични битки с множество участници, вместо плавен преход към стабилно управление. Съседни държави като Бразилия и Мексико вече осъдиха операцията и



Президентът Доналд Тръмп (в средата), директорът на ЦРУ Джон Ратклиф (вляво) и държавният секретар Марко Рубио наблюдават военната операция на САЩ във Венецуела

може да се очакват дипломатически ответни мерки и нестабилност по границите. Най-сериозната критика е по отношение на международното право - нарушена е забраната на Устава на ООН за употреба на сила (липсва факторът самозащита) и няма решение на Съвета за сигурност. Предстои да се види доколко този аргумент ще бъде повод за дистанциране, коментират анализатори пред Nordic Defence Review.

Наркокартелите са все по-добре въоръжени и по-технологично грамотни. Те използват дронове, дийпфейк, изкуствен интелект и други киберинструменти, за да заблуждават полицията и да атакуват съперници. Появяват се информации, че САЩ обмислят директни удари по бази на картели в Мексико. Доналд Тръмп отправя директни заплахи към Куба, Колумбия, та дори Иран и Дания (заради Гренландия, която си поиска още преди година). Хаити също е гореща точка: комбинацията от насилие от страна на банди и слабото правителство може да предизвика бежански потоци в региона. Ситуацията в Колумбия също не е съвсем стабилна и анализатори предупреждават за риск от конфликти с въоръжени партиза-

ни и престъпни банди.

В САЩ американското разузнаване предупреждава за нарастващо политическо насилие у дома. Ожесточената поляризация може да доведе до въоръжени конфронтации между екстремистки групи или между тях и силите за сигурност.

Според Crisis24 Западното полукълбо не е изправено пред заплаха от чуждестранни нашественици, но вътрешните и транснационалните конфликти вероятно ще се засилят.

Мнозина анализатори видяха в удара срещу Венецуела връщане към регионалните сфери на влияние, познати от доктрината Монро от 1823 г. Вашингтон е решен да утвърди здраво властта си в Западното полукълбо, като същевременно потенциално оставя на Русия и Китай по-голяма свобода на действие в техните „задни дворове“. Тоест, в Източното полукълбо. Отколешно мечта на Путин. И много, много лоша новина за Европа, отчита анализ на European Policy Center.

Интервенцията на САЩ във Венецуела може да послужи като оправдание за всяка амбициозна сила, за да оправдае своя агресия с шаблони от идентична на американската ритори-

ка - „наркотероризъм“, „престъпен режим“, „хуманитарна необходимост“, „самозащита“. Изберете си етикет и удряйте!

Европа: Войната, която отказва да „замръзне“

Именно заради това се очаква европейската сигурност да остане топ тема. Резултатите от бойните действия в Украйна ще бъдат движещата сила на голяма част от дискурса. Целите на Москва остават максималистични, а съюзниците на Киев са уморени; очакването по подразбиране е за мъчителна война. Междувременно патрулите и ученията на НАТО в Източна Европа вероятно ще продължат да възпират, но и да гразнят Русия.

Войната, навлизаща в своята четвърта година, вероятно ще продължи. Руските сили не спират офанзивите в Донецк и засилват ракетните удари по украински градове и електроцентрали. Западни експерти смятат, че може би навлизава решителна фаза, но не виждат бърз край. И двете страни са се окопали и всички признаци сочат към продължаващи изтощителни боеве през цялата 2026 г. Нито Русия, нито Украйна

изглеждат готови за деескалация при сегашния баланс на силите.

Действията в Украйна засилват и конфронтацията по остта „Русия-НАТО“. Нарушения на въздушното пространство, дронове, приписване на саботажи могат да създадат мини кризи, които да бъдат трудни за контролиране. Различни прогнози предупреждават за възможни гранични схватки или умишлени провокации между руските и натовските сили в Балтийските страни или другде. Американски и европейски анализатори оценяват евентуално избухване на конфликт между Русия и НАТО като правдоподобно, макар и малко вероятно, тази година.

По-малко проблемни точки като Приднестровието в Молдова, Балканите и замразените спорове в Кавказ също биха могли да се разпалят. Нерешеният спор между Армения и Азербайджан виси. Подновяване на действията около Нагорни Карабах би могло да ангажира Турция и Русия. Експертите определят това като риск от регионално разпространение на конфликта: нова азербайджанска офанзива може да предизвика турска подкрепа и руска намеса.

Близкият изток: Примирия, която не приличат на мир

Близкият изток навлиза в 2026 г. под силен натиск. През миналата година Израел разшири ударите си след операциите в Газа и Западния бряг, като удари цели в Ливан, Сирия, Йемен, Иран и дори Катар. Наблюдатели предупреждават, че е много вероятно да се случат нови изraelско-палестински боеве. Неуспешните опити да се спре огъня в Газа може да активира Хизбула или други регионални групировки. Експертите посочват като много вероятни подновяване на конфликта в Газа и засилени сблъсъци на Западния бряг. Дори частичен провал на процеса по спиране на огъня, започнал през октомври 2025 г., би опустошил допълнително Газа и би рискувал по-широкомащабна война.

Същевременно в региона се оформи поредна точка на потенциален конфликт - иранският режим е изправен пред най-сериозното си вътрешно предизвикателство от години. Протестите от декември 2025 г. заради икономическия колапс прерас-

наха в насилие в някои градове, но засега Техеран е предпазлив. Според съобщенията властите са реагирали сдържано, за да избегнат възможни провокации - както вътрешни, така и от външни сили. Въпреки това иранските духовници са под безпрецедентен натиск от санкции, инфлация и спорадични бомбардировки на ядрени обекти от Израел и САЩ. Ако вълненията се разширят, това може да доведе до регионално разрастване на конфликта и външна намеса. Анализаторите предупреждават, че Израел и Иран биха могли отново директно да се противопоставят.

След октомври 2023 г. в Ливан е относително спокойно, но може да възникнат нови горещи точки. Загубите на Хизбула и израелските удари през 2025 г. отслабиха бойните групировки, но новото ливанско правителство е крехко. Сирия остава под напрежение: нестабилността на режима, клетките на Ислямска държава и засиленото турско внимание, особено около кюрдските райони, правят възможни нови разпадания на конфликт.

Войната в Йемен е нарастващ проблем в Близкия изток. Хусите продължават да водят скрита военноморска и дрон кампания в Червено море. Въпреки че паузата в ударите на хусите в края на 2025 г. дава надежда, анализаторите предупреждават, че затищието е крехко.

Африканският кризисен пояс се разширява

Перспективите за Африка са мрачни: очаква се войните в Судан, Сахел и Източно Конго да се задълбочат, което ще доведе до безпрецедентни хуманитарни кризи. Има и бунтове в северната част на Мозамбик и повтарящи се кризи в англоезичните региони на Камерун.

Азиатско- тихоокеанският регион: Тайванският проток е най-рисковото място

Анализаторите очакват именно в Азиатско-тихоокеанския регион да се случи значимо противопоставяне. Най-голямото безпокойство е кризата между двата пролива. Китайската армия проведе мащабни учения „Мисия за справедливост 2025“, обграждайки Тайван и прово-



Магуро с агенти на
Администрацията за борба с
наркотиците на САЩ (DEA) след
транспортирането му в Ню Йорк

кативно практикувайки блокада на негови пристанища. Наблюдателите отбелязват, че тези военни игри, симулирани отрязване на достъпа на Тайван до света, са пряка заплаха освен за Тайпе, също и за съюзниците на САЩ Япония и Филипините. Американски анализатори предупреждават, че продължаващият военен натиск на Пекин върху Тайван може да предизвика сериозна криза, включваща други страни. Crisis24 също така прогнозира изблици на конфликт в Южнокитайско море и Тайванския проток. Пълномащабна война е много малко вероятна, но се очакват конфронтации по критични корабни маршрути.

Корейският полуостров също остава зона на напрежение. Пхеняня спря ядрените опити, но експертите предупреждават, че може да ги въз-

обнови или да извърши нови ракетни тестове. Всеки ход би увеличил регионалното напрежение: Южна Корея, Япония и САЩ вероятно биха отговорили със съвместни военни учения или санкции, рискувайки понататъшна ескалация.

Дългогодишното напрежение в Кашмир между Индия и Пакистан може да се изостри. Нито една от страните не изглежда склонна към открита война, но опосредстваните атаки или сблъсъците по линията на контрол биха могли да се засилят, ако политическата реторика се изостри.

Технологични и екологични заплахи

Освен класическата война, анализаторите открояват като помен-

циален и значим риск и хибридни и нововъзникващите заплахи в световен мащаб. Изкуственият интелект и дроновете умножават векторите на кризи. Изследователите на конфликти отбелязват, че дроновете, изкуственият интелект и кибероперациите вече са неразделна част от съвременните бойни действия. Терористичните групи и картелите бързо ги възприемат: те вече използват дронове за наблюдение, измами с дъмпфейк и криптирани комуникации, за да надхитрят властите. Според анализатори „силно разрушителна кибератака, базирана на изкуствен интелект“, срещу критична инфраструктура е реална възможност през 2026 г.

Според доклада „Глобална прогноза за риска 2026“ на Crisis24, „сре-

дата на заплахи през 2026 г. ще бъде оформена от... измами, свързани с изкуствен интелект, кибератаки и физическо насилие“, наред с традиционните престъпления. Самият интернет ще се превърне в бойно поле: могат да възникнат големи кибершпионски кампании или саботажи срещу електропреносни мрежи, водоснабдителни системи или финансови системи, особено между САЩ, Китай и Русия.

Екологичната сигурност също не може да бъде пренебрегната. Според доклад на Съвета за международни отношения (CFR), топенето на арктически лед е отприщило нова борба: засилената военноморска активност на Китай и Русия в Северния ледовит океан може да провокира сблъсък със силите на САЩ и НАТО, защитаващи трансантлантическите маршрути. Въпреки че не се прогнозира пряка война в Далечния север, може да се очакват отделни инциденти.

В по-широк план, климатичните сътресения, от сушите в Сахел до недостига на вода в Близкия изток, подхранват нестабилността. Например, гладът и наводненията в Африка изострят разселването и междуобщностните конфликти. Въпреки че самото изменение на климата не е „криза“ като войната, неговите косвени ефекти - като масовата миграция и конкуренцията за ресурси, се отчитат като ускорители на конфликтите, особено в нестабилни държави.

В заключение - прогнозите за 2026 година са еднородни: тя ще бъде година на засилено глобално напрежение. Очаква се добре познати войни, като тези в Украйна или в Близкия изток, да продължат или дори да ескалират. Но анализаторите посочват и рискове от възможни групи „черни лебеди“: внезапна китайска блокада на Тайван, безредици в Иран, разпространяващите се войни в Африка и нови конфликтни точки между САЩ и Русия или Китай и САЩ. Всеки регион има множество „бурета с барут“. В тази нестабилна за прогнозиране среда анализаторите подчертават, че превенцията и дипломатията ще бъдат от решаващо значение. И ако те се провалят, през 2026 г. конфликтите може да се задълбочат и разширят отвъд настоящите бойни полета. ☹



СТРАТЕГИИ ЗА НОВИЯ МНОГОПОЛЮСЕН СВЯТ

КОИ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИ ФАКТОРИ ЩЕ ОФОРМЯТ РАЗВИТИЕТО НА
БИЗНЕСА ПРЕЗ ТАЗИ ГОДИНА СПОРЕД BOSTON CONSULTING GROUP

✎ Станислав Петров

В икономиката и бизнеса, както и в политиката, несигурността, сложността и сътресенията се проявяват с все по-голяма скорост. Парадигмите и моделите, на които бизнес лидерите и политиците отдавна разчитат, отстъпват място на нови многополюсни конструкции, нови съюзи и нови източници на конкуренция и смущения.

През последните години различни сили оформят движението на света към многополярност. Тези сили се смесват в нови модели и тенденции, които влияят върху световната търговия, регулаторните рамки, геополитическите съюзи, споразуменията за сигурност и политиките за климата. Промените изискват компаниите да преоценяват всичко - от мястото, където произвеждат и където продават, до това колко бързо могат да се адаптират

към промените и да защитят или да получат конкурентно предимство.

Кои фактори ще оформят глобалната среда и как ще повлияят на бизнеса през 2026 г. - отговор на тези въпроси търсят и експертите от международната консултантска компания Boston Consulting Group (BCG).

Нова динамика

Основната тенденция, според анализаторите, е глобална промяна към нарастваща многополюсност,

тъй като все повече геополитически играчи се състезават да оформят глобалната среда за бизнеса.

САЩ и Китай са водещите сили. Развитие на техните отношения се отразява на цялата световна икономика, но Европа и развиващите се страни от Глобалния Юг (като Индия, Бразилия, Южна Африка, Индонезия, Египет, Виетнам, Пакистан, Мексико, Аржентина, които се очаква до края на десетилетието да представляват около половината от световния икономически растеж) също упражняват голямо влияние. Сблъсъкът на интереси води до нарастваща конкуренция и съперничество, но също и до нови сътрудничества. Дългогодишните норми се променят и се оформя оживена смесица от нови правила и динамика.

В същото време световните икономики остават силно взаимосвързани чрез потоците на търговия, инвестиции, хора и информа-

ция. Това излага бизнеса на сериозна динамика на разпадане. Нарастващото внимание на властите върху въпросите на националната и икономическата сигурност създава нови усложнения при вземането на стратегически решения за бизнеса.

Шест арени на надпревара

Многополюсната динамика създава икономическа конкуренция в области, които обещава трайно стратегическо предимство за едни и големи главоболия за други. Експертите очертават шест нововъзникващи арени на конкуренция за бизнеса, които са съсредоточени около глобалните пазари и сигурността на веригите за доставки, както и развитието или достъпа до индустриални, технологични и човешки ресурси. Тъй като тези „бойни полета“ могат да бъдат източници

както на възможности, така и на риск, организациите трябва да се ориентират в тях с далновидност, стратегически корекции и превантивно управление на риска.

1. Преструктуриране в търговията. Световната търговия остава устойчива, но моделите и партньорствата претърпяват голяма метаморфоза. Увеличените споразумения с различни търговски партньори създават смесица от нови правила и бариери, които заместват дългогодишния, относително отворен световен пазар, основан на нормите на Световната търговска организация (СТО). Тези споразумения имат големи последици за бизнеса, който трябва да изпълнява ангажиментите, поети от правителствата.

САЩ, които представляват 13% от трансграничния износ, се стремят да отворят нови пазари.

Повече от 85% от световната търговия със стоки обаче не включва САЩ. Отчасти в отговор на американските мита, останалите държави търсят нови търговски споразумения и форми на партньорство, като се стремят да поддържат отворен икономически ред. Геополитическата несигурност остава висока на фона на раздробения световен търговски пейзаж.

Този нов пейзаж принуждава компаниите да преоценят глобалните вериги за доставки, производствените си позиции и плановите си за директни инвестиции, всички повлияни от политики извън търговията, като например данъци и имиграция.

2. Битка в технологиите и изкуствения интелект. Възможностите на изкуствения интелект се очертаха като определящи атрибут на геополитическата конкуренция, с последици както за икономическата, така и за националната сигурност. САЩ и Китай са лидери в това състезание. Технологичните компании от тези две ГенАИ суперсили (от англ. Генеративен ИИ) са създали съответно 59% и 26% от най-добре представящите се големи езикови модели (LLM).

Очертава се и малка група страни в Европа, Азия и Близкия изток - „средните сили на ГенАИ“. Всяка от тях има различни силни страни и те могат да ѝ позволят да се конкурира като доставчик на технологии в регионален и дори глобален мащаб.

Надпреварата в изкуствения интелект има значителни последици за компаниите в сектори като проектиране и производство на полупроводници, производство на електроенергия (за да се отговори на нарастващото търсене от центрове за данни) и добив (на редкоземни минерали).

Друга голяма битка се води на полето на квантовите изчисления, където САЩ и Китай също се конкурират ожесточено. Тази радикална технология ще окаже голямо влияние върху криптографията, разработването на лекарства, финанси и материалознанието. Батериите, възобновяемата енергия, биотехнологиите и технологиите с двойна употреба са допълнителни области на технологична конкуренция.

3. Съревнование за таланти. Следствие от технологичната на-

дпревара е осигуряването на достъп до таланти. Технологичният напредък бързо променя нуждите на бизнеса от кадри и умения. Конкуренцията между държавите, особено с изострящата се надпревара в областта на ИИ и демографските промени, става все по-интензивна и сложна. САЩ остават водещата дестинация за таланти, привличайки нетно 460 000 висококвалифицирани специалисти през 12-те месеца до август 2025 г., според VCG Top Talent Tracker. Следва Обединеното кралство с близо 190 000 души.

Страните от Персийския залив, водени от ОАЕ и Саудитска Арабия, са се превърнали в популярни дестинации, като се конкурират с Европа, Азия и англоезичния свят. Индия, утвърден глобален доставчик на специалисти с технически умения, е изпратила над 250 000 висококвалифицирани работници в чужбина през гореспоменатия период. Тя е основният източник на международно мобилни таланти в областта на STEM и изкуствения интелект (STEM от англ. акроним на Science, Technology, Engineering and Mathematics - наука, технологии, инженерство и математика).

4. Критично важни сектори. Веригите за доставки са свързани с мащаб, скорост и цена и тези приоритети все още имат значение. Но логиката на свят, в който силата е определящата характеристика, означава, че зависимостите се използват като лост в геополитическите отношения, което увеличава значението на сигурността и устойчивостта. Сигурността сега обхваща не само военните сили, но и много области на икономиката, което води до по-голяма държавна намеса. В световен мащаб интервенциите в индустриалната политика, мотивирани от съображения за национална и икономическа сигурност, включително мита, директно държавно участие и контрол върху износа, са нараснали 6 пъти от 2021 г. насам. Правителствата насочват активно капитал в сектори, които считат за критично важни.

Фокусът на интервенциите често е върху продукти или възлови точки във веригата за доставки, където зависимостите придобиват стратегическо значение. Обвързаностите между Пекин и Вашингтон

са показателни. С производствен сектор, който вече е два пъти по-голям от този на САЩ, Китай присъства в много световни вериги за доставки. Пекин контролира и около 80% от добива и 85% от преработката на редкоземни елементи. В същото време Китай остава зависим от достъпа до технологични компоненти, а американските компании проектират повече от 90% от съвременните чипове и са водещите разработчици на критичен софтуер. И двете сили (както и други страни) използват подобни критични зависимости като геостратегическо предимство и за намаляване на зависимостта си от външни фактори.

5. Климатично раздалечаване. Измененията на климата остават акцент за властите и бизнеса, но наративът и фокусът се изместват. Енергийната сигурност

(и разходите) често изпреварват декарбонизацията като най-важен фактор, движещ внедряването на технологии за възобновяема енергия. Китай е лидер в нисковъглеродните технологични продукти като електрически коли, батерии и слънчеви панели, както и в инвестициите във НЕИ (към края на 2024 г. Пекин е инсталирал 887 гигавата слънчева енергия, почти двойно повече от САЩ и Европа, взети заедно). Междувременно други страни, включително САЩ, продължават да фокусират енергийните си стратегии върху конвенционалните източници. На някои пазари, като например САЩ, стимулите за електрически коли, изчезват, което води до силно различаваща се национална или регионална пазарна динамика в някои индустрии - например, споменатата автомобилна.

Това различие в националните

енергийни политики и задълбочаващите се разделения по отношение изменението на климата влияят на международната координация. Политиката на компаниите зависи от това къде произвеждат и на кои пазари предлагат. В Западна Европа да си „зелен“ все още се разглежда като важна корпоративна характеристика. В САЩ може да се наблюдава разделение между щати, по-фокусирани върху климата, от една страна, и по-малко фокусирани щати и федерално правителство, от друга. За Китай и някои страни от Глобалния Юг ВЕИ са част от търговските и енергийни национални стратегии.

6. Разширяване на конфликтите. Особено тревожна тенденция е разширяването и разпространението на въоръжени конфликти. С около 60 текущи междудържавни и граждански войни по

целия свят (включително Украйна и Судан), както и множество тлеещи спорове (като Индия-Пакистан и Камбоджа-Тайланд), те са на най-високото си ниво от Втората световна война насам. Прекъсванията на бизнес операциите и веригите за доставки са икономически ефекти, допълващи загубата на човешки животи и страданието.

Някои конфликти отбелязват несигурен напредък към потенциално разрешаване. Но войната в Украйна продължава, а напрежението в Близкия изток остава високо. Намесата на САЩ във Венецуела в първите дни на 2026 г. създаде нов мощен шок за света с потенциал да пренареди сериозни пластове в бизнеса и международната търговия - все пак Каракас държи най-големите петролни запаси в света. Темата обаче излиза далеч извън търговията с петрол и изисква сериозно преосмисляне на управлението на риска, свързано с геополитическите и военни фактори.

Така наречените „операции в сивата зона“, например от страна на проруски играчи в Европа, продължават да засягат критична инфраструктура и съоръжения, свързани със сигурността. Конфликти възникват и в нови области, като космоса и подводния свят. Цифровите домейни са се превърнали в мишени, като кибератаките засягат широк кръг от бизнеси и организации. Изкуственият интелект открива нови уязвимости.

В заключение - многоплюсността, различните национални политики и силната държавна намеса вече са факт в бизнес живота. Компаниите търсят предимства в един свят на несигурност и променливост. Лидерите трябва да развият способност за отчитане на геополитическите фактори при вземането на стратегически решения и да идентифицират възможностите за растеж чрез нови партньорства и пазари. 📌



БАРОМЕТЪР

ЗАДАВА СЕ СЪБУЖДАНЕ И ОТРЕЗВЯВАНЕ, НУЖНИ СА СМЕЛИ РЕШЕНИЯ И ИЗЛИЗАНЕ ОТ ЗОНАТА НА КОМФОРТ

✦ **Миранда Кръстева**

Времето разкрива всичко скрито и прикрива всичко ясно. Това прозрение на Софокъл е добре да си го припомним, когато се заемем да правим прогнози. Очите ни не могат да проникнат в тъмнината на бъдещето, но когато насочим внимание към предстоящото, може да се предпазим най-малкото от грешки, които вече сме правили. Миналото няма да се повтори, със сигурност се задава нещо по-различно. Но нека да не чакаме нещото различно да ни върхлетят, а да напишем сценарии за икономиката и живота за кратък период напред, с надеждата това да е добра пиеса. Черният лебед символизира безполезността на прогнозите, основани на предишен опит. Но той затова е черен, тъй като носи събития отвъд досега живяното, и затова те не могат да бъдат предсказани. Ето защо тези наши прогнози имат по-скоро предупредителен и препоръчителен характер, отколкото да са нещо, за което

да имаме висока степен на очакване да се случи.

Повечето астролози предвиждат 2026 г. да е година на големи промени, нови действия и трансформация, белязана от енергията на Огнения кон според източната астрология. Предстоят важни планетарни транзити като Сатурн в Овен, носещ уроци и нужда от фокус, докато Юпитер носи богатство. Очаква се събуждане, отрезвяване, нужни са смели решения и излизане от зоната на комфорт. Някои астрологични анализи предупреждават за необходимост от баланс, а други отхвърлят страховете за глобални катаклизми.

Светът - адаптация след турбуленция

2026 г. ще е година на адаптация, а не на експанзия. Глобалната икономика може да излезе от фазата на шокове (пандемия, войни, инфлация, енергийна криза), но няма да влезе в устойчив висок растеж. Основната характеристика ще е фрагментация - на пазари, вериги

за доставки и геополитически блокове.

Растежът ще се води от САЩ и части от Азия, докато Европа ще продължи да се движи по-бавно заради лоша демография, енергийна трансформация и регулаторна тежест. Инфлацията може да бъде овладяна, но цените няма да се върнат на старите нива, което ще поддържа социално напрежение.

Изкуственият интелект, автоматизацията и роботизацията ще преминат от фаза „очакване“ към реално внедряване, особено в индустрията, логистиката и услугите. Това ще увеличи производителността, но и ще задълбочи неравенствата между подготвени и неподготвени икономики и хора.

Европа - равновесие без ентусиазъм

Европейският съюз през 2026 г. ще бъде относително стабилен, но икономически препазлив. Инвес-

тициите ще се насочват основно към зелена енергия, отбрана, дигитализация и критична инфраструктура. Социалният модел ще бъде под натиск заради застаряването на населението и недостига на работна ръка.

България - движение по инерция, но под напрежение

За България 2026 г. ще бъде година на принудителна трансформация. Основните двигатели няма да са стратегия или визия, а необходимостта. Тежест ще имат фактори като дефицитът на хора, растящите разходи и външният натиск. Индустрията и логистиката се очаква да ускорят автоматизацията не толкова по свой избор, а по неизбежност. Заплатите ще продължат да растат, но производителността ще изостава, ако няма инвестиции в технологии. Малки-

те и средните предприятия ще са под силна преса - една част ще се модернизират, други навярно ще излязат от пазара. Обществото ще усеща напрежение между „растящи доходи“ и „високи цени“, което ще поддържа политическа нестабилност. В същото време България има реален шанс да се позиционира по-добре в ниши с висока добавена стойност - IT, инженеринг, автоматизация, специализирано производство, но ако успее да задържа и да привлече таланти.

2026-а няма да е година на успешни пробици, а по-скоро на игра под напора на обстоятелствата.

Държави, компании и хора, които инвестират в умения, технологии и адаптивност, ще излязат по-силни. Останалите ще бъдат изтласкани от по-бързите и по-гъвкавите.

Добре дошли в еврозоната

Икономиката: стабилност „отвън“, слабост „отвътре“

Влизането в еврозоната ще действа като външен стабилизатор на българската икономика. Положителните ефекти са: Отпада валутният риск, което носи пониска цена на финансиране за държавата и бизнеса; Повишено доверие от чуждестранни инвеститори; По-лесен достъп до капитал и европейски финансови пазари; По-строг надзор върху банковия сектор.

Ограниченията имат своето измерение: Еврозоната не компенсира липсата на реформи; Политическата нестабилност ще задържа част

от инвестициите; Административната неефективност ще остане основна спирачка. Икономиката се очаква да е по-стабилна, но няма автоматично да стане по-конкурентна.

Доходи и стандарт на живот

Най-важното: Еврозоната не води механично до по-високи заплати. Но нека хората да не очакват рязко обедняване. Няма да има и рязко забогатяване. Цените ще се закръглят нагоре. Заплатите ще растат по-бавно, но при тези турбуленции няма как да останат на сегашните нива.

При политическата нестабилност се очертава социалната политика да е хаотична, компенсаторните механизми за защита на уязвими групи да са слаби. Усещането за „скъпо, но без перспектива“ може да се засили. Стандартът на живот няма да догонва бързо страните от ЕС без активна политика в тази насока.

Инфлация и цени

Историческият опит показва, че влизането в еврозоната не е трамплин към висока инфлация, но на практика хората я усещат така заради видими закръглявания. Политическата нестабилност е лошият сценарий, който можеше да съпътства присъединяването ни в еврозоната. Тази ситуация води до слаб контрол върху цените, липса на ясна комуникация и на адресат, към когото да се отнесат проблемите. Институционалната немош би качила напрежението сред гражданите.

Държавни финанси

Нужна е дисциплина, а липсва лидерство. Финансовото здраве на държавата изисква по-строги фискални правила, ограничаване на дефицитите, по-малко популистски маневри. А политическата нестабилност ще затрудни бюджетното планиране, вместо дългосрочна визия ще трябва да приемем крпки и по-малка „черга“, според която да се простираме. „Постната пица“ на ексфинансовия министър

Симеон Дянков може да е още по-постна. Реформите ще се отлагат в условията на колебливото управление.

Бизнес и инвестиции

За бизнеса еврозоната е ясен плюс, дългоочакван, защото води до: по-ниски трансакционни разходи; по-лесна търговия и финансиране; по-добра интеграция в европейските вериги на производство, търговия и взаимодействие. Но „паралелната реалност“ ни изненада с преколоедна оставка на правителството на Росен Желязков. Така политическата нестабилност създава регулаторен риск. Инвеститорите ще влизат по-предпазливо, а големите стратегически инвестиции ще чакат времена на стабилност. Правителството гръпна аварийната спирачка и влизаме в еврозоната по инерция. Някой обаче трябва смело да поеме управлението и да натисне газта. Истинският въпрос е НАКЪДЕ и КАКВО ТОЧНО ПРЕДПРИЕМАМЕ? В пър-

вата половина от годината основният двигател на промените няма да е политиката, а икономическата реалност - недостиг на работна ръка, растящи разходи и външен натиск от ЕС и глобалните пазари. Обществото е уморено от избори и конфликти. Ниското доверие в институциите ще се задръжи. Натискът за „практически резултати“ ще расте, но в условията на политическо безверие няма кой да се ангажира с исканията.

В несигурни времена е най-трудно да се правят прогнози. Особено в такива моменти животът и икономиката нямат никакъв „респект“ към нашите очаквания и планове. „Черни лебеди“ винаги може да долетят и по свой начин да пренаредят всичко. Но и бели лястовици може да кацнат. Затова нека да сме предпазливи оптимисти в голямата трансформация, която продължава.

Предлагаме на вашето внимание три гледни точки към годината, която вече започна.

Д-р БОЯН НИКОЛАЕВ, зам. изпълнителен директор на КРИБ:

Влизаме в година с много неизвестни

АКО ДЕНЯТ СЕ ПОЗНАВА ПО СУТРИНТА, ПРЕЗ 2026-А НИ ЧАКАТ ЗАМЕТЕНИ ПОД КИЛИМА ПРОБЛЕМИ НА ВИСОКА ИНФЛАЦИЯ И СТИХИЙНО ПОТРЕБЛЕНИЕ



Икономистите са хора, които се чудят дали работещото в реалния живот би работило и на теория, е казал Роналд Рейгън. Горедолу днес сме в същата ситуация при прогнозите за икономиката на България тази година - знаем какво работи, но се чудим дали би продължило да работи и ако го облечем в държавен бюджет и държавна политика.

С приемането на т. нар. „удължителен закон за бюджета“, който стъпва на Бюджет 2025 и действа до приемането на Бюджет 2026, вероятно от новоизбрания парламент през април-

май, то първата половина на следващата година ще премине през

продължаващ ръст на цените

на недвижимите имоти и туристическите услуги, забавяща се индустрия и износ, и съответно висока инфлация. Банковото кредитиране ще запази високия си темп, но в зависимост от действията на ЕЦБ е възможно към края на 2026 г. плавно да се премине към по-високи лихви. Влизането в еврозоната ще освободи значителни банкови резерви в България, но и ще улесни местенето на капитал от българските банки към техните банки майки. Следователно и продължаващото жилищно кредитиране на двойно и тройно по-ниски лихви у нас спрямо Западна Европа надали ще продължи.

Излизането от практиката към теорията на Бюджет 2026 крие много неизвестни поради задаващите се избори.

Ключът

към философията на следващия държавен бюджет се държи от две партии, които се лутат между консервативното и либералното управление на публичните финанси - между стимулирането на потреблението със заеми и стимулирането на инвестициите с балансиране на публичните разходи и умно регулиране. Ако следващият бюджет се ориентира към стимулиране на потреблението, то предвижданата инфлация от около 4% ще доближи и вероятно ще надмине 5% през следващата година, а частните инвестиции и износът ще продължат да намаляват. Ако ли пък бюджетът спре автоматизмите в публичния сектор и удари спирачка на растежа на дълга, то може да очакваме успокояване на инфлацията и лек подем на инвестициите в индус-

трията и ИТ - все пак в зависимост от регулациите на пазара на труда и енергетиката.

Българската икономика трябва по естествен начин да реорганизира своя профил, тъй като предимството на сравнително евтината ни работна ръка е загубено. Общите разходи за труд на работодателя за средно- и високоплатените служители у нас скоро ще доближат и надхвърлят нивата в Румъния и Унгария, особено при продължаващи валутни проблеми там. В същото време финансовата и образователната система у нас не предразполагат към рисковото предприемачество - кредитирането на дигитални бизнеси и развитие на интелектуална собственост е почти невъзможно, а университетски акселератори и инкубатори де факто няма. Така

постепенно губим привлекателност

за аутсорсинг на индустриално производство и ИКТ разработване и услуги, но стои въпросът дали загубеното ще бъде заместено от по-висок клас международни корпорации или от местни предприемачи.

Нуждата да се намери отговор на този въпрос се отлага от агресивното жилищно кредитиране и добре развиващия се туризъм. Ако сме оптимисти, можем да си пожелаем през 2026 г. да видим поне зараждаща се посока. Ако сме песимисти, то можем да очакваме година на заметени проблеми под килима на висока инфлация и стихийно потребление.



ИЛИЯ КРЪСТЕВ, председател на Българската работодателска асоциация иновативни технологии (БРАИТ):

Инвестициите едва ли рязко ще нараснат

ВЛИЗАНЕТО В ЕВРОЗОНАТА НЕ БИВА ДА СЕ ПРИЕМА КАТО ПРИЧИНА ЗА ВСИЧКИ НЕСГОДИ В ИКОНОМИЧЕСКАТА СРЕДА

Трябва ясно да виждаме какво се случва в страната и да имаме волята за промяна там, където е необходимо. Бизнесът има дълг към обществото. За да има усещане за стабилност в държавата, той трябва да излъчва лидерство и да води разговор, чрез който да създава нагласи за необходимите промени. Обществото обича да има своите герои, но истинските патриоти са тези, които остават тук, създават среда, подобряват я, откриват работни места и инвестират в България.

Влизането в еврозоната не бива да се приема като универсално обяснение за всички икономически проблеми. Еврозоната не е виновна за инфлацията през тези години, нито за това, че не сме достатъчно добре подготвени за присъединяването. Повишаването на публичните разходи обаче ще увеличи дълга, както и цената на този дълг.

Рускът

е да се окажем първата държава, която, близайки в еврозоната, реално не извлича икономически ползи от това. Еврозоната е доверие. Тя дава сигнал към инвеститорите и участниците в икономическите процеси, че държавата е сигурна за инвестиции. Ако обаче държавата прави движения, които дават обратния сигнал, това обезсилва всички потенциални плюсове.

През последните няколко години България е сред лидерите в ЕС по ръст на БВП. Причина за това е и нарасналото вътрешно потребление, задвижено от повишените публични разходи. Тази спирала не води към устойчив резултат. В същото време България е „рекордър“ по спад на чуждестранните инвестиции, на индустриалното

производство и на износа. Има какво да се направи, но е нужна визия за няколко години напред и смелост тя да бъде реализирана.

За повечето политически партии е ясно

какво е нужно да се направи

но има страх да се предприемат действия. Затова основна цел на бизнеса трябва да е създаването на среда, в която големите стъпки да не може да бъдат отлагани. Пълен консенсус е невъзможен. Решенията, които водят до осезаем резултат, обикновено са свързани и с жертви. Колкото повече се отлагат, толкова по-висока става цената.

Факт е, че диалог между политическите партии почти липсва. Не се водят разговори с бизнеса и с външни икономически субекти. Така липсата на диалог постепенно се превръща в стандарт. Все по-тежка ще става ситуацията за хората с ниски доходи, без квалификация и без достъп до добро образование и до здравната система. Време е да се разбере, че

посоката на промените

е към: съкращаване на публичните разходи, спиране на ръста на бюджетния дефицит и прилагане на механизми за повишаване ефективността на обществените системи. Нужен е ясен план за действие, който води до увеличаване на инвестициите – така ще се създадат работни места и ще се подобри инфраструктурата. Икономиката ни може да се развива чрез конкуренция, отворен пазар и еднакви



правила за всички.

През 2026 г. очаквам ръст на БВП. Инвестициите едва ли ще скочат рязко, въпреки че има няколко чуждестранни инвеститори, чието влизане би било значимо. Политическата нестабилност води до умора. Въпреки това съм оптимист за 2026 г., защото в обществото има много енергия, която може да бъде трансформирана в позитивни цели.



ГЕОРГИ АНГЕЛОВ, старши икономист в Институт „Отворено общество“:

Още от същото, но да не забравяме предизвикателствата

ОТВАРЯТ СЕ РЕДИЦА ВЪЗМОЖНОСТИ ПРЕД НАШАТА ИКОНОМИКА - ВЪПРОСЪТ Е КАК ЩЕ РЕАГИРАМЕ НА ВСИЧКИ ТЯХ

На пръв поглед всичко изглежда чудесно. България отчита рекордни продажби на автомобили, рекордни продажби на дребно, рекордно поскупване на жилищата, рекордно ниска безработица, солиден икономически растеж. Малко са страните в Европа, които може да се похвалят с подобни резултати. Обаче много добре не е на добре.

Има структурни

причини икономиката да се подобрява

- все пак влязохме в Шенген и еврозоната и това има своите предимства, които тепърва ще се проявяват. Особено ако можем да построим и съответната инфраструктура, която да ни свързва със западните пазари. Дефицитът на кадри вдига заплатите и това също е

структурна промяна след години на подценен труд. Така че тези структурни промени са полезни и позитивни и разширяват потенциала и възможностите на икономиката, стига да успеем да се възползваме от тях.

Обаче имаме и някои

циклични фактори

които са по-скоро притеснителни. От една страна, бюджетният дефицит и държавният дълг растат бързо. В същото време кредитирането расте с астрономически темпове - особено ипотечните кредити растат с близо 30% годишно, което не сме го виждали от близо 17 г. Бюджетът и банките изливат огромни средства в икономиката, които се наливат в потреблението и имотния пазар и създават изкуствено завишено търсене. В резултат икономиката прегрява. Ясни индикации за прегряване са растежът на търговския дефицит (който достига рекордни стойности), скокът в цените на имотите, инфлационният натиск. Просто икономиката не може да поеме толкова много пари, колкото се насочват в нея. Въпреки това няма изгледи тази ситуация скоро да се промени, тъй като банките не дават индикации, че ще намалят темповете на кредитиране. С други думи, през 2026 г. можем да очакваме още от същото.

Разбира се,

рисковете се увеличават

- от една страна, имаме поредна политическа нестабилност,



съответно няма приет държавен бюджет. От друга страна, предишният период на раздуване на кредитите и балон на имотите не забърши добре. Спомняме си колко тежко беше след 2009 г. когато кредитирането спря и цените на имотите се сриннаха. Затова би било добре този път да се вземат мерки навреме, за да не стигаме до такива проблеми.

През 2026 г. се отварят и редица възможности. На първо място, опитът на Хърватия показва силно позитивни ефекти от първите години на членството в Шенген и еврозоната. На второ място, опитите да се вдигнат данъците и осигуровките удариха в стена от граждански протести, което е много позитивно за бизнес средата. На трето място, през 2026-а ще получим и

много средства от еврофондовете

Въпросът е доколко можем да ги използваме.

Най-важното развитие е евентуален мир в Украйна. Траен мир в района не само ще намали инфлацията, но и рязко ще подобри тенденциите в европейската икономика и най-вече в Източна Европа. По-гъвкавите бизнеси от България и региона ще може да се възползват от отварянето на нови пазарни ниши при следвоенното възстановяване. ☺

Защо Букурещ НЕ БЪРЗА за еврозоната

**ЕКСПЕРТЪТ ПО ПОЛИТИЧЕСКА ИКОНОМИКА
КОРНЕЛ БАН ОБЯСНЯВА СПЕЦИФИКИТЕ НА
РУМЪНСКИЯ МОДЕЛ И РАЗЛИКИТЕ С БЪЛГАРИЯ**



▲ **Владимир Митев**

Протестите срещу първоначалния вариант на Бюджет 2026 в България бяха продиктувани поне отчасти от страхове от възможен румънски сценарий - т.е. България да задлъжне прекомерно и да трябва да въвежда икономии и да вдига данъци. В същото време скептиците по отношение на присъединяването на България към еврозоната обичат да питат защо Румъния не бърза да се присъедини към нея. За да хвърлим повече светлина по тези въпроси, се свързахме с румънския политически икономист Корнел Бан, който преподава в Копенхагенската бизнес школа.

Корнел Бан започна разговора с критика към румънското правителство за прилагането на мерки за строги икономии. На първо място, Румъния не е успяла да приложи ключови реформи за подобряване на събирането на приходи от Националната агенция за фискална администрация (ANAF). Второ, въведените мерки за съкращаване на разходите са насочени непропорционално към сектори като образованието, социалното осигуряване и културата, без да водят до значителни бюджетни икономии. Трето, правителството значително е намаляло публичните инвестиции. Това сериозно засяга способността на общините да стимулират икономическата активност, особено в строителния сектор, и ограничава заетостта. Според Бан съдбата на румънската

икономика зависи до голяма степен от развитието на европейската икономика, тъй като страната е силно зависима от индустриалния износ за Германия.

Въпреки извършените орязвания на разходите Румъния остава в опасна фискална зона. Бан обаче отхвърля всякакви спекулации за „срив“ на румънската икономика. Той посочва, че „срив“ настъпва, когато външните кредитори напълно отказват да отпускат заеми, както се случи в Гърция и Исландия през този век. Всъщност Румъния все още има достъп до външни заеми, а пазарът на държавни облигации е относително стабилен, подкрепен от местните банки и пенсионните фондове. Настоящата ситуация е по-скоро фаза, в която правителството трябва да убеди кредиторите в своите фискални мерки. Засега това, изглежда, е постигнато след намаляването, макар и скромно, на бюджетния дефицит.

Румъния отбеляза най-високия ръст на БВП в Европа - 146 % за 20 години, оставяйки Полша далеч зад себе си. Този впечатляващ растеж обаче се дължи в последно време главно на потреблението, подхранвано от увеличението на заплатите и пенсиите, често свързани с предизборни обещания, а не на ръста, основан на износа, както в предишни години. Румънският модел беше финансиран с кредити без паралелно затягане на фискалната политика по отношение на бизнес средата, недвижимите имоти, луксозното потреб-

ление или намаляването на сивата икономика.

Според Бан Румъния е трябвало да се фокусира повече върху развитието на експортната си индустрия, за да постигне по-балансиран растеж, който да е по-малко податлив на шокове. Ако фискалната дисциплина беше на нивото на България, която прилага по-стриктни практики за събиране на данъци, и източниците на растеж на пенсиите и заплатите в публичния сектор бяха осигурени предварително, дори и с по-ниски данъчни ставки Румъния нямаше да има най-големия бюджетен дефицит в ЕС през 2024 г.

Бан описва румънския икономически модел като „опасна игра“ - стратегия за ускорен растеж и бързо изравняване със Запада, дори и на цената на фискална нестабилност. Целта е бързо да се преодолее разликата с икономики като Португалия и да се изравни със Словакия, Полша и Унгария по отношение на БВП на глава от населението и заплатите. Въпреки нестабилността Бан твърди, че румънският модел за известно време е бил по-добър за средностатистическия гражданин от българския, тъй като е довел до по-висок ръст на производителността, по-високи заплати и по-висок БВП на глава от населението. Това е била система, в която износьт, неговата сложност, производителността и потреблението нарастваха повече, отколкото в България. Т.е. моделът е бил ефективен, докато правителството не започва да прекалява с

фискалната релаксация преди три години на фона на намаляване на дъгигателите на растежа, базирани на ниски заплати, без да се въведат мерки, които да ги заменят.

Румъния не бърза да се присъедини към еврозоната, докато България е с валутен борг и се присъединява през 2026 г. Според Бан тази румънска неохота за членство в еврозоната се дължи на липсата на коалиция от участници (както в гържавата, така и в средите на бизнеса), които да имат изричен икономически интерес от дисциплината, идваща заедно с еврозоната.

Румъния и Полша като големи потребителски икономии със значителни вътрешни пазари считат, че фискалната гъвкавост, от която се ползват извън еврозоната, е по-удобна. Въпреки че ефективността на този вариант намалява, поне в

случая на Румъния, румънският експортен сектор все още има теоретичен интерес от възможността за девалвация на валутата в периоди на икономически затруднения, което би повишило конкурентоспособността. Румъния използва този механизъм през 2010-2011 г., за да възстанови износа и да премине от икономика, основана на потреблението, към икономика, ориентирана към износа. Впоследствие през 2015-2018 г. Румъния въведе специални ставки на ДДС за хранителни продукти и други продукти, което бе съчетано с нарастване на доходите, и по този начин имаше завръщане към потреблението като основен двигател на икономическия растеж.

Българският икономически модел е по-скоро подобен на този на малките, ориентирани към износ икономики - като балтийските

гържави, за които паричният съюз е от полза. Внезапна девалвация на валутата би направила веригата на стойността по-скъпа за зависимата от външната търговия българска икономика, която внася компоненти за сглобяване и последващ износ. Освен това при настоящите фискални условия присъединяването на Румъния към еврозоната би изисквало толкова висока степен на строги икономии, че би навредило на цялата гържавна администрация. Ето защо през периода 2010-2020 г. Румъния предпочете рисковете, но досега по-успешна в няколко аспекта фискална стратегия за по-бърз икономически растеж вместо фискалната дисциплина, която би била наложена от присъединяването към еврозоната. Настоящата криза поставя сериозни въпроси относно този подход. 📌





Проф. д-р Росен Стоянов е преподавател в Катедра „Комуникация и аудиовизуална продукция“ към Факултета по журналистика и масова комуникация в Софийския университет „Св. Климент Охридски“. Автор на книги, студии и статии и коментатор на актуални обществено-политически събития. Директор е на „Политически анализи и прогнози“ в „Галъп Интернешънъл Болкан“.

Все повече хора живеят без ДЪЛГОСРОЧНА ПЕРСПЕКТИВА

АКО НАУКАТА И ОБРАЗОВАНИЕТО СА ПО-ДОБРЕ ФИНАНСИРАНИ И НАШАТА СТРАНА СТАНЕ МАГНИТ ЗА ТАЛАНТИ ОТ РАЗЛИЧНИ ЧАСТИ НА СВЕТА, ТОВА ЩЕ Е СВЕТЪЛ ЛЪЧ ЗА ПОЗИТИВНО РАЗВИТИЕ, КАЗВА ПРОФ. РОСЕН СТОЯНОВ

✍ Яна Колева

„Динамичен, любопитен и пъстър е днешният свят на много възможности и изкушения. Свят, в който всеки може през своя дигитален образ да е това, което си помечтае. Този свят е все по-виртуален и в него може да сме успешни само ако постоянно се развиваме. Но може да сме щастливи и дори когато не правим нищо. Пускаме се по течението, получаваме някакъв комфорт, мечтите имат нисък таван и се сбъдват лесно. И все повече хора живеят без дългосрочни перспективи“, казва проф. Росен Стоянов. Той напомня известната максима, че

лесните времена

раждат слаби хора, слабите хора раждат трудни времена, трудните времена раждат силни хора, а силни хора ни водят към лесни времена: „Този цикъл постоянно се върти. Сега сме във все по-лесните времена, които създават лъжовно усещане, че не си сам, защото си с всички други. Но това е химера“.

Ето и друг важен акцент от разговора с проф. Стоянов за промените в света: „Хората днес трябва да преодоляват епохалните скокове в развитието - технологично и интелектуално. На тях не им е никак лесно да се ориентират в огромния поток от информация и в безбройните възможности, които се предоставят. Трябва да се залага повече на образованието като панацея за справяне с „болестите“ на съвременността“. Отбелязва още, че бумът в технологиите създава комфорт и те ни успиват. Рагваме се на нарастващите възможности на изкуствения интелект, той ни забавлява и помага, но започва да ни отнема съмнението в нещата. „Технологиите ни лишават от съзерцанието - гума, която мнозина вече не могат дори да дефинират. Когато четем, мозъкът и съзнанието ни

творят светове. Но днес се работи повече с образи - изображения, филми и видеа, а изследвания върху дейността на мозъка регистрират, че центърът на четенето започва да закънява за сметка на центровете за образно възприятие“, смята преподавателят. Той се позовава на експерти, които уверяват, че не сме далеч от времето, в което хората ще имат много свободно време, тъй като изкуственият интелект и роботите ще поемат огромна част от дейностите на хората днес. Затова според проф. Стоянов актуални стават въпросите какво ще правим тогава, какъв ще бъде финансовият рег, какъв ще е смисълът на живота, кой кого ще контролира - ние изкуствения интелект, или той нас. Още нещо за размисъл: „Доскоро знаещите и мъдрите бяха авторитети. Но днес тези авторитети са измалкани. Сега е времето на инфлуенсърите, което едва ли е най-радваният факт от развитието на цивилизацията“.

Отваряме разговор за свободата, но и за това, че тя е отговорност.

А когато става гума за

визията за бъдещето

проф. Стоянов препоръчва да вземем опит от богатите арабски държави: „Петрольът там е основен източник на доходи, но в тези страни осъзнават, че това е изчерпаем ресурс, който полета свършва. Затова инвестират парите от черното злато в образование и университети, които вече изсмукват сиво вещество и от западните държави. С мисъл за предстоящите времена изграждат центрове за възстановяване на здравето, създават туристически забележителности, превръщат пустинята във великолепни градове и пренасочват средствата към дейности, които ще са устойчиви и перспективни след края на петрола“. Според нашия събеседник

бизнесът в България

би могъл още по-активно да поръчва или да разработва с университетите програми за обучението на специалисти. Да си сътрудничи с тях в развитието на дейността за внедряването на технологии и осигурявайки преподавателите от практиката. „Необходими са ни още програми, подкрепа и стимули - и от страна на бизнеса, и от страна на държавата - за насочването на повече будни млади умове към математиката, инженерните и природните науки, както и към предприемачеството. Пример за влагането на средства с грижа за развитието е Институтът за компютърни науки, изкуствен интелект и технологии (INSAIT), създаден в рамките на Софийския университет. Необходими са ни и други подобни центрове, защото се вижда, че този Институт успява в привличането на висококвалифицирани експерти от цял свят, както и в задържането на родни дарования“, смята проф. Стоянов. Убеден е, че ако в

образованието и науката

влизат повече средства и нашата страна стане магнит за знаещи и можещи хора от различни части на света с нагласа да бъдат откриватели и създатели, ще имаме надежда за позитивно развитие.

Но: „Парите за образование и наука са инвестиция, а не разход. Ефектът от вложенията в образование идва с отложено във времето въздействие, докато от науката се очаква по-бърз позитивен ефект върху икономиката и качеството на живот. У нас има хора, които разбират това. И дано това промени картината, тъй като средствата за научноизследователска и развойна дейност в България вече години наред не може да надскочат 1% от БВП. А в Израел те са над 6%, Република Корея - 5%, Тайван - 4%, САЩ и Япония - 3,4%, Германия - 3,1%“.

Проф. Стоянов добавя, че отвореният свят ни подтиква да бъдем смели, да инвестираме и да не ограничаваме взора си само в България. „Всяка криза е възможност и тази мисъл никога не бива да ни напуска“, заключава той. ☺

Иде ли **ЗАХЛАЖДАНЕ** на имотния пазар

ЗА 15 ГОДИНИ ЦЕНИТЕ НА ЖИЛИЩАТА В БЪЛГАРИЯ СА НАРАСНАЛИ С НАД 133%, КОЕТО НИ ПОСТАВЯ СРЕД СТРАНИТЕ С НАЙ-УСТОЙЧИВО ПОСКЪПВАНЕ В ЕС

Яна Колева

България влиза в еврозоната в момент на изключително висока активност на пазара на жилища. През четвъртото тримесечие на 2025 г. нашата страна отново се нареди сред лидерите в Европейския съюз по годишен ръст на цените - над 15% годишно, отстъпвайки единствено на Португалия. Само за 15 г. жилищата в България са поскъпнали с над 133%, което ни поставя сред пазарите с най-устойчиво поскъпване в ЕС. За това ускорение стоят няколко взаимосвързани процеса. Реалното тър-

сене продължава да е силно, особено в София, където комбинацията от млади купувачи с добри доходи и инвеститори със спестявания поддържа активността дори в тримесечия със забавен ръст на икономиката. Недостигът на качествено ново строителство в привлекателните квартали и при проекти с добра инфраструктура тласка цените нагоре, а част от покупките са резултат от отложено търсене - много домакинства изчакаха по-ясна инфлационна картина и точна дата за въвеждането на еврото, преди да вземат решение, сочи анализът на инвестицион-

ния холдинг SORENDA Real Estate.

Кое движи интереса

„Хората, особено тези, които във втората половина на 2025-а купуваха, те истински вярваха, че цените ще вървят още нагоре. Очаквам в България да влязат фондове за инвестиране в имоти, но заради политическата несигурност в първата година от присъединяването ни в еврозоната навярно те ще поизчакаат“ - смята Евгени Василев, управител на SORENDA Real Estate. По негови думи демографският срив в България не влияе на имотните сделки в София и Пловдив, където пазарът

продължава да се задържа от силния интерес. Пазарът „се срива“ от 2017 г. насам, но продължава да расте и никой не може да предскаже кога точно ще дойде краят на позитивния цикъл в търсенето на жилища и недвижимост.

Вятър на промяната

Комбинацията от силно търсене, ограничено качествено предлагане и натрупани отложени решения прави текущия ръст логичен, макар и трудно устойчив в дълъг хоризонт. Динамиката вече започва да се променя: в отделни сегменти се наблюдават по-дълги срокове за продажба, а купувачите стават по-чувствителни към ценообразуването. „Нашето очакване е за по-скоро плавно охлаждане, отколкото за рязка корекция, но при рязка промяна в лихвите или доходите пазарът логично би се коригирал по-бързо“, коментира още Евгени Василев.

Инвестиционна активност

През третото тримесечие на 2025 г. местните администрации са издали разрешителни за над 13 500 нови жилища - един от най-високите резултати от 2007 г. насам. Докато броят на разрешителните за нови жилищни сгради расте с умерените 8,5%, броят

Евгени Василев очаква повече чуждестранни купувачи в София, Пловдив, Варна и в ключови курорти



на жилищата в тях се увеличава с внушителните 46,9%, което показва, че проектите стават по-мощни и по-плътни. Разгънатата застроена площ се увеличава с над 32%. Това потвърждава разширяването на обхвата на новите проекти - от малки кооперации към по-големи сгради със значителен брой жилищни единици. Експертите на SORENDA Real Estate го приемат като знак за потенциал за по-силен строителен цикъл през следващите две години и като ясен сигнал, че инвеститорите не предвиждат криза, а очакват силно търсене и след присъединяването към еврозоната. Разрешителното обаче е ранен индикатор, който не гарантира реално строителство. Важен тест за пазара ще е дали тези проекти ще тръгнат в рамките на 2026-а и дали ще бъдат завършени навреме.

Челни позиции в ЕС

България се нарежда на пето място в ЕС по увеличаване на строителната продукция, изпреварена единствено от Словения, Словакия, Унгария и Чехия, показват скорошните данни на Евростат. Този подем в строителството се приема като стремеж на сектора да навакса години на ограничено предлагане и да отговори на нуждите на един разширяващ се градски пазар. В сегмента на комплексите от къщи цените вече надхвърлят 2300-2500 евро/кв.м, а самостоятелни имоти над 700 хил. евро не са рядкост - логичен резултат от поскъпването на материалите и оскъдността на подходящи терени.

Какво предприемат банките

Влизането в еврозоната ще про-

мени банковата архитектура в България много по-съществено, отколкото потребителите си представят. Понижаването на задължителните резерви от 12% на 1% ще освободи 13-14 млрд. лева ликвидност - ресурс, който ще засили конкуренцията между банките. Това не означава „вълна от евтини кредити“, а просто прави банковата система много по-гъвкава и конкурентна в борбата за качествени клиенти. България влиза в еврозоната като една от страните с най-ниски лихви по ипотечни кредити в ЕС със средна лихва в диапазона 2,5-3%, при средно над 3-3,5% в еврозоната, което се дължи на високата ликвидност и локалния характер на финансирането.

Старо и ново строителство

Повече от 70% от жилищата в София са изградени преди повече от 30 години. Панелните блокове имат ниска енергийна ефективност, високи експлоатационни разходи и остаряла инфраструктура на общите части. На фона на растящите цени за отопление и поддръжка това все по-често води купувачите към ново строителство. SORENDA очаква разделение не между ново и старо, а между качествено и некачествено. Този процес ще се характеризира чрез по-умерен ръст на цените, който ще бъде по-близо до ръста на доходите, а не с двуцифрени темпове всяка година, проектите няма да се разпродават „от чертеж“, а в рамките на 1,5-2 години; по-зряло търсене, при което купувачите ще сравняват повече, както и чрез по-стриктно банково финансиране, при което банките ще следят за цялостния риск на проекта. ☺



© Кристиан Свряков

Тайните на ДОБРИЯ ТЪРГОВЕЦ

УСПЕШНАТА ПРОДАЖБА Е ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ,
В КОЕТО И ДВЕТЕ СТРАНИ ПЕЧЕЛЯТ

▲ Татяна Явашева

Технологиите променят и света на продажбите. Срециите лице в лице вече не са единствената ситуация, в която сделките стават. Онлайн комуникацията даде отражение на динамиката, но не и на същността. И днес успешният търговец трябва да умее да разпознава своя клиент, да изгради доверие и да създаде усещане за стойност, която надхвърля самия продукт.

Търговският процес започва първо в главата, отбелязва Преслав Бобев, управляващ партньор в IMG CONNECT. Според него търговецът трябва да може да прецени кой потенциален клиент реално е неговият човек и кой клиент не бива да е на всяка цена. Всяка продажба носи послание, създава навик - ако веднъж дадеш отстъпка, клиентът ще я очаква и следващия път. Стабилната търговска практика е тази, която се основава на стойност, не на сваляне на цена.

Уроци, които идват рано

Понякога най-ценните уроци идват изненадващо рано. Юлиан Добрев, основател и директор „Анализи“ в агенцията за маркетингови изследвания BluePoint, си спомня как като дете е продавал цветни гу-

мички на съучениците си. Големият интерес му дава идея да ги разрязва на парченца, за да отговори на търсенето. Когато става студент и се връща към тази ситуация, общава, че дефицитният пазар отваря ниши за продажби и когато търсенето се обостри, може да модифицираш продукта си. Днес той работи в сферата на търговията с информация, но основните принципи остават същите - реципрочност, взаимна полезност и автентичност. Ако търговецът не е искрен, клиентите го усещат. Коректността и човешкото отношение изиграват ключова роля при сключването на всяка дългосрочна сделка.

Взаимодействие, а не натиск

Много хора свързват продажбите с агресивно поведение или непрестанно убеждаване. Според Любомир Русанов, управляващ партньор на JetHost, добрите продажби стават с лекота. Те са резултат от доверие, хубаво настроение и общ ритъм между двете страни. Трудната част обаче идва след първата сделка - задържането на клиента. Когато търговецът обещава повече, отколкото може да изпълни, разочароването е неизбежно. Доверието е ключът към повторните покупки.

Клиентът трябва да бъде информиран, но без натиск и без подвеждащи обещания. Дори когато възникнат възражения, спорът никога не е продуктивен. Много по-важно е да се търси решение: „Какво можем да направим, за да работим заедно?“.

Основата на дългосрочните партньорства

Още от дете Теодор Овчаров, основател на SEOCart и организатор на „Вечер на Търговеца“, е усетил удоволствието от взаимодействието с хората: „Обожавах майка ми да ме остави на пазара в нашия квартал, където да меря зеленчуци и да смятам колко пари трябва да взема на купувачите“. Днес неговият подход е ясно формулиран: Търговецът трябва да разбере нуждите на клиента, да свърши най-добрата работа, на която е способен, и да оправдае доверието, което му е дадено. Това е основата на дългосрочните партньорства. Подобна логика следва и Боб Спенс, съосновател на Prosperctor PRO. Според него е важно да продаваме само на клиенти, за които продуктът действително е подходящ. За целта трябва да се проучат и човекът, и компанията, с която работим. Няма смисъл да продължаваме среща, която е очевидно непродуктивна. Смелостта да се откажеш навреме е ценен търговски навик.

Чуй клиента

„Продавам доверие“, казва Ну-



УСПЕШНИ ПРАКТИКИ

Универсални правила, които са продукт на големия опит

1. СЛУШАЙТЕ АКТИВНО

Клиентът казва повече, отколкото изглежда. Правилните въпроси водят до конкретни потребности и улесняват процеса.

2. ОБЯСНЯВАЙТЕ ПОЛЗИТЕ

Страхът от новото е естествен. Клиентът трябва ясно да разбере какво печели.

3. ДОБАВЯЙТЕ СТОЙНОСТ

Всеки нов продукт има нужда от подкрепа, обучение или насоки. Така клиентът се чувства сигурен в избора си.

4. ИЗБЯГВАЙТЕ „БЕЗПЛАТНОТО“ КАТО СТРАТЕГИЯ

Когато нещо е безплатно, често то не се възприема като стойностно. Клиентите предпочитат да платят за нещо, в което вярват.

5. СТРЕМЕТЕ СЕ КЪМ ДЪЛГОСРОЧНИ ОТНОШЕНИЯ

Една продажба е лесна. Задържането на клиента изисква постоянство, ясна комуникация и коректност.

колай Павлов, директор „Връзки с инвеститорите“ в ЕЛАНА. Във финансовия сектор това е особено важно. Инвестициите са дългосрочни и грешките са недопустими. Клиентът трябва да усети, че търговецът го слуша внимателно и разбира неговите нужди. Слушането е 90% от работата, останалото е анализ и предложение на най-подходящото решение. Един

недоволен клиент може да навреди много, докато доволеният се превръща в естествен посланик на добрия търговец и неговите продукти. Особено в областта на финансите честността и прозрачността са задължителни. Клиентите се ориентират трудно в сложни продукти, затова задачата на добрия търговец е да предостави надеждна информация и да защити

интересите на клиента. Плодотворната търговия не е просто размяна на продукт срещу пари. Тя е взаимодействие, в което и двете страни печелят. Търговецът, който умее да слуша, да разбира и да добавя стойност, няма нужда от агресивни техники. Клиентите сами го избират. А именно това е най-сигурният знак, че вече си добър търговец. ☛

Как порастват ГОЛЕМИ КОМПАНИИ

✎ Яна Колева

В България всяка година може да наблюдаваме хиляди растящи компании. Повече от 10 000 фирми увеличават оборотите си с над 25%, а над 1000 - с повече от 50%. Но за тези компании почти не се говори. Те нямат нужда от шум - собствениците им са погълнати от работа, от решения, от постоянната динамика на растежа. И макар че изглеждат успешни, малцина от тях правят следващата стъпка - компанията им да излезат на капиталовия пазар. Не липсват знания, липсва амбиция или се намират „съображения“. Когато мечтите се сбъдват прекалено бързо, човек лесно започва да вярва, че е стигнал „достатъчно далеч“. А растежът изисква не само възможности, но и решителност. Това разказва Николай Мартинов, съосновател и управляващ партньор на IMPETUS Capital.

Публичността е изпитание

Публичната компания има своите предимства, но е и изпитание. Трябва да си готов да побеждаваш под светлините на прожекторите. Да, грешките се виждат и всички разбират, когато обръкаш нещо. Именно това плаши собствениците. Но капиталовият пазар има една особеност: Той не ти позволява да отлагаш трудните решения. Когато акциите паднат, това е сигнал и коректив.

Николай Мартинов цитира любимата си поговорка: „Седем пъти паг-

БЪЛГАРИЯ ИМА ПОТЕНЦИАЛ ДА СЕ ПРЕВЪРНЕ В ТЕХНОЛОГИЧЕН ХЪБ НА ЕВРОПА, УБЕДЕН Е НИКОЛАЙ МАРТИНОВ ОТ IMPETUS CAPITAL

ни, осем пъти стани“. Капиталовият пазар според него е точно това - механизъм, който дава възможност на фирмите и техните собственици да се изправят по-бързо, по-умно, по-решително. Той е прожектор, който показва слабите места в управлението, и добрите компании реагират светкавично.

Скорост срещу дял

Капиталовият пазар разменя дял срещу скорост. Собственикът се разделя с някакъв дял, но се увеличава скоростта на движение на компанията. Поема се риск, но най-ценно на този свят е времето. На собствен ход бизнес лидерът ще постигне мечтите си за 20 години, а чрез капиталовия пазар може да ги постигне за 7-8 г. Пазарът разменя дял срещу време. Една банка може да ти даде заем, който да връщаши. Но само капиталовият пазар може да ти осигури време, в това е разликата. Да се лишиш от част от собствеността

означава да спечелиш скорост - и да стигнеш там, където, за да достигнеш сам, би се борил много дълго, обяснява Мартинов.

Когато егото саботира бизнеса

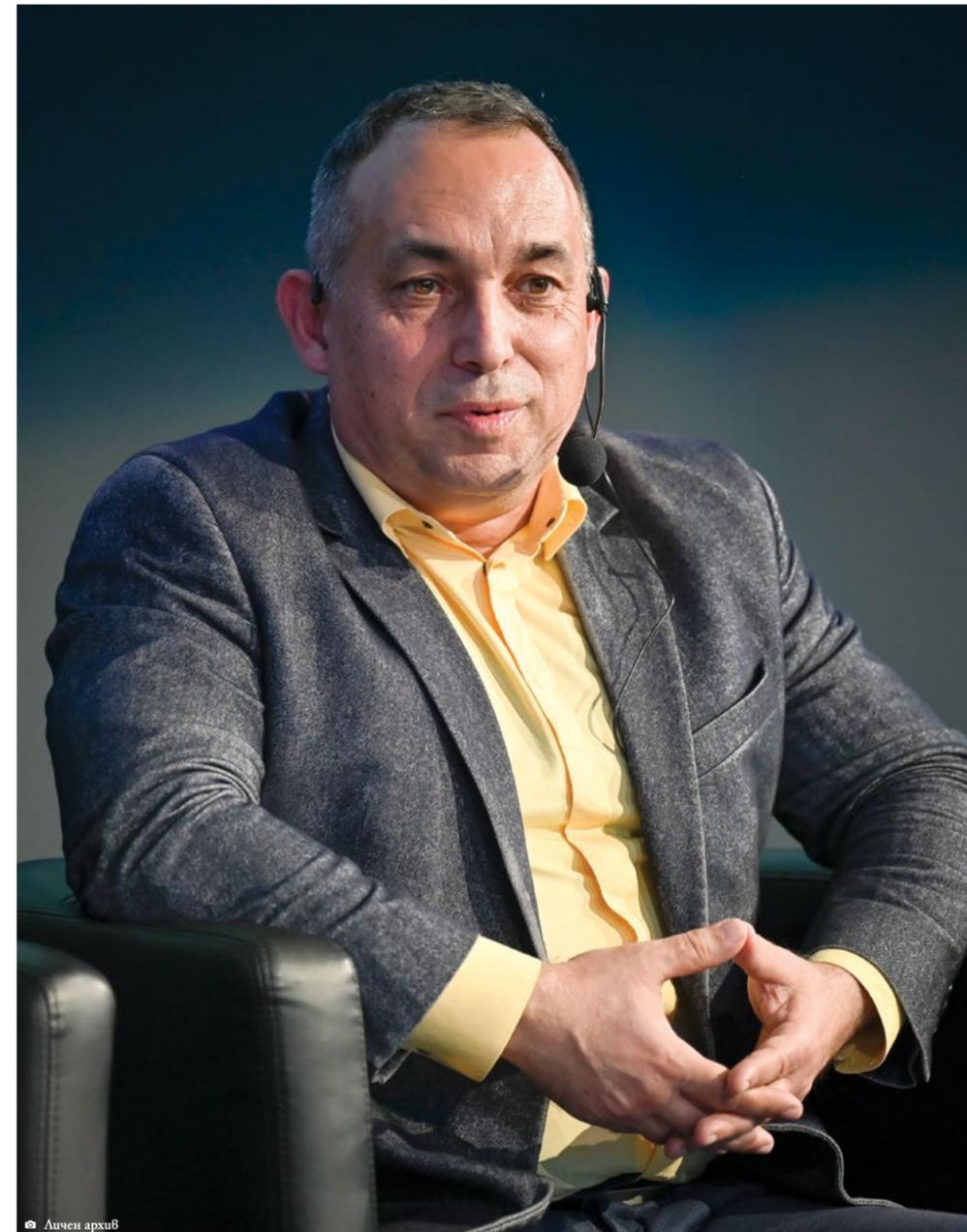
Грешките на собствениците често остават скрити, когато компанията е частна. Публичността ги прави видими. Има три грешки, които според Николай Мартинов „умножават инвестицията по нула“:

1. Некоректност - такъв човек може да ти пропиее не само парите, но и бъдещето.
2. Некомпетентност - управлението пропада поради незнание.
3. Нефокусираност - много идеи, нито една доведена докрай.

И още една грешка - особено фатална: Смесването на бизнеса с политика. Пазарът наказва това мигновено. Видяхме го при Илон Мъск в САЩ, видяхме го и в България. Защото инвеститорът не купува само бизнес модела - „купува“ и човека зад него. И когато не харесва политическите му залитания, спира да харесва и неговия бизнес.

Инвестицията в хора

Impetus Capital не търсят перфектни модели - търсят хора, които могат да изпълнят онова, което казват. Една компания може да има потенциал, но ако човекът, който я развива, не може да понесе тежестта на растежа, шансът се губи. Младите компании често не оцеляват, защото растежът изисква постоянно финансиране, стабилност, знание и характер.



© Личен архив

Пътят към глобалния пазар

Един от най-ярките примери в портфолиото на Impetus е пътят на Shelly - от компания за 10 млн. евро до едномилардна организация, която продава в над 100 държави. Това е път на риск, грешки, бързи корекции и умни решения - процес, в който капиталовият пазар е бил ветропоказател, компас и двигател.

Силата на мечтите

В България има стотици компании, които не дръзват да мечтаят. Те стоят в „сигурния балон“, където

познатото е удобно, но таванът е нисък. И вместо да израсне боабаб, бизнесът се превръща в бонсай - добре гледан, красив, но малък. Борсовият капитал премахва ограниченията и израстването е до максималните възможности. За по-смелите IMPETUS Capital е катализатор мечтите да станат реалност. Търговските трикове за продаване и обещаване действат краткосрочно. Да си 10 години на капиталовия пазар, се иска вътрешен интегритет и честна игра, уточнява Николай Мартинов.

Накъде гледа бъдещето

Според Николай Мартинов но-

Николай Мартинов е съосновател и управляващ партньор на IMPETUS Capital. Има магистърска степен по информационни технологии от Техническият университет в София. Започва професионалната си кариера като стоков брокер на Софийската стокова борса (1991-1993). През 1993 г. придобива брокерска правоспособност на Софийската фондова борса, а през 2000 г. придобива от Комисията по ценните книжа и фондовите борси лиценз като брокер на ценни книжа. Като ръководител на отдела за инвестиране в български акции на Карол АД (1997-2006) е въввел за първи път в България електронна система за борсово търгуване (SOBOS) и е сключил над 92 хил. сделки за над 300 млн. лв. на БФБ. Член е на множество боргове на директорите на компании, в които инвестира - сред тях са Алтерко, Хидрогенера, Импулс I, Storied Data.

вите големи вълни в развитието са ясни:

- технологии
- медицински и здравни компании
- превенция на здравето и дълголетието
- космическа индустрия
- автоматизация на нежелан труд.

С достатъчно активи под управление България може да се превърне в технологичен хъб на Европа. Нужно е - както Архимед би казал - да имаш дълъг инвестиционен лост. И България да си постави голяма цел. Въпросът е имаме ли смелост да повярваме в такива мечти. ☺

Нов етап на ТЕХНО ЕВОЛЮЦИЯТА

АВТОНОМНИТЕ AI АГЕНТИ ЩЕ СА НАВСЯКЪДЕ, ЩЕ ВИДИМ НОВИ КЛАСОВЕ УСТРОЙСТВА И ПРОБИВИ ПРИ НЕВРАЛНИТЕ ИНТЕРФЕЙСИ И КВАНТОВИТЕ КОМПЮТРИ



✍ Мария Иванова

Информационните технологии вече са доказали своя потенциал да променят икономиката и начина, по който живеем, а мнозина дори ги сочат за виновници за важни геополитически събития. През 2025 г. изкуственият интелект (AI) се утвърди като ключов двигател на бизнес трансформацията, навлизайки във всяка индустрия - от финансовите услуги, през производството и здравеопазването, до логистиката и търговията. Въпросът е - какво ще ни поднесе секторът през 2026 година.

Очакванията са през следващите месеци тази еволюция да премине в нов етап, а автономните работни процеси и агенти да навлязат масово както в малките, така и в големите компании. Пробиви ще има и при невралните интерфейси, а според някои прогнози - и в квантовите компютри. В същото време се очаква да нараснат заплахите, свързани с киберсигурността, фалшивите новини и deepfake. В следващите редове ще проследим кои технологии задават темпото на промяната и как 2026 г. оформя новия ритъм на дигиталната икономика.

Ерата на автономните AI агенти

В редица страни по света вече се появиха стартъпи с един-единствен човек, управляващ множество процеси изцяло с помощта на изкуствен интелект. Това явление става възможно благодарение на AI агентите и очакванията са то тепърва да се задълбочи.

През 2026 г. изкуственият интелект ще излезе отвъд рамките на „умен чат“ и ще навлезе в следващата си фаза - на автономните работни процеси и агенти. Нов доклад на Google Cloud посочва тази трансформация като ключов двигател на бизнес продуктивността, а ранните внедрявания в компанията вече го потвърждават - служителите не просто използват AI като помощник, а му поверяват цели задачи и процеси.

Следващият етап ще е още по-дълбок - Agentic Workflows. Вместо отделни решения, компанията все повече ще изграждат екосистеми от агенти, които ще комуникират помежду си и ще управляват сложни процеси от край до край. Нови протоколи като Agent2Agent очертават посоката - през 2026 г. способността различни AI системи да работят заедно ще се превърне в ключово конкурентно предимство.

AI смартфони

През новата година очакваме AI смартфоните да навлязат по-масово, предизвиквайки сегашния модел на устройства с голям брой мобилни приложения. След първата вълна телефони, разработени съвместно от телекоми и AI компании, моделът на Deutsche Telekom, интелигентен асистент на Perplexity, показва, че изкуственият интелект вече не е добавка, а основна функционалност - достъпна дори в устройствата от 149 евро. Опитите на някои телекоми да елиминират нуждата от голям брой приложения обаче може да застраши цели екосистеми и наложени бизнес модели.

В свой доклад IBM очертава още по-дълбока трансформация - навлизането на малките езикови модели директно в хардуера, което ще позволи на телефоните да работят автономно, без постоянна връзка с облака и да се превърнат в персонални AI агенти. Те ще могат да предвиждат нужди, да създават съдържание и да управляват сложни задачи в реално време. В резултат AI смартфоните ще се превърнат в проактивни устройства, които мислят и взимат решения заедно с нас.

Невралните интерфейси

Невралните интерфейси се превръщат в една от най-бързо развиващите се технологии, обещавайки по-бърза и удобна алтернатива на съвременните начини за взаимодействие с компютър. Интересът към мозъчно-компютърните системи расте рязко, а най-видимият пример е Neuralink на Илон Мъск. Компанията вече е имплантирала своя чип N1 в деветима пациенти и разширява клиничните изпитвания в няколко сфери. Паралелно с това подготвя първите импланти, които могат да възстановяват зрение, както и Blindsight - система, която директно стимулира зрителната кора, и се очаква да бъде тествана върху хора през 2026 година.

Тези проекти показват, че невралните интерфейси постепенно излизат извън медицината и скоро ще се насочат към по-широки потребителски приложения - от управление на устройствата чрез мисълта до нови форми на взаимодействие с дигиталната среда. Когато това стане, ще видим началото на „пост-екранната“ ера, в която командите вече не се дават чрез докосване, а чрез невронни сигнали - по-бързо, по-естествено и почти без усилие.

Нови рискове пред киберсигурността

През 2026 г. киберпрестъпността ще ескалира паралелно с напредъка на изкуствения интелект. Въпреки че AI намалява средните разходи при пробив, голям брой организации вече са преживели инциденти заради слаб контрол на достъпа до AI системи. Генеративните модели позволяват на атакуващите да създават убедителни deepfake измами и да имитират поведение на служителите, което прави традиционните защити все по-неэффективни. Допълнителен риск идва от т.нар. „Shadow AI“ - неотризираното използване на AI инструменти, което увеличава щетите при пробив.

В отговор компанията преминават към прогнозируема, автономна защита, базирана на непрекъсната идентификация и проактивно моделиране на заплахи. Така киберсигурността се превръща в стратегически елемент на цифровата трансформация, който ще определя устойчивостта на бизнеса през следващото десетилетие.

В очакване на квантовите компютри

Квантовата надпревара навлиза в

решаващ етап, като IBM и Google очертават 2026 г. като момента, в който процесорите ще преминат границата от 1000 кубита - праг, доближаващ технологията до стабилни и приложими системи. Според анализи, именно тогава квантовите изчисления ще започнат да превъзхождат класическите по скорост, точност и разходна ефективност - т. нар. момент на квантово превъзходство.

Навлизането им в бизнеса обаче ще изисква ресурси, които отделните компании трудно ще осигуряват самостоятелно - значителна изчислителна мощ, качествени данни и специализирана експертиза. Затова квантовото развитие ще се превърне в колективно усилие и тест за стратегическа зрялост.

Организациите, които изграждат партньорства и се включват в глобални екосистеми, ще бъдат първите, които ще превърнат квантовото предимство в реално конкурентно преимущество. Добрата новина е, че със старта в самия край на 2025 г. на Центъра за квантови технологии към Софийския университет „Св. Климент Охридски“, България също се нарежда сред страните, които изграждат собствен капацитет в квантовите науки и заявяват амбицията си да бъдат част от следващото поколение технологични лидери. 📌

МАЯ АЛЕКСАНДРОВА,
главен юристконсулт на „Аурубис България“ АД:

България осигурява 14% ОТ МЕДТА в Европа

СЛОЖНИТЕ
КАЗУСИ И
ВЗЕМАНЕТО
НА ТРУДНИ
РЕШЕНИЯ СА „ОГЪН
И ПРЕЧИСТВАНЕ“,
ТЕ УЧАТ НА
ДИСЦИПЛИНА,
ОТГОВОРНОСТ И
ПРОФЕСИОНАЛНА
ЕТИКА

▲ **Татяна Явашева**

- Госпожо Александрова, „Аурубис България“ е компания, която работи дългосрочно и с високи стандарти. От позицията на главния юристконсулт - в кое най-трудно се поддържа устойчивост и стабилност?

- Металургичният сектор изисква сериозно планиране и огромни капиталовложения. Най-голямото предизвикателство пред правната функция е необходимостта да се съчетаят дългосрочните цели на бизнеса с динамична и често непредвидима регулаторна уредба, както и да се изгради стабилна, но гъвкава и адаптивна договорна рамка. Металургията е сред секторите, които най-силно усещат натиска на екологичните и климатичните политики. Основният въпрос не е дали компанията ще бъде в съответствие със закона днес, а дали решенията, взети днес, ще останат правно защитими след 10 или 15 години.

- Като член на Съвета на директорите на Българската асоциация на металургичната индустрия - кои са ключовите теми пред бранша днес?

- На прага сме на нова Медна епоха. Ще нараства значението на медта и свързаните цветни метали. Намирането на баланс между регулации и конкурентоспособност, между енергийна зависимост и алтернативи, между регионализация на пазарите и устойчивост на веригите на доставки, е от ключово значение да запазим и подобрим позициите като бранш и като държава. България е шеста в ЕС по производство на цветни метали. Осигуряваме 14% от медта в Европа чрез добивната и преработващата си индустрия. В „Аурубис България“ планираме така, че да сме подготвени за предизвикателствата. Програмата ни „Инвестиции за прогрес. България 2027“ е четиригодишен пакет от капиталовложения

за 400 млн. евро. Ще разширим капацитета си за производство на рафинирана мед, основен експорт на България, до 340 хил. т на година. Инвестираме и в собствени ВЕИ, и в енергийна ефективност.

- Как успявате да балансирате между стриктното спазване на регулациите и нуждата бизнесът да остане гъвкав и конкурентоспособен?

- Балансирането се постига чрез комбинация от стратегия, култура и практични инструменти. Стремим се да действваме проактивно, а не реактивно, като залагаме регулаторните изисквания още на етап планиране, особено в зоните с най-висок потенциален риск. Когато правният екип и останалите звена в компанията работят заедно, решенията са едновременно регулаторно издържани и бизнес ориентирани.

- Вие сте жена юрист и мениджър в традиционно „мъжка“ индустрия като металургията? Как спечелихте доверие и как градите своя авторитет?

- Да, това е предизвикателна среда, но и силно мотивираща. Освен „мъжка“, индустрията е сравнително консервативен бранш. Тук традиционно те считат за „нов кадър“ през първите няколко години. Поради това доверието се изгражда с отдаденост, последователност и търпение, с компетентност, отношение и откритата комуникация. Авторитета си градя чрез резултати и ясна позиция - когато поемам ангажимент, го изпълнявам, когато давам мнение, то е аргументирано.

- Какво носи женската перспектива в управлението на правни и стратегически процеси?

- Носи добавена стойност чрез комбинация от аналитичност, балансираност и дългосрочно мислене. Жените лидери често подхождат системно, като отчитат не

само правните последици, но и репутационните, социалните и етичните измерения на решенията, което води до по-устойчиви стратегии и по-малък риск от пропуски.

- Има ли специфични качества, които според вас са нужни на една жена, която обмисля кариера в индустрията или в корпоративното право?

- Смятам за особено важни професионалната увереност и способността да отстояваш позициите си. Аналитичното мислене, вниманието към детайла и способността да издържаш на напрежение са ключови за справяне със сложни правни и бизнес казуси.

- Коя от добрите практики от международната група „Аурубис“ със задоволство прилагате и в България?

- Една от добрите практики е системното интегриране на устойчивостта във всички аспекти на дейността на компанията. Групата „Аурубис“ развива стратегия за развитие, която включва конкретни цели за опазване на околната среда, етика, безопасност и социална отговорност. В България тази практика се прилага чрез сертифицирането по международния стандарт The Copper Mark през 2021 г. и Правният отдел тук е отговорен за тази сертификационна процедура.

- В металургията суровината минава през огън и пречистване. Във вашия професионален път кое ви оформи най-силно?

- Интересна аналогия. Най-силно ме оформиха ситуацията, в която трябваше да се справя сама с комплексни казуси в многопластова регулаторна среда, в които правните решения имаха реални и дългосрочни последици. Точно тези „огън и пречистване“ - сложните казуси, конфликтите на интереси, преговорите с институции и необходимостта да се вземат ясни и трудни решения, ме научиха на дисциплина, отговорност и професионална етика.

- Имате предизвикателството да опишете себе си с един метал или със слав - кое ще е и защо?

- Бих се описала като титан - той е лек, но изключително здрав и устойчив метал. ☺

Мая Александрова е главен юристконсулт на „Аурубис България“ АД. В компанията е от 2014 г., като от 2018 г. оглавява Правния отдел и отговаря за цялостната юридическа дейност и политика. Представява „Аурубис България“ и в Съвета на директорите на Българската асоциация на металургичната индустрия.



Председателят на БАН
чл.-кор. ЕВЕЛИНА СЛАВЧЕВА:

Мостът между

НАУКАТА И БИЗНЕСА

се гради и от двете страни

▲ Татяна Явашева

Зрението любопитство в сърцето е това, което движи всеки учен в неговата работа. Науката е занимание, което иска голяма отдаденост, но не всеки учен е изпитвал радостта негово постижение да намери приложение, споделя председателят на Българската академия на науките (БАН) чл.-кор. Евелина Славчева. Тя е имала такива големи радости - например при участието ѝ в мултидисциплинарен екип в Германия, разработващ изкуствена очна протеза за имплантиране в ретината на окото. Като единствения електростатик в екипа има личен научен принос към разработката, която помага на хора, постепенно губещи зрението си, да погледат отново да виждат. За голямо постижение приела и Центъра за компетентност ХИТМОБИЛ, където ентусиазирано изграждат първата в региона полева лаборатория за демонстрация на новите енергийни технологии. Ето какво още казва чл.-кор. Славчева:

Да съм първата жена председател на БАН - това е събитие, което си заслужава да се отбележи. Но не защото аз заех тази позиция. В БАН работят много жени, дори в някои от институтите преобладава женският състав. До ниво професор развитието върви естествено, без разлика в пола. Разликата се появява в академичното тяло, в ръководството на БАН. Мъж беше моят конкурент за председателското място. Квотите за жени са обидни, тъй като имаме сили, качества, способности. Надявам се, че в историята на Академията ще бъде запомнена не с това, че съм първата жена председател, а с други неща, които да се постигнат през моя мандат.

Амбициите, които ме водят в работата ми като ръководител на Академията: Грижата за младите и привличането им към науката е постоянен процес, който и аз като председател под-

крепям. Важен е общественият авторитет на Академията. Правят се обективни научни разработки, възлагат ни се анализи и това трябва да се засили. БАН има своята автономия, което не е лукс, а е огромна отговорност. Имаме проблеми, свързани с бюджета ни, но и проблеми, свързани с управлението на собствеността ни. Наши имоти са пренасани из цялата страна - там се е извършвала научноизследователска дейност. БАН не бива да е концентрирана само в столицата. Започнахме инициативата „БАН гостува на регионите“ и моята амбиция е в края на мандата ми Академията да е в регионите. Това ще ги оживи. Важна цел е много повече да използваме европейските програми за изследвания и иновации. Имаме идеи за големи проекти.

Постигания на наши екипи, които заслужават голямо внимание: Необходимо е да се

увеличат средствата във Фонд научни изследвания, насочени към фундаменталната наука. Скоро институтите на БАН ще излъчат върхови учени, които да бъдат подпомогнати да кандидатстват с проекти в Европейския научен съвет, финансиращ идеи на ръба на познанието. Хората се интересуват от приложните разработки и имаме много такива примери. Институтът по роботика е разработил роботизирана ръка и софтуер, за да се подобри качеството на живот на хора, прекарвали инсулт. В Института по електроника създават материали, които са биосъвместими и се използват при имплантируеми протези. В Института по неорганична химия разработват натриеви батерии, които се доближават до литиевите по функционалност, но са от много по-евтин материал. Имаме идеи за преработка на шлаката от мините, в която се съдържат ценни метали. Институтът по физика на твърдото тяло и Институтът по електроника работят по проект, свързан с лазерно индуциран управляем ядрен синтез. Налице е потенциал за пробив в световната наука и производството на ядрена енергия.

Проблемът за учените в България е липсата на поколение, което масово да е заинтересовано от развитието на науката. Опитните учени са ангажирани с много дейности и проекти. Нужна е приемственост, а тя се постига и с



финансова мотивация. Държавата вече си дава сметка, че без наука няма иновации и икономически прогрес. Но все още няма грижа за учените, която да има и достойно финансово изражение.

Мостът между науката и бизнеса трябва да се гради и от двете страни, но той засега се клати, защото е понтонен. Приветствам програмата на Министерството на иновациите и растежа за ваучерите за малки и средни предприятия, които те да ползват за научни изследвания. Моето виждане за събитията „Наука за бизнес“ е да станат по-фокусирани и да са по сектори. Амбицията ми е с наши учени да започнем посещения в различни заводи, за да се види в какъв и как можем да сме им по-

лезни.

Неизползваните възможности за българския бизнес в партньорството с науката са например в проекти, по които се изисква участието на индустриален партньор и научен институт, но е нужно съфинансиране от бизнеса. Бизнесът има задръжки да участва в такива проекти, вероятно защото инвестициите в наука са рискови.

Моето послание към бизнеса в България е, че развитието налага да има приложна наука. Купуването на готови технологии откън не води до възпроизводство на работна сила, на наука, на бизнес. Все по-важно става да имаме наша наука, наши технологии и наша продукция.

Важно е бизнесът да разбере, че без нас, учените, няма как бизнесът им да е конкурентоспособен. Ние сме в обща лодка, която е нужно да се управлява с чувството за общност, с разум и умения, които водят към успех.

Урокът, който науката ми даде, е за постоянството в това, което правя, и към целта, която искам да постигна. Няма лесни решения и успех в резултат просто на късмет.

Моят призив е повече деца да посещават творческите работилници, организирани от нашите институти, както и сесии на Ученическия институт към БАН, за да разпалим пламъчето на науката у тях. Нека повече да се работи с младите хора. ☐

Модерен дизайн за ФИНАНСОВИ ПРОДУКТИ

ЗАЩО СТРАХИЛ ХАДЖИЕВ „ХВЪРЛА КОТВА У ДОМА“ И ВМЕСТО ОТ КАЛИФОРНИЯ РАБОТИ ОТ БЪЛГАРИЯ ЗА МЕЖДУНАРОДНИ КОМПАНИИ

Яна Колева

Професионалната работа с други хора е като детската игра в пясъчника - или ти е приятно с тях, или не. Бизнес партньорството не е по-различно: ако разговорите преминават леко, то и работата няма да върви трудно. Това казва Страхил Хаджиев, който е UX дизайнер и консултант, специализиран във финансови продукти и дигитални плащания, работи с международни компании. В дизайна на продуктите той умело добавя елементи на потребителското изживяване - UX (User Experience) design.

Гъвкавост

Финансовият сектор е сред най-консервативните, но е и сред най-бързо променящите се. Банките усещат натиска на новите финтех решения - гъвкави, дигитални, без необходимост от клонова мрежа и без никаква нужда от опашки. Те вече не са просто някакво модерно допълнение, а са директна конкуренция, която постепенно отнема клиенти. Затова и много традиционни финансови институции търсят начини да се модернизират - чрез дигитални портфейли, мобилни приложения и по-интуитивни услуги, които да задържат съществуващите потребители и да привличат

нови. Точно тук идва ролята на дизайна. Но не като лъскава украса, а като стратегически инструмент. Във финтех индустрията все по-често се говори за „допаминов дизайн“ - решения, които не са сухи и студени, а включват моменти на ангажираност: награди, постижения, визуална обратна връзка. Във финансовите услуги това трябва да се прави с мярка. „Не може да изглежда като панаир - доверието е ключово. Има тънка граница, която не бива да се преминава, нужен е баланс между емоция, сигурност и функционалност“, казва Страхил.

Светът е голям

Опитът му идва от „различни светове“. Осем години живее и работи в Калифорния, където започва кариерата си в дизайнерски студия, свързани с развлекателната и филмовата индустрия. Именно там научава, че добрият продукт не просто функционира - той създава усещане. По-късно пренася този подход в продуктовия дизайн, включително в проекти, свързани със забавления, дигитални услуги и киберсигурност. Завръща се в България през 2015 г., когато дистанционната работа вече отваря врати към глобалния пазар. Постепенно фокусът му се насочва изцяло към финансовите услуги - не само заради интереса на

клиенти от този сектор, а защото го разпознава като по-дългосрочен и устойчив. За да работиш в тази сфера обаче, не е достатъчно да си добър дизайнер. Нужно е да разбираш как работят финансовите операции, какво означават таксите, регулациите, рисковете, каква е психологията на потребителите.

Опит и знания

Днес добър помощник в работата е изкуственият интелект. За Страхил Хаджиев AI е незаменим инструмент за бързо навлизане в нови, сложни продукти. Ползва го за проучване, анализ и организация на проектите. „AI помага, но сам не създава добри решения. Трябва човек, който да го води и да знае кога резултатът е правилен“, подчертава той. И уточнява, че засега няма нито един успешен финансов продукт, изграден изцяло от изкуствен интелект - човешката преценка остава решаваща, както и човешките знания, умения, опит и визия.

Доверие и удобство

Предизвикателствата във финансовия UX са големи. Една малка „грешка“ може да струва скъпо - буквално. Потребителите искат пълна прозрачност: да виждат ясно таксите, комисионите, условията. Доверието се печели трудно и се губи бързо. Затова дизайнът е нужно да улеснява, а не да обърква, да насърчава използването, без да създава усещане, че манипулира.



Страхил Хаджиев вярва, че когато дизайнът е направен с мярка, клиентът остава - не защото е забавляван, а защото се чувства сигурен

Личен архив

Днес мобилното приложение е „клонът“ на банката или връзката с финтех компанията. Ако то не е добро, физическите офиси вече не компенсират. По-младите и дигитално активни клиенти избират удобството, прозрачността и бързината. Именно тук добре направеният UX дизайн може да даде конкурентно предимство.

Дисциплина

Американският опит е изградил още нещо у Страхил Хаджиев - же-

лязната дисциплина: „Научих се да работя бързо и отговорно. Ако съм казал „Да“, значи трябва да бъде свършено навреме и качествено“. Това определя и начина, по който подхожда към проектите си и сега - внимателен подбор, дългосрочни партньорства, ясни цели. Прецизен е към обещанията си и избягва да поема свърхангажименти, които превръщат офиса във втори дом.

Какво предстои

А бъдещето? Според Страхил

финансовият сектор след 10-ина години ще бъде почти невидим - плащанията ще стават мигновено, с гласова команда или автоматично, без излишни стъпки. Казваш на устройството: „Прати 10 евро на Петър“ - и това се случва. Заг тази привидна лекота обаче ще стоят сложни системи, сигурност и добре обмислен дизайн. Защото, както в пясъчника, така и в бизнеса - когато нещата са направени с мисъл и желание, играта върви. И резултатите също. ☺

Златни правила за

ЕФЕКТИВЕН НЕТУЪРКИНГ

КАК ДА СЪЗДАВАМЕ
КОНТАКТИ С НАШИТЕ
ИДЕАЛНИ КЛИЕНТИ
И С ПОДХОДЯЩИТЕ
СТРАТЕГИЧЕСКИ
ПАРТНЬОРИ

✍ Тони Григорова

Къде да намерим своите идеални клиенти или подходящите стратегически партньори? Тематичните конференции, семинари, както и събития, специално организирани с цел контакти, са място за такива срещи. Нетуъркингът (от англ. networking) означава свързване, изграждане, поддържане и активиране на професионални връзки с цел обмен на информация, ресурси и възможности.

Бързай бавно

„Нетуъркингът е съществена част от продажбите“, казва Сотир Рангелов, съчредител и управител на агенцията за преводи „Олтранс“ и изпълнителен директор на BNI за регион Пловдив. Той подчертава, че визитната картичка остава основен инструмент по време на събитие. Според него не бива да бързаме да я подаваме импулсивно, преди да сме разменили няколко думи. Най-подходящият момент е, когато събеседникът прояви интерес към това кой сте, как се казвате и с какво се занимавате. Визитките трябва да бъдат чисти, неповредени и актуални. Съхранявайте ги в специална кутийка и не допускайте пописване или корекции. При промяна на информацията - направете си нови.

Воду си запуски

Визитката може да бъде използвана и като основа за продължаване на разговора. След като я получите, погледнете съдържанието ѝ и задайте въпрос, свързан с него - например: „Как е създадено логото на вашата компания?“ или „Виждам, че сте от Плов-



© Анжел архив

див, къде в София може да се намерят ваши продукти?“. Един от любимите въпроси на Сотир Рангелов, породен от неговия бизнес, е дали уебсайтът е преведен и на колко езика. Той препоръчва винаги да си водим запуски - особено ако сме се запознали с много хора за кратко време. Личната снимка върху визитката също е много полезен ориентир. Бележки може да се водят в тефтер, на телефона или дори върху самата визитка. Ако го правите по време на разговора на телефон, уведовете събеседника си, за да не изглежда като че изпращате съобщения. А ако искате да използвате подадената ви визитката за запуски, добрият етикет изисква първо да поискате разрешение. Това помага по-късно да изпълните поетите ангажименти и да си припомните ключови факти, които събеседникът е споделил.

Разговор с продължение

Основно правило при нетуъркинга е да поддържаме контакта чрез последваща връзка. Добре е това да се случи още на следващия ден, докато впечатлението е свежо. Доказано ефективен инструмент е екселска таблица за проследяване на контактите, но може да се използват и решения през Google. В таблицата въведете не само данни за човека, но и кога сте се запознали, какво сте обсъдили и какви ангажименти сте си разменили. Ако виждате в някогич потенциален партньор или канал за достигане до нови клиенти, отбележете и това. Не отлагайте, а своевременно инициирайте разговор или среща - често именно този контакт може да ви помогне да продавате повече и по-успешно, съветва Сотир Рангелов. ☺



PRINT YOUR BRIGHT IDEAS



billboard

www.billboard.bg

Заплатите излизат НА СВЕТЛО



**ГОТОВ ЛИ Е
БЪЛГАРСКИЯТ
БИЗНЕС ЗА
ОТКРИТ ДИАЛОГ ЗА
ЦЕНАТА НА ТРУДА?**

▲ **Мая Цанева**

От юни 2026 г. в България влиза в сила новата директива на Европейския съюз за прозрачност на възнагражденията. И една спорна практика в подбор на персонал - липсата на възнаграждение в обявите за работа, ще изчезне. Бизнесът се готви за промяната, а работодателите разчитат този законодателен акт да спомогне да се намали нечестната конкуренция както в предлагането на нови работни места, така и в самите компании при карьерно израстване. Защото такава съществува, също както и разликата в заплащането между мъжете и жените, дългогодишните служители и новопостъпилите.

Тези предизвикателства, които засягат както работата на отделите „Хора

и култура“, счетоводство, мениджмънт, ще доведат и до социални и икономически сътресения, защото парите най-вече все още не са 100% от заплатите и разходите в реален размер. Готов ли е българският пазар и работодателите да влязат в открит диалог за цената и ценността на труда, разходите и очакванията? Готов ли сме за 100% изсветляване? Споровете за размера на минималната работна заплата и осигуровките показват, че разговорът ще е труден и директивата не го улеснява.

Адвокат Милеслава Богданова, експерт по трудово право, и Пламен Василев, Chief People Officer на Holcim България и член на Изпълнителния борд на Българската асоциация за управление на хора (БАУХ), отговарят на горещите въпроси по темата.

Милеслава Богданова: Възнагражденията ще станат по-справедливи

- Г-жо Богданова, какво е най-важното от Директивата на ЕС за прозрачност в заплащането за бизнеса и за работещите?

- Размерът на трудовото възнаграждение е сред най-пазените тайни при работодателя. Още на етап оферта за работа от потенциалния кандидат се очаква да не я споделя. Стига се до случаи, при които за нарушаване на тази поверителност работодателите налагат дисциплинарни наказания. Прилагането на Директивата за прозрачност в заплащането ще промени това. Работодателите ще трябва проактивно да предоставят информация за диапазоните на заплащането преди сключването на трудов договор. Няма и да се допуска ограничаване на служителите, ако желаят да обсъждат трудовите си възнаграждения.

Директивата ще бъде полезен инструмент за работодателите в контекста на управлението на „Хора и култура“. Вярвам, че въвеждането на повече прозрачност във възнагражденията ще се отрази положително по отношение на изграждане на автентична работодателска марка. Разбира се, процесът ще бъде предизвикателен, защото ще изисква анализ на текущите нива на заплащане и обосноваване на евентуални разлики.

- Как ще повлияе на пазара на труда? Ще осветли ли работодателите в сивия сектор?

- Прилагането ще е естествено продължение на тенденцията за повишаване на прозрачността на пазара на труда. Недостигът на персонал налага промяна в подхода на работодателя - да бъде партньор на служителите. Предстои да видим как законодателят ще транспонира Директивата в националното ни законодателство. Но за служителите ще се открият възможности да получават информация, за да защитават правата си за равностойно заплащане на труда им. Това ще спомогне за по-справедливи размери на възнаграждения-

та.

Директивата предвижда, че е възможно от приложението ѝ да се изключат работодатели с по-малко от 50 работници и служители. Очаквам, че българският законодател ще приложи това ограничение. Поради това не считам, че транспонирането ще има реален ефект върху изсветляването на сивия сектор. За това е необходимо самите работници и служители да осъзнаят ограниченията и загубите от тяхното съгласие да получават част или целите си възнаграждения „в плик“.

- Каква е готовността за прилагане на директивата?

- Бизнесът е изключително ангажиран с предстоящото въвеждане на директивата в българското право. Сега, когато се подготвят и бюджетите за следващия финансов период, работодателите искат да имат предвидимост и яснота какво ще се очаква от тях. Законодателят обаче все още няма готовност дори с проект на предстоящите промени, което създава несигурност. Появяват се практически въпроси, по които не може да се даде категоричен отговор.

- Ще се увеличи или намали административна тежест за бизнеса? Какви защити създават новите изисквания за работодателите?

- Като всяка нова мярка, и тази ще създаде допълнителна административна тежест за работодателите - чрез задължението за изготвяне на доклади относно заплащането. Това ще изисква допълнителен ресурс и ще се отрази пряко на отдел „Човешки ресурси“, може би и на отдел „Финанси“. Често в такива ситуации реакцията на бизнеса е да подхожда формално, за да не подлежи на санкция за неизпълнение. В този случай е добре работодателите да изпълнят реално задълженията за изготвяне на доклади и да преразгледат вътрешните си правила за работна заплата. В тях трябва да има посочени



АДВОКАТ МИЛЕСЛАВА БОГДАНОВА Е МАГИСТЪР ПО „ПРАВО“ ОТ СОФИЙСКИЯ УНИВЕРСИТЕТ, ЧЛЕН НА СОФИЙСКА АДВОКАТСКА КОЛЕГИЯ. ДОКТОРАНТ ПО ТРУДОВО ПРАВО

диапазони на заплащане, но масово такива липсват. Директивата не въвежда нови правила - и в момента е забранено различно заплащане на мъжете и жените за еднакъв труд. Задълженията ги има, време е да ги приложим работещо.

Ползите ще бъдат много по-големи от това да се ограничи дискриминацията в заплащането по признак „пол“. Прозрачността на възнагражденията ще даде информация за нивата на заплащане, включително като краен ефект по сектори и региони. Това ще бъде положително за коректните работодатели на пазара на труда. Идва време за дискусия не само за това на каква позиция е нает един служител, но и каква е стойността на неговия труд. Директивата не въвежда равенство в заплащането на всички, тя изисква обективни критерии при заплащането на труда.

Пламен Василев: Служителите ще знаят как се определят бонуси и повишения

- Г-н Василев, как българските работодатели се подготвят за въвеждането на Директивата на ЕС за прозрачност в заплащането?

- Все повече компании започват структурирано да анализират разликите в заплащането, да дефинират ясни критерии за оценка на ролите и да въвеждат грейдовы системи или поне вътрешни диапазони. Голямото предизвикателство е, че директивата изисква не просто данни, а зрялост на процесите - последователност, прозрачност и готовност всички решения да бъдат доказуеми. Бизнесът все още има разнородни практики, а голяма част от организациите нямат достатъчно „чисти“ данни, за да правят точен анализ.

- Как директивата променя политиките „хора и култура“?

- Ще принуди компаниите да преразгледат философиите си за възнаграждение, ролите на мениджърите в процеса и начина, по който се вземат решения за растеж, бонуси и повишения. Рискът е, че промяната ще засегне културата там, където е имало много субективност. Но това е шанс да изградим култура на яснота, където служителите знаят какво означава „добра работа“ и как тя води до развитие.

- Как ще бъде повлиян процеса на подбор и търсене на кадри?

- Ще го направи по-честен и по-конкурентен. Публичното заявяване на заплатни диапазони ще намали несъответствията и ще повиши доверието на кандидатите. Ще отпадне и голяма

част от „играта на познаване“ в интервюта. Но това означава работодателите да имат много по-прецизно изградени роли и бизнес логика за възнагражденията, иначе прозрачността може да работи срещу тях.

- Прилагането на директивата ще „осветли“ ли сивия сектор? Как ще повлияе на работодателската марка?

- Да, директивата няма да остави много пространство за „сиви решения“. Когато диапазоните и методологията станат проверими, ще е трудно да се поддържат неформални практики. За отговорните работодатели това е огромен плюс - ще затвърди марката им като стабилни, коректни и предвидими. За други ще наложи промяна, която отдавна е закъсняла.

- Ще се увеличи или намали административната тежест?

- В краткосрочен план тежестта ще се увеличи. Системи, аналитика, стандартизация, обучение на мениджърите - всичко това изисква ресурс. Но в дългосрочен план директивата намалява хаоса и импровизациите, което води до по-малко грешки, по-малко рискове и по-малко вътрешни напрежения.

- Какви са ползите за бизнеса?

- Най-голямата полза е предвидимостта - когато хората знаят какво да очакват, мотивацията и доверието растат. Освен това прозрачните процеси намаляват текучеството, оптимизират бюджета за заплати,



Пламен Василев

ПЛАМЕН ВАСИЛЕВ Е CHIEF PEOPLE OFFICER НА „ХОЛСИМ БЪЛГАРИЯ“ И ЧЛЕН НА ИЗПЪЛНИТЕЛНИЯ БОРД НА БЪЛГАРСКАТА АСОЦИАЦИЯ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА ХОРА (БАУХ)

подобряват бранда на работодателя и намаляват риска от регулаторни санкции. Прозрачността не е само регулация - тя е конкурентно предимство. 2026 г. ще бъде година на осветляването - в процеси, бюджети, роли, ангажираност и управленски стилове.



Freepik

ESG AWARDS

February 17th

2026

Hilton Sofia



Прочетете повече в ESGnews.bg

МИСИЯ „ЩАСТИЕ“ на работното място



УДОВЛЕТВОРНОСТТА И ЗДРАВЕТО НА СЛУЖИТЕЛИТЕ ИМАТ РЕАЛНИ ПАРАМЕТРИ В БИЗНЕСА

▲ **Мая Цанева**

Щастието на работното място не е в социалните придобивки, кафе машината и плодовете в офиса или картите за спорт. За голяма част от работещите в корпоративна среда това е даденост. Благодействието се измерва в реални икономически ползи, но е и математика на усещането за принадлежност.

Първите мениджъри „Щастие“ се появиха в българските компании след 2020 г. като логичен отговор на нуж-

дата от трансформация на корпоративната среда в по-гъвкава, човешка, приобщаваща. Пет години по-късно, когато отдел „Човешки ресурси“ вече масово се преименува на „Хора и култура“, говорим за още по-дълбока промяна на работната среда. Тя е свързана и с изискванията Директивата за корпоративна устойчивост и надлежна проверка (CSDDD) (в сила от 25 юли 2024 г.), която изисква от компанията да идентифицират, предотвратяват и смекчават нарушения на човешките права, опасни усло-

вия на труд, психосоциални рискове и въздействия върху здравето. Нейното прилагане ще започне най-рано през 2027 г., но предстои най-важното: компанията да установят канали за наличие на данни за благосъстоянието, оценки на риска, пътни карти за интервенция, проверими доказателства за външна гаранция

Как се създава щастие и се осигурява благоденствие в офиса и как се измерва то, знаят хората, за които това е ежедневна работа. Александра Методиева, мениджър „Щастие“ в инвестиционния холдинг „Оушън Инвестмънтс“, и Маглен Жекова, основател на Stellium Group - организация, която работи на пресечната точка между well-being (от англ. - благополучие), интелигентност, превантивно здраве и корпоративна устойчивост, споделят тайните на благоденствието на работа.

Още нещо

Александра Методиева работи за „изграждането на култура на доверие и взаимопомощ, като организира разнообразни инициативи и събития за екипно сплотяване и личностно развитие“. Целта е компанията да задържи най-добрите таланти и да привлече нови. „Моята роля е да правя работата по-човешка. След 2020 г. хората търсят смисъл, спокойствие, справедливост и усещане за принадлежност. Аз съм човекът, който превежда тези нужди на езика на бизнеса. Защото щастието е различно за всеки, но има общ колективен ритъм“, казва Александра.

Маглен Жекова въвежда в България устойчивата практика „грижата за благополучието да се превърне от „бонус“ или „подсказка“ в стратегически актив, интегриран в устойчивостта, ESG и корпоративната политика“. Компанията е разработила Stellium Well-being Index - инструмент за оценка на благоденствието и здравословната устойчивост на хора и организации. С него компанията могат да разберат в кои области имат нужда от интервенции - физическо здраве, стрес и изтощение, психологическа безопасност, организационна култура, ангажираност, устойчивост, дългосрочни рискове, свързани с управлението на хора.

И двете дами са убедени в едно.

Цената

Купуват ли парите щастие е въпрос, стар колкото света, но в бизнеса има реални параметри. Една компания губи между 15% и 25% от годишния си ресурс заради стрес, болнични, напускащи таланти и ниска ангажираност. Работоспособността се покачва, когато служителите се чувстват добре. Измерването на благоденствието в компанията е сигурният начин да се измери въздействието на програмите за щастие.

Проучвания като ZipDo Education Report 2025 посочват увеличение на възвръщаемостта на инвестициите чрез програми за благоденствие с 1,5 пъти за всеки вложен долар. В компании, въвели системни мерки, 70% от служителите заявяват, че продуктивността им се е повиши-



Александра Методиева



© Красмир Сираков

Магден Жекова

ла след участие в такива дейности. Данните са от изследването Corporate Wellness Statistics and Trends 2024 на Strategic Market Research. 60% от хората отчитат по-висока ангажираност, а 85% заявяват, че тази грижа увеличава шанса да останат в компанията.

„Щастие е много по-евтино от цената на прегарянето. Отговорността е споделена: организацията осигурява условия, структура и култура, а служителите носят лична отговорност за здравето си. Когато двете страни работят заедно, резултатите са многократно по-високи. Компаниите, които използват мерки за благоденствие и превантивни модели, са с по-висока устойчивост и с по-добра дългосрочна конкурентоспособност“, казва Магден.

Според най-новия доклад „2026 State of Work-Life Wellness Report“, 89% от работниците се представят по-добре, когато приоритизират своето здраве чрез структурирани програми за благоденствие. „Изследванията показват, че щастливите служители са между 12% и 37% по-продуктивни. Те вземат по-добри решения, имат по-висока устойчивост на стрес и правят по-малко грешки“, обяснява Магден.

Александра допълва, че благоденствието се изгражда още с подбор - в компанията им той включва тестове за емоционална интелигентност, личностни качества, коефициент на интелигентност, индивидуални характеристики на личността, екипен инженеринг и др. „По този начин успяваме да погледнем всеки кандидат отвъд написаното в неговото CV и виждаме неща, които не могат да подлежат на външни стимули, като ценностната система, отношението към хората, начина, по който се вслушва и реагира, енергията, която влага. Данните дават контекст, показват тенденции, дават числа“. Целта е да се изгради атмосфера, в която „хората си взаимодействат, когато никой не ги наблюдава“. „Хората искат честност - в обещанията, в обратната връзка, в пътя напред. Работодателят може да създаде атмосфера, подкрепяща среда, усещане

за общност, в която човекът е в центъра на всичко, което правим“, завършва тя.

Световната практика включва пълно измерване на благоденствието 1-2 пъти годишно, кратки пулсови анкети на тримесечие. „Това позволява на компанията да реагира не когато вече е късно, а преди служителите да преминават критична точка. Точно там идва ролята на Stellium Wellbeing Index - инструмент, който показва по анонимен начин къде точно са слабите места, какво причинява стрес и кои фактори влияят върху продуктивността. Резултатите, в комплект с безплатни и платени ресурси и препоръки, имат най-голямата добавена стойност за инвестиране на бюджета за социални придобивки“, казва Магден.

Бъдещето

Александра е мениджър „Щастие“ в предизвикателни времена. Както Магден описва, благоденствието вече не се измерва с „усмивки в офиса“, а с данни. Това включва измерване на стрес, прегаряне, психическа безопасност, устойчивост, физиче-

ско и емоционално здраве, социална среда, смисъл в работата, финансова сигурност. Те се намират в сложен контекст на дигитална бизнес трансформация, промени на трудовия пазар и професиите в конкуренция с изкуствения интелект и междупоколенчески напрежения.

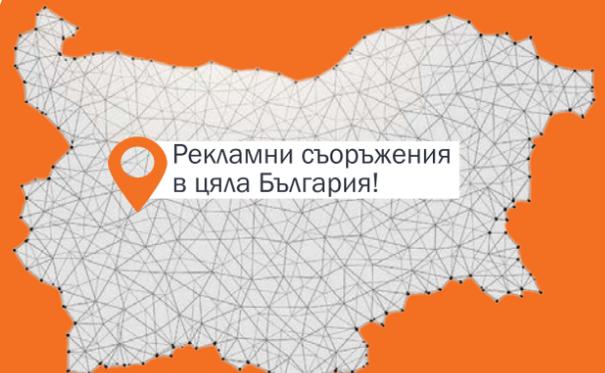
„Професията мениджър „Щастие“ преминава през дълбока трансформация. Днес е своеобразен пазител на човешката енергия. Изисква емпатия, аналитичност и смелост да влезеш в трудни теми. Бъдещето на професията е в науката за човека, в осъзнатото лидерство, в способността да слушаме истински и в уменията да създаваме среда, в която хората могат да бъдат едновременно успешни и здрави - психически, емоционално, професионално“, казва Александра.

Целта е една: да се промени статистиката от изследването на Галъп The Life Evaluation Index 2025, което показва, че само около 33% от служителите в света се чувстват „напълно добре“ на работното си място, а останалите се чувстват под стрес. ☹



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!

ЗАЛЕЗЪТ на българската обувна индустрия

МНОГО ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛИТЕ ПРЕУСТАНОВИХА ДЕЙНОСТТА СИ, НО ЗАРАДИ ВИСОКОТО СИ КАЧЕСТВО ВСЕ ОЩЕ ИМА ФИРМИ, КОИТО ПОЛУЧАВАТ ПОРЪЧКИ ОТ БЛИЗО И ДАЛЕЧ

▲ Тони Григорова

Ако дадете на една жена правилните обувки, тя може да завладее света, твърди Мерилин Монро. Всеки знае колко важно нещо е удобството на обувките, към това се прибавя здравина, красота, мода... Но кой произвежда обувките ни? Замисляме ли се? Знаем ли защо българската обувна промишленост се оказва тъй неустойчива на външния пазарен натиск?

Очи, затворени за възможностите

Преди години това производство е носило добър поминък на много хора от различни краища на страната. Габрово е един от градовете, в които са се произвеждали кожи, обувки, чанти, галантерия. Сега тази дейност е почти преустановена, повечето предприятия са фалирали или просто са спрели своите производства. Няма ги и повечето малки фирми, които са се отделили от големите и са продължили да работят под ръководството на човек с опит и визия в бранша. „Обувките са стока, без която никой не може - всички ги купуваме, но зад витрините се крие бранш в колапс. Производството на български обувки и кожени аксесоари преживява най-тежкия си период за последните няколко десетилетия“, посочва Пламен Иванов, председател на Браншовия съюз на кожарската, кожухарската, обувната и галантерийната промишленост. Той алармира, че се очертава драматична картина за сектора, в която се преплитат недостиг на кадри, безконтролен внос, отсъствие на заинтересованост и на подкрепа от страна на държавата.

Недостиг на кадри и срив в образованието

Проблемите не са от вчера - те започват още със закриването на училищата, подготвящи специалисти за текстилната и кожарската промишленост. След като в Габрово е затворена единствената професионална гимназия за текстил и кожи, бизнесът с обувки започва да изпитва остър недостиг на работници, на майстори и технолози. „Сривът в образованието по занаяти доведе до хроничен недостиг на кадри. Оттам - до застои в целия сектор. Липсата на далновидност и грижа превръща държавата в мащеха за бизнеса“ - с тези думи Пламен Иванов, който е и един от ръководителите на „Техномат-Меркурий“ Габрово, обобщава състоянието на обувния сектор у нас.

Евтин внос и липса на контрол

Втората причина за краха е безразборният внос от Китай и Турция. Пазарът е наводнен с евтина и често некачествена стока, а родните производители не могат да издържат на натиска. „Голям проблем е разрешаването на безмитния внос на турски обувки и китайски модели с минимални мита и занижени цени“, обяснява Пламен Иванов. В същото време липсва лабораторен контрол - никой не проверява дали внесените обувки не съдържат вредни вещества.

От 200 фабрики - по-малко от 20 оцелели

Някога България е имала над 200 предприятия, свързани с обувното и галантерийното производство. Днес

са останали не повече от 20, и то по-малки фирми с персонал обикновено под 50 души. В Пещера, някогашния „град на обувките“, от 27 производители са оцелели едва 3-4. Завод „Пещера“, последният гигант в обувната индустрия, затваря по време на пандемията и повече не отваря.

В Габрово: от 400 души до 70

Типичен пример за свиването на бранша е „Техномат-Меркурий“ - фирма за производство и търговия с обувни изделия от естествена кожа

и обработка на естествени кожи за собствени нужди. От над 400 служители в нея днес работят около 70 души. „В обувките, кожите и галантерията няма големи пари. Това беше бизнес, който даваше прехрана на много хора, но вече не е така“, признава Иванов.

Ценови натиск

Безразборният внос, ниската наценка и огромният натиск върху цените смазват българското производство. „На нашия пазар не повече от 5% от обувките са родно производство, останалото е внос, като по-голямата част от него е със съмнителен произход“, посочва Пламен Иванов. Продажната цена на качествени български обувки от естествена кожа е далеч по-ниска в сравнение с европейския пазар. Потребителите у нас очакват качествени български обувки, които обаче да не са скъпи.

Част от оцелелите фирми работят основно на ишлема за Италия, а износът на готови български обувки почти липсва. Производителите често внасят подметки и материали от Италия, защото у нас вече почти няма кой да ги изработи. „Секторът е в колапс и на изчезване“, категоричен е Иванов. По негови думи, ако държавната политика не се промени, до 2030 г. производството на обувки, кожи и галантерия може напълно да изчезне.

Решения има

Най-необходимите мерки са три:

1. Държавата да насочи внимание към тази индустрия и да прилага насърчителни мерки и стимули за родното производство.
 2. Възразждане на професионалните гимназии и техникумите, които обучават кадри.
 3. Строг контрол върху вноса.
- Да, решения може да се намерят, но е нужно осъзнаване на проблема и воля да дадем на света. ☛

за неговото решаване.

Символ на удобство

„Изберете българското“ - този лозунг някога насърчаваше потребителите да подкрепят родното. Днес обаче повечето българи гласуват с портфейла си за чуждото - често фалшиво, но с „позната марка“. А обувките, които бяха здрави, удобни и създадени за българския крак, се превръщат в спомен от миналото. Но имаме и добри новини. Ingiliz Group Пещера, е пример за устойчив обувен бизнес в България, който успява да се позиционира на международната сцена. Фирмата произвежда обувки, които се използват в големи филмови и ТВ продукции като „Игра на тронове“ и „Междузвездни войни“. Марката е предпочитана от световни звезди, когато излизат на „червения килим“. Значи има и в обувките какво да дадем на света. ☛

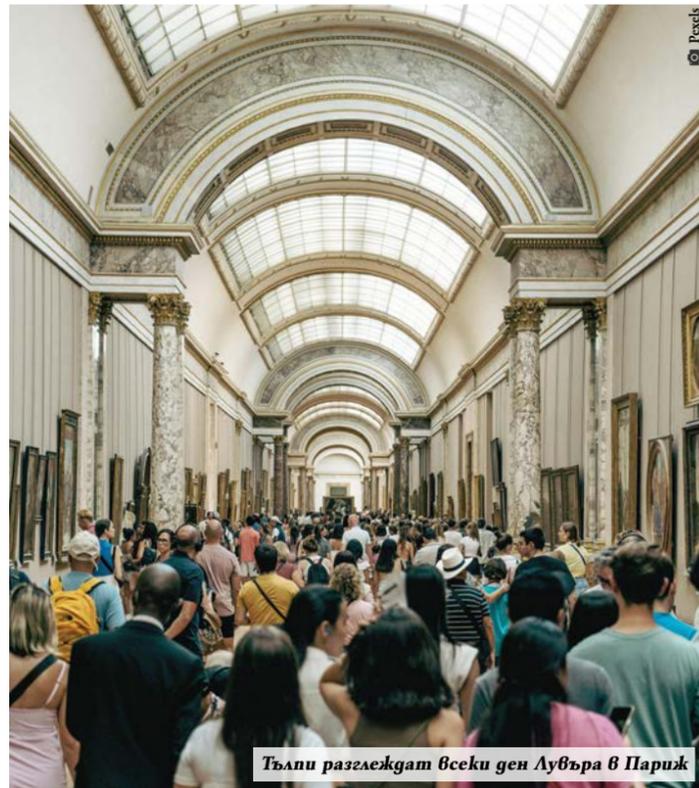


Ще затвори ли врати ТУРИСТИЧЕСКИЯТ ЗООПАРК

МАСОВИЯТ ТУРИЗЪМ ВСЕ ПОВЕЧЕ ИЗПРАЗВА „ДУШАТА“ НА ГРАДОВЕТЕ И ПРИРОДАТА. ТЪРСИ СЕ ЛЕК СРЕЩУ ТОВА

Яна Колева

Дълго време туризмът се смяташе за проява на свобода, носител на икономически растеж и отлична възможност за културен обмен. Но днес, зад милиардите сеафити и пълните самолети, пренаселените курорти по време на активен сезон, се надига друга вълна - на изтощение на ресурсите, което поражда силно недоволство, и на търсене на нова визия за устойчивост. Масовият туризъм, който пълни хазната, все по-често изпразва „душата“ на градовете и природата. Време е да се запита - на каква цена пътуваме?



Тълпи разглеждат всеки ден Лувъра в Париж

В последните десетилетия туризмът се утвърди като една от доходоносните индустрии в света. Милioni хора всяка година пътуват в търсене на почивка, култура и нови преживявания. Тази мобилност обаче, макар и да е източник на приходи за много общности, започва да поражда все по-сериозно напрежение между местното население и туристите. В много градове и природни райони по света масовият туризъм вече не се възприема като благословия, а като заплаха за начина на живот и културната идентичност, но и като екологична бомба.

Усещане за загуба на дома

В Европа, където градове с вековна история посрещат милиони посетители годишно, недоволството на жителите придобива все по-ясни форми. Във Венеция местните от

години алармират, че животът им е станал непоносим заради ежедневното нашествие на туристи, особено от круизни кораби. Въпреки че туризмът е основен източник на доход за мнозина, постоянното претоварване на инфраструктурата и измискването на жителите от историческия център водят до усещане за загуба на дом. Затова и градът въвежда такса за влизане с надеждата да овладее потока от едnodневни посетители.

Напрежението ескалира

Подобна е ситуацията в Барселона, където жителите често излизат на улицата с лозунги срещу свръхтуризма. Въпреки че хиляди работят в туристическия сектор, чувството, че градът им се превръща в тематичен парк, засилва напрежението. Туристическите апартаменти, наемани чрез

платформи като Airbnb, изкуствено покачват наемите и правят живота в централните квартали все по-недостъпен за местните. Амстердам също се сблъсква със сходни проблеми - там властите пведоха кампания, с която директно предупреждават определени туристически групи - например тези, които идват само за купони, че не са добре дошли. Местните се оплакват, че историческият център се е превърнал в „туристически зоопарк“, лишен от нормален градски живот.

Строги ограничения

В Дубровник, Хърватия, властите наложиха строги ограничения за броя круизни кораби, които може да акостираат дневно. Старият град, макар и обект на световното наследство, бе заплашен от пренаселеност и опустошение, което наложи дори внедря-



Площад „Сан Марко“ във Венеция винаги е пълен с хора

ването на система за следене на броя посетители в реално време.

Извън Европа недоволството също расте. На остров Бали в Индонезия местните жители все по-често изразяват раздразнение от туристи, които пренебрегват културните и религиозни норми. Властите започнаха да налагат глоби и да разясняват правилата, за да запазят уважението към местната култура. В Перу посещенията до Мачу Пикчу вече се регулират строго с дневни квоти и задължителни онлайн резервации, за да се ограничи вредата върху древните пътеки и археологическия обект.

Вратите затварят

Дори екзотичните и труднодостъпни острови в Тайланд затварят за туристи. Майа Бей, известен от филма „Плажът“, беше затворен за няколко години, тъй като кораловите рифове и морската екосистема бяха почти напълно унищожени от човешкото присъствие. Всички тези примери подчертават, че масовият туризъм вече не се възприема просто като икономическа възможност, а като риск за бъдещето на самите дестинации. Макар туризмът да носи доходи и работни места, особено в ре-

гиони с ограничени алтернативи, все повече хора започват да поставят под въпрос цената на този „напредък“. Загубата на спокойствие, изчезването на традиционни квартали, натискът върху природата и усещането, че мястото, където живееш, вече не ти принадлежи, подхранват негодуванието. Надигат се масови протести от местните срещу масовия туризъм, тъй като в „туристическите витрини“ се вижда все по-нежелано отражение.

Климатични промени

Много туристически дестинации вече усещат ефектите на климатичната криза - суша, екстремни температури, пожари, недостиг на вода. Туризмът допринася към това с високи въглеродни емисии от полети, круизни кораби и презастрояване. На места като Канарските острови и Кипър водата се използва в хотели и басейни, докато местното население страда от ограничения.

Разрушаване на екосистеми

Популярни планински, морски или пустинни зони страдат от свръхпу-

туризъм - замърсяването се увеличава, бокалът се натрупва, дивите животни се обезпокояват. Връх Еверест буквално се е превърнал в сметище на голяма нагморска височина.

Културни конфликти

Хората, които пътуват с любопитството просто да видят, често не уважават местните традиции, облекло или религиозни норми. Такива сблъсъци се случват в Мароко, Япония, Бали, Индия и в много мюсюлмански държави, където неподходящото поведение на посетителите води до напрежение и ограничения. Местните жители са недоволни от туристи, които нарушават личното пространство, снимат без разрешение и влизат в частни пространства.

Джентрификация и гетурификация

Всеки нов процес ражда и разпаля употребата на нови думи. Например все повече се говори за джентрификация (от англ. gentrification) - тенденция, при която даден квартал или район, обикновено с по-ниски наеми и население от по-бедни социални слоеве, започва да прилича по-заможни

хора - инвеститори, туристи, нови жители, често млади професионалисти или дигитални номади. Това води до повишаване на цените на наемите и имотите; изтласкване на местните жители, които вече не могат да си позволят да живеят там; промяна на облика на квартала - старите магазини, малки бизнеси и културни особености се заменят с модерни кафенета, бутици, забегени и галерии. Макар някои да смятат това за „развитие“, джентрификацията често предизвиква социално напрежение, защото реално лишава дългогодишни жители от домове, културна среда и идентичност. Местата стават „приспособени“ за туристи, не за живеене. А когато цели райони се отдават основно на туристи, това води и до затваряне на

училищата в тях. Така актуалност придобива и обратният процес на детуристификация, при който местните настояват за драстично намаляване или даже за премахване на туристическото присъствие и влияние в даден регион или място. Районите, засегнати негативно от масов туризъм, търсят как да се „върнат“ към по-устойчив модел на икономика или живот, което също е форма на детуристификация.

Търси се решение

Устойчив туризъм? Решението не е едно и универсално - то е комплекс от мерки, нагласи и политики, които трябва да се прилагат едновременно от туристите, бизнеса, местните общности и управляващите органи. В глобален мащаб устойчивият тури-

зъм означава такова развитие на туризма, което задоволява нуждите на настоящите поколения, без да застрашава възможностите на бъдещите поколения да удовлетворят своите - по отношение на ресурси, култура и околна среда. Така се ражда и движението за устойчив туризъм, което цели да възстанови баланса между интересите на икономиката, обществото и природата.

Винаги има начин

Ограничаването на масовия туризъм може да върви с популяризиране на „бавен туризъм“ - пътувания, фокусирани върху дълбоко изживяване, не върху броя посетени места. Може да се стимулира екотуризъм, културен и селски туризъм вместо еднократни посещения. Разсейване на туристическия

поток чрез насърчаване на пътуване извън пиковия сезон и към по-малко известни дестинации. Всичко това вече се съпътства с въвеждане на политики и регулации от държавите - като такси за достъп до чувствителни места, квоти за посетители в най-натоварените райони, мораториуми върху ново строителство в презастроени курорти. Нужно е устойчиво управление на ресурсите чрез подобряване на оползотворяването на отпадъците, подобряване на водоснабдяването и енергийната ефективност на хотелите. Наред с това туристите да се учат да пътуват отговорно, като минимизират отпадъците и като избират местни продукти. Преди обаче да се стига до крайности, може да започнем повече да говорим за отговорния туризъм.



Все по-пълни са и плажове на Созопол

Красимир Свракоб

Красимир Свракоб



Плажът на Синеморец е един от най-красивите у нас, но популярността може да го застраши

КЪДЕ СМЕ НИЕ

В България се наложи концепцията за евтин масов туризъм. Това доведе до развитие на сезонна икономика, която сега страда от липсата на работна ръка. Особено по Черноморието и в зимните курорти напоследък се наблюдава остър недостиг на работна ръка в туристическия сектор. Това се отдава основно на непривлекателно заплащане и сезонна заетост с високо натоварване без гаранции за дългосрочна ангажираност. Много българи с нужната квалификация предпочитат да работят в чужбина, където условията според тях са по-добри. Затова все повече туристически обекти в България наемат работници от трети страни.

Масовият туризъм оставя лош отпечатък върху:

- Седемте рилски езера - те са един от най-ярките примери в България за негативните ефекти на свръхтуризма върху природата, включително реални конфликти между туристическите интереси и природозащитата. През последните 10-15 години броят на посетителите през лятото драстично се увеличи. Това води до проблеми като ерозия на почвата и увреждане на тревната покривка около езерата, замърсяване от отпадъци, излизане извън маркираните маршрути, влошено състояние на някои езера поради утайки и водорасли.
- Синеморец, Варвара и други селища в Природния парк „Странджа“ страдат от презастроиване, нерегламентирано къмпинги, замърсяване, автомобилен трафик в защитени зони.
- Банско и районът на Пирин също са под натиска на свръхтуризъм през зимата, риск от презастроиване, негативно влияние върху Национален парк „Пирин“.
- Старият град на Пловдив изпитва трудности от нарастващия поток от туристи, Airbnb апартаменти, промяна на характера на квартала. Проектите за „бавен туризъм“ са само в проект.
- Созопол, Несебър, Слънчев бряг са подложени на масов летен и алкохолен туризъм, презастроиване, натоварване на инфраструктурата, зауба на културна стойност. ❗

СОФИНВЕСТ

Силата, която движи бъдещето

ГЛАСОВЕ ОТ ЕКИПА НА ОБЩИНСКОТО ДРУЖЕСТВО СПОДЕЛЯТ ЗА ЗДРАВАТА СПОЙКА МЕЖДУ ХОРАТА ВЪВ ФИРМАТА И КАК ЗАЕДНО НАМИРАТ РЕШЕНИЯ, КОИТО УСТОЯВАТ НА ВРЕМЕТО

✦ **Татяна Явашева**

Силата на всяка конструкция е в основите, а силата на всяка компания - в нейния екип... Тази тисъа варно и точно се отнася към „Софинвест“ ЕАД - дружество, което носи в себе си двягогодишната история на градоустройството в София. Като правопреемник на Главна дирекция за изграждане на София (ГДИС) компанията е част от онези ключови структури, които през 50-те години поставят основите на модерната столица - планират, създават, изграждат и възстановяват. През 1989 г. ГДИС се трансформира в общинската фирма „Софинвест“ и постепенно прераства в съвременен експертен център за независим строителен надзор и технически контрол. Днес „Софинвест“ е дружество, което стъпва на стабилни основи и гледа напред - с внедрени международни стандарти, с ясна тисия и с визия за устойчиво и отговорно строителство.

Историята на „Софинвест“ започва преди десетилетия, но без съмнение успехът ѝ днес се дължи на хората - инженери, архитекти, оценители, консултанти. Тези висо-

коквалифицирани и отдадени на работата си професионалисти са двигателят на компанията. Екипът работи с внимание към детайла, с индивидуален подход и с увереност, основана на знания и опит. Тяхната задача не е просто да контролират процеси - те гарантират сигурност, качество и устойчивост на проектите, които оформят градската среда. Те са се уверили, че истински доброто строителство се крепи още на отговорност и доверие.

„Хората са нашият най-ценен капитал. Всеки има своите силни и слаби страни и когато съобразяваме с това задачите, които им възлагаме, екипната работа върви перфектно. Има хора, които от години работят в компанията и се чувстват силно свързани със „Софинвест“. При този глад за кадри разчитаме и на уменията да привличаме специалисти, да ги развиваме и да ги задържаме“, признава изпълнителният директор на дружеството арх. Деляна Панайотова. Тя деликатно оставя колегите си сами да застанат пред камерата и микрофона, за да разкажат как са свързани с тази работа.

Разговаряте с хора на различна възраст и с различен опит, но очите

на всички греят, когато говорят за „Софинвест“ и за професията си.

Ландшафтният архитект **Живко Анто**: „Изпълняваме строителен надзор и инвеститорски контрол, но освен да следим работата на обекта, проверяваме първо комплексната документация дали отговаря на наредбите и на инвестиционното задание, после се пристъпва към процедура по издаване на разрешение за строеж. Ако ни бъде възложен строителният надзор на обекта, започваме да следим изпълнението на одобрените вече проекти“. Анто обяснява, че неговата главна роля е, когато в проекта е включено паркоустройство и благоустройство. Той подчертава значението на зелените системи: Висока дървесна растителност, която не просто украсява, а пречиства въздуха и дава качествена градска сре-

да - въпреки че често се конкурира с нуждата от паркоместа.

Инж. Нагя Илиева е специалист по отопление, вентилация и климатизация. Тя е с най-дълъг стаж в „Софинвест“: „Дойдох тук по разпределение след университета и целият ми професионален път е свързан с точно тази компания. Всеки обект има своя специфика. Колективът много ми допада. Тази работа дава голяма възможност за творчество“.

Инж. Надежда Никова обича да разрешава наглед неразрешими проблеми: „Чувствам се като детектив, тъй като всеки проблем трябва да се погледне от много страни, за да се „разплете възелът“. Понякога проектирането не е обхванало всички подробности по строителството и тогава се работи с много хора и често е нужен дипломатичен

подход“. Тя цени разнообразието на общинските обекти, сред които за нея се открояват ремонтът на Театър „София“, реконструкцията на Банята в кв. „Обча купел“, арциентър „Топлоцентра“.

Инж. Марияна Милчева е ВиК специалист и е също от дългогодишните служители. Когато започнала работа тук, били над 750 души, а сега са около 100. Спомня си един особено труден момент, когато в НДК е трябвало да разбият наистина много здрав бетон: „Решения винаги се намират, защото се стареем да работим в екип“. Днес в тази компания тя усеща още повече творческа свобода за действие.

Инж. Мишел Станков наскоро е завършил „Строителство на сгради и съоръжения“ в УАСГ и е проектант-конструктор. Той е сред най-младото попълнение в

„Софинвест“. Вижда големи перспективи за своето развитие и се изпълва с амбиции. Практиката за него е най-добрият учител, а разнородните обекти са трамплин към професионализма: „Стремежът ми е да събирам знания и опит. Изкачвам стълбата стъпало по стъпало“. В тази компания дошъл преди малко повече от две години - тогава още студент. Строителният надзор за него бил с най-много неизвестни, но сега е доволен, че точно тук го е отвел късметът.

В „Софинвест“ вярват, че строителството е акт на създаване - създаване на удобства за обществото, на по-добра среда за развитие и на решения, които устояват на времето. Строителството гради бъдеще, а надзорът дава сигурност това бъдеще да бъде наистина здраво. 📍



Част от сплотения екип на „Софинвест“ (от ляво надясно): Инж. Нагя Илиева, инж. Мариела Димитрова, Любка Любенова, инж. Мишел Станков, инж. Марияна Милчева, инж. Ана Букарева, инж. Надежда Никова, инж. Цветелина Пойдговска, Ренета Добрева

© Красимир Свраков

Как се отглежда ДОВЕРИЕ

▲ Соня Йовкова

И маркетингът не е това, което вчера беше. Във времето на изкуствения интелект и неговото настъпление в най-различни сфери най-естествено е той да се превърнат в пръв помощник при контактите с потребителите. Така маркетингът се променя от масова комуникация към хиперперсонализация в реално време. И вместо брандовете да говорят на всички, те вече се обръщат към всеки индивидуално, базирано на поведението, контекст и момент. Алгоритмите предвиждат нуждите

още преди потребителят да ги изрази. Съдържанието се генерира автоматично, кампаниите се оптимизират непрекъснато, а доверието се изгражда не чрез обещания, а чрез интелигентни, адаптивни преживявания. Маркетингът става

по-бърз, по-тих, по-точен

- но и по-зависим от етика, прозрачност и човешко усещане зад машината.

Да, скролването и алгоритмичната свръхстимулация са факт, за който дори не се замисляме. Но той не остава незабелязан. И ако се запитаме дали е възможно да изградим доверие към една марка само за десет секунди, ще го приемем по-скоро като предизвикателство, но не и като нещо неосъществимо. Повечето дигитални формати не позволяват на потребителя лукса на продължително вглъбяване - решенията се взимат инстинктивно, понякога преди мозъкът изобщо да обработи какво е видял. Отваряме телефона, виждаме видео, образ, заглавие - и нещо в нас моментално решава: Това ме вълнува! Другото не е за мен.

Неброннауката отдавна показва, че първичната ни оценка за даден стимул се формира подсъзнателно. Когнитивният психолог Даниел Канеман, който е и Нобелов лауреат по икономика за 2002 г., чрез научни експерименти, описани в книгата му „Мислене, бързо и бавно“, ни помага да разберем по-добре нашия мозък. Той говори за два много

различни начина на мислене: „Система едно“ и „Система две“. Когато ставаме сутрин, закусваме, пием кафето си и дори шофираме, правим всичко това автоматично, действваме

на автопилот

Пристигаме на работа, разговаряме с нашите клиенти и отговаряме на обаждания също механично. Това е System One - незабавна, автоматична, импулсивна, интуитивна и без усилия. „Система две“ обаче изисква съзнателно усилие. Но именно „Система едно“ отговаря за онзи първи, мъчалив момент, в който преценяваме дали дадена марка ни вдъхва доверие. Това става още преди логиката да се намеси. Антонио Дамасио, един от водещите невролози в областта на емоционалното вземане на решения, казва, че „ние не мислим, за да чувстваме - ние чувстваме, за да мислим“. Това означава, че емоцията предхожда преценката. А маркетингът, който разбира тази последователност, печели предимство.

В този контекст, маркетингът все повече се насочва към така наречените

микромоменти

- онези кратки ситуации, в които потребителят има конкретна нужда и очаква бърз отговор. Например, когато някой търси как бързо да реши проблем, как да избере подарък, какво да сготви или какво да купи, той няма време за дълги обяснения. В такива моменти печелят марките, които предлагат ясни, директни, емоционално заредени послания, способни да създадат усещане за близост още в първите секунди.

Световният пазар дава множество примери за такива стратегии. Някои от рекламите започват с конкретен проблем и веднага се показва решението. Те създават доверие чрез познаваемост, практичност и социално доказателство - всичко това в рамките на шест секунди. Умело направените кампании създават не прос-

то бранд видимост, а

емоционална връзка с потребителя

която се изгражда още в първите три секунди. Но не всеки опит за бързо въздействие води до устойчиво доверие. През 2017 г. Pepsi пусна реклама с участието на Кенгъл Дженър, в която конфликт между протестиращи и полиция беше разрешен с бутилка безалкохолно. Визуално въздействаща и насочена към младата аудитория, кампанията бе бързо разпозната като опит за комерсиално присвояване на социална кауза. Рекламата бе свалена след силна обществена критика. Доверието, което можеше да бъде създадено с емоция и послание, се превърна в недоверие. В пантеона на лошите реклами са влезли редица кампании поради това, че ефектът им не е бил правилно преценен и е последвал скандал или силно негативна публична реакция.

У нас също се наблюдават успешни и неуспешни опити в тази посока. Реклами, които използват ситуации от ежедневието и разчитат на добър визуален език, се ползват с импулсивно доверие. Всичко е ясно още в първите секунди, а тонът на комуникацията е премерен и разбираем.

Ефективност

се постига чрез кратки видеа, заснети с участието на популярни личности. Визията е чиста, проблемът е ясен, решението - непосредствено. Това са силни примери за това как се гради доверие чрез конкретност и бързина. Обратен пример са кампании на компании, които обявяват услуги с гребен шрифт и скрити условия. Потребителите, привлечени от емоционалното послание в началото, често се сблъскват с разочарование при използване на реалната услуга. Така се създава пропаст между въздействие и реалност, която разрушава доверието дори при силна първоначална комуникация.

Тук идва важният въпрос - колко

трае доверие то, създадено за десет секунди.

Ще напомним, че това е само началото. Мигновеното доверие е като искра - то е въздействащо, но е временно. Без последователност, без реална стойност за клиента, то

угасва бързо

и често оставя разочарование след себе си. Брандове, които разчитат само на визуални трикове или ефектни послания, но не предоставят обещаното, рискуват да създадат не просто недоверие, а активна антипатия.

Силните марки знаят, че за да бъде устойчиво доверието, то трябва да бъде подхранвано откъдето първото впечатление. Те създават обещание в рамките на секунди, но след това го изпълняват във всяка точка на контакт с потребителя - дори в яснотата на условията и в реакцията при проблем.

Имениният маркетинг експерт Сет Годин казва, че „хората не купуват продукти - те купуват истории, връзки и доверие“. Това остава валидно. И връзките, дори когато започват с бърз поглед, изискват време и грижа, за да се превърнат в нещо трайно. Затова доверието към марката не е просто емоция, породена от визуален ефект. То е преживяване, което започва за секунди, но се потвърждава ден след ден, взаимодействие след взаимодействие.

Да се създаде доверие за десет секунди е умение, което съчетава знание за човешкия мозък, културен контекст, емоционална интелигентност и технологична прецизност. Но да се забържи това доверие - трябва стратегия, ангажимент и отговорност. Дълготрайното взаимодействие, в което доверие може да е пламнало само за секунди, е наистина изкуство, а и любов. Но много от компаниите подценяват смисъла на точно тези две думи, тъй като за тях клиентът се е превърнал в просто потребител. Бързото доверие без последователност от страна на бранда е като реклама без продукт, или шум без стойност. ☹

САМО НЯКОЛКО СЕКУНДИ И ПОТРЕБИТЕЛЯТ Е ГРАБНАЛ ПРЕДЛОЖЕНИЕТО, НО ЗА ДА ОСТАНЕ ВЕРЕН, БРАНДЪТ ТРЯБВА ДА „ПОДДЪРЖА ОГЪНЯ“ И ДА СПАЗВА ОБЕЩАНИЯТА СИ

Денят на

БИОРАЗГРАДИМИТЕ ОПАКОВКИ

КАК ЕДНА МАЛКА ПРОМЯНА МОЖЕ ДА ИМА ГОЛЯМ ЕФЕКТ ВЪРХУ БЪДЕЩЕТО НА ПЛАНЕТАТА, РАЗКАЗВА ПЕНЧО МАЛИНОВ, УПРАВИТЕЛ И ОСНОВАТЕЛ НА „БИО ПАК БГ“

✍ Тони Григорова

Отпадъците са тема, която набира актуалност. Не бива да затваряте очи за следата, която чрез болаука оставяте след себе си. Пластмасата не е приятел на природата, но биоразградимите опаковки са възможност, чрез която да пазим планетата по-чиста. Ето как:

„Нямаме резервна Земя и нека да се грижим за нея. Използването на биоразградими опаковки е малка промяна, но с голям ефект“, уверява Пенчо Малинов, управител и основател на „БИО ПАК БГ“ ООД. Той е на 38 г., има бакалавърска степен по туризъм, магистратура по финанси и докторантура в сферата на финансите, маркетинга и управлението. Конкурентност и иновации е тема, която също го вълнува. В момента е преподавател по финанси и икономика в Аграрния университет в Пловдив. Бил е общински съветник и за кратко депутат, с което само е обогатил своя професионален опит. Отвъд преподаването Пенчо Малинов е бизнес консултант, който оказва подкрепа на компаниите в областта на маркетинга, финансите и доброто управление. Той е

страничният поглед

който помага с по-голяма лекота да се решат определени казуси и най-различни „болежки“, свързани с продажби, клиенти, пазари и човешки ресурси, като влиза в ролята на „доверения личен бизнес лекар“. Няколко полезни съвета: „Обърне-

те внимание на комуникацията, тя е от голяма важност във всеки бизнес. Обратната връзка от клиентите и от служителите помага да се вземат по-информирани решения. Бъдете прецизни в отношението към своите клиенти, както и към хората в компанията - те са опората на вашия бизнес. Формулата за повече продажби е добър маркетинг, разпознаваемост на бранда, но и на продукта“.

Ако продуктът не е познат на потребителите, се оказва по-лесно

да продадеш Ролс-Ройс

или Бентли. В такава ситуация се оказват Пенчо Малинов и съмишлениците му, когато преди 7 години започват да предлагат на пазара... биоразградими опаковки. Тогава почти никой не е чувал за тази възможност, но когато научат, повечето са недоумявали как така да платят три пъти повече за една опаковка. Цената накланяла везната. Но във времето и това се променя: „Усилията за популяризирането на биоразградимите опаковки са големи. Приех това като свое призвание и лична мисия и обикалях из цяла България. Срещнах много преубедени хора, но се намериха и такива, които поискаха да опитат. Днес интересът към тези опаковки расте с нараналото разбиране колко е важна грижата за природата, като се има предвид какъв огромен замърсител са опаковките. Обичам предизвикателствата, ценя иновациите, в които има широк обществен сми-

съл. Когато разбрах

**вредите, които
микрoplastмасата
нанася**

реших, че все някой някъде по света е измислил нещо, което в голяма степен да измести пластмасата от нарастващата територия, която тя с все по-голяма лекота превзема.“ Когато заради пандемията настана масово затваряне на ресторантите, се отвори ниша за доставката на храна до дома и офиса. И тогава изгрява моментът за биоразградимите опаковки, тъй като много от потребителите преценяват, че си струва цената в името на по-добрите качества на храната, но и на по-чистата природа.

Когато изконсумираме храната, е добре тези биоразградими опаковки да попаднат в компостируемите станции, по-голямата част от които са изградени по европейски програми. Идеята е в тях да се преработват зелени отпадъци, след като навсякъде се поставят кафяви контейнери, в които да се събира

**„суровината“ за
компостиране**

В това ролята на общините е ключова. За около три месеца става разграждането на една партида отпадък и крайният продукт е пръст за цветя и други насаждения. Добра практика се наблюдава в об-



щина Бургас, която дори съумява да изнася определени количества от компоста за граница. Тези биоразградими опаковки може да сложим и в собствен компостер, за да обогатяваме почвата с нещо, което сами сме произвели.

Опаковките са направени от царевично нишесте, от захарна тръстика или палмови листа. За да популяризира ползите от биоразградимите опаковки БИО ПАК БГ участва в различни инициативи, изложения, форуми, кръгли маси, работни групи. Компанията е член на Асоциацията на еколозите от общините в България и вярва, че и това ще допринесе за

популяризирането

на биоразградимите опаковки като здравословно решение и за хората, и за околната среда. „Не държим на всяка цена ние да сме основният играч и ние да доминираме на пазара. Каузата е важна и затова отдаваме толкова сили и енергия да обясняваме ползите“, уверява Пенчо Малинов. Важен ползвател са детските кухни, които освен да сготвят вкусна храна, трябва да предложат и качествени опаковки. В това отношение добър пример са детската кухня „Пълно коремче“ в Пловдив, а също и първата общинска детска кухня в Благоевград.

Труден е пътят на БИО ПАК БГ, тъй като в България все още няма проникване на технологиите за направа на биоразградими опаковки. Затова търсят най-добрите производители в света и доставят от близо и далеч. В БИО ПАК БГ вярват, че и България има потенциал да стане сила в разработването и създаването на еко-опаковки. Това е ниша за иновации и пространство за постижения на учени, изобретатели и предприемачи, превърнали екологията в своя страст и мисия.

Време е общините да отделят внимание на биологичните отпадъци и да са по-активни в замяната на пластмасовите опаковки с екологичните алтернативи. Дошло е време всеки от нас да започне да изисква опаковки, които щадят природата. 🌱

Кой преобръща ПРАВИЛАТА

ИМА ЛИ НАЧИН ТЕХНОЛОГИИТЕ ДА УМНОЖАВАТ ЧОВЕШКИЯ ПОТЕНЦИАЛ И ДА НЕ ВОДЯТ КЪМ КРАЯ НА СВЕТА

Развитието на технологиите навлиза във все по-върхова фаза - от дигитализация и автоматизация до биотехнологии и изкуствен интелект (AI). Те вече не просто подпомагат бизнеса, а определят посоката му. В този нов свят оцеляват най-адаптив-

ните. AI вече не е обещание за бъдещето, а реалност, която преобръща правилата. Компании от всякакъв мащаб използват AI, за да ускорят иновациите, да оптимизират разходите и да създават нови бизнес модели. Същевременно обаче нарастват и опа-

сенията - за работните места, за етичната употреба на данни и за зависимостта от алгоритми. Заговорим ли за технологии обаче, AI неизменно присъства във все повече от тях. Въпросът вече не е дали да се използва AI, а как - при това без да вешае края на света.



AI вероятно ще доведе до края на света, но междувременно ще има страхотни компании.

Сам Алтман, съосновател и главен изпълнителен директор на OpenAI

Изкуственият интелект, енергията, биотехнологиите са обещаващи области, в които можете да постигнете много. Това бих направил, ако започвах днес.

Бил Гейтс, съосновател на Microsoft

Веднъж щом нова технология проникне в съзнанието или пазара, тя бързо става доминантна - и това обикновено се случва в рамките на 15 до 20 години.

Адам Дор, футурист, директор на изследванията в RethinkX

Изкуственият интелект ще достигне човешките нива около 2029 г. До 2045-а ще умножим интелигентността... милиард пъти.

Рей Къриуайл, американски компютърен учен, автор, футурист и изобретател

Високотехнологичният сектор вече не е „вертикала“, а „хоризонтала“, което означава, че преминава през всички сфери на икономиката.

Илия Кръстев, главен изпълнителен директор на A Data Pro

AI, роботите и хората работят по-добре, когато работят заедно.

Клаус Шваб, основател на Световния икономически форум



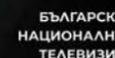
Ой ми те тебе ти, мамниче...

ОТ 8 ЯНУАРИ | ВСЕКИ ЧЕТВЪРТЪК | 21:00 | Б.Н.Т. 1



МАМНИК

по едноименния бестселър на Васил Попов



Звездният блясък на JIMMY CHOO

**БРАНДЪТ Е ПОСТИГНАЛ СИЛА И
УСТОЙЧИВОСТ, КАТО ВЕЧЕ 30 Г.
УВЕРЕНО СЕ РАЗВИВА ДОРИ И ОТВЪД
ХОРАТА, КОИТО СА ГО СЪЗДАЛИ**

Георги Георгиев

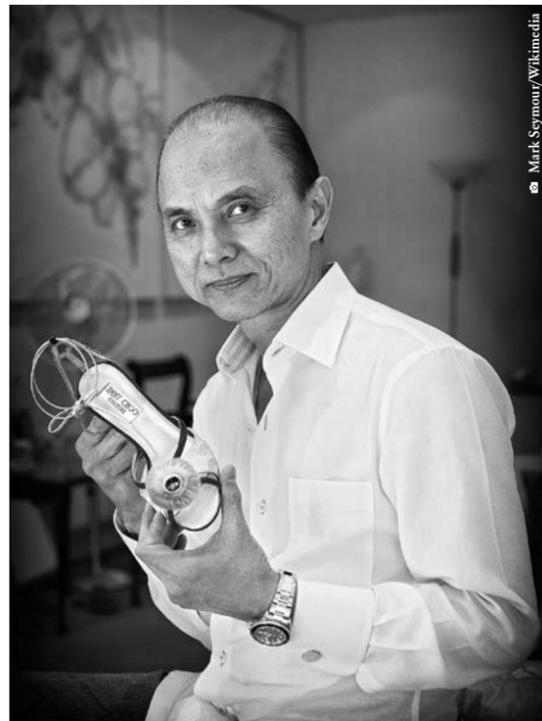
Jimmy Choo е един от онези брандове, родени от спойката на занаят, инстинкт и решителност, а после прераснали в глобална сила. Историята на марката не започва със стратегия, а началото е поставено от човек, който умее да създава обувки ръчна изработка.

Път

Джими Чу е роден през 1948 г. в семейство на обувчари в Пенанг, Малайзия. Твърде малък напуска училище, за да прави обувки заедно с баща си и създава първите си изцяло собствени дизайни още на 11-годишна възраст. След посещение на роднини в Лондон решава да остане да живее там. През 1983 г. завършва висше образование, като по време на следването работи почасово, за да подпомогне финансово обучението си.

Шест чифта за Лейди Даяна

През 1984 г. Чу започва да продава първите си модели под марката Lucky Shoes. Скоро отваря собствена работилница в помещение, част от стара болница в Източен Лондон. Начинието му изпитва сериозни финансови затруднения през първите 4 години, поради ниския интерес към продуктите му, но това не го спира да продължава да се бори за осъществяването на мечтата си. Повратен момент за кариерата му е представянето на неговите модели на 8 страници в списание Vogue през 1988 г. За финансовия успех на марката и популярността на дизайнера особено допринася и принцеса Даяна, която поръчва шест чифта от неговите обувки още след първата им среща през 1990 г.



Портрет на Джими Чу за Националната портретна галерия, Лондон

Нюх

Джими Чу изработва обувките прецизно, но няма фабрика, няма капитал, няма маркетинг. Има само умения и желание за развитие, но и очи за красивото. Именно това привлича модната редакторка Тамара Мелън - професионалистка с остър нюх към брандове, които имат сила да се превърнат в нещо голямо. Тя безпогрешно разпознава потенциала за световен бизнес. През 1996 г. двамата поставят началото на Jimmy Choo Ltd. Той

БИЗНЕС УРОК

Ценностите се градят чрез майсторството. Ако продуктът не е добър, стратегията е без значение. Джими Чу не е търсил слава; стремил се е към съвършенство.

Успехът идва, когато се появи визионерът, който вижда пазара там, където ти виждаш продукта. Тамара Мелън превръща един занаят в глобален бизнес. Тя знае, че без комуникация няма марка, без разказ и споделяне няма желание, без мащаб няма устойчивост.

Територията на бранда се разраства с постоянство. Jimmy Choo не е част от вековна модна къща - брандът е припознат от елита заради отличим стил, последователност и смелост да стои на най-големите сцени.

Луксът е преживяване, блясък и идентичност, а не просто продукт. Този принцип важи за всеки бизнес.

с майсторството, а тя с визията и с разбирането, че светът иска лукс, който да е едновременно ръчно изработен и достатъчно модерен за червения килим. Така обувките Jimmy Choo започват да се появяват, носени от актриси, модели и влиятелни жени - не чрез платени реклами, а чрез автентичното желание за удобство. Пет години по-късно Чу продава своя дял от дружеството и се фокусира върху развиването на нови линии, включващи и колекции от аксесоари, произведени под лиценз на Jimmy Choo Ltd. Тамара Мелън пренася марката от ателието в модната „територия на желанието“: шоуруми, списания, културни символи като сериала „Сексът и градът“. Растежът идва бързо и естествено - от няколко модела обувки до многообразието от чанти, аксесоари, магазини в най-оживената търговска част и ревюта, които диктуват трендове. А след като Чу и Мелън напускат в различни периоди, марката продължава да се развива, защото вече е пораснала над създателите си.

Най-ценният капитал

Jimmy Choo не е марка, израснала



Тамара Мелън

от бизнес план, а от ума и ръцете на Джими Чу, който притежава сякаш вродена визия за удобството и лукса. Жените, които стъпват в неговите обувки, се чувстват специални. Това усещане за нещо истинско става първият голям капитал на тази марка. После идва втората сила - визията. Тамара Мелън вижда потенциал там, където Чу вижда прецизност, основана на традиция и високо качество. Тя разбира, че този почерк може да бъде език на глобалния лукс. И така марката излиза от малката работилница и влиза във водещите списания, после е на червения килим и сред елита на Холивуд. Това е времето, в което звездите не просто обличат марки - те ги превръщат в културни символи. Jimmy Choo става една от тези марки.

Визия

Навливането в новите територии е смело: от обувки към чанти, от чанти към аксесоари, от Лондон към Ню Йорк, Париж, Дубай... Магазин след магазин, колекция след колекция, марката започва да диктува формата на модерния лукс - лек, женствен, динамичен.

Но развитието не е само възход, а е имало и напрежения - между визия и производство, между творчество и мащаб, между основатели и инвеститори. Разширяването носи трудни решения: кой контролира дизайна, кой - растежа, кой определя посоката. Струва си да се отбележи, че Джими Чу напуска марката, Тамара Мелън също, но духът остава. Това е един от парадоксите на големите брандове: понякога те надживяват собствениците си създатели, защото идеята вече е по-голяма от хората.

Вятърът на промяната

През годините Jimmy Choo се развива, появяват се нови модели, нови материали, нов маркетингов език. Марката влиза в дигиталната ера, привлича нови поколения, експериментира с партньорства, но винаги подчертава силата на индивидуалността. И ето бизнес импулс от историята на Jimmy Choo: Магнетизмът се създава там, където се работи с отдаденост. Растежът идва, когато се появи визия. Устойчивостта я има, когато марката умее да се развива и отвъд хората, които са я създали. ☺



Магазин на марката

Магьосникът с БОЯ



ПРОВОКАТИВНОТО ИЗКУСТВО Е НАЙ-ДОБРАТА ИНВЕСТИЦИЯ, ВЪВ ВРЕМЕТО ТО ЩЕ ВИ ХАРЕСВА ОЩЕ ПОВЕЧЕ, А КРАСИВАТА КАРТИНА СЕ КОНСУМИРА БЪРЗО, КАЗВА ХУДОЖНИКЪТ ПЕТЪР ГЕОРГИЕВ РЕЙ

▲ **Татяна Явашева**

След дългия път, който извървах, изкачването на планината не е въпрос на избор, а на неизбежност. Късно е да се върнеш назад, когато вече си завладял от енигмата на следващото предизвикателство... Това са думи от началото на автобиографичната книга „Планината“ на Петър Георгиев Рей. Завършил НАТФИЗ в края на 80-те години, след дипломирането си играе във Врачанския театър, снима се във филма „Индиански игри“ на Иван Андонов. През 1991 г. заедно със съпругата си заминава за Канада. В търсене на себе си отключва неподозиран художествен талант и голяма продуктивност, високо оценени от критици като д-р Кенуърт Мофет, но и от колекционерите. Успоредно с живописта той пише и публикува стихосбирката „Гвоздеи кръстни“, пиесата „Светлината, която маме“, романите „Мислителят, или насаме с един живял“, „Пътят“, „Планината“, а през есента на 2025 г. представя и „Денят, в който бе отнета моята девственост“.

- Петър Рей, вече 34 години сте в Канада, а днес в България се радвате на много почитатели на вашето творчество. Кога започна осъзнатото ви завръщане към родината?

- От 2000 г. насам си играем по-често и внезапно открих, че България е добро място, на което да показвам своето изкуство. Когато през 2016 г. търсих къде да направя премиерата на книгата „Мислителят, или насаме с един живял“, избрах галерия „Нюанс“. Събитието прерасна и в изложба на мои картини, към които усетих голям интерес. Тогава си казах, че България е място, на което е добре да имам по-силно присъствие.

- Кой беше импулсът с вашата съпруга през 1991 г. да заминете за Канада?

- В началото на 90-те години Канада стана модерно място, към което масово се емигрираше. Натям ни повече розовото бъдеще, което си мислехме, че отвъд Океана се предлага. Но няма свят, в който щастие и парите да падат от дърветата, а човек трябва да засади и да отгледа тези дървета. Те ще му родят плод, ако той е много трудолюбив, постоянен и вярва в себе си. Иначе човекът ще е също толкова нещастен, колкото и тук. Промяната на мястото автоматично не променя благосъстоянието към нещо добро, а е нужно да промениш начина си на мислене, ако се стремиш към по-щастлив живот.

- Как вашето семейство постига голямата еволюция?

- С моята съпруга сме много обединени, а това е твърде важно, тъй като госта двойки се разделяха. Жените по-бързо се адаптират и това води до големи разлики в социалния статус на партньорите. Аз имах шанс да се обърна към себе си и да потър-



Страната на чудесата



Прераждане

ся неподозиран талант, който да ми даде възможности за реализация.

- Имаше ли някакви податки, че може да станете художник, писател и поет?

- Художник? Абсурд! Четка за рисуване съм докосвал само в началното училище, но имах много приятели художници. Като студент започнах да колекционирам картини и преди да заминем, маслените платна бяха около 30. Първата картина, която купих, беше с парите, с които трябваше да преживея цял месец. Така влязох във вулкана на колекционерството, който е изгарящ, но е много красив. Малко се срамувам от този мой първи избор и

затова препоръката ми към бъдещите колекционери е - първо, добре да се информират и да проследят еволюцията на изкуството. Не бива да се залага на картини, които ласкаят с изображенията на къщички, цветя, балерини, красива физуративност. Препоръчвам да се колекционира изкуство, което провокира, озадачава, кара те да се замислиш как е направено и каква е неговата мисия. Провокативното изкуство е най-добрата инвестиция, във времето то ще ви харесва повече и повече. Много красивата картина се консумира бързо.

- Коя беше следващата картина, купена с колекционерска цел?

- С пари от сватбата се сдобих с два акварела на Димитър Казаков, който по онова време беше много популярен. От моята днешна гледна точка той е добър наш национален художник с регионално значение.

- Бихте ли инвестирали в български художник?

- Бих се поколебал, тъй като моят мирозглед вече е много различен.

- Как във вас се разпукна онова златно зрънце, от което се руди майстор на четката?

- Вселената ми помогна, след като толкова много ми се искаше да се изразявам чрез изкуство. В Канада имах легена буря, която унищожих всички,

погинаха много дървета. Тогава се върхнових от идеята да давам втори живот на мъртвите дървета, като правя скулптури от тях. После започнах да декорирам мебели, върху които се родиха първите ми картини. Купих платна и картините „цъбаха“ една след друга. Първата си изложба организирах малко след като бях нарисувал първите си платна. В живописта ме повече сила, която не мога да обясня каква е. Започнах да рисувам преди четвърт век и вече имам над 60 изложби. А по отношение на писането - бях създал два сценария, като единият беше премиална дъва



© Личен архив

Петър с дъщеря си Софи в галерията им в Монреал



Лов за енигма

кръга в Киноцентър „Бояна“, но емигрирах и така не продължихме работата. Поезията гоиде в голяма трудност, след нея и прозата...

- По какъв начин Съдбата ви среща с американския критик г-р Кенуърт Мофет?

- Препоръчаха ми да се запозная с американски художници, които имаха изложба в Монреал. В техните картини видях базата на моето изкуство. Един от тях много сържеше да се запозная с г-р Мофет и той ми направи контакта с него. Изпратих снимки на мои картини и скоро след това получих обаждане по телефона, в което той ентузиастично заяви, че съм доразвил американския абстрактен експресионизъм. После се видяхме в Ню Йорк, станахме приятели и той започна да пише за мен, впечатлен от това, което правя. Благодарение на него имах изложби в Ню Йорк.

- Сега какво ви води в изкуството?

- Желанието за еволюция. Понякога нещата стават благодарение на интуиция и на късмет, но за да се развиват, трябва много постоянство и работа. Скъпо е да се правят картини и да се поддържа ателие.

- За колекционери и хора на изобразителното изкуство ще е любопитно да узнаят дали вече сте богат?

- Богат съм. Като артист преминах през много дилеми и кръстопътища, но успях да запазя семейството си. Нашата дъщеря също поема в сферата на бизнеса с изкуство. В момента тя живее в Берлин. Материално също съм добре, тъй като имам таланта умело да инвестирам. В добри периоди вкарвам „внезапните пари“ в нещо с бъдеще, което да ми дава финансовата свобода. Така мога да пътувам, да творя и да рискувам в изкуството си, без да завилям от регулярни продажби.

- Как развихте инвеститора у себе си?

- Роду ме мамо с късмет и ме хвърли на смет... Израснах в бедно семейство и моята майка ме насърчаваше да се справям сам в живота. Знаех, че трябва да използвам ситуациите, за да постигна своя идеал. Така животът ми се превърна в еволюция на баланса, постоянството и вярата в себе си. Това се прояви и при приемането ми в театралната академия - никои не вярваше, че имам каквото и да е шанс, след като две-три десетилетия в „Актьорско майсторство“ не бе приет нито един



С американския критик г-р Кенуърт Мофет по време на изложба на Петър Рей в Ню Йорк

мъж от Перник. За да проработи късметът, е нужен талант, но също така е важно да виждаме и добре да разчитаме сигналите, които Съдбата ни дава. Например една от моите първи изложби в Монреал приключи в тежка зима без нито една продажба. Пренасях картините на гръб към дома си поради липса на транспорт. Пътят ми мина пред голяма църква, спрях и казах: „Господи, защо ми е толкова трудно в момента?“. И в мига, в който погледнах към входа на черквата, нещо блесна. Това бе огромен златен пръстен. Приех го като знак. Казах си, че не бива да се предавам. И наистина - Съдбата ми даде голям шанс. А точно тази черква днес е превърната в Музей на модерното изкуство.

- Как един човек да отключи таланта си, как да стане успешен?

- Най-добрите съвети за това може да бъдат прочетени в книгата ми „Пътят“, в нея съм предал голяма част от моята опитност - с грешките и добрите решения. Пътят на амбициозния човек е труден.

- На какво се крепи вашият успех?

- Баланс! Без баланс не може никакво разстояние да се извърви - нека си представим човек, който върви по въже. Нужно е постоянство, желание за еволюция, разчупване на старите рамки. Зоната на комфорт забавя развитието.

- В какъв пристан се превръща за вас България?

- Родината не може да се забрави. Ще се завръщам. Страната дава потенциал за развитие. Хора като мен може да са полезни със своя опит, но и със своята щедрост. Направил съм дарения за редица културни институти, сред които Столичната библиотека, Националната библиотека „Св. Св. Кирил и Методий“, Етнографския музей.

- Защо да притежаваме картина на Петър Рей?

- Тя ще предизвика въображението ви, ще променя настроението ви, ще ви дава енергия, ще е ваш съюзник, а в определен момент може да е добър източник на средства.

- Как се създават колекционери?

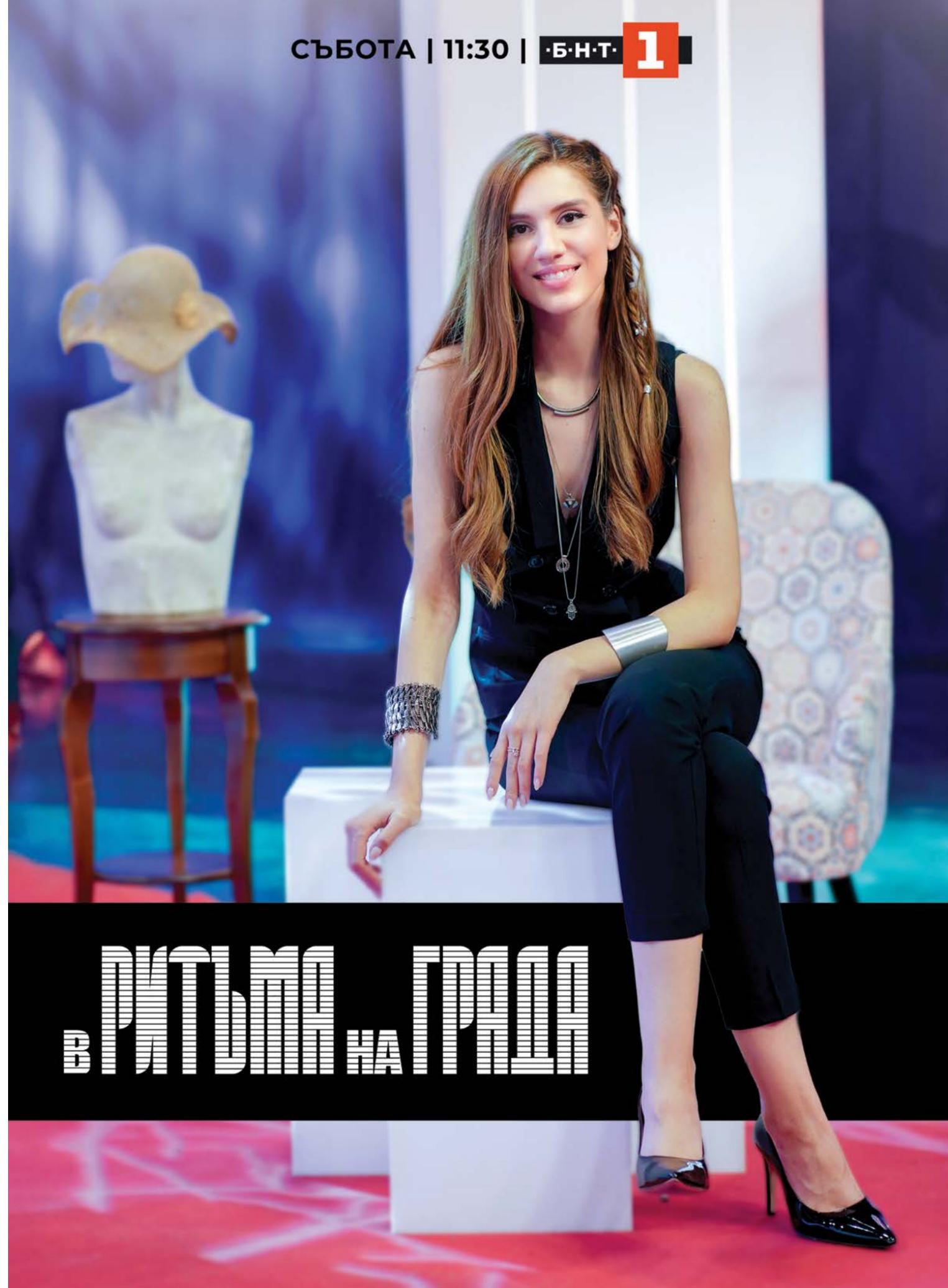
- Истинското колекционерство започва в момента, когато си купите картина и въображението ви влезе в игра с нея. Колекционерството е страст и духовност, която се разгръща във времето.

- По какъв начин се развива инвестиционното мислене в съзнанието на художника?

- Картините му трябва да са добра инвестиция, но същевременно артистът е важно да направи така, че да се освободи от финансовото тегло да е принуден да продава редовно.

- Една мисъл, която да си вземем от тази среща?

- Тръгни - заблуда е да мислиш, че няма път до върха, до който никои не е стигнал. ☺



В РИТЪМА НА ГРАДА

Нови книги от Сиела

„Синове на Сатаната“

от проф. Вили Лилков

В „Синове на Сатаната“ проф. Лилков разглежда възхода на болшевишката партия в Русия, разправата с буржоазната класа и разпадането на световния комунистически пожар, който се разпростира и към българските ширини, нанасяйки дълбоки рани на обществото ни, чиито последици отекват и до днес. Изданието поднася информация, написана въз основа на документи от Държавния архив на Руската федерация, научни публикации на изследователи на болшевизма, свидетелства на потърпевши и мемоари на хора, оцелели от терора.



„Бели ветрове“

от Мария Македонска

Българският фолклор грее с мистична и примамлива красота в омайния дебютен роман „Бели ветрове“ на писателката с глас, нежен като самодивска песен - Мария Македонска. Артист по душа, прикълоченец и истински ценител на родните легенди, поверия и мистика, авторката превръща тази книга в своя мисия. Дълги години тя обикаля красивите родни села и записва и съхранява народни песни от всички краища на България. Всяка глава от романа е вдъхновена от различна песен.



„Бели нощи. Непочка Незванова“

от Фьодор Достоевски

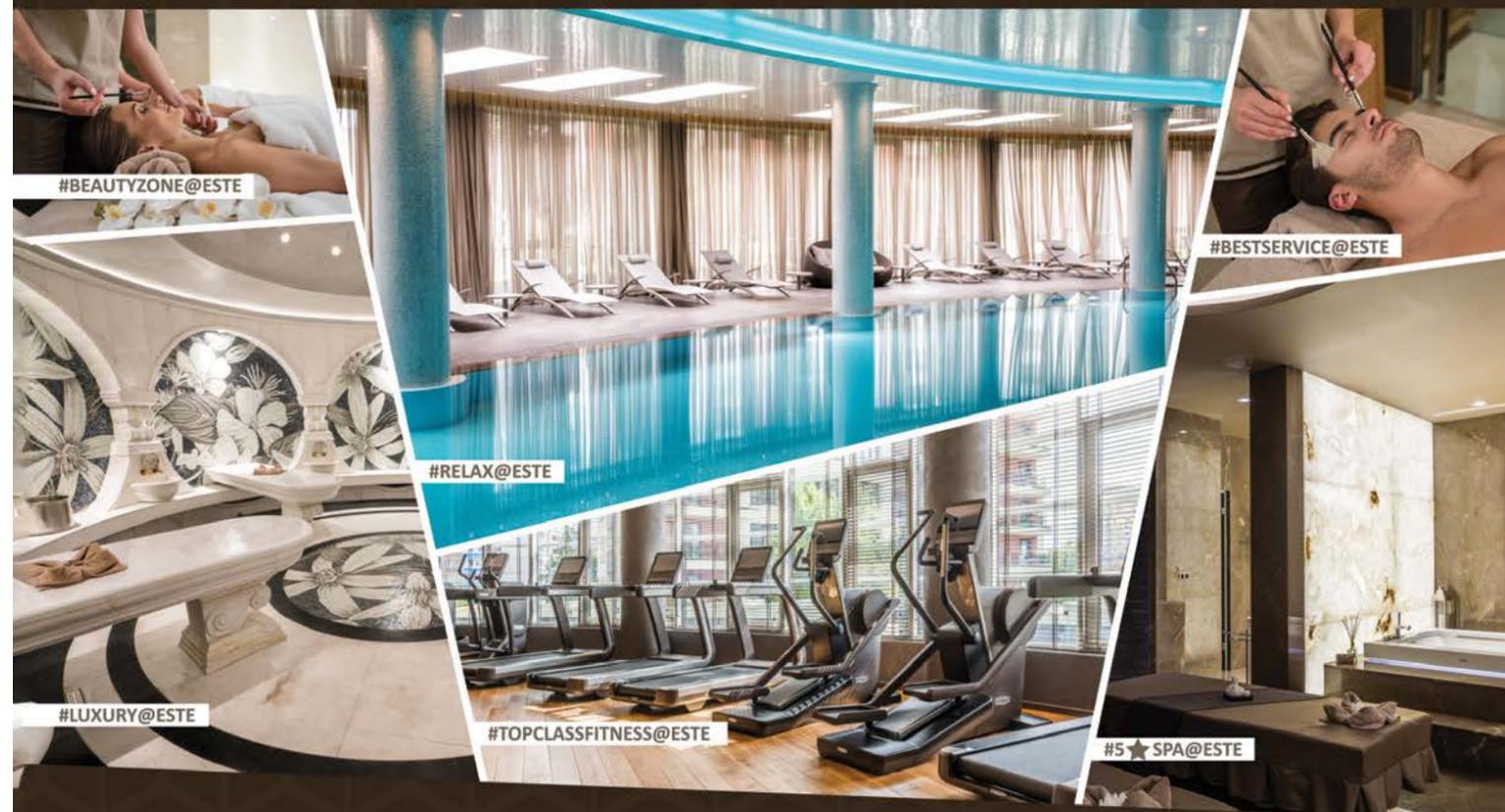
Множество популярни личности в книжните общества на TikTok и Instagram включиха „Бели нощи“ в своите препоръки, а новелата се нареди на четвърто място в списъка с най-продавани книги във Великобритания за 2024 г. Сега безсмъртната класика получава достойно ново издание и на българския пазар - с твърди корици, в превод от Емилия Попова и с дизайн от художника Живко Петров. Изданието е допълнено и с недовършения ранен роман на Достоевски - „Непочка Незванова“.



„Силен мозък“

от Ангерш Хансен

Има ли сигурен начин да намалим стреса и тревожността, да подобрим паметта си и едновременно с това да забавим стареенето? Да повишим концентрацията, креативността и умствената си издръжливост? Отговорът е прост: движение. Съвременната невронаука показва, че физическата активност има изключително силен ефект върху мозъка. Книгата разкрива как упражненията предпазват от деменция, действат като естествен антидепресант и подобряват концентрацията при деца и възрастни.



Магията на СПА...

www.estespa.bg



EAST PLAZA HOTEL

нов петзвезден символ на лукс и бизнес престиж в София

Динамичният бизнес район на бул. „Цариградско шосе“ в София от съвсем скоро може да се похвали с нова емблема. East Plaza Hotel е модерна петзвездна дестинация, която съчетава архитектурна изтънченост, функционалност и осезаем комфорт. Със своите впечатляващи 26 етажа, предлагащи широка панорама към Витоша и столицата, хотелът поставя нов висок стандарт за луксозно и професионално преживяване.

Локацията

East Plaza Hotel предлага директен и бърз достъп до магистрала „Тракия“, намира се само на 20 минути от летище София и е в непосредствена близост до „София Тех Парк“, „Интер Експо Център“ и „Арена 8888 София“. Всичко това го прави естествен избор за гостувания, бизнес срещи и конференции. А просторният подземен паркинг с над 200 места гарантира сигурност, лесен достъп и удобство за всички гости.

Стаите и апартаментите

Хотелът разполага със 147 елегантно обзаведени стаи и апартаменти, проектирани за максимален комфорт и функционалност. Просторните помещения с прозорци от пода до тавана осигуряват напълно естествена светлина и панорамен изглед към града и планината.

Технологии плюс удобство е формулата, която следва всяко помещение.



Висококачествените анатомични матраци и възглавници с естествен гъши пух са в хармония с последно поколение смарт системи за управление на осветлението и климатизацията. East Plaza Hotel предлага първокласни възможности за настаняване - от Comfort и Deluxe стаи до Panorama Suites с гледки, които превръщат всеки престой в преживяване.

Тематично и стилowo стаите са разделени на две етажни зони. На Plaza Floor (4-7 етаж) уютът се свързва с динамиката на града, докато при Sky High Floor (8-12 етаж) доминират свободата и просторът.

Ресторантите и баровете

Кулинарните изкушения в селекцията от световна и българска кухня намират своето място в ресторант Sunset. За изисканите напитки и сре-

щите с приятели и колеги пък е отредено уютното пространство на бар The MOON.

Лоби барът е създаден с концепцията за „точното място“ - идеален за делови срещи, облечени в неформалност и дискретност.

В близките месеци хотелът ще обогати своята база с нов rooftop бар, който ще предложи модерна градска атмосфера и панорамна гледка към София.

Уелнес и фитнес

Гостите на East Plaza Hotel имат възможността да се отпуснат в модерния Уелнес център, проектиран да осигури пълно възстановяване на тялото и духа. Поддържането на добра форма пък намира своето естествено място в огромния фитнес център с панорамни гледки и френски прозорци - ултра модерно оборудване и вдъхновяващата градска панорама.

Място, на което събитията се помнят



East Plaza Hotel създава преживявания, които оставят приятно усещане и трайни спомени. Хотелът разполага със специално проектиран конферентен етаж от ново поколение. Всичките 7 многофункционални зали за срещи и конференции използват ефективно богата естествена светлина, която създава приятна, мека и продуктивна атмосфера. Това доказано намалява умората и задържа концентрацията и вниманието за много по-дълъг период.

Оборудването

Залите разполагат с най-съвременните LCD екрани, съоръжения за видеоконференции и озвучаване и високоскоростен интернет. Модерните и гъвкави пространства, включително голяма бална зала, покриват огромен спектър - от малки срещи до големи конференции, семинари, тиймбилдинг дейности и гала събития. Още от екстрите - зала с изграден подиум, ергономични столове, осигуряващи максимален комфорт, опция за експо зона, иновативни рекламни площи и тераси към всички зали.

Космически събития

Концептуалност, креативност и модерен почерк - това е линията, която се забелязва отчетливо и в пространствата за събития на East Plaza Hotel.

Зала „Юпитер“ - Най-голямата, естествено. Внушителната ѝ височина и прозорци от пода до тавана създават усещане за широко космическо пространство - залата меко от слънцето през деня и озарено от звездите вечер. Подходяща за големи конферентни събития до 220 души, за коктейли и банкет.

Зала „Сатурн“ е с капацитет до 150 места. Модерна, уютна и гъвкава, гарантира изключително добра видимост от всички ъгли и може да се



разделя на две посредством шумоизолираща преграда.

Зала „Нептун“ - С прекрасна гледка към бул. „Цариградско шосе“, посреща събития с капацитет до 160 места и също може да се разделя на две по-малки зали

Зали „Марс“ и „Венера“ - Имената на тези две емблематични планети

носят малките уютни зали за бизнес срещи на хотела в по-тесен кръг.

Цялата космическа концепция на събитийния сектор в East Plaza Hotel, съчетана с последните технически достижения, е подчинена на едно единствено желание: да впечатляваш и да бъдеш впечатлен. На точното място! ☉

СПИСАНИЕ
ИКОНОМИКА

ИДВА ЛЕСНО ДО ВАС
И ПРЕЗ 2026 Г.



Абонирайте се в

ДОБИ ПРЕС

• e-mail: ABONAMENT@DOBIPRESS.BG

• тел. 02/963-30-81



Насладете се на
кулинарни шедьоври и комфорт
в Este Restaurant!



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



NAVIBULGAR[®]
SINCE 1892

