

www.economymagazine.bg

ИКОНОМИКА

брой 78

октомври 2017 г. / цена 5 лв.

**ТИХОТО
НАШЕСТВИЕ НА
ЕЛЕКТРОМОБИЛИТЕ**

**КОЙ УПРАВЛЯВА
ПРОМЯНАТА**

**ДИЗАЙНЪТ
ГОВОРИ**

Александър Александров:

**СТОМАНА ИНДЪСТРИ
Е В ПОДЕМ**

ISSN 1314-376X



09

9 771314 376006 >

ИНДИВИДУАЛЕН ПОДХОД

КЪМ ВАШИТЕ КОРПОРАТИВНИ ЗАСТРАХОВАТЕЛНИ НУЖДИ



AIS

Advance Insurance Solutions Broker JSC



СВЪРЖЕТЕ СЕ С НАС

+359 2 963 0551 www.ais.bg
ул. Николай Хайтов 3^а, етаж 4, София 1113

5 ГОДИНИ

КМЕТ НА ГОДИНАТА

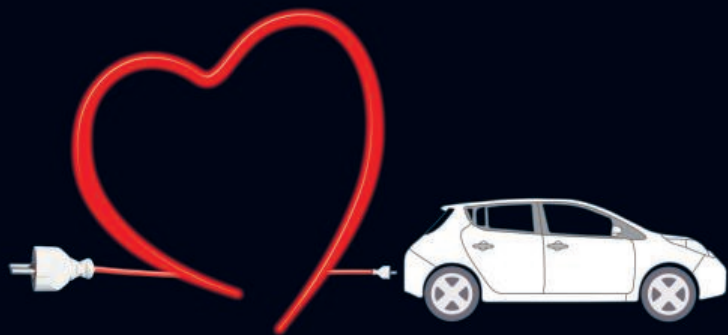
www.kmeta.bg

27 ОКТОМВРИ 2017 Г.



С подкрепата на:





20



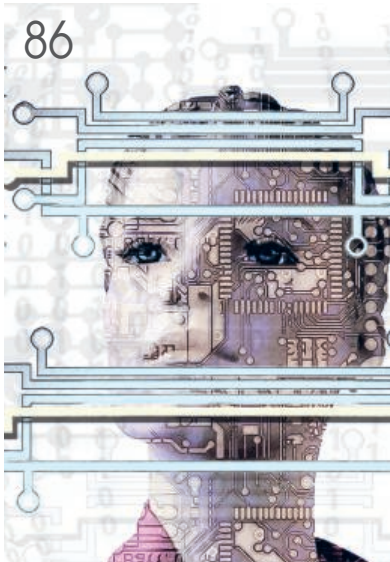
32



68



86



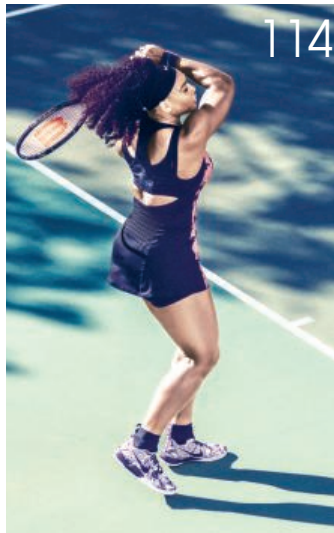
98

БРОЙ 78

- 8 ТИХОТО НАШЕСТВИЕ НА ЕЛЕКТРОМОБИЛИТЕ
- 20 АЛЕКСАНДЪР АЛЕКСАНДРОВ: СТОМАНА ИНДЪСТРИ Е В ПОДЕМ
- 28 КОЙ УПРАВЛЯВА ПРОМЯНАТА
- 32 ДРУГОТО ЛИЦЕ НА СОЦИАЛНИЯ ДЪМПИНГ
- 36 ДВАТА ПЪТЯ ЗА РЕФОРМИ В ЕС
- 38 КИРИЛ БОШОВ: НОВИТЕ ТЕХНОЛОГИИ ЩЕ ПРОМЕНЯТ ИЗ ОСНОВИ ВСЕКИ БИЗНЕС
- 40 ИВАЛИНА БОЗАДЖИЕВА: ВИСОКИЯТ РАСТЕЖ ИЗИСКВА СМЕЛОСТ
- 42 МИРОСЛАВ ВИЧЕВ: ЗАДАВА СЕ ВРЕМЕТО НА НЕЗАБАВНИТЕ ПЛАЩАНИЯ
- 46 КИПЪР: КАК КРИЗАТА СЕ ПРЕВРЪЩА В РАСТЕЖ
- 48 ЕСТОНИЯ МОЖЕ ДА СЪЗДАДЕ СОБСТВЕНА КРИПТОВАЛУТА
- 50 ЙОНУЦ ФАРКАШ: КАМПАНИЯТА „БИЗНЕС НА СВЕТЛО“ МОЖЕ ДА Е УСПЕШНА В ЦЕЛИЯ СВЯТ
- 52 ЖЕНИТЕ - ТЕХНОЛОГИЧНИ ПРЕДПРИЕМАЧИ
- 56 МАРИНА СТЕФАНОВА: ПОТРЕБИТЕЛИТЕ ПРИТЕЖАВАТ НАЙ-МОЩНАТА СИЛА - ОТГОВОРНИЯ ИЗБОР
- 60 МАРКУС ФРАЙБУРГ: СОЦИАЛНИТЕ ПРЕДПРИЕМАЧИ ГЛЕДАТ ОТВЪД ХОРИЗОНТА НА ПРИХОДИТЕ
- 64 РАЗГЛЕДАЙ БРОШУРИТЕ ОНЛАЙН
- 66 БИЗНЕС ЗА ПРОХОЖДАНЕ
- 68 ДИЗАЙНЪТ ГОВОРИ
- 76 ОПТИМИСТИЧНА ТЕОРИЯ ЗА БЪЛГАРИЯ КАТО ТЕХНОЛОГИЧЕН ХЪБ
- 78 НАНОТЕХНОЛОГИИТЕ - МИСИЯ ВЪЗМОЖНА
- 84 ИГРАТА НА УЧЕНИЯ
- 86 КИТАЙ СКОРО ЩЕ Е ВОДЕЩА ТЕХНОЛОГИЧНА СИЛА
- 90 ОБЕЩАНИЕТО НА МЕМРИСТОРИТЕ



- 94** 10 ГОДИНИ ХАШТАГ - #HASHTAG10
- 96** APPLE CE ВРЪЩА В ИГРАТА
- 98** КОМИКС СУБКУЛТУРАТА СЕ ПРЕВРЪЩА В СЕРИОЗЕН БИЗНЕС
- 100** СГРАДИТЕ ОЖИВЯВАТ
- 102** МРЕЖА ЗА ЗЕЛЕНИ РЕШЕНИЯ
- 104** MULTIVAC ПРОДЪЛЖАВА УСПЕШНИЯ СИ КУРС
- 106** НКЖИ ИНВЕСТИРА В НАЙ-НАТОВАРЕНИТЕ БИЗНЕС НАПРАВЛЕНИЯ ПО ЖП ИНФРАСТРУКТУРАТА
- 110** ОТКРИХА ЛИ УЧЕНИТЕ НОВ ВИД ГРАВИТАЦИОННИ ВЪЛНИ
- 112** КАК РАСТЕНИЯТА ГОВОРЯТ ПОМЕЖДУ СИ
- 114** СПОРТИСТИ ПРЕДПРИЕМАЧИ
- 118** AU REVOIR, МАДАМ L'ORÉAL
- 120** 10-ТЕ НАЙ-БОГАТИ ЖЕНИ НА ВСИЧКИ ВРЕМЕНА
- 130** РАЗГОВОР С ЛИКА
- 132** ЦАРСКИЯТ ДВОРЕЦ „ВРАНА“ - МИНАЛОТО ОЖИВЯВА
- 136** МАШХАД Е ОТВОРЕН КЪМ СВЕТА
- 140** КОЛОНИЯ ДЕЛ САКРАМЕНТО НА ГРАНИЦАТА МЕЖДУ ДВЕ ИМПЕРИИ



РЕДАКЦИОННО

НЕВЕНА МИРЧЕВА,
главен редактор



ЖЕЛЕЗНИТЕ ХОРА

В този брой ще си говорим за железните хора. По примера на супергероя Iron Man (Железният човек). Те са гнешните бизнес и политически лидери. Съзидатели на света, какъвто го познаваме и какъвто ще бъде.

Да си успешен лидер изисква много качества на супергерой – ежедневни усилия, упорита работа, целеустременост, поглед напред.

Лице от корицата ни е „железният“ човек Александър Александров, който със сърце и разум ръководи най-голямото стоманодобивно предприятие в страната – „Стомана Индъстри“.

Не сме пропуснали и изборната победа – четвърта подред – на Желязната дама на Германия - канцлера Ангела Меркел. Вижте как ще се отрази нейното поредно преизбиране във властта на цяла Европа, както и на бъдещите реформи в ЕС, по които тя и френският лидер Еманюел Макрон имат някои съществени разминавания.

Запознаваме ви и с няколко дами, които се наложили в мъжкото царство на технологичното предприемачество.

Ще откриете и историите на десетте най-богати жени на всички времена. Сред тях и една наша съвременничка, която светът загуби през септември – Лилян Бетанкур.

Говорим си и за комиксовите супергерои – и неразработената бизнес ниша, която представлява комиксовият бранш у нас – доказано след провения се първи в България Comic Con.

Очакват ви историите и лидерската визия на много успешни български предприемачи и мениджъри.

Приятно четене!



Стартиращи компании с финансиране от 67 млн. лева по ОПИК

До края на тази година ще стартира процедура за набиране на проектни предложения „Насърчаване на предприемачеството“, която е насочена към стартиращи предприятия. Общият бюджет по нея е 67 млн. лв. като размерът на финансирането ще бъде до 391 хил. лева. Това съобщи

заместник-министърът на икономиката Александър Манолев по време на церемонията за връчване на наградите на Central European Startup 2017 г.

Заместник-министърът връчи наградата „Стартъп на годината“ на компанията „Coursedot“. Тя разработва

онлайн платформа, чрез която свързва корпоративни и индивидуални клиенти, които търсят IT обучения за служителите си, с тренинг компании и инструктори. В момента през нея се предлагат над 35 000 IT курсове, като работи заедно с над 430 обучителни фирми и 2000 инструктори.

Президентът ще отличи победителите в „Иновативно предприятие на годината“

Президентът на Република България г-н Румен Радев ще отличи победителите в 13-ото издание на конкурса „Иновативно предприятие на годината 2017“. Български новостартиращи и утвърдени предприятия могат да кандидатстват до 15 октомври 2017 г. Държавният глава ще връчи наградите по време на Националния иновационен форум на 5 декември 2017 г.

13-ото издание на конкурса „Иновативно предприятие на годината 2017“ се организира от Фондация „Приложни изследвания и комуникации“ и Enterprise Europe Network – България, с подкрепата на Генерална дирекция „Вътрешен пазар,

промишленост, предприемачество и МСП“ на Европейската комисия, в партньорство с БНТ, сп. „Икономика“ и Economic.bg.

Националният конкурс „Иновативно предприятие на годината“ стартира през 2004 г. Близко 80 компании са отличени за новаторските си разработки. Инициативата е призната от Европейската комисия за добра национална практика за подкрепа на иновационното развитие.



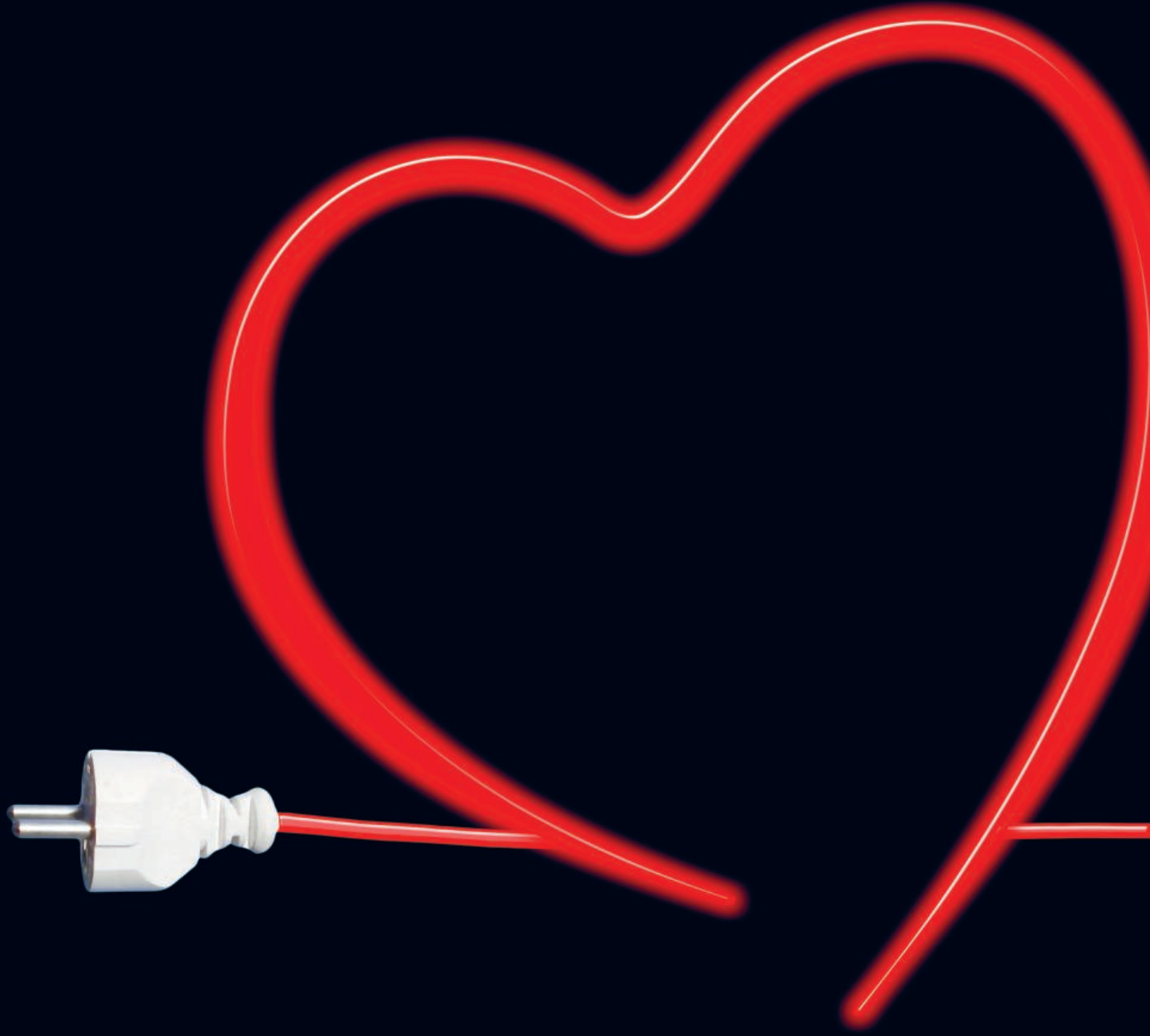
Mr. & Mrs. ИКОНОМИКА 2017

*Форумът на успешните
бизнес лидери*

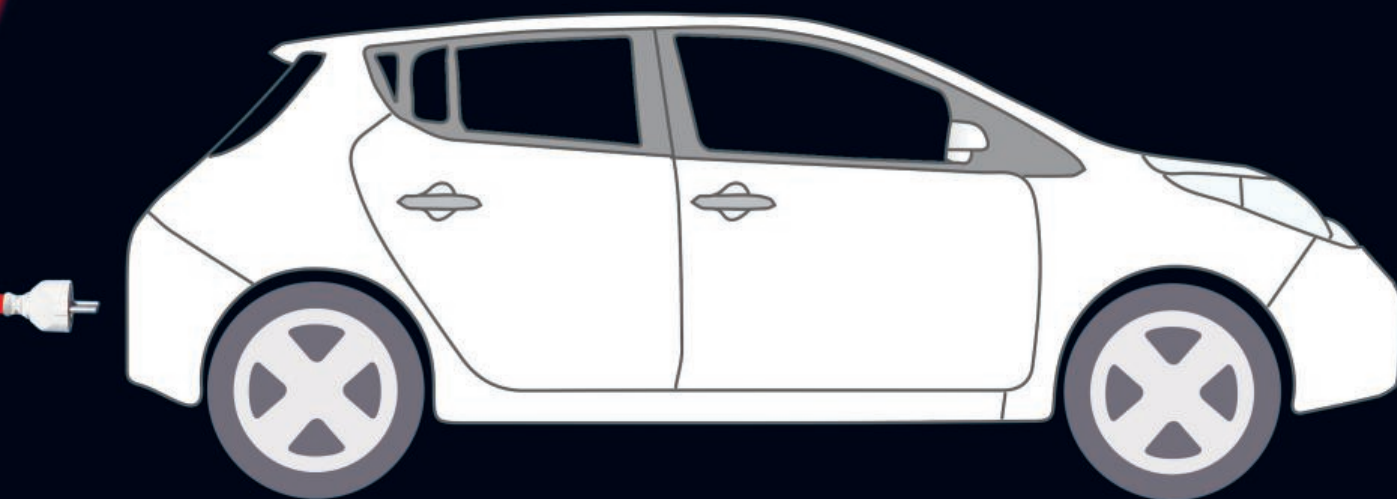


С подкрепата на:





ТИХОТО нашествие на електромобилите





: ВЕЧЕ Е НАБРАНА СКОРОСТ В РАЗРАБОТВАНЕТО И В
 : НАВЛИЗАНЕТО НА ЕЛЕКТРИЧЕСКИТЕ ВОЗИЛА. РЕВЪТ НА
 : МОТОРИТЕ ПОСТЕПЕННО ЩЕ ЗАГЛЪХВА. У НАС ВЕРОЯТНО
 : ЕХОТО ПО-ДЪЛГО ЩЕ СЕ НОСИ, НО ВСЪЩНОСТ КОЙ ЗНАЕ

автор: **Татяна Явашева**

Представяте ли си живота в големия град без рева на моторите? Вече все по-лесно може да си го представим. Безшумните коли са вече на пътя. Няма дим и отровни газове, присъствието им не се надушва, не се чува как преминават. А и самото им навлизане засега е някак безшумно, макар други страни по света да кроят планове как един ден те напълно да заменят колите с двигатели с вътрешно горене. Ползите са за всички, тъй като въздуха го дишаме всички. А най-голямата полза за онези, които вече карат електромобил, е изключително евтино придвижване и лесната поддръжка на моторното превозно средство. Фактор в голямата промяна е „Тесла“, която прави революция с иновативните си разработки в

сферата на е-автомобилите.

Скорост

Китай е лидер в преминаването към електрическо задвижване. Наскоро консултантската компания AlixPartners представи своя „Индекс за автомобилна електрификация“, който представлява специфична калкулация, мултиплицираща броя на продадените ековозила с пробег на ток, за да създаде така наречения „е-пробег“ (e-range). Оглавява го азиатската държава. За второто тримесечие на годината Китай е продал коли с пробег от 14 млн. „електрически“ мили. В Европа цифрата е 7,83 милиона, в Северна Америка - 6,15 млн., а за Япония и Корея той е 1,29 млн. мили. Китайският министър на



промишлеността Ксин Губин обяви, че страната разработва график, който да регламентира спирането на производството и продажбите на автомобили с дизелови и бензинови двигатели. Така производителите ще бъдат притиснати да разработват електрически коли. Китай е най-големият пазар на нови автомобили в света и страната се присъединява към Франция и Великобритания, които също обявиха планове за спиране на търговията на превозни средства с двигатели с вътрешно горене до 2040 г. В Китай вече са близо до въвеждането на квоти за електромобили за производителите на МПС, като за 2018 г. това вероятно ще е 8% от тяхната продукция.

Добър пример

Електромобилите си проправят път и в България. Разбира се, далеч не със скоростта на лидерите в е-мобилността. Цената на тези коли все още не е за всеки. Но и в България се върви в същата посока, макар и с по-бавна крачка след първоначалния ентузиазъм само преди няколко години. Вече има добри примери в подкрепа на електрическата мобилност. В началото на юни Кауфланд България обяви, че до края на 2017 г. ще инвестира 470 хил. лв. в програма за електромобили. Това става с изцяло собствени средства, а целта е подобряване качеството на живот в градовете. Интересът на търговската верига към електрическите коли е прово-

киран от екологична грижа и от желанието максимално да се използват възможностите на наличните иновации. Парите се влагат за закупуването, изграждането и монтажа на бързозарядни станции за електромобили на паркингите на пет техни хипермаркета в страната, както и за добавянето на електромобили към автопарка на компанията.

Всеки е добре дошъл да зареди своя електромобил, като услугата е напълно безплатна. Подмяната на превозните средства на веригата с електрически ще е плавен процес. Започват с два електромобила, които ще бъдат купени още тази година. Възвръщаемостта е отвъд разхода за придвижване, добавена стойност има и чистотата на въздуха.

Расте скоростта, с която електрическите возила се усъвършенстват и си проправят път. Постепенно шумът на моторите ще заглъхва. У нас, меката на колите втора употреба, ехото вероятно по-дълго ще се носи, но всъщност кой знае...

Предлагаме възторжените мнения на хора, които катат електромобили. Тримата участници под една или друга форма са професионално ангажирани с навлизането на електрическата мобилност.



: ЗАРЯДНАТА
 : ИНФРАСТРУКТУРА
 : В БЪЛГАРИЯ СЕ
 : РАЗВИВА УСПЕШНО
 : И ИЗПРЕВАРВАЩО ЗА
 : РАЗЛИКА ОТ ОСТАНАЛИТЕ
 : СЪСЕДНИ ДЪРЖАВИ

Илия Левков:

Предимствата са много, екологичният ефект е най-осезаем

Г-н Левков, с каква скорост България влиза в ерата на електрическата мобилност?

- С леко забавена скорост, но все пак навлиза. Осем години не спираме да предлагаме и да убеждаваме правителството, общините, потенциалните партньори и бизнеса за ползите от навлизането на електрическата мобилност. Въпреки това България е на европейската карта на електрическата мобилност със своите над 80 зарядни станции, а можеха да бъдат в пъти повече. Електрическите превозни средства (ЕПС) също растат като брой и процент. Тук трябва да отбележим реалните възможности и бизнес потенциала, който зарядната инфраструктура и ЕПС водят след себе си - това са нови професии, услуги и продукти.

- На какво отдавате тази забавена скорост?

- Временните стимули за „ускорено навлизане“ на електромобилите, както беше заложено в Националния план 2012-2014 г., не успяха да дадат тласък на продажбите. Отново прозира липсата на адекватен системен подход. Но оптимизмът в положителното развитие не ни напуска и сме убедени, че този процес е необратим и ще се ускорява, независимо от желанията или нежеланията ни.

- Защо всъщност си струва усилието и инвестициите за тази цялостна промяна?

- Защото това е наистина нов начин на мислене, на полз-

ване, на споделяне на ресурси и възможности. Ефектите са много, като екологичният е най-осезаем. Ако като общество решим да вървим в тази посока и поемем съответните тежести и отговорности за това, активно работейки промяната да започне от начина на придвижване до начина на ползване на електрическите коли. ЕПС може да бъдат интегрирани в националните транспортни и общинските схеми. Споделената икономика ще промени и отношението ни към ЕПС - те ще се ползват като услуга, без да е нужно да ги притежаваме.

- В какво е предимството на електромобилите?

- Предимствата са много: КПД на електрическия двигател е 95-98% спрямо 35-38% на двигателя с вътрешно горене. Консумацията на енергия за 100 км пробег - максимум 3 лв., зареждайки в домашния контакт. Рекуперацията (върщане обратно на енергия) при спиране стига до 20% при добро управление на ЕПС. Експлоатационните разходи са ниски - няма масла, филтри (освен за купето), ремъци, свещи, ауспуси, накладките се сменят на 200 000 км. Тези коли не вдигат шум. Да продължавам ли?

- Електромобилите само за големия град ли са?

- Първите стъпки на ЕПС са в централната градска част, там където конкуренцията с другите автомобили е най-видна и превъзходството им е огромно. Горенето на дизел и бензин на място в задръстванията е производство на отровни газове, които дишаме и плащаме през здравето си.

Илия Левков е председател на УС на Индустириален клъстер Електромобили (ИКЕМ). Председател е на Стопанска камара - Петрич, а също изпълнителен директор на ИКЕМ АД и управител на ЛЕВКОВ ЕООД. Има богат опит в управлението на различни компании в България, както и на европейски проекти. Притежава диплома за магистър по индустриален мениджмънт от Университета за национално и световно стопанство, специализирал е корпоративен мениджмънт в Йокохама, Япония.



Да се ползва петрол за транспорт и отопление е абсурд. Дизелгейт, пораженията в Мексиканския залив - колко примери още са нужни, за да видим какви поражения сме нанесли на планетата и какво наследство ще оставим на следващите поколения.

- Как върви изграждането на цялостната инфраструктура в страната?

- Зарядната инфраструктура в България се развива успешно и изпреварващо, за разлика от останалите съседни държави, които тепърва започват да проектират и планират инвестиции в тази посока.

- Къде сме ние като бизнес, свързан с електрическата мобилност? Има ли шанс да сме нещо повече от просто консуматор на всичко, свързано с електриче-

ската мобилност?

- От самото начало на създаването на нашата организация логото ни бе и е: Електромобилът в България - с българско участие. Днес имаме убеждението, че това се случва и българският бизнес усеща и инвестира в тази промяна. Дано този път се окажем активни участници, а не наблюдатели и последващи консуматори.

- Стандартите са важни, за да има истинска електрическа мобилност. Как върви този процес?

- Стандартизацията е процес, който и преди, и сега регламентира спазването на определени дейности, бизнес процеси и технологии. В електрическата мобилност това е повече от необходимо. Затова сме излъчили наш представител в Европейския институт по стандартизация, който активно участва в работата му по темата и се радваме, че е високо оценен от партньорите ни. Така получаваме и актуална информация за навлизането на новите изисквания и стандарти към всеки един елемент от системата на електрическата мобилност.

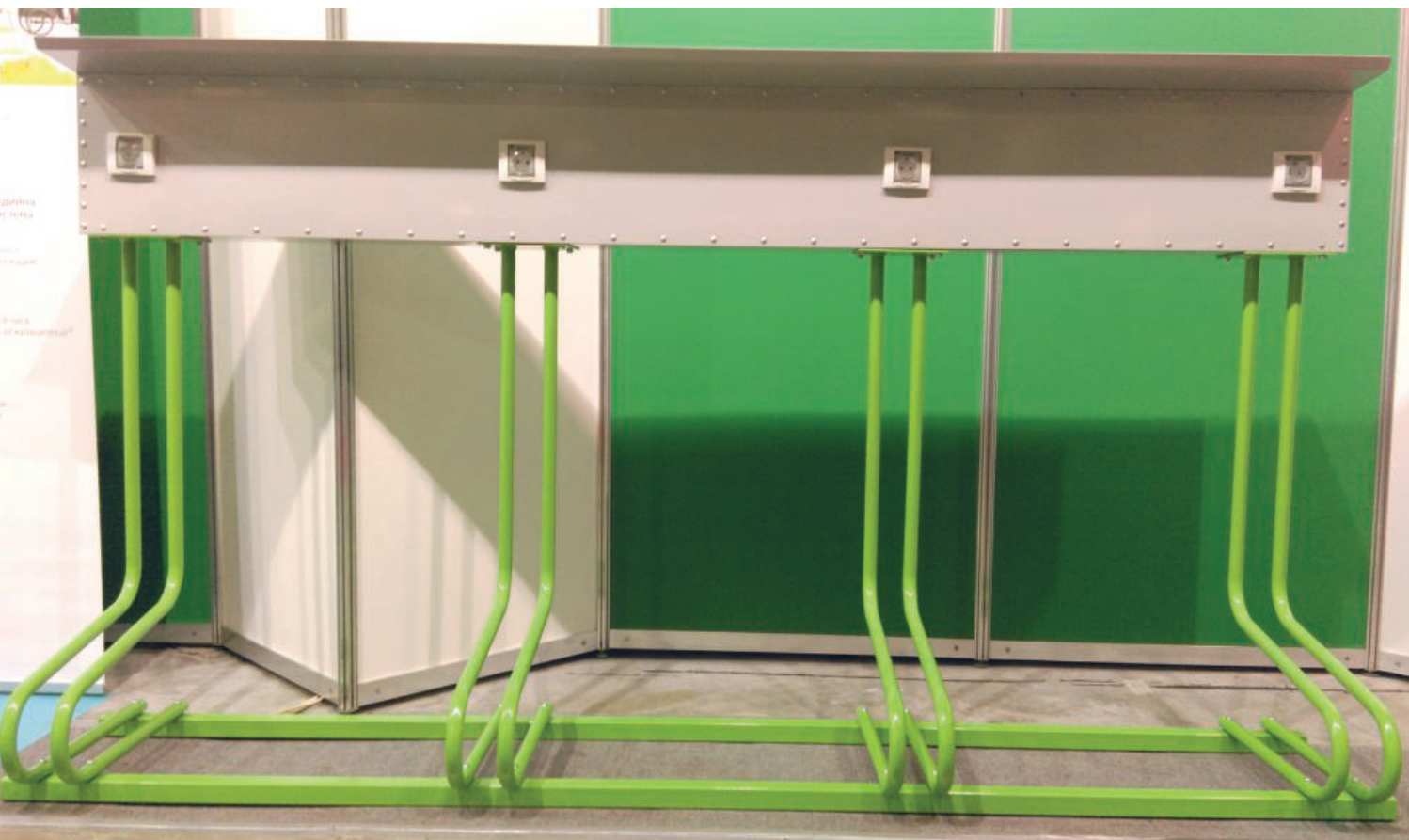
- Каква е ролята на образованието, влиза ли то в крак с навлизащата електрическа мобилност?

- Още когато започнахме нашата дейност като организация, бяхме наясно, че без кадри нямаме никакъв шанс

да се развиваме в този бранш. През 2011 г. защитихме пред Националната агенция за професионално образование и обучение две нови специалности - „монтьор и техник на ЕПС“. През 2011 г. в Русенския университет „Ангел Кънчев“ на първата конференция „Електромобили“ ректорът проф. Христо Белоев обеща да има магистратура „Електромобили“ и изпълни обещанието си. Не успяхме и досега да пробием в бакалавърската степен, но има индикации, че и това ще се случи. Голямата ни гордост е, че тази година в пет професионални гимназии ще се обучават 100 ученици в двете специалности. Трябва да поздравим директорите и екипите на тези гимназии, които повярваха и направиха всичко възможно, за да се случи това.

- Какъв е вашият призив, свързан с електрическата мобилност?

- Електрическата мобилност е не само огромен индустриален потенциал, а шанс за българския бизнес, за България и за нас. Ние може да покажем, че наистина сме иновативни и намиращи възможности да се развиваме в нови браншове и области. Това ще промени не само нас, а и нашите съседи. Трябва само да си повярваме и обединим да работим в тази посока. Ние все още можем да имаме водеща роля. Нека да го направим заедно.



Електрическа зарядна станция за велосипеди

КАМПАНИЯ

организирана от КРИБ
и списание “Икономика”

БИЗНЕС *на* СВЕТЛО

С подкрепата на:





Мариян Маринов е директор Бизнес развитие в eCars. Бил е мениджър на консултантската компания toby2 и директор Бизнес развитие и администрация в Пет4Пет рисайклинг холдинг, Виена. Работи и върху проект в сферата на софтуера, свързан с ERP системи. Той е лидер с повече от 12 години опит в сферата на организационното развитие и успешните екипи. Концептуалист и визионер, фокусиран върху развитието на качествени дългосрочни взаимоотношения като основа на успешния бизнес както на национално, така и на международно ниво.

Мариян Маринов:

Те са вече тук

Г-н Маринов, с какво електромобилността ви привлече?

- Привлече ме възможността най-сетне да се появи алтернатива за екологично придвижване. Проблемът на големите градове е замърсяването на въздуха. Моят едногодишен син има дихателни проблеми и това изигра роля.

- Какво са на този етап електромобилите?

- Те са бъдеще, което вече е настояще. Те са сред нас. Реални са. Аз карам такъв електрически автомобил и мога да уверя, че тези коли са с по-добри показатели от онези, които са с вътрешно горене. А по отношение на замърсяването на околната среда – то е много по-ниско и е локализирано единствено в заводите за производство на батерии.

- Проблемът с батериите ще ни отведе и към появата на керамични аналози, които вероятно ще имат и по-висок заряд...

- Да, разработват се много технологии, като не всяка от тях излиза на бял свят и още по-малко от прототипи преминават към серийно производство и разработване на пазари. Бъдещето вече принадлежи на зелените енергии и технологичните усилия в тази посока са все още в зората си.

- Кои са плюсовете на електромобила, който на този етап е факт на пазара?

- Неколкократно по-ниските разходи за поддръжката му са безспорно предимство. Разходът за придвижване е нисък – за 10-ина лева може да се изминат 250 км, а в

зависимост от икономията при шофиране разстоянието може да е и по-голямо.

- Колко километра може да изминат последните модели електромобили с едно зареждане?

- Достигат 300-400 км. Електромобилите „Тесла“ имат среден пробег от 350 км с едно зареждане. Има рекордьори, изминали и 1000 км с икономично шофиране. Най-големите автопроизводители в света в момента пренасочват бюджети от досегашни проекти за развитие на двигателите с вътрешно горене към проекти за развитие на електрическата мобилност.

- Само преди няколко години електромобилите изглеждаха като проекция в не чак толкова близкото бъдеще. Кое ускори появата им?

- Динамиката на технологичните промени е твърде ускорена. Има многопластови процеси, част от които е и търсенето на нови алтернативи за намаляване на разходите. Това генерира енергия, която мотивира хората да вземат по-смели решения, да ревизират проектите и бизнес политиките си. Илон Мъск успя в голяма степен да създаде апетит към електромобилизма. Той пое риска да лансира нова технология, сблъска се с титаните в нефтодобива и минералните горива. Някои автопроизводители се преориентираха, други все още изчакват.

- Колко бързо навлиза тази нова технология?

- Искане се време всяка нова технология да бъде приета и хората да се настроят към нея. Може би само 10% от всички технологии са видели бял свят. Много от технологиите са били секретна разработка и не знаем за тях. Точният момент за електрическата мобилност вече



· ЕЛЕКТРОМОБИЛИТЕ
· СА СЪПИ, НО
· СА МНОГО
· ИКОНОМИЧНИ
· И ЗА ДЕСЕТИНА
· ЛЕВА МОЖЕ ДА СЕ
· ИЗМИНАТ 250 КМ

е дошъл, тъй като няма вредни емисии, а и придвижването е много по-евтино. Самите коли засега са по-скъпи, но пък са много икономични при каране.

- Как електрическата мобилност става на ваше бизнес настояще?

- Присъединих се към екипа на eCars, защото ме заинтригува идеята за електрическата мобилност и потенциала, който тя предоставя. Но колегите са тръгнали от нула и са утъпкали пътеката. Домейнът eCars съществува вече седем години и това е най-голямата българска мрежа за електрическа мобилност. Днес eCars е брандът на група от компании, свързани с електрическата мобилност. Електромобили БГ например е производител на зарядни станции, които са доста по-достъпни от повечето свои конкуренти. Осигурява и пълно следпродажбено обслужване, в това число обучения, сервиз и поддръжка. ВсичкоТок е уеб мрежа и карта за всички налични зарядни станции в България, като това приложение помага по-удобно да се планира пътуването. Наш е и клубът за електромобилни фенове КарамЕЛ и на неговия сайт ще намерите справочник какво да направите, преди да купите електромобил.

- Не бива първо да го купим, а после да му мислим, така ли?

- То и да му мисли човек, ще го мисли много по-малко, отколкото при сегашните автомобили. Едно от притесненията е, че ще трябва да се свикне с напълно нов автомобил, който е много по-сложен, а не е така. Чувството да караш такава кола е приятно, особено като не чуваш шум на двигателя.

- Може ли всеки електромобил да бъде зареден на всяка зарядна станция?

- Не, но нашите зарядни станции са

универсални и на тях може да зареди всяка електрическа кола. „Тесла“ изграждат своя мрежа от зарядни станции, които работят само за „Тесла“ електромобили. Нашите зареждат всички марки и дори има собственици на електромобили „Тесла“, които са си монтирали наша зарядна станция в гаража.

- Цената на едно зареждане е ниска, а времето, за което това става, на ваша зарядна станция е от час до два часа и половина. Къде е тогава икономическият ефект на тези, които ще изграждат зарядната инфраструктура и ще са неин оператор?

- Все още няма утвърден бизнес модел, както при течните горива. Обектите може да предоставят допълнителни услуги за клиентите или самите те да са допълнителна услуга.

- Каква е мотивацията да се инвестира в изграждането на зарядни станции?

- Сега е необходимо да си с мисионерска роля, за да може електромобилността да се развие. Тази нова индустрия не гарантира бързо забогатяване, но всички, които сега са ангажирани с нея, са една крачка по-напред в бъдещето.

- Какво ще се прави с целия този автотопарк от коли с двигатели с вътрешно горене, когато електромобилите си проправят път?

- Това е друга възможност. Компаниите може да започнат да предлагат преправянето им в електромобили.

- Каква ниша за бизнес отваря електрическата мобилност?

- Перспективи има в производството на батерии. Сега те все още са най-скъпият елемент в колата, но всичко е в процес на развитие и усъвършенстване. Споделеното използване на електромобили в големия град също е възможност за нов бизнес.





: ЗА НАВЛИЗАНЕТО
 : НА ЕЛЕКТРИЧЕСКАТА
 : МОБИЛНОСТ С ПЪЛНА
 : СИЛА ВАЖИ ПРАВИЛОТО
 : „КОЛКОТО ПОВЕЧЕ,
 : ТОЛКОВА ПОВЕЧЕ“

Инж. Петър Попов:

Придвижването е евтино, а поддръжката - лека

Инж. Попов, вие сте изкушен от конверсията на автомобили. Какъв е дотук опитът ви?

- Досега съм трансформирал в електромобил четири коли, сред които трабант, опел, фиат. Двете са били за мен, другите две – за мой приятел.

- Кое ви кара да правите тези експерименти?
- Тръпката!

- Опитвали ли сте да слагате газова уредба на колата?
- Не, това не ми е било интересно. Работа в компания, която произвежда електроника за управлението на електродвигателите на всякакви електрически задвижвани мобилни средства. Когато започнах работа в „Къртис Балкан“, пътувах до САЩ и там видях кола, трансформирана в електромобил. Тогава се роди идеята и аз да опитам. И тъй като най-лекият автомобил по онова време беше трабантът, прецених, че той е най-подходящ за целта. През пролетта на 2005 г. регистрирах първия електромобил в София. Тогава в системата на КАТ нямаше такава възможност и се наложи да изчакам ден-два, за да разкрият тази опция.

- Откъде намирахте батерии?
- Първият електромобил беше с оловни батерии, които лесно се намират. После минах на литиеви, но те са много скъпи. Поръчвам ги през интернет.

- Тогава трабантът ви беше само за придвижване в

градски условия ли?

- И сега електромобилите са по-скоро превозни средства за градски условия. Но аз вярвам, че те ще продължат да се усъвършенстват и да увеличават пробега си, който правят с едно зареждане. С първия си електромобил изминавах 50-60 км.

- Защо станяхте фен на електрическата мобилност?

- По вътрешни мотиви. Аз съм инженер и ми беше интересно, това беше нещо ново. Ето как стоят нещата от финансова гледна точка: 100 км се изминават само за 3-4 лв. Придвижването е евтино, а поддръжката – лека. Няма смяна на масло, няма антифриз, няма консумативи. Има едни батерии само и един електродвигател с два лагера.

- Виждате ли в конверсията на автомобили нова ниша за бизнес?

- Да, но не всички автомобили са подходящи за това. Малките и по-леките автомобили са препоръчителни за трансформация, тъй като те ще имат по-голям пробег.

- С каква скорост навлизат електромобилите в България?

- Както и всяка друга новост – в началото електромобилите навлизат по-бавно, но после това ще става по експоненциална крива. И тук с пълна сила важи правилото „Колкото повече, толкова повече“. Тези коли не се нуждаят от голяма поддръжка и това е сериозното им предимство.

Инж. Петър Попов е управляващ директор на американската компания „Къртис Балкан“, която произвежда специализирани контролери за управление на скоростта на електродвигатели за електрически мобилни средства. При установяването на този бизнес у нас през 1989 г. той е зам.-директор, а през 1995 г. застава начело на фирмата.

- Какво обаче е предимството на колите с двигател с вътрешно горене?

- То е в това, че с тях може да се пътува навсякъде, тъй като навсякъде има зарядна инфраструктура. „Тесла“ обаче планира и в България да направи зарядни станции. За 20 минути техните станции зареждат 80% от капацитета на батерията. Отначало зарядните станции ще „никнат“ бавно, но постепенно ще започнат да се увеличават. Колкото повече електромобили, толкова повече зарядни станции.

- Какъв е икономическият интерес като предприемач да инвестираш в изграждането на зарядна инфраструктура?

- Според мен първоначално ще са комбинирани с бензиностанциите. Това е най-екологичният транспорт и в развитите страни подобна инвестиция се подпомага от държавата, но не и у нас. Ентузиастите като мен започват да се увеличават, електромобилите – също. Така полека-лека всичко ще си отиде по местата. И бизнес моделът също ще се оформи.

- Ако някой в този момент се обърне към вас за съ-

вет дали да си купи електромобил, или да не бърза с покупката му, какво ще му кажете?

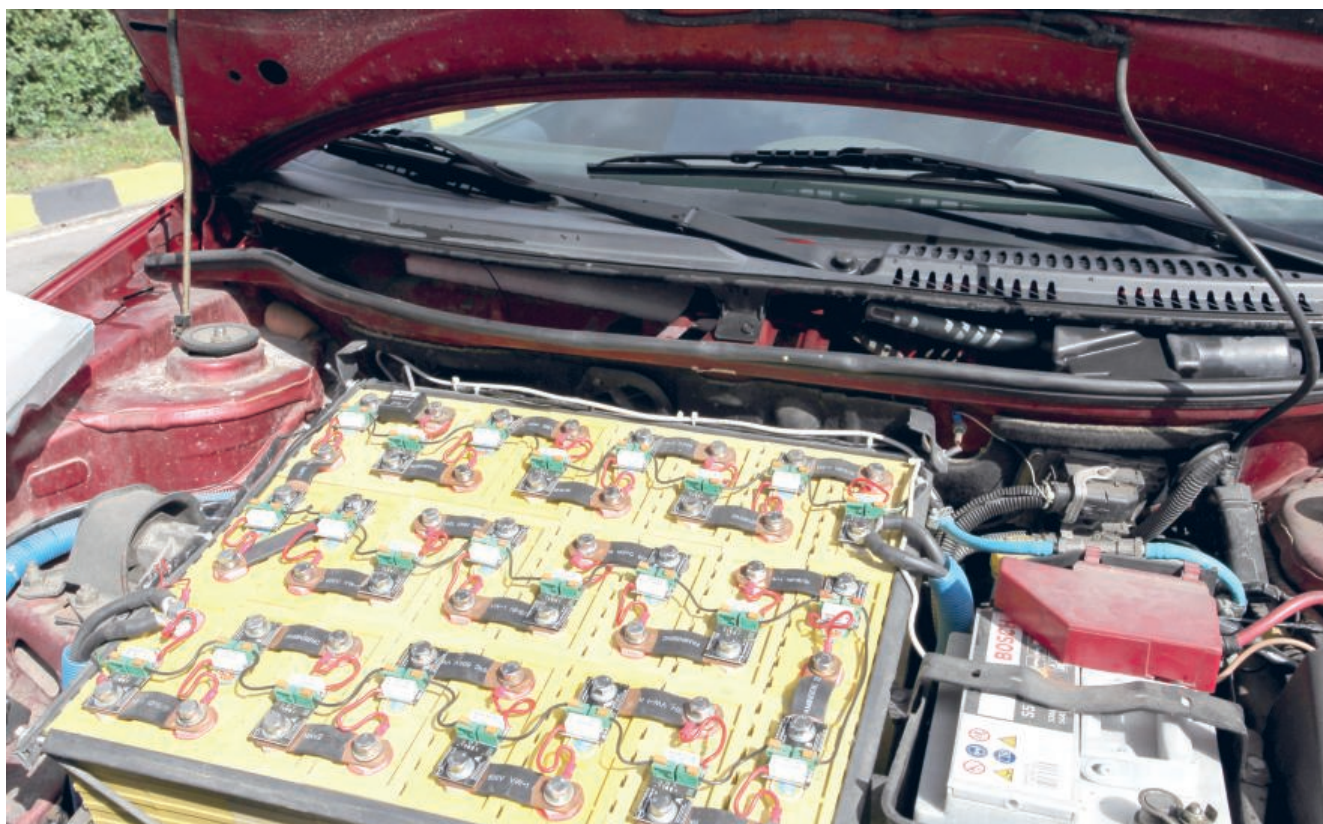
- На този етап електромобилите все още са много скъпи и покупката им е въпрос на финансови възможности. Но цените им ще падат. И вече падат.

- Според вас ще дойде ли времето, когато електромобилите ще заместят и напълно ще изместят сегашните коли с двигатели с вътрешно горене?

- Не и за тежкотоварните автомобили. Поне не скоро. При леките коли вярвам, че само в рамките на 10 години електромобилите ще станат преобладаващи.

- А вие ще продължите ли да трансформирате автомобили?

- Да, няма да се откажа. Ще опитам да усъвършенствам това, което съм постигнал, за да увелича пробега. Трансформацията обаче е много скъпа – в този момент тя струва 15-20 хил. лв. После обаче се изплаща бързо. Ползвах трабанта 9 години. Той все още върви, кара го мой колега. Сегашната ми електрическа кола Фиат Пунто ще може още дълго да се движи.



Литиевите батерии в двигателния отсек на фиата, трансформиран в електромобил



Александър Александров:

СТОМАНА ИНДЪСТРИ Е В ПОДЕМ

Александър Александров е изпълнителен директор на „Стомана Индъстри“ от средата на май 2017 г. Дотогава близо година е административен директор на стоманодобивното предприятие. Преди това 15 години е работил в „Ойлтанкинг България“ АД, където е бил изпълнителен директор и главен мениджър „Бизнес развитие и проекти“. Бил е мениджър „Бизнес развитие“ за Балканите и Черноморския регион, а бизнес опитът му включва също оперативен мениджър на „Юниливър България“ и мениджър „Логистика“ в „Ериксон Телеком България“ ООД. Работил е в Българо-американския инвестиционен фонд. Завършил е Техническият университет в София. Има придобита квалификация от Оксфорд Принстън в програмата „Основи на търговията с нефтени продукти - технология, пазари и икономика“, както и квалификация в програмата за обучение на висши мениджъри на Change International, Германия.

∴ НАШИТЕ ПРОДУКТИ
∴ ПРИСЪСТВАТ НАВСЯКЪДЕ -
∴ **ВЪВ ВСЕКИ ИНФРАСТРУКТУРЕН**
∴ **ПРОЕКТ, ВЪВ ВСЯКА СГРАДА,**
∴ **ВЪВ ВСЕКИ ДОМ И ВСЯКА КОЛА**

Г-н Александров, черната металургия е тежка индустрия и трябва ли начело на стоманодобивно предприятие да стои Iron Man (от англ. - железен човек)?

- Задължително е. Това сурово производство е за силни мъже. Всеки от работниците и служителите на „Стомана Индъстри“ може да бъде наречен Iron Man. Лаская се и аз да съм част от този колектив.

- Динамиката в тази индустрия е огромна, стават много трансформации, пазарите са твърде непостоянни. В такъв случай самата индустрия нуждае ли се от мениджъри с качества на супер герои?

- Добрият бизнес не се прави от супер герои, той има нужда от бавно, ритмично, последователно действие във всеки момент. Да, хубаво е да има хора със специални качества и умения, но въпреки всичко най-доброто нещо е добрата структура. Англичаните добре знаят как се прави зелена ливада: косиш-поливаш, косиш-поливаш и така 100 години.

- Вече няколко месеца сте начело на „Стомана Индъстри“. Какъв отпечатък остави върху вас това време?

- Само дни след като оглавих предприятието, стана изключително тежък инцидент, който няма аналог в близката история на предприятието, но успяхме сравнително бързо да овладеем ситуацията. Сега „Стомана Индъстри“ отново работи на пълни обороти.

- Вие сте човек с богат опит в бизнес развитието, управлението на проекти, логистиката. Знанието и опитът какво ви карат да предприемате на тази нова позиция?

- За пръв път в живота си мога пълноценно да използвам всичко, което съм учил и практикувал. „Стомана Индъстри“ позволява да разгърна бизнес уменията си в пълен мащаб. Опитът ми дава възможност да преценявам в каква посока да се развива дружеството, на какви пазари да присъства то, какво да е бъдещето му. Всеки един момент от близкото минало на предприятието сега също има роля в това, което правим.

- Значи сте точният човек, на точното място. Но в точното време ли?

- Никога няма точно време. Всеки може да е точният човек на точното място. Всяко време има своите предизвикателства. Успешната комбинация на трите е, когато те

се сработят в определен момент, в който и пазарът върви нагоре, тогава това дава добри резултати.

- В какъв момент от развитието си е сега стоманодобивът в света?

- Той е на значително по-добър етап на развитие, отколкото преди две години. Кризата вече не е онази дълбока криза, очертава се по-добро бъдеще. Много работа е свършена в предприятието преди мен, за да се ориентира то към нови пазари и клиенти, към различни типове продукция. Произвеждаме специални стомани, които са с по-висока добавена стойност. Пазарът е променен, но като наши собственици „Виохалко“ и „Сиденор“ са свършили много работа и това дава резултати.

- Седем години инвестиции в модернизация на технология и оборудване. Приключил ли е този етап?

- Дори по време на свит пазар нашите собственици са продължавали да инвестират. Инвестициите не са приключили, това е само добра основа, върху която да надградим още. В момента си партнираме с японската стоманодобивна компания Daido steel. Заедно с техническото сътрудничество, което осъществяваме с тях, предвиждаме и нови инвестиции, което да ни позволи да излезем на нови пазари. Няма да е невъзможно скоро да видим българска стомана на азиатските пазари.

- При положение, че ЕС предприема антидъмпингови мерки срещу вноса на китайска стомана?

- Да, защото качеството ни е конкурентно и то може да ни направи търсени и на други пазари.

- Какъв е за вас българският пазар?

- Българският пазар не е никак лош. Ние държим над 60% от вътрешния пазар. Почти 100% от нашето арматурно желязо се продава в България. Добре представени сме и на целия регионален пазар с листовата ни ламарина и кръгове. Никой пазар не е малък и никой пазар не е безинтересен. Ако сме добри в това, което правим, пазарите ни очакват.

- Кой са по-далечните ви пазари?

- Около 70% от произвежданите стоманени кръгове отиват на западноевропейските пазари, както и половината от ламарината, която изнасяме.

- Кой избира продуктите на „Стомана Индъстри“?

- Всички водещи компании в различни сектори, къде-

⋮ „СТОМАНА ИНДЪСТРИ“ ИМА ПЛАНОВЕ В ПАРТНЬОРСТВО
⋮ С ЯПОНСКАТА КОМПАНИЯ DAIDO STEEL СКОРО
⋮ БЪЛГАРСКА СТОМАНА ДА ИЗЛЕЗЕ НА АЗИАТСКИТЕ ПАЗАРИ





НИКОЙ ПАЗАР НЕ Е МАЛЪК И БЕЗИНТЕРЕСЕН. АКО СМЕ ДОБРИ В ТОВА, КОЕТО ПРАВИМ, ПАЗАРИТЕ НИ ОЧАКВАТ

то продуктите намират приложение, тъй като нашето качество е изключително добро.

- Европейският съюз започва съществуването си като Европейско обединение за въглища и стомана. Някои твърдят, че двете индустрии са в залез. Действително така ли е със стоманодобива?

- Стоманата не е високотехнологичен продукт, но тя е в основата на всичко. Променя се профилът на търсенето на стомана. Днес се изисква много по-високо качество и специализирани показатели, зададени от клиента.

- Стоманодобивът е определян като втората най-древна професия, но какъв е той в ерата на информационните технологии?

- Работил съм в петролния бизнес и в телекомуникациите и днес ми е изключително интересно това, с което се занимавам. Всеки бизнес има своя чар, но няма голяма разлика в принципите и начините на управление на високотехнологичен и традиционен бизнес.

- С какво ви очарова добивът на стомана?

- Най-вече с хората, които работят в предприятието – изключителни професионалисти, които са силно мотивирани. „Стомана Индъстри“ е структуроопределящо предприятие за българската икономика, в това число и за община Перник.

- А някой любопитен факт за стоманата да споделите?

- Във всеки автомобил има поне една част, произведена в „Стомана Индъстри“. Така е при всеки голям инфраструктурен проект и във всяка сграда в България. „Стомана Индъстри“ има присъствие във всеки дом.

- В някогашния Металургичен комбинат „Ленин“ са работили 18 хил. души, а днес в завода са малко над 1000...

- Със съпътстващите производства броят на заетите е около 1800 души, т. е. 10 пъти по-малко. Днес стоманата се произвежда по нов начин, затова и са направени толкова инвестиции. Технологиите са нови и те гарантират по-високо качество и по-добра производителност.

- Дали някой ден хората съвсем ще изчезнат от стоманодобива?

- Те ще намаляват, но няма да изчезнат съвсем. Роботите може да са съпътстващи, но хората са незаменими, особено в стоманодобива.

- Има ли достатъчно подготвени специалисти за работа в черната металургия у нас?

- Както навсякъде другаде в България, така и при нас

недостигът на квалифициран персонал е осезаем. В годините много учебни заведения, които са захранвали тази индустрия с кадри, вече са закрити. Но пък ние предлагаме система на обучение в предприятието за всеки, който иска да работи при нас.

- Какъв работодател е „Стомана Индъстри“?

- Много добър данъкоплатец с изключителна социална и корпоративна култура, който работи изцяло на светло.

- Средната работна заплата е над средната за страната с над 400 лв. Работниците доволни ли са?

- Нашите хора са сравнително добре платени, но, разбира се, е човешко очакванията да са по-високи. Стремежът е заплатите да растат, а това става с времето и с повишаване на производителността.

- Идва ли моментът да привлечете кадри зад граница?

- Да, за съжаление. Този момент приближава, защото все по-трудно се намират обучени хора.

- С какво вие ще сте привлекателни за тези обучени хора, щом България е страната с най-ниски доходи в ЕС?

- Ние сме привлекателни за работната ръка от другите страни в региона. Още повече че тук има растеж. В сферата на стоманодобива през миналата година в Западна Европа бяха затворени четири стоманодобивни предприятия.

- Кое според вас кара хората да мигрират извън България?

- Установих, че хората тук се дразнят от липсата на равнопоставеност, на сигурност и на качество на живота. Казвам го като човек, живял четири години в Германия. Българите бягат не толкова от доходите си в България, а от цялостната обстановка. Ако търсим позитивна промяна, трябва интензивно да работим за превръщането на страната в по-привлекателно място за работа и за живеене.

- Кое според вас е това, което не ни достига, за да станем наистина по-добро място за живеене?

- Време и търпение. Бях втора година студент, когато стана промяната. Тогава казваха, че като минат 10-15 години, всичко ще се оправи. А ние реагирахме: „Кой ще ги чака тези 10-15 години?!“ Минаха близо два пъти повече, но от историческа гледна точка това е твърде къс период.

- Имате ли формула как да върнем българите в България?

- Българите вече се връщат в България. В последната

година имах възможност да се срещна с поне десетина сравнително млади семейства, в които съпрузите са на възраст 30-35 години. Те са работили навън, там са се запознали и са създали семейства си. Всички те се връщаха в страната – или за да основат свой бизнес, или като ръководители на клонове на корпорациите, за които работят. Това е много оптимистично, тъй като натрупването на критична маса от такива хора автоматично би довело до промяна в цялостната среда. Те идват с друг манталитет и нагласа, с друг начин на мислене. Имат определени нужди и желания, консумират друг вид храна, интересуват се от друг вид забавления.

- Какво не бива да забравяме ние, българите?

- Че живеем на Стария континент в държава с над 1300-годишна история, че в България гладни няма. Българите вече пътуват свободно по света и в съпоставката всеки вижда, че страната ни има свой чар, който никога друга страна не притежава.

- Брекзит отразява ли се по някакъв начин на вашия бизнес?

- По-скоро не. Там покриваме малък дял, но пазарът просто ще се преразпредели след оттеглянето им от ЕС. Пазарът е изключително мъдър, той винаги регулира нещата.

- Да се прехвърлим на територията на управлението на бизнеса. Вярвате ли, че правенето на бизнес е инстинкт?

- Да, така е до голяма степен. Каквито и обучения да преминете, каквото и да сте натрупали като знания и опит, всяка следваща ситуация никога няма да е идентична с предишната. Единственото вярно и правилно нещо е активното управление. Във всеки един момент бизнес лидерът трябва да е подготвен за изненадата на следващия ден. Когато успявате винаги да реагирате адекватно, това води до добро управление на бизнеса. Клишетата не помагат за вземането на правилни решения. А вече няма ден, еднакъв с предишния.

- Откакто сте на тази позиция, коя изненада на утрешния ден беше за вас наистина голяма изненада?

- Всеки ден ми поднася големи изненади, но най-неочаквана беше изненадата с инцидента през май. Това е нещо изключително рядко при нас, но се случи и повлия върху производството ни през следващите два месеца. Успяхме обаче да овладеем ситуацията. Изненада бяха синдикалните опити да направят стачка в предприятието първия ден от моето управление. Изненада е и срещата с дългогодишни клиенти, които настояват

за промени, защото това ни показва колко динамичен е пазарът и как бързо се повишават изискванията за качество.

- Как управлявате – с хладен ум или с горещо сърце?

- С горещо сърце и хладен ум. Вярвам, че ако на хората бъде предоставена свободата да разперят крилете си, те могат да понесат много върху тях. Всеки от мениджърите и ръководителите на звена в предприятието има моето доверие и комфорта да прави неща, които той смята за добре. Това носи спокойствие в компанията и дава възможност на хората да разгърнат потенциала си. Управлението на бизнеса е управление на хора и процеси.

- Както металът при вас се топи, трябва ли бизнес лидерът да умее да разтопи сърцата на хората?

- Не разтопиш ли сърцата, няма как да очакваш от тях да направят чудеса. Ако нямаш съмишленици и партньори, не може да постигнеш високи резултати като управляващ.

- Да надникнем и отвъд деловите ви ангажменти – какъв е животът ви извън офиса?

- Много цветен. Аз съм щастлив баща на две дъщери. Едната е на 25 и вече е омъжена. Другата е тийнейджърка. Имам прекрасна съпруга. Имам и много приятели и не страдам от липса на емоции.

- Кое ви прави щастлив?

- Когато семейството ми е щастливо, това ми е достатъчно.

- Кои са вашите страсти, които дават цвят и аромат?

- Любител съм на автомобилния спорт и почти вече 30 години се занимавам с това. Бях председател на Българската федерация по автомобилен спорт и тази моя ангажираност ми даде много опит. Обичам да пътувам по екзотични места. Обичам планината и морето, обичам времето, прекарано със семейството си.

- Какво е вашето позитивно послание към всички, които милеят за България?

- Нашата страна е добро място за правене на бизнес. България е на правилната писта и затова в последните години имаме много добър растеж, имаме и бюджетен излишък. Все повече малки, средни, големи компании идват да отворят офиси и предприятия тук. На всички ще кажа: Бъдете част от бъдещето на България.

⋮ АКО НА ХОРАТА БЪДЕ ПРЕДОСТАВЕНА
 ⋮ СВОБОДАТА ДА РАЗПЕРЯТ КРИЛЕТЕ СИ,
 ⋮ ТЕ МОЖЕ ДА НАПРАВЯТ ЧУДЕСА



КОЙ УПРАВЛЯВА ПРОМЯНАТА

ЕДИНСТВЕНОТО ПОСТОЯННО НЕЩО,
НАРЕЧЕНО ПРОМЯНА, ИМА СВОЯ
НЕРАЗГАДАНА ОЩЕ ТЕХНОЛОГИЯ



автор: **Татяна Явашева**

Единственото постоянно нещо е промяната. Променят се технологиите, променят се всички индустрии. С разрушителна сила традиционните производства сменят своя облик и така днес едно предприятие може да произвежда далеч повече и по-качествена продукция с конкретно зададени от клиента параметри, като работи с 10, че и с 20 пъти по-малък персонал, в сравнение с времето преди 15-20 години. Как става възможно това? Въпрос на технологии, но кой управлява тази тъй бърза, направо революционна промяна?

Брой до четири

Първата индустриална революция впрегна водата и парната енергия, за да механизира производството. Втората използва електричеството и създаде масовото производство. Третата автоматизира производството, като използва електрониката и информационните технологии. Четвъртата индустриална революция идва със свой облик. Новите технологии водят до сливане на физическия, дигиталния и биологичния свят, което крие едновременно огромни възможности и потенциална опасност. Скоростта, мащабът

и дълбочината на тази революция оказват влияние както върху световната икономика и политика, така и върху обществото и отделния човек, твърди Клаус Шваб, създател и председател на швейцарската организация World Economic Forum. Да, това са фактите, но кой ли е двигателят на тези промени. Днес всички констатираме колко бързо стават технологичните промени, но успял ли е някой да разгадае технологията на самата промяна...

Търсенето ли?

Ние сме хора на своето време и виждаме как новите дигитални възможности отварят нови хоризонти. Те постоянно преминават отвъд вече достигнатото. Дигиталните услуги пестят много време, а разстоянията не са преграда. Ако някой движи промяната, това е търсенето, казват някои. Но как да има търсене за нещо, което не съществува. Има продукти, които по магически начин, след като се появят, предизвикват лавинообразен интерес и това търсене наистина се превръща в двигател на промяната. А има продукти, които уж имат огромен потенциал, а липсата на интерес към тях ги обрича на забвение. Дали е само въпрос на

маркетинг създаването на търсене за определени продукти, изделия, технологии?

Мързелът ли?

Кой движи промяната? Мързелът, отсича друг. Хората винаги са се стремили да направят живота си по-лек, а съвременният човек избира пътя на най-малкото съпротивление и затова той разполага с толкова много улеснения – смартфони, компютри, печки, перални и миялни машини, климатици, автомобили, самолети и какво ли още не. Ако един млад човек иска да разбере каквото и да е, първо ще извади смартфона си и ще потърси в Гугъл. Някой обаче трябва да си направи усилията тази информация да е достъпна през търсачките. Следователно мързелът е двигател, но не съвсем. Защото всеки голям технологичен пробив, а и самата технологична промяна след това са свързани с много усилия, в това число и на съпротива с цел запазване на статуквото. Повечето хора просто търсят улесненията, но пък има и такива, които като задълбаят в сфера, в която им е интересно, дават всичко от себе си, за да постигнат определен резултат. Големите пробиви се правят от такива всецяло отдадени чудаци.

Бързо, още по-бързо

Технологиите се менят. Мени се софтуерът, тъй като и хардуерът се променя. Свикнахме да казваме, че живеем във времето на технологичната революция. Създаването на интернет и неговото бързо проникване стана основата за дигиталната промяна. Появата на мобилните устройства също е фактор, който сам по себе си ускорява промяната. Правят се нови и нови разработки, които позволяват технологиите да се менят супер бързо. Създава се усещането, че вече самите дигитални технологии направляват промяната.

Технологиите изместват хората

През септември твърде активно вървеше следната реклама: „Забравете всичко за застраховането! Стартъпът Оли ще го промени напълно“. Но по време на представянето пред журналисти... токът спря. По-късно организаторите пуснаха съобщение в социалните мрежи: „Токът може да спре, както стана по време на събитието ни, но нищо не може да спре технологиите. Отиваме в посока дигитален застраховател“. Оли е създадена от „Евроинс Живот“ ЕАД, дъщерно дружество на водещата застрахователна група в Югоизточна Европа - „Евроинс Иншурънс Груп“ АД (ЕИГ). Тя е и част от амбициозна инициатива на ЕИГ за инвестиции във финансово и застрахователно-технологични продукти и модели. Щом клиентите оценяват удобството на дигиталните услуги, се появяват финтех и иншуртех компании. Чрез Оли разходите за застраховка „Живот“ по жилищния кредит намаляват с... до 40%. Освен това всичко ще е бързо, лесно, прозрачно и удобно. Но какво ще става с хората в тези компании, когато дигитализацията започне да ги превръща в ненужни. Просто технологиите ще „изяждат“ работните



им места. Навлизането на автономните автомобили пък ще вкара таксиметровите услуги в нова ера. Затова вече се чуват призови като този: „След 10 години няма да има нито един шофьор на такси в България, ако не е и по-рано. Търсете си друга работа още отсега, защото всички коли ще бъдат без шофьори“. Още много други професии ще се превърнат в изчезващ или напълно изчезнал вид.

Диктатът на комуникациите

Според друга гледна точка промяната се налага от новата комуникационна среда и от начина на взаимодействие на хората. Интернет е все по-достъпен, огромно влияние имат социалните мрежи и използването на все повече



Новото убива старото

Ускорение на технологичния напредък ще дадат пробивите в развиващи технологични сектори като изкуствения интелект, роботиката, интернет на нещата, автономните превозни средства, нано- и биотехнологиите, триизмерното принтиране, материалознанието, съхраняването на енергия и квантовото изчисление. Огромно значение има развитието на биометрията, все повече стават начините, чрез които ще може с глас, част от тялото или с поглед всеки да идентифицира себе си. Ако тази технология стане стабилна и позволи надеждна електронна идентификация на човека, това сериозно ще промени света.

На гребена на Вълната

Без интернет онлайн търговията не би била възможна. Но нямаше ли я самата идея, че може да се търгува от дистанция, без физически магазинът да се посещава, електронната търговия не би се появила. Днес улесненията за потребителите растат, пазаруването може да се прави от дома и офиса и доставката да пристигне на вратата. През смартфона може да поръчаш такси и да проследиш как то пътува към теб. Онлайн може да си платим и данъците. Все повече неща вече стават онлайн.

Тези, които в момента са по гребена на приливната вълна

мобилни устройства е фактор в промяната на нагласите на хората и начина им на работа. Именно този е най-значимият фактор, който влияе и на финансовия свят. Това налага и финансовите услуги да се предоставят в същата среда и със същата лекота, с която и всички други. Тази постоянна промяна налага на бизнеса да привиква постоянно да се адаптира към новото и веднага след това към още по-новото. Всеки бизнес днес е силно повлиян от промяната в комуникационната среда. Интернет и мобилните устройства водят до революционна промяна на начина на взаимодействие. Не всички са в крак с това, но пазарът ги принуждава или да влязат в крачка, или ги изхвърля зад борда.

на информационните технологии, смятат, че е предизвикателство да участваш в технологичната промяна и иновациите, че е твърде мотивиращо да допринасяш за тази голяма промяна. Смята се, че един от основните фактори за успех в бизнеса е бързата адаптация към промяната. Има много идеи с потенциал, но се твърди, че се реализират онези, които са с ясна визия за бъдещето и които се радват на постоянство в тяхното осъществяване. А дали е точно така?

И все пак кой управлява промяната? Промяната има своя технология, по която управлява промяната. Засега тя остава неразгадана.

ДРУГОТО ЛИЦЕ на СОЦИАЛНИЯ ДЪМПИНГ

АВТОР: Георги Георгиев

Всички са много чувствителни към темата за заплащането на труда. Както по всичко личи, все по-чувствителни. Чувствителността на Запада по тази тема дори си има свое име – социален дъмпинг. Френският президент Еманюел Макрон даже я превърна в своя кауза. От загриженост за по-ниските заплати на източноевропейците ли, или заради интересите на електората си, който усеща конкурентния натиск от изток. Твърди се, че обезпокоени за своята конкурентоспособност, старите страни членки водят атака срещу новите. Хубаво е да сме пазар за тях, широко отворен пазар, но лошо е ние да сме им конкуренти на техния пазар.

Кой е доволен

Има серия от мерки. Директивата за командироването на работници в страни от Евросъюза например предвижда равно възнаграждение на работещия в Париж български работник и неговия френски колега. И още - осигурител-

ните вноски за тях да се внасят по законодателството на приемащата държава. Работникът ще е доволен. Но дали българската компания изобщо ще го командирова, или това е целта...

Свободата, Санчо

Западът обича да налага правила, добре маскирани зад пищна фразеология за свобода, равенство, братство. Нищо че тези правила може да не са в унисон със свободното движение на хора, стоки, капитали, на правото на труд, а и на вече нало-



·
·
·
·

ВРЕМЕ Е ДА СЕ ЗАМИСЛИМ КАКВО СТАВА С КОНКУРЕНТНОТО НИ ПРЕДИМСТВО, КОЕТО ПО ИНЕРЦИЯ ОЩЕ ИЗТЪКВАМЕ - ЕВТИНАТА РАБОТНА РЪКА И НИСКИТЕ ДАНЪЦИ

жени правила. Хубаво е стандартът на живот да се изравни в целия Европейски съюз. Даже ще е прекалено хубаво. Ако има магическа пръчица за това, всичко ще стане лесно и няма да има недоволни. Май се говореше нещо за свободата и салама.

Конкуренто(не)способност

Време е да се замислим какво става с конкурентното ни предимство, което по инерция още изтъкваме - евтина-

та работна ръка и ниските данъци. Ето какво може да се случи с транспортните фирми например, което е твърде симптоматично. „Възнагражденията на българските транспортни компании, които работят на територията на Западна Европа, вече са изравнени със заплащането в техните компании. Но когато заради протекционистките регламенти започнем да не можем да плащаме на шофьорите си добре, те ще отидат да работят на Запад, а с тях ще заминат социалните осигуровки и данъците. Другият вариант е да ни притиснат да преместим бизнеса си там, като тогава ние ще сме техни компании и всички данъци и осигуровки ще се плащат по тяхното законодателство“.

Посоката е ясна

Тежкото администриране и бюрокрацията вече стават пречка пред нашия бизнес, който има някаква активност в Западна Европа. Зад новите регламенти прозира истинското лице на „социалния дъмпинг“. Ако правителствата на страните от Източна Европа загубят тази битка, те ще загубят и повечето от нас, предупреждават български предприемачи, чийто бизнес не е само в България, а се простира из целия Европейски съюз. Над 1 млн. шофьори от Източна Европа може да се прехвърлят да работят на Запад. Но само те ли... Това е само част от другото лице на социалния дъмпинг.

Предлагаме две мнения по темата. _____





Христо **Христо**в, създател и изпълнителен директор на „Дискордиа“ АД:

Конкурентоспособни сме, в това е проблемът

Предприет е явен протекционизъм от Западна Европа – най-вече от Франция, Германия и Австрия, към тях се присъединиха Белгия, Италия, Люксембург и Швеция. На 31 май т. г. Европейската комисия внесе в Европарламента Пакет за мобилност. Документът е от около 130 страници, от тях близо 120 са за транспортните работници. Този натиск стана факт, след като усетиха, че фирмите в Източна Европа са силно конкурентни и постепенно увеличават своя пазарен дял в общността. България беше шампион в автомобилния отрасъл, „СоМат“ и „Тексим“ си бяха проправили мястото на най-големи в този голям бизнес. Днес българският автомобилен парк е един от най-новите в цяла Европа. Другите източноевропейски страни също успяха да напреднат и този бизнес започна да става неудобен за Запада. Затова започнаха да търсят начини да ни изтласкат от пазара, като ни създават неблагоприятни условия.

Целенасочената кампания срещу нас се води по няколко направления. Едното е Директивата за командироване и минимално осигуряване след кумулиране на три дни в рамките на един месец на територията на дадена държава. Всеки месец ние трябва точно да замерваме престоя на всеки шофьор, преминаващ през дадена територия. За това време работодателят трябва да го осигури според съответния осигурителен праг на дадената територия. Пъстра е мозайката от осигурителни прагове и на двама-трима шофьори ще трябва да назначим по един счетоводител, който да се занимава само с това измерване, ще плащаме според чужди законодателства, при положение че сме българска компания. Всичко това ще повиши административните ни разходи и ние ще загубим конкурентоспособност.

Другият натиск е чрез задължителното връщане на шо-

фьорите у дома след 3-седмична работа в чужбина. Наричат ги „източноевропейски роби“ и твърдят, че се търси социална справедливост за тях, а на практика ще им отнемат част от правото на труд. Това също ще е свързано с много допълнителни разходи за работодателя. Западните компании обикновено правят кратки превози в близост до местоположението си и тези разпоредби не ги засягат.

Третата посока на натиск е задължителното ползване на хотели по време на двудневната им почивка. Ако по това време шофьорът бъде открит в кабината, във Франция, Белгия и Германия ни глобяват с 2000-2500 евро. Според Международната конвенция за превоз на товари обаче ние сме задължени да придружаваме стоката през целия път на товара. Стане ли кражба, което вече е масова практика на Запад, застрахователят не плаща застраховка. Двете разпоредби си противоречат и ние трябва да избираме коя от двете да нарушим, щом няма охраняеми паркинги, които да носят материална отговорност за стоката. През първото полугодие на тази година в нашата компания имаме 217% ръст на кражбите на територията на Западна Европа спрямо година по-рано. Четвъртото е намаляването от седем на пет дни на правото да се работи на територията на друга страна членка на ЕС.

Надяваме се, че с обединени сили Източна Европа ще намери начин да даде отпор на този силен натиск. Иначе или нашите фирми ще се предадат и шофьорите ни ще отидат в техните компании, или ние ще сме принудени да се преместим в Западна Европа. Правителството има интерес да спечели тази битка, иначе ще последва силна загуба на икономическа активност, а и на средства за данъци и осигуровки.

⋮ **ПРАВИТЕЛСТВОТО ИМА ИНТЕРЕС ДА СПЕЧЕЛИ ТАЗИ БИТКА, ИНАЧЕ**
 ⋮ **ЩЕ ПОСЛЕДВА СИЛНА ЗАГУБА НА ИКОНОМИЧЕСКА АКТИВНОСТ**

УЖ ИМА СВОБОДНО ДВИЖЕНИЕ
НА СТОКИ, УСЛУГИ И РАБОТНА
РЪКА, А СЕ ОПИТВАТ ДА НИ
НАЛОЖАТ ТАРИФНИ ОГРАНИЧЕНИЯ



Иван **Бойков**, изпълнителен директор на Камарата на строителите в България:

Натискът е да ни изтласкат от пазара

Големите западни производители искат да сме пазар за техните стоки, а не желаят на тяхна територия наши фирми да се конкурират с местния бизнес. Води се голяма конкурентна битка, но френските работници като дойдат в България как им плащат? Как плащат на българските работници, наети от чуждестранни фирми в България? Да не би да сте чули, че им плащат френски заплати? Тук трудът се заплаща според местните условия и затова в нашата страна дойдоха доста чуждестранни компании. Уж има свободно движение на стоки и услуги, а се опитват да ни налагат тарифни ограничения. Да, трябва да се плащат заплати и осигуровки, но това са командировани хора, които не живеят и не работят постоянно там.

Директивата за командироването на работници в страни от Евросъюза ще засегне най-вече автотранспорта, строителството и някои услуги. В ИТ сферата няма граници и там никой нищо не казва. Натискът се предприема, за да ни изкарат от пазара. Тази директива би променила цялата система, но тя би дала конкурентно предимство на едни спрямо други. Като цяло темата за Европа на две скорости в основата си е за конкурентната битка, нищо друго. Щом искат да изравнят заплащането на труда при командироване, трябва респективно и техните стоки да струват два пъти по-евтино в България, а не е така.

В Евросъюза има свободно движение и на работна ръка. Испанци, португалски и гърци масово са работили във Франция и Германия веднага след присъединяването

на техните страни, тъй като в родните им държави заплащането е било ниско. Сега нещата се повтарят и с нас, но понеже вече сме конкурентни на техния пазар, търсят как да ни спрат.

Ние трябва да сме солидарни с всички страни от Централна и Източна Европа и да не допуснем натиск, тъй като стандартът лека-полека ще се изравни. Заплатите вървят нагоре, защото искаме да върнем българите обратно. Движението на работна сила е двупосочно. Пазарът трябва да се остави сам да регулира нещата. Хората се движат по посока на най-голямата изгода. Българи, румънци и поляци смениха португалци, испанци и гърци в най-развитите западни страни. Но и този период ще отmine. Знаеше се, че като влезем в ЕС, ще преживеем тежък период на загуба на конкурентоспособност, ще има закриване на производства. Но като започнахме да вървим нагоре и да ги конкурираме, сега търсят начин да ни спрат.

Пазарът е единен, но ние тръгваме от различна степен на икономическо развитие и няма как цената на труда да е една и съща на Изток и на Запад. Заплатите са високи там, където продуктът струва скъпо – например в ИТ сферата. Не може с един замах да се изравним с тях. Социалният дъмпинг е политическа тема. На германския и френския пазар плачат, че работим на ниски цени, а сме конкурентни. Нека те да дойдат да работят тук. Иска се време конвергенцията да стане. Но вече излизаме от мрачната картина на прехода, влизаме в конкуренция и затова се чуват такива шумове.

ДВАТА ПЪТЯ ЗА РЕФОРМИ В ЕС

автор: Бисер Манолов

АНАЛИЗ 36

Европа си отдъхна от политическото напрежение. Начело на двете най-мощни европейски икономики са умерени, проевропейски и предсказуеми политици за нов четиригодишен мандат – Меркел и Макрон. От гледна точка на финансово-икономическата стабилност, нещата изглеждат доста позитивни – реформиран и добре капитализиран банков сектор, плюс икономически ръст във всички европейски държави. От гледна точка на политическото лидерство, и в двете държави антиевропейските партии бяха „захлупени“ след проведените избори. Казано с две думи: „Дотук добре“.

Без абсолютно никакво съмнение обаче трябва да се приеме фактът, че независимо от високото ниво на демократичност при взимането на решения в ЕС, нито едно предложение не може да бъде одобрено без предварителното съгласие на Франция и Германия. Естествено е като най-големи донори на средства в европейския бюджет, тяхното мнение да има най-голяма тежест.

Всички говорят, че Европа трябва да се реформира, за да оцелее. Проявлението на последното до този момент е в организирането на множество форуми, написването на стотици доклади, провеждането на безсмислени дискусии, и всичко това - без почти никакъв напредък.

През месец декември ще бъде организирана среща под егидата на председателя на Европейския съвет Доналд Туск за

бъдещето на еврото и еврозоната

Според неговата генерална идея обсъжданията трябва да прераснат в „конкретни решения“ най-късно до юни.



Разбира се, че най-важно е становището на Франция и Германия. И така, кои са основните приоритети за бъдещето на Европа от гледна точка на заявените политики на новоизбраните лидери Макрон и Меркел?

Категорично Макрон е за задълбочаване на интеграционните процеси в рамките на еврозоната. Той е отявлен привърженик на идеята за създаване на общо министерство на финансите на държавите членки на еврозоната с един финансов министър. Френският президент твърдо защитава концепцията за създаване на единен европейски бюджет. Казано с други думи - създаване на обща политика по управление на държавните дългове и емитирането на паневропейски облигации. Точно по тази тема Меркел стои на почти

диаметрално
противоположна позиция

Тя заяви, че няма нищо против титлата „общ финансов министър“, но предстоят множество разговори с Франция за изясняване на статута му. Не трябва да забравяме и ка-



© Shutterstock

ЕВРОПА ОТДЪХНА ОТ ПОЛИТИЧЕСКОТО НАПРЕЖЕНИЕ СЛЕД ИЗБОРИТЕ В ГЕРМАНИЯ. ТЕПЪРВА ОБАЧЕ АНГЕЛА МЕРКЕЛ И ЕМАНЮЕЛ МАКРОН ЩЕ ВОДЯТ БИТКА ЗА БЪДЕЩЕТО НА СЪЮЗА

тегоричната позиция на либералите, коалиционни партньори на Меркел, по отношение на общия европейски бюджет. Те са категорично против размиване на отговорностите на отделните правителства по отношение на бюджетните дефицити и държавните дългове. Определено г-жа Меркел няма рационален ход в тази посока.

Германия силно подкрепя идеята за създаване на Европейски валутен фонд (ЕВФ). През месец декември драфт вариант на закона за създаването му ще бъде представен в Брюксел. Защо Германия толкова силно подкрепя идеята? До този момент сред германците масово се шири идеята (не без основание), че най-вече те покриват сметките на милиардните харчове на „слабите“ членове на еврозоната (визирайки най-вече Гърция). Точно поради тези настроения в предизборната програма на либералите бе заложено предложението, че на недисциплинираните членове на еврозоната трябва временно да бъде замразено членството, докато не преодолеят трудностите им. Според германската позиция ЕВФ ще има пълен достъп до бюджетното изпълнение на държавите членки на еврозоната. Новата структура също така ще има право да налага

и рестрикции при драстични отклонения от бюджетната рамка. Става въпрос буквално за дублиране на функционирането и мандата на МВФ. ЕВФ ще стане правоприемник на европейския стабилизационен фонд. Като цяло това е фундаментално различна концепция за посоката на развитие на европейската система на публичните финанси. Казано с други думи, има

два пътя на развитие

„френски модел“, който се характеризира с повече централизиране и схеми за споделяне на риска, и „германски модел“, според който „всяка държава трябва да бъде отговорна за състоянието на публичните си финанси, и ако се наложи, тя трябва да бъде санкционирана“. Тази германска позиция категорично няма да бъде приета от правителството на Макрон. Предстоящите разговори ще бъдат изключително тежки и със сигурност ще започне процес на групиране на европейските държавичленки на еврозоната. Към „германската“ група в момента видимо гравитират Холандия и Финландия. Към „френската“, съвсем разбираемо, са Италия и Испания.

Към настоящия момент, когато европейските икономики са в относително добро здраве и нивата на безработица видимо спадат, този спор не изглежда от съществена важност. Европейската централна банка продължава да налива месечна ликвидност в рамките на 60 милиарда евро, но както всички знаем, периодът на нулеви лихви е почти към своя край. Въпросът е в какво състояние на публичните финанси ще влезе всяка една държава, когато лихвите започнат да се покачват. Връзката е очевидна – високо ниво на държавните дългове означава високо ниво на разходите по обслужването на тези дългове. Германия може да си позволи активно развързване на публичните си разходи, но не го прави. Франция не може да си позволи повече политика на прекомерни публични разходи, но го прави. Точно в това е тънкия момент - в края на краищата става въпрос за прокарването на държавния интерес на всяка една от двете най-големи икономики на Стария континент през прокарването на европейски политики.

Какъв е интересът на България? Разбира се, че той може да бъде само и единствено в посока присъединяване към еврозоната. А от кой от двата модела ще имаме повече ползи? Бих казал – и от двата.

Кирил Бошов:

НОВИТЕ ТЕХНОЛОГИИ ЩЕ ПРОМЕНЯТ ИЗ ОСНОВИ ВСЕКИ БИЗНЕС



Кирил Бошов е главен изпълнителен директор на „Евроинс Иншурънс Груп“ АД. Има 15-годишен опит на висши ръководни длъжности в областите финанси и застраховане. Бил е главен счетоводител на „Мобиком“ - първия мобилен оператор в България (1995-1997); зам.-председател на Съвета на директорите и прокурист на ТБ „Евробанк“ АД (1997 - 2000); председател на УС на „ЗД Евроинс“ АД (2000 - 2008), като през 2006 г. Асоциацията на инвеститорите в България присъжда на компанията награда за „Дружество с най-добро корпоративно управление“; председател на Съвета на директорите на „Евроинс Иншурънс Груп“ АД; зам.-председател на Съвета на директорите на „Евро-Финанс“ АД от 2006 г. и председател на УС на „Еврохолд България“ от 2006 г. Притежава магистърска степен по „Счетоводство и контрол“ от УНСС. Владее английски и руски език.

автор: **Татяна Явашева**

Застраховането ме научи на търпение.

Сигурност – за един застраховател тази дума е клише. В света, в който живеем, отдавна няма нищо сигурно.

В бизнеса гледам през призмата на това как да изпитвам удоволствие от всичко, което правя.

Когато си на върха на една компания, в чието създаване си участвал от първия ден, това не е нещо, което чувстваш като постижение. По-важно е постоянно да мислиш как компанията да е на върха, когато ти вече няма да си начело.

Постигнението, което обещава нов хоризонт на развитието, е навлизането на новите технологии във всички бизнеси и в частност в застраховането. През следващите 10 години т. нар. иншуртех компании ще променят из основи дори такъв консервативен бизнес като застраховането.

Най-мощният двигател на промяната са проблемните ситуации в бизнеса. Те са силен катализатор на полезни за фирмата решения.

Живеем във време на все повече пропуснати възможности страната ни да стане една от най-развитите държави в Източна Европа. Визирам най-вече Вишеградската четворка. Ако искаме да съкратим дистанцията, трябва да растем с минимум 5-6% на година. Сега му е времето. След 2020-а ще бъде много по-трудно.

Калявам характера си чрез вече 25-годишния си опит като предприемач в България.

Моето „златно“ правило: Колкото се може по-често си припомняй откъде си тръгнал. Така имаш повече шансове

да стигнеш там, където желаш.

Зад кадър в моята работа остава... Живеем във времето на Биг Бродър. Ако ползваш смарт фон, кадърът все някъде стои.

У хората, с които правя бизнес, ценя коректността и чувството за хумор.

Доверието е нещо, което трудно се печели и много лесно се губи.

Бизнесът расте, когато има разбиране между акционерите за посоката, в която трябва да върви компанията.

Инвестирам в почивки със семейството си. Колкото подалече и по-често, толкова по-добра възвръщаемост има тази инвестиция.

Не бих дал и стотинка за акции на нефтени компании.

Срещам неразбиране за това как трябва да изглежда предприемаческата среда в България.

Събитията, които напоследък ме разтърсиха, са Доналд Тръмп и Брекзит. И двете явления са невероятен шанс за Европа най-после да започне да разсъждава самостоятелно и да заеме полагащото й се място на най-влиятелната „държава“ в света.

Моята философия за живота в едно изречение: Наслаждавай се на днешния ден.

Винаги ще намеря време за вечеря с приятели.

Препоръчвам поне един час на ден без телефон.
** Материалът не е препоръка за инвестиционно решение.*

ФИРМЕН ПРОФИЛ

„Евроинс Иншурънс Груп“ (ЕИГ) е една от най-големите независими застрахователни групи в Централна и Югоизточна Европа с над 7% пазарен дял в региона. Компанията е фокусирана в предлагането на пълен набор застрахователни продукти в областите общо, здравно и животозастраховане. Базираната в София група оперира в 7 европейски страни, като притежава дъщерни застрахователни дружества в 4 от тях - България, Румъния, Македония и Украйна. От 2014 г. ЕИГ развива дейност и в Гърция. Групата обслужва повече от 2 млн. клиенти, има 1600 служители и годишни приходи в размер на близо 300 млн. евро. „Евроинс Иншурънс Груп“ е дъщерно дружество на „Еврохолд България“ - водеща публична компания, чиито акции се търгуват на Българската фондова борса и на Варшавската фондова борса. „Еврохолд България“ оперира в Централна и Югоизточна Европа с фокус върху небанковите финансови услуги и управлението на активи.

· НАЙ-МОЩНИЯТ
· ДВИГАТЕЛ НА
· ПРОМЯНАТА СА
· ПРОБЛЕМНИТЕ
· СИТУАЦИИ В
· БИЗНЕСА - ТЕ
· СА СИЛЕН
· КАТАЛИЗАТОР
· НА ПОЛЕЗНИ
· ЗА ФИРМАТА
· РЕШЕНИЯ

Ивалина Бозаджиева:

ВИСОКИЯТ РАСТЕЖ ИЗИСКВА СМЕЛОСТ

ПОРТФЕЙЛ 40



**ВЪНШНИТЕ
МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ
ФАКТОРИ И
СТАБИЛНОСТТА В
РЕГИОНА СЪЗДАВАТ
БЛАГОПРИЯТНИ УСЛОВИЯ
ЗА ИНВЕСТИЦИИ**

Ивалина Бозаджиева е регионален мениджър за Европа Юг на производителя на автомобилни компоненти „Граммер“ АД и отговаря за финансово-счетоводната дейност на четири пазара - България, Сърбия, Словения и Русия. В тази си роля тя инициира и ръководи различни проекти в областта на административното управление и финансите. Победител е в конкурса „Финансов директор на годината 2017“ в категория „Ликвидност и риск“.

автор: **Татяна Явашева**

Добрят финансист става успешен финансов директор, когато детайлно познава бизнес организацията и ключовите функции, потенциала и рисковете, специализираната нормативна уредба, вътрешните директиви и цели, когато стандартизира и подобрява процесите чрез внедряване на съвременни интегрирани системи и политики за отчетност, планиране и контрол, когато изгражда стабилни екипи от професионалисти и мотивирани служители.

През последните години нашата група расте с изключително бързи темпове поради изграждане на нови производствени обекти, разширяване на продуктовото портфолио и увеличаване на обема на произвежданите продукти. Растежът е съпроводен с редица „подводни камъни“. Дружествата в моя регион са с най-динамичен ръст. Външните макроикономически фактори и стабилността в региона създават благоприятни условия за инвестиции. Възлагат ни се нови ангажименти, защото качествено и в срок произ-

ФИРМЕН ПРОФИЛ

„Граммер“ АД води началото си от цех за металообработване, основан през 1952 г. в с. Трудовец, Софийска област, който по-късно прераства в предприятие за производство на автобусни и карни седалки. През 1997 г. дружеството става част от Група Граммер, която е утвърдена като ключов партньор на производителите на вътрешни интериорни системи за пътнически превозни средства и на транспортни машини в световен мащаб. Международният опит и авторитет на групата допринася за изграждане на координирана верига „Клиенти, производители и доставчици“ в страни от цял свят, в която „Граммер България“ АД се вписва успешно. Сред неговите партньори са „Фолксваген“, BMW, „Ауди“, „Порше“, „Фиат“, немските железници.

веждаме необходимите количества продукти.

В качеството си на регионален мениджър в мултинационална група имам задължението, но и възможността: да получавам първостепенна информация, да представям казуси, да дискутирам и да намирам решения съвместно с компетентните централни управления, да ръководя или да подкрепям проекти, да организирам и контролирам бизнес процесите и финансово-счетоводната дейност в дружества от ЕС, но и от трети страни, като следя за прилагането на изискванията и на местните законодателства, и на групата.

При управлението на ликвидността се ръководя най-вече от това тя да е стабилна и постоянна за оперативната и инвестиционната дейност. Що се отнася до риска обаче, целта е не да елиминираме рисковете, а да ги идентифицираме предварително, да ги оценим обективно и да ги управляваме.

Получих признание в категорията „Ликвидност и риск“ и моят професионален съвет е: Ликвидността и рискът вървят ръка за ръка, иска се способност за възвръщаемост и смелост за растеж. Изграждайте здрави и устойчиви бизнес процеси, взаимоотношения с контрагенти и институции в дух на доверие и партньорство, поставяйте си високи цели и работете всеотдайно за постигането им.

При растежа на нашия бизнес обръщам внимание на факторите, които пряко зависят от нас: висок професионализъм, качество и в срок изпълнени ангажименти, устойчивост и активност.

За да съм в крак с бързата промяна, съм фокусирана върху конкретните оперативни дейности, но също върху цялостната бизнес ситуация и върху стратегията. От една страна, аз съм близо до практиката, до реалните потребности, но от друга страна, търся и предлагам по-иновативни решения, участвам активно в реализацията им и отговарям за постигнатите резултати.

Технологиите се променят и това влияе на пряката работа на финансовия отдел. Ние работим с най-новите интегрирани програмни продукти, които гарантират бързо действие, качество, проследимост и прозрачност в нашата дейност, изграждаме информационни системи, които обхващат цялостната верига „клиент – производител – доставчик“, стопанските операции, входящите и изходящите документи и отчетността.

Финансистът се учи от всеки партньор или добра практика в други професионални и житейски области при подобряване на организацията, комуникацията, прилагането на по-гъвкави и ефективни решения.

Добрата възвръщаемост на инвестициите зависи най-вече от превантивната и задълбочената технико-икономическа обосновка на новата инвестиция и пълноценното ѝ използване по предназначение.

Казвам „Не“, когато дадено искане или разпореждане е в противоречие с изисквания на законодателството, вътрешнофирмените правила и морал.

В труден момент за даден бизнес препоръчвам да оценим справедливо ситуацията и да реагираме адекватно и своевременно.

От работата в германска компания се научих на стриктното спазване на правила и принципи, но също да ценя креативността, взаимното доверие и уважение.

Финансовата сфера ме привлече и останах в нея, защото е всеобхватна. Тя представя цялостната картина за даден стопански субект с неговите процеси, персонал и контрагенти и е динамична поради непрекъснати промени в законодателството и технологиите.

Харесвам работата си, защото съм в голяма международна компания, имам регулярни професионални и лични срещи с колеги на различни управленски и оперативни нива, контролни органи и консултанти от различни страни, имам свободна и непринудена комуникация на няколко чужди езика и мога да обменям опит и добри практики. Моята работа е моето призвание и мисия.

Мит за финансистите е, че те са скучни и консервативни. Имаме ангажименти, свързани с активна социална дейност, които разкриват големите ни личностни качества, инициатива, талант, съпричастност, отборен дух и човечност. Организиране работилници за рисуване, моделиране, изработка на подаръци за деца в неравностойно положение, а също конкурси за детски рисунки и моят кабинет е най-красивият, защото е украсен с тях. Оказваме финансова и морална подкрепа на инициативите на училища.

Когато управлявам мои или чужди пари, се ръководя от отговорност и справедливост.

Високите успехи и респектът, с който се ползвам, дължа до голяма степен на ръководството, което ми вярва и ми дава „зелена светлина“ за всяка обоснована идея. Голям принос имат надеждните консултанти и партньори, с които работим, както и служителите от финансово-счетоводните отдели, които са изключителни професионалисти, верни съмишленици в работата и в личните взаимоотношения.

ЗАДАВА СЕ ВРЕМЕТО НА НЕЗАБАВНИТЕ ПЛАЩАНИЯ

Пазарът на финансови услуги е в етап на силни промени. Финтех компаниите стават все по-сериозен конкурент на банките, но колко голям, ще зависи и от това как се въвежда директивата на Европейската комисия Payment Services Directive (PSD2), която разкрива нови възможности в сферата на онлайн разплащанията. Тя позволява на финтех компаниите свободно да достигат чрез приложно-програмните си интерфейси до електронните услуги, които банките предоставят на своите клиенти, и ги принуждава да отворят електронните си канали към финтех играчите. Директивата влиза в сила на 13 януари 2018 г.

Конкуренция

Банките подлежат на строги регулации, а финтех компаниите не са обхванати от тях и в това са традиционните аргументи на банките институции срещу прекалената либерализация. Голяма част от банките смятат за недопустимо финтех фирми да вземат потребителското име и паролата на клиент и от негово име да влизат в електронните им канали.

Трябва да има регламентиран начин, по който такава информация да се предоставя, за да могат банките да знаят коя трета страна получава достъп, като това, разбира се, трябва да става автоматизирано и в синхрон с духа на директивата. Така конкуренцията ще е лоялна и ако банковите услуги са добри, те ще са предпочитани пред тези на финтех компаниите.

Регулации

Банките работят по промените, които PSD2 налага. Тази регулация ще измени пейзажа на банковите услуги, тъй като клиентите свободно ще могат да си изберат друг доставчик. Сериозен катализатор за нови промени ще се окажат подготвяните в момента регулации, които да позволяват незабавните плащания между сметки. Ако това се наложи като модел, използването на карта при покупка ще бъде заменено от този начин на плащане. Опитите в Дания показват, че незабавните плащания може да стават чрез специално мобилно приложение. Тази иновация има потенциала силно да промени финансовия пазар.

Регулациите, свързани с изискванията за събиране на информация, за следене и прецизност на плащанията, мерките против изпиране на пари, тероризъм и незаконни разплащания, няма да подминат и финтех компаниите. Това ще утежни и техните системи и ще ги направи не чак толкова ефективни, колкото в момента изглеждат.

Иновации

Връзката между предприятията и банките отдавна е автоматизирана и в условията на Индустрия 4.0 тя ще се подобрява, още повече че в България се наблюдава изоставане. В Европа взаимодействието между банките и бизнеса е 80 и 90% електронно, докато у нас то е към 60-70%. На този етап дигитализацията и Индустрия 4.0 не се очертава да доведат до колосални новости в това взаимодействие, а промяната по-скоро ще е в електронизацията на самите производствени процеси на предприятията.

Инвестицията в интернет банкиране доказва, че тя си струва, тъй като спестява много разходи. Повечето от вложенията в редица други технологии обаче не гарантират на банките бърза възвръщаемост, но те са принудени да търсят нови решения и иновации. В области като изкуствения интелект и Big Data анализите напредъкът на нефинансовата сфера изпреварва финансовата, а доскоро банките имаха лидерство в редица новости.

Киберсигурност

Заради съображения за сигурност, облачните решения навлизат много по-бавно в банките, макар те да увеличават ефективността им. Ако финансовите гиганти не се адаптират бързо, ще се появят други играчи, изцяло базирани в облака, които силно ще ги конкурират.

В киберсигурността винаги има догонване и това важи не само за финансовите институции. Разходите за киберзащита са сериозно перо за банките и те вземат превантивни мерки, преди да е станало твърде късно. Все още обаче е тромава координацията и взаимното информиране за измамите, когато те са факт. Затова като организация в центъра на картовите разплащания, БОРИКА подкрепя създаването на картов anti-fraud форум.

**ОГРОМНА ЧАСТ
ОТ ФИНАНСОВИТЕ
УСЛУГИ ЩЕ СТАВАТ
ПРЕЗ МОБИЛНИТЕ
УСТРОЙСТВА,
ТАКА ПО-РЯДКО
ЩЕ ПОЛЗВАМЕ
КАРТОВИ ПЛАСТИКИ
И ЩЕ ХОДИМ ДО
БАНКАТА**



Мирослав Вичев е главен изпълнителен директор на платежния и картков оператор БОРИКА. Има над 25 години опит в сферата на информационните технологии за банковия сектор. Преди да се присъедини към дружеството, заема редица ръководни позиции: ръководител „Приложни системи“ в Българска пощенска банка, старши мениджър „Управленско консултиране и ИТ“ в Deloitte & Touche, ръководител на „Консултантски отдел“ в „Майкрософт България“, директор „Информационни технологии“ в ТБ „Биохим“, изпълнителен директор на Банка ДСК и главен директор „Информационни технологии“ в унгарската OTP Group. От 2007 до 2015 г. е председател на Управителния съвет на сдружението с нестопанска цел „Клуб на мениджърите на информационни технологии в България“, а сега е почетен член на клуба. Носител е на престижното отличие за „Цялостен принос за издигане на авторитета на ИТ специалистите в българските организации“.

Финтех у нас

Известен натиск на финтех компаниите има и в България, като в общи линии той е здравословен, тъй като в противен случай дейността на банките се монополизира. Тяхното навлизане обаче не е в мащаба, който е на Запад. Финтех компаниите се увеличават и растат бързо. Затова банките ще търсят положително взаимодействие с тях, а и регулациите позволяват на банките да участват на пазара като финтех компании. Някои български банки също опитват да се възползват от това. Търсят се и партньорски схеми. Някои големи банки имат инкубатори за финтех компании и фондове за инвестиции във финансови иновации.

Посока

Потенциалът за развитието на БОРИКА е много голям. Имаме редица иновативни решения, по които работим съвместно с банките, които са наши акционери, и нямаме планове за конкуренция с тях. Развитието ни на пазара на дигитални и електронни услуги следва силната позиция, която

имаме в разплащанията и картовото обслужване. Ще пуснем облачен електронен подпис. Разработихме и българската картова схема Vcard. Това е ефективно местно решение, което позволява да не се плаща на външни бизнес структури при извършването на картови разплащания. В момента координираме въвеждането на тази схема, започна издаването на карти и трябваше да се осигури приемането им на пазара, за да имат те приложение. Vcard например може да замени хартиените ваучери за храна, но трябва промяна в нормативната уредба. В приемането на електронни разплащания от търговците все още сме доста по-назад от Западна Европа. Хората са склонни да плащат с карти и телефони, търговците и бизнесът обаче не създават необходимите условия, но и това ще се промени. Финансовите услуги ще се развиват по електронен начин, като все по-рядко ще държим в ръка картова пластика и все по-малко ще се налага да ходим до банката. Огромна част от услугите ще стават през мобилните устройства, които ползваме. Това ще е най-видимата промяна от технологична гледна точка.



ОБЩИНСКА БАНКА

ИНВЕСТИЦИОНЕН КРЕДИТ

Град с история

- **Преференциален лихвен процент**
- **Без такси за проучване и анализ**
- **Безплатна застраховка „Живот“**

Инвестиционният кредит „Град с история“ се предоставя на физически лица за финансиране на укрепителни, консервационно-реставрационни и ремонтни работи на недвижими културни ценности.

телефон за клиенти:

www.municipalbank.bg

0700 1 58 85

ОБЩИНСКА БАНКА СЪС СПЕЦИАЛЕН КРЕДИТ ЗА ИМОТИ - ПАМЕТНИЦИ НА КУЛТУРАТА

Знаете ли какво е общото между Захарна фабрика и къщата на Яворов в София, Античния театър в Пловдив, Стария Несебър, тракийски и античен град „Кабиле“ до Ямбол? Те, заедно с над 40 000 обекта в страната, са недвижими културни ценности, които са част от културно-историческото наследство на страната ни. Сградите, които са собственост на физически лица, но също са със статут на паметници на културата, заради липса на средства собствениците нерядко са затруднени да ги опазят в добро състояние, макар че са задължени по закон. За да предостави решение, Общинска банка изготви инвестиционен кредит „ГРАД С ИСТОРИЯ“.

Той е предназначен за финансиране на укрепителни, консервационно-реставрационни и ремонтни работи на недвижими културни ценности. Така физическите лица, собственици на сгради – паметници на културата, вече ще могат да получат финансова помощ за съхранението и опазването им.

**ТОВА Е ИЗЦЯЛО НОВ ПРОДУКТ НА
БЪЛГАРСКИЯ БАНКОВ ПАЗАР.**

Общинска банка го създаде по инициатива на Столична община, но от него ще могат да се възползват всички собственици, независимо в коя част на страната е имотът им. Задължително условие е имотът да е с предоставен статут на недвижима културна ценност по смисъла на Закона за културното наследство и да е вписан в Националния регистър

на недвижимите културни ценности.

„Създадохме инвестиционния кредит „ГРАД С ИСТОРИЯ“ по инициатива на Столична община. С този кредит даваме удобно и достъпно решение на общественото очакване рушащите се сгради със статут на недвижими културни ценности да бъдат ремонтирани и запазени. Кредитът е с много ниски лихви и отлични условия и собствениците на тези имоти вече ще разполагат със средства да реновират и укрепят сградите. Така те ще продължават да красят градовете ни и да пазят културно-историческото наследство на България“, коментира Сашо Чакалски, изпълнителен директор и председател на УС на Общинска банка.

**ЗА ДА Е ЕФЕКТИВЕН, КРЕДИТНИЯТ ПРОДУКТ
ИМА МНОГО НИСКА ГОДИШНА ЛИХВА –
В РАЗМЕР НА 3.00%.**

Няма такси за проучвания и комисиони за одобрение и предсрочно погасяване. Кредитополучателят получава безплатна застраховка „Живот“. Минималният размер на кредита е 10 000 лева, а максималният размер е до 70% от стойността на имота. За да се отпусне кредитът, е необходимо, освен да се удостовери статутът му по смисъла на Закона за културното наследство, да има заповед на кмета на общината, с която се задължава собственикът да извърши в определен срок необходимите укрепителни и ремонтни дейности, да има проектна документация и/или инвестиционен проект, съгласувани по реда на Закона за културното наследство.

телефон за клиенти:

www.municipalbank.bg

0700 1 58 85

КИПЪР

КАК КРИЗАТА СЕ ПРЕВРЪЩА В РАСТЕЖ

ЕДНА ОТ НАЙ-МАЛКИТЕ СТРАНИ
ЧЛЕНКИ НА ЕС, КОЯТО САМО
ПРЕДИ ГОДИНА И ПОЛОВИНА
ИЗЛЕЗЕ ОТ „ПРИМКАТА“ НА
ТРОЙКАТА МЕЖДУНАРОДНИ
КРЕДИТОРИ, ДНЕС ВЕЧЕ
ПРЕПОДАВА БЮДЖЕТНИ УРОЦИ

автор: Бранислава Бобанац

Икономически ръст от 3.5% през 2017 г. и по 3% за всяка година до 2020-а - темп, значително над средния за ЕС. Спад на държавния дълг до 103% от БВП в края на 2017 г. при 107.8% през миналата година. Увеличение на приходите от чуждестранни инвестиции само за последната една година с 9.1% - второ по големина нарастване в ЕС. Бюджетен излишък от 1% догодина. Кредитен рейтинг само една стъпка под инвестиционния клас според дадената през септември оценка от международната агенция „Standard & Poor's“.

Така изглеждат финансовите параметри на Кипър днес – година и половина, след като малката средиземноморска държава завърши успешно тежката си рестриктивна възстановителна програма по споразумението с прословутата „Тройка“ международни кредитори (ЕЦБ, МВФ и ЕК). То бе подписано преди по-малко от 5 г. - през март 2013 г., от новоизбрания президент Никос Анастасиадис „с опрян в главата пистолет“, както заяви месеци по-късно самият той. Сега ръководеното от него дясноцентристко правителство, започнало управлението си в екстремалната ситуация, когато страната бе на крачка от фалита, направи равностойка с последния за мандата си бюджет – в условията на ускорено възстановяване.

За тези близо пет години Кипър научи по труден и болезнен начин как се управляват ефективно публични финанси и икономика. Затова и натрупаният му опит е своеобразен „учебник“ за справяне с кризи.

Не увеличаване,
а намаляване на данъците

2017-а е третата поредна година на възстановяване на Кипър след драматично трудния и продължителен период на рецесия, което даде основание на финансовия министър Харис Георгиадис да обяви, че страната навлезе „в период на реален устойчив икономически растеж“. Предвиденото за догодина увеличаване на приходите в бюджета с 3.4% и бюджетен излишък от 1% от БВП пък не се дължат на увеличаване на данъците, нито на временни фактори като изкуствен тласък от разходи, подхранващи дълга, или ирационална кредитна експанзия, както беше в годините преди кризата, подчерта още Харис Георгиадис. По-високите постъпления в хазната идват от по-нататъшното съживяване и засилване на потенциала за растеж на кипърската икономика, а нарастването им позволява на правителството да увеличи и разходите, без да излиза от рамките на балансиран бюджет, обясни финансист № 1 на Кипър през септември, представяйки правителствения проект за бюджет за



„Кипър излъчва положителни сигнали към международната инвестиционна общност, която подкрепя усилията ни за укрепване на доверието и перспективите за растеж“, заяви с гордост финансовият министър Харис Георгиадис, представяйки правителствения проект за бюджет 2018



През 2017 г. за трета поредна година туризмът в Кипър постига рекорден ръст на приходите. На този сектор в голяма степен се дължи възстановяването на икономиката на страната след кризата

2018 г. и средносрочната фискална рамка за 2018 – 2020 г.

Дори и по време на изключително тежката финансова и икономическа криза, понякога и в спор с международните кредитори, Кипър поддържаше благоприятен данъчен режим, чрез който да привлече инвеститори в икономиката му. През изминалите години ставката на корпоративния данък бе запазена на ниво от 12.5%, като в сила влязоха и нови данъчни стимули - приспадане на данък за нов капитал, инвестиран в кипърско предприятие, данъчна пауза за иновационни дружества с цел разширяване на производствената им база. С една от най-сериозните промени от 2017 г. бе премахнат данък сгради и с 50% бяха намалени таксите при прехвърляне, за да се насърчи пазарът на недвижими имоти. Отпадна и временната вноска върху доходите на заетите лица в публичния и частния сектор, с която те бяха натоварени през 2011 г.

Правителството възнамерява да намали още данъчно-облагане, ако финансовите условия позволяват това, заяви Харис Георгиадис, коментирайки средносрочната финансова рамка на страната. Той отхвърли увеличаването на данъците като средство за намаляване на дефицита, подчертавайки, че в случая с Кипър „това, което ни позволи да премахнем дефицита и да функционираме с напълно балансиран бюджет, беше не ръст на данъците, а ограничаването на публичните разходи“. Затова фискалната дисциплина и разумното управление на публичните финанси трябва да продължат, категоричен бе финансовият министър.

Избори без финансов популизъм

Отказът на кабинета да „разхлаби“ държавния бюджет и да запази позициите си за строга финансова политика предизвика едновременно критики и подкрепа, защото дойде и в един изкушаващ политически момент – в навечерието на избори. Вотът за президент (в Кипър той оглавява правителството) е в края на януари 2018 г.

Въпреки че бюджетът, който предстои да бъде приет от кипърския парламент, е предизборен, той не развързва щедро кесията с предизборни обещания. Още през септември финансовият министър успя да влезе в спор със син-

дикатите по тяхното искане за увеличаване на заплатите и компенсациите към тях в обществените сектори. Според Георгиадис всяко разширяване на обществените разходи и безразсъдно нарастване на социалните придобивки са безотговорни практики, ако не са подкрепени от структурни реформи в държавните организации така, че да се гарантира устойчивостта на публичните финанси. И това е още един от уроците на кипърската криза и възстановяване.

Подкрепа за частни проекти с висока добавена стойност

Отговаряйки на журналистически въпрос как кипърската икономика успя да се възстанови, финансовият министър бе пределно ясен - това е резултат от усилията на частния сектор. „Правителството може или да подкрепи тези усилия, или да ги подкопае“, посочи той.

Държавата трябва да гарантира рамка за развитие, чрез която да подкрепя двигателя на икономическия растеж, какъвто са производствените сектори на частната икономика, подчерта Георгиадис, самият той идващ от частния бизнес преди встъпването си в длъжност преди 5 години. „Държавата не трябва да е пречка пред потенциала за развитие на частните компании, както например с данъчната си политика в миналото, а по-скоро чрез облекчаване на данъците и с други стимули да насърчава техния растеж“, коментира още Георгиадис заложените в бюджет 2018 принципи.

Една от формите за такава подкрепа са и предвидените в бюджета разходи за развитие и реализация на частни инфраструктурни проекти с висока добавена стойност. Очаква се тези публични инвестиции в частния сектор да имат цялостно положително въздействие върху икономиката и нейните перспективи.

Опитът на Кипър доказва и че фискалната консолидация невинаги води до по-дълбока рецесия и по-висока безработица, а напротив – тя може да върви ръка за ръка с ръст на икономиката. С научените от кризата уроци страната търси новия си модел на устойчив растеж чрез развитие на туризма, съживяване на пазара на недвижими имоти, използване на възобновяемите енергийни източници, качествена промяна в сектора на услугите, инвестиции в знания.



ЕСТОНИЯ МОЖЕ ДА СЪЗДАДЕ СОБСТВЕНА КРИПТОВАЛУТА

автор: **Александър Александров**

Естония обмисля да се превърне в първата държава в света, която ще емитира собствена криптовалута по модела на популярната биткойн (bitcoin). Според инициаторите тя би трябвало да се нарича estcoin и да бъде създадена чрез нашумелия напоследък процес на „първично предлагане на криптовалута“, или initial coin offering (ICO). Това е нещо, което досега са правили само компании и неправителствени организации, и ако Естония наистина реализира подобен проект, ще се превърне в първата държава в света със собствена криптовалута. Стъпката ще бъде продължение на вече стартиралата инициатива за дигитално гражданство, позволяваща на всеки желаещ жител на друга държава да стане дигитален гражданин на балтийската страна. Добавянето на виртуална валута ще направи Естония още по-привлекателна за технологични предприемачи и специалисти от целия свят и между другото има потенциала да

промени изцяло света на финансите

Ако една държава, при това с добре развита икономика и публичен сектор, застане открито зад криптовалутите, това ще увеличи значително доверието в тях и ще привлече вниманието на много повече хора към възможностите за инвестиции в подобни инструменти. А до-

колкото развитието на виртуалните валути е преди всичко „игра на доверие“, това може да даде сериозен тласък, официализирайки ги като платежен инструмент, с потенциално неясни последиствия за глобалната финансова система.

Както вече сме писали в сп. „Икономика“, криптовалутите са изцяло дигитални платежни инструменти, които съществуват посредством обща отворена база, наречена блокчейн (blockchain), в която се записват всички трансакции, извършени с тях. Най-често те могат да бъдат създавани чрез процес, наречен минодобив, който всъщност представлява извършване на множество изчислителни действия на локален компютър.

Най-известната криптовалута към момента е биткойн, която през последните месеци нашумя поради впечатляващия си ръст до 5000 щ. долара. Не по-малко перспективни според анализаторите обаче са други виртуални валути като етериум (ethereum), рипъл (ripple) и др. Цената на най-популярните сред тях се увеличава устойчиво, макар и през септември тя да отчете спад, най-вече поради някои рестрикции от страна на Китай и други държави.

Според някои анализатори биткойн и останалите вир-

· БАЛТИЙСКАТА РЕПУБЛИКА
· ОБМИСЛЯ ДА СТАНЕ
· ПЪРВАТА ДЪРЖАВА,
· ОСЪЩЕСТВИЛА ПЪРВИЧНО
· ПРЕДЛАГАНЕ НА ВИРТУАЛНА
· ВАЛУТА, ИЛИ Т.НАР. ICO

туални валути са страхотна нова възможност за инвестиции, според други – тенденция, която ще разтърси финансовия свят и ще го либерализира,

ограничавайки ролята на банките

и финансовите регулатори (криптовалутите се развиват независимо от държавните институции). Трети обаче виждат в тях балон, който скоро би могъл да се спуска и да завлече мнозина. Правят се и паралели с т.нар. dot com балон през 1999 г., при който хиляди онлайн компании се обезцениха, а едва проходящият технологичен сектор отчете огромни загуби и му трябваша години, за да се възстанови.

И докато биткойн продължава да е обект на спорове и бъдещето му все още не е ясно, то технологията, стояща зад него – блокчейн – печели все повече почитатели и се използва за все повече неща – от платежен инструмент в локални общности, до създаването на компании от нов тип, които функционират без ръководство и централизирана структура. Самото естество на блокчейн е да създава изцяло прозрачни, независими и отворени за проследяване бази, в които никой не може да извърши скрити действия, а принципите са описани под формата на „умни“ договори.

Какво е ICO

Най-актуалната тенденция, базирана на блокчейн напоследък, е емитирането на нови виртуални валути – ICO. Макар да се набива на очи опитът за паралел с първичните публични предлагания на акции или IPO (Initial Public Offering), двете всъщност нямат общо, най-вече защото листването на акции е строго регулирана сфера, при която компанията трябва да отговарят на редица изисквания, преди да бъдат одобрени. ICO, от своя страна, може да направи всеки и от тази възможност вече се възползваха стотици компании и организации по света.

Именно това възнамерява да извърши и Естония като продължение на своята програма за електронно гражданство e-Residency. В свой блог пост нейният ръководител Каспар Корджъс неотдавна съобщи, че програмата е изключително успешна и към момента новите заявления за електронно гражданство в страната надвишават броя на ражданията в нея за същия период. Според него създаването на подобна виртуална валута от Естония може да се окаже проект, който в бъдеще многократно да надхвърли границите на страната.

„Употребата ѝ може да нарасне много отвъд самата Естония“ – добавя експертът. - „Същото се случва и с електронното гражданство като цяло, което първоначално беше възприемано като начин да станеш част от естонската нация, но постепенно доведе до създаването на нова глобална дигитална нация, задвижвана от Естония“.

Звучи доста амбициозно, но за да се осъществи на практика подобен проект, трябва да бъдат решени редица потенциални проблеми, включително по отношение на

сигурността на новата криптовалута и ограничаването на нейното незаконно използване. В САЩ например, в предстоящия законопроект за регулация на криптовалутите изрично е включено изискване те да не могат да се използват за пране на пари.

Междувременно други страни по света също обмислят емитирането на свои криптовалуди, включително и Китай, която наскоро въведе рестрикции за нови ICO компании, но междувременно централната банка на страната вече тества собствена виртуална валута. Правителствата постепенно опипват почвата в тази нова сфера, обединяваща финансите и технологиите. И едва ли към момента някой би могъл да прогнозира със сигурност какъв ще бъде ефектът от навлизането на криптовалутите на държавно ниво.



Професионалисти в столовете



ERGOPRO

спесту **380 лв**
с промо код:

ERG350

~~1249,00 лв.~~
869,00 лв. с ДДС

+ БЕЗПЛАТНА доставка

Възползвайте се от невероятната отстъпка при покупка на Ергономичен стол ErgoPro от нашия сайт www.chairpro.bg.
Посочената отстъпка от 380 лв важи за периода 01.10.2017 г. - 31.10.2017 г. или до изчерпване на количествата.

ШОУРУМ:
гр. София, бул. „Цариграгско шосе“ 149

 www.chairpro.bg  0700 10 750



Йонуц Фаркаш е регионален мениджър на Schneider Electric за България, Албания, Македония и Косово. Той е част от екипа на Schneider Electric от 2014 г. Прегу това е заемал ръководни позиции в румънската Enel Energie & Enel Energie Muntenia и Enel Румъния. Професионалната си кариера започва в Chorus M&D s.r.l. Vaslui, Румъния. Инженер по образование, има магистърска степен по маркетинг, както и допълнителна професионална квалификация в IESE Business School в Барселона, Испания.

всички сиви пазари се обединят в един независим национален пазар, неговата икономика би била втората най-богата в света с ресурс от 10 трилиона долара. Затова вярвам, че такъв тип кампании трябва да станат устойчива и дългосрочна програма.

- Докъде според вас се простира ролята на работодателските организации като Конфедерацията на индустриалците и работодателите в България в усилията целият бизнес да е на светло?

- КРИБ е една от най-уважаваните организации в България. Тази роля върви с отговорностите да подпомага развитието на бизнеса в страната, което води до стимулиране на напредъка на държавата като цяло. Като лидер, КРИБ трябва да продължава да дефинира стандарти, придържа нето към които ще донесе положително развитие на всички играчи на пазара. Трябва да запази ролята си на активен защитник на частния сектор в диалога с правителството и обществото.

- Какъв е вашият съвет към потребителите, отправен през призмата на безопасността и сигурността, която лоялният бизнес гарантира?

- Безопасността е основен приоритет в Schneider Electric. Сериозните компании защитават правата на потребителите, работят за подобряване на бизнес резултатите си и чрез данъците, които плащат, съдействат за развитието на държавата, в която оперират, и цялостното подобряване на стандарта на живот. Съветът ми към потребителите е да търсят услугите на компании, спазващи правилата, което ще стимулира отговорния бизнес.

жете на онези, които в тяхно лице избират по-евтиното?

- Ефектите от сивата икономика влияят на различни части на обществото. Често обикновените хора я обвързват с укриване на данъци или недеklarиране на пълния размер на работните заплати. Тя обаче представлява много по-широка концепция за неспазване на задълженията, изисквани по закон. Именно сивата икономика е причина таксите и данъците да остават несъбрани, конкуренцията между компаниите да е нечестна, отношението към служителите да не отговаря на законовите регулации. Всички участници в бизнеса трябва да полагат общи усилия, за да ограничат тези ефекти.

- В Румъния например актуална ли би била кампания „Бизнес на светло“?

- Кампанията „Бизнес на светло“ може да бъде успешна в целия свят, тъй като нечестни играчи има навсякъде. Според проучванията на проф. Фредерик Шнайдер (данъчен специалист в Института за икономически политики в Johannes Kepler, University of Linz) и неговия колектив, ако

ЖЕНИТЕ ТЕХНОЛОГИЧНИ ПРЕДПРИЕМАЧИ

КОИ СА НАЙ-УСПЕШНИТЕ ДАМИ В ЕДНО ИЗЦЯЛО СМЯТАНО ЗА МЪЖКО ЦАРСТВО

автор: **Александър Александров**

Смятате, че основаването на технологични компании е запазена територия за мъжете? Е, може да ви се наложи да си промените възгледите, защото някои от най-успешните ИТ корпорации всъщност са създадени от представителки на нежния пол. Сред тях са може би най-успешната модерна медия, появила се през последните 15 години – Huffington Post, един от водещите

производители на смартфони HTC, както и платформата за споделено финансиране Indiegogo, осигурила средства в размер на стотици милиони долари за реализацията на хиляди перспективни проекти по целия свят.

Макар и без фанфари и гръмки изказвания в стил Илън Мъск или Бил Гейтс, жените имат своята важна роля в развитието на технологичния

сектор и са в основата на появата на множество значими услуги и продукти, които използваме в нашето ежедневие. Затова, след като вече ви запознахме с най-влиятелните назначени ръководителки на технологични компании като Шерил Сандбърг и Джини Ромети, в следващите редове ще ви разкажем за онези дами, които са основали собствени фирми и са ги издигнали до глобални явления в ИТ сектора.

52

ИНОВАТОРИ

Ариана Хъфингтън

Когато през лятото на 2005 г. американката от гръцки произход Ариана Хъфингтън стартира своя нов проект The Huffington Post, малцина очакват той да се превърне в явлението, което е днес. Предишното онлайн начинание на неговата основателка – AriannaOnline.com – не придобива особена известност, а и какво толкова може да постигне поредната онлайн медия в един по онова време вече претрупан сегмент.

Със своя оригинален стил, съзвездието от популярни коментатори и с привличането на голям брой блогъри, включително известни политици и звезди от шоубизнеса, обаче бизнес дамата успява да го наложи като една от водещите онлайн медии в световен мащаб. Днес The Huffington Post има локални версии във Франция, Испания, Канада, Бразилия, Южна Африка и десетки други страни, както и в някои от най-големите американски градове като Ню Йорк, Чикаго, Лос Анджелис и др.

В началото на 2011 г. онлайн гигантът AOL придоби медията за 315 млн. щ. долара – впечатляваща сума, когато става въпрос за новинарски сайт. Самата Ариана запази поста си на главен редактор, а по-късно – и на ръководител на останалите медийни проекти на AOL. По-късно тя основава следващия си стартъп – платформата за продуктивност Thrive Global и освен това се отдава на активното популяризиране на здравословната роля на съня – един аспект, който според нея е силно пренебрегван в корпоративна Америка.



© Ариана Хъфингтън

Данае Рингелман



Данае е движещата сила зад онлайн платформата за споделено финансиране Indiegogo.com, която основава заедно с Ерик Шел и Слава Ръбин през 2008 година. Самата Данае е израснала в семейство, притежаващо малък бизнес, и многократно е била свидетел колко трудно е за нейните родители да получат заеми за развитие на дейността си. Тя дълго търси решение на този проблем и в резултат е създаден Indiegogo.com – сайт, в който всеки желаещ може да публикува своя проект, идея за бизнес или социална кауза. След това потребители от целия свят могат да дарят малки суми (най-често между 1 щ. долар и 100 щ. долара), събирайки заедно хиляди, а понякога – десетки и дори стотици хиляди долари в подкрепа на съответното начинание.

Днес Indiegogo.com е един от двата най-популярни сайта за споделено финансиране, заедно с Kickstarter.com и е спомогнал за преразпределянето на повече от 600 млн. щ. д. към перспективни нови проекти или значими каузи. Някои от кампаниите, реализирани през платформата, са набрали милиони долари, като проекта за ново поколение електрически велосипеди SONDORS (6 051 571 щ. долара) или кампанията за реставрация на Международния параклис на Мартин Лутър Кинг (5 048 213 щ. долара). И още една любопитна цифра, в контекста на настоящата статия – 47% от кампаниите, които са постигнали финансовата си цел в сайта, са ръководени от жени.

Шер Уанг

Съоснователката на тайванския производител на смартфони HTC дълго време беше в сянката на другия създател на компанията – Питър Чоу. Или поне докато не го наследява на поста главен изпълнителен директор на технологичния гигант през пролетта на 2015 година. Самият Чоу пък се концентрира в развойната дейност като шеф на Future Development Lab. За успеха на тази промяна може да се спори, особено в светлината на постъпателния спад на акциите на тайванския производител, както и на придобиването на част от активите му от Google само преди броени дни. Въпреки това Шер Уанг ще си остане една от дамите, повлияли най-много на технологичния сектор в глобален мащаб, със състояние, оценявано на над 1.1 млрд. щ. долара и най-вече - с множество важни за бранша иновации, създадени в съоснованата от нея компания и с редица успешни смартфони с марката HTC, появили се през последните повече от десет години.



© Vive blog

Рашми Синха



© Wikipedia

Не е изключено никога да не сте чували името на тази жена, но въпреки това да сте използвали многократно нейните услуги. Просто защото тя е съосновател на може би най-популярната онлайн презентационна услуга – SlideShare, което според мнозина я нарежда сред най-влиятелните уеб предприемачи в света. През 2008 г. Fast Company я включи сред десетте най-значими жени в сферата на Web 2.0, а четири години по-късно сп. Forbes я класира на осма по-

зиция в класацията на най-значимите жени предприемачи. SlideShare е платформа, позволяваща на всеки желаещ да публикува своята презентация. Днес тя има над 70 милиона месечни потребители и над 38 милиона регистрации. През 2012 г. сайтът беше придобит от социалната мрежа LinkedIn за предполагаемите 118.75 млн. щ. долара. Както вече сме писали, самата LinkedIn по-късно беше закупена от Microsoft.

Люси Пенг

Представителка на нежния пол е участвала и в основаването на една от най-големите технологични корпорации в момента – китайската Alibaba. Това е Люси Пенг, която в самия край на 1999 г. се присъединява заедно със съпруга си към Джек Ма и заедно с него основават водещия онлайн конгломерат в Китай. Първоначално Пенг взима дейно участие в изграждането на HR отдела, както и на цялостния модел на екипната работа в компанията. По-късно тя заема поста главен изпълнителен директор на дъщерното дружество за електронни разплащания Alipay, което се налага като водещ играч в този сегмент в азиатската страна. Тя създава и подразделението Ant Financial Services, насочено към финансова подкрепа за малкия бизнес. Днес името на Пенг често е спрягано от китайската преса дори за наследник на Джек Ма като ръководител на самата Alibaba. Засега обаче слуховете не се потвърждават.



© Harvard China

ИЗБОРЪТ.
КЛЮЧЪТ КЪМ ДОБРИТЕ ФИНАНСОВИ РЕШЕНИЯ.



 **Postbank**
Private Banking

Марина Стефанова:

ПОТРЕБИТЕЛИТЕ ПРИТЕЖАВАТ НАЙ-МОЩНАТА СИЛА - ОТГОВОРНИЯ ИЗБОР

ПРИЛАГАНЕТО НА ОТГОВОРНИ УПРАВЛЕНСКИ ПРАКТИКИ В БИЗНЕСА ДОКАЗВА СВОЯТА ЗНАЧИМОСТ

автор: Мая Цанева

Г-жо Стефанова, през 2016 г. сте защитили дисертация за корпоративната социална отговорност (КСО). В автореферата си пишете, че малкият и средният бизнес в България по-скоро не познават различните форми на корпоративни социални инициативи и основно свързват КСО с дарения. Променя ли се тази тенденция?

- Моето изследване обхваща 309 български предприятия в периода 2012 -2014 г. и доказва, че тази философия е ясно разпознаваема и припозната у нас като модел на фирмено управление. Всъщност, малките компании в България приемат подобно поведение, но рядко го наричат по този начин. За тях грижата за служителите, въвеждането на „зелени“ практики, търсенето на ефективност и организационни подобрения са неизменна част от усъвършенстване на работния процес и взаимоотношенията с най-важните участници. Представителите на средния бизнес имат по-структурирано отношение. Те въвеждат процеси за проследяване на ефекта от техните действия, имат специално назначени специалисти, формират фирмената си политика около тези ценности.

КСО управлението става все по-масово, защото макар и по-бавно, прилагането на отговорни управленски практики доказва своята значимост. Осъзнаването им, разпространението на информация за добри практики и натрупването на знания в тази посока са необходими, за да се превърне в „обичаен“ модел на ръководене на един бизнес.

- Какви са основните ползи от бизнеса от развиването на КСО? Как спомага за просперитета на компаниите?

- Отговорното бизнес поведение винаги води до успех на бизнеса. След първоначалната инвестиция въвеждането на организационни подобрения и екологични практики носят по-добра ефективност в работата, спестяват време и материали. По-добрата мотивация и постоянната инвес-

тиция в нови знания и умения на екипа са предпоставка за откриване и внедряване на иновации, както процесни и продуктови, така и социални.

Не на последно място, призмата на устойчивостта създава различна перспектива за развитие, влияе на всекидневните бизнес решения.

- Какви са ползите за крайните потребители на стоки и услуги, предлагани от бизнес, който развива КСО? Как и кога потребителите оценяват това?

- Потребителят се интересува от качеството, цената и достъпността до даден продукт или услуга. Веднъж щом тези характеристики са приемливи, той с интерес търси и други, „добавящи стойност“, отличителни елементи – дали има здравословно съдържание, дали с продажбата на отделни продукти компанията подкрепя някоя кауза, дали се прилага безотпадна технология. Колкото повече от тези негови потребности са удовлетворени наведнъж, толкова по-голяма е неговата мотивация да оцени предлагания продукт или услуга и да си ги закупи. От потребителите най-много зависи дали устойчивата икономика ще намери по-голямо приложение, или ще остане бутикова концепция.

- КСО прави ли работодателите по-привлекателни за потенциални кандидати за работа? Как компаниите поддържат културата на КСО?

- На пръв поглед изглежда, че днешният кандидат за работа търси по-висока заплата, повече материални придобивки и често те са единственото, което го мотивира да приеме едно или друго предложение. Това далеч не е така. Да работиш в спокойна атмосфера; да получаваш оценка на добавената стойност, която създаваш; да допринасяш за дадена кауза; да виждаш път на развитие – това са аргументите, които ще задържат качествения служител. За младите, които са в началото на своя път, тези нужди са дори по-ясно изразени в търсенето на работа.



Марина Стефанова е директор „Устойчиво развитие“ към Българската мрежа на Глобалния договор на ООН. Тя е доктор по социално управление към Стопански факултет на СУ „Св. Климент Охридски“. Създател на платформата CSR AdviceBox.

- Обикновено свързваме КСО с практики, които са създадени на Запад и сега навлизат у нас. Каква е българската следа в КСО, дори и да не се нарича така?

- Всъщност, имаме много стара традиция в това направление. Спомнете си Българското Възраждане, в което чиракуването, построяването на местно училище или читалище са част от дейността на всеки успешен търговец. В по-новата история също има доказателства, че нашите учени са развивали концепцията за устойчиво развитие паралелно със световноизвестните научни екипи, които днес се наричат „основоположници“ на тази теория.

- Какви са най-големите капани, свързани с КСО? Как международното и националното законодателство балансира интересите на бизнеса и обществените интереси?

- Най-важна е темата за регулацията на КСО процесите и практиките. Дали и доколко това е необходимо. Другото

значимо предизвикателство е балансиране на отношението към бизнес етиката и стратегическото управление. Какъв е рискът едно добро намерение и фирмена политика да се превърне единствено в „tick-boxing“ и администриране на бизнес процеси.

- Казвате, че „концепцията за корпоративна социална отговорност изисква подписване на изключително сложен обществен договор въз основата на най-важния критерий в стратегическия мениджмънт – социален договор между заинтересованите страни“. Бихте ли дали пример да подобен успешно сключен договор?

- Разбира се. Типичен пример за подобен договор е стартиране на дейността на голяма компания в малко населено място. Ако няма предварително разбирателство у местната общност и фирмата за посоката, в която си представят бъдещото развитие на района, то последната няма да може да извършва своята дейност необезпокоявано. Това се на-



рича „социален лиценз“ за работа.

- Вие сте създател на платформата CSR AdviceBox. С какво тя помага на бизнеса и неправителствения сектор да работят заедно в обществена полза?

- Както вече казах, за да прилагаме КСО, трябва да познаваме концепцията и да се убедим чрез добри практики, че тя работи. Ето това са основните задачи, които решава CSR AdviceBox. За 10 минути всеки ползвател получава актуална, концентрирана и практична информация по някои от темите на корпоративната социална отговорност. А те са много и разнообразни. CSR AdviceBox е инструмент, който ще подпомогне вземането на бързи, адекватни и умни мениджърски решения по темите за стратегическото управление на бизнеса.

- Работите по много благотворителни и социални каузи. Как сменяте ролите – от представител на НПО сектора към тази на бизнес консултант? Сблъскват ли се с вътрешни конфликти и как ги решавате?

- Въпросът е много интересен. Аз не усещам конфликт, защото ценностите, върху които градя своята работа, са единни. Знанията и уменията, които имам, са необходими и полезни за всеки аспект от дейността ми. Целта, която си поставям, ги обединява – устойчиво и печелившо решаване на социални и екологични проблеми, и създаване на саморазвиващи се, реализирани и свободни хора.

- Кога КСО ще стане не само икономическа теория, но и практика, възприета от повече от 10% от световния бизнес (по данните на Глобалния договор на ООН (2014))?

- Когато потребителите осъзнаят, че са в началото и в края на веригата за добавена стойност. Ако искат добри работни места, не могат да подкрепят продукти с най-ниска цена, произведени в условия, в които не би оцеляло и куче. Потребителите притежават най-мощната сила: силата на

отговорния избор. И могат да я упражняват всеки ден.

- Ако трябва да дадете само по един съвет или препоръка на представител на бизнеса и на НПО за успешно взаимодействие по прилагане на КСО, какъв ще бъде?

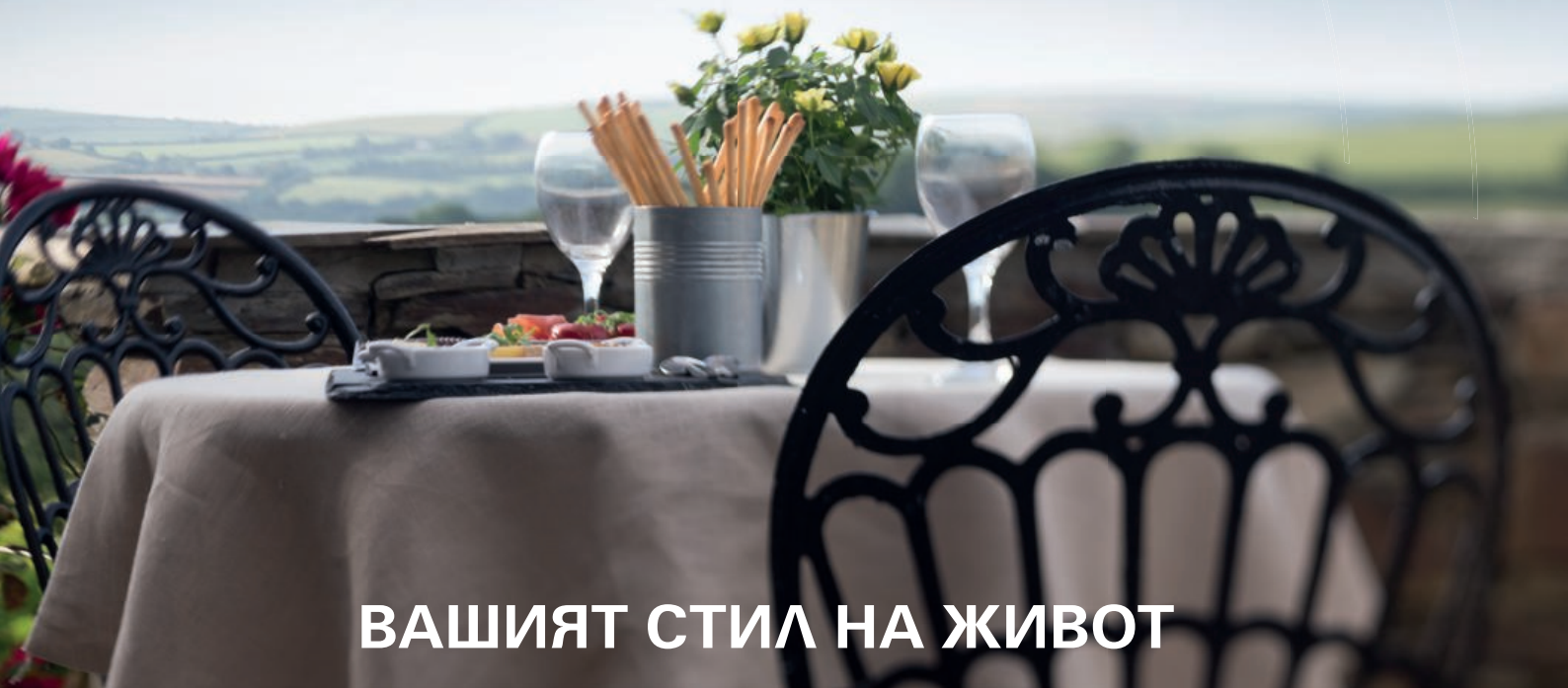
- На бизнеса бих казала, че ако аз търсех решение на нетипичен за моята ежедневна работа въпрос – от спасяване на костенурките до подпомагане на деца в риск, бих се обърнала към експертите в тази област. Както при всеки друг бизнес процес, такива съществуват. И е логично да търся професионалисти в други сфери на дейността си. Стотици хиляди левове са похарчени за лакомства и козметика по празниците на децата, вместо да се инвестира в тяхното извеждане от институциите например.

На неправителствените организации препоръчвам да започнат прилагането на КСО практики. Това, че работиш в социалната сфера, не е достатъчно. Често и при тях има примери за работа отвъд регламентираното работно време, за нередовно плащане на заплати, за въвеждане на непрозрачни практики при управление на проекти. Това са основни принципи на работа, валидни за всички типове организации, и водят до повишаване или намаляване на доверието в целия сектор.

Да потърсят най-подходящите партньори за своите каузи. Не можем да очакваме, че мобилните оператори или банковите институции трябва да подкрепят всички проекти, само защото са по-видими и работят с крайни клиенти. Не бива да искаме само финансови средства. Един бизнес има много ресурси, които може да вложи и/или сподели за реализацията на една идея/решаването на един проблем. Това се отнася и за неправителствените организации. За да бъде успешна една кауза, ефектът от работата по нея трябва да бъде разбираем, видим и измерим. Иначе, всички искаме да спасим света.



КРЕДИТНИ КАРТИ DINERS CLUB INTERNATIONAL



ВАШИЯТ СТИЛ НА ЖИВОТ

Заявете Вашата кредитна карта Diners Club International във Fibank:

- с по-ниска лихва*
- без месечна такса**
- без такса за теглене от банкомат в България и чужбина***



*Промоционална лихва за първите 12 месеца от издаване на картата.

**Без месечна членска такса за първите 12 отчетни периода.

***Без такса за теглене от банкомат, за първите 3 отчетни периода от издаване на картата.

Промоционалните условия са валидни за новоиздадена основна или допълнителна лична револвираща кредитна карта от следните видове: Diners Club Classic, Diners Club International First Lady розова и Diners Club International First Lady червена, които са заявени в периода 01.08.2017 г. – 31.10.2017 г., включително.

Пълните условия на продукта и промоцията можете да научите на www.diners.bg, www.fibank.bg, *bank (*2265) или във всеки офис на Fibank.

Маркус Фрайбург:

СОЦИАЛНИТЕ ПРЕДПРИЕМАЧИ ГЛЕДАТ ОТВЪД ХОРИЗОНТА НА ПРИХОДИТЕ



БИЗНЕС С КАЗА 60

© Личен архив

Д-р Маркус Фрайбург е съосновател на германската Агенция за финансиране на социални предприемачи (FASE). FASE е финансов посредник и помага на водещи социални предприемачи да получат инвестиции, които да им помогнат да увеличат своя социален ефект. FASE поддържа отворена система за развити социални предприемачи и има приключени мандати с над 30 привлечени инвестиции на обща стойност над 41 милиона евро.

Фрайбург е работил повече от 7 години като консултант за McKinsey & Company. Учил е бизнес администрация и икономика в Университета във Витен Хердеке и европеистика в Кеймбридж.

ИНОВАТИВНИ ФИНАНСОВИ МЕХАНИЗМИ МОБИЛИЗИРАТ ИНВЕСТИЦИИ ЗА РАЗРАСТВАНЕ НА ВЪЗДЕЙСТВИЕТО

автор: **Мая Цанева**

Д-р Фрайбург, как създадохте Агенцията за финансиране на социални предприемачи (FASE)?

- Създадохме агенцията като инициатива на международното движение Ашока (Ashoka), което подкрепя социалното предприемачество по света. Първите ни проекти осъществихме с колеги от Ашока, а по-късно се отделихме като независима компания, която работи на територията на Германия и Австрия. От края на миналата година имаме представителство в Белгия, Холандия и Люксембург. Ние съветваме и подкрепяме изявени и развити социални предприемачи, за да достигнат и привлекат най-подходящите инвеститори, да договорят условията за финансирането и затворят успешно сделка. За стартиращите социални предприятия често е много трудно да намерят подходящи инвеститори. Те достигат до етапа, когато са твърде големи за филантропия и дарения, но и твърде рискови за институционално финансиране. Тогава настъпва моментът да им съдействаме.

- Защо заменихте успешната кариера на консултант със социално предприемачество?

- Докато работих за McKinsey & Company, влязох в контакт с Ашока и съветвах на доброволни начела участници в програмата им. Бях запленил от начина, по който тези компании се справят със социалните предизвикателства с предприемачески методи. Видях в това шанс да използвам своите стратегически умения и познания по финанси да подкрепя тези хора, които се стремят към промяна, за да постигнат своите цели. Ашока ми предложи да създам агенцията в Германия и аз се запалих по идеята.

- Агенцията за финансиране на социални предприемачи е създадена отворена система за развитите социални предприемачи и е приключила сделки с 30 привлечени инвестиции на обща стойност над 41 милиона евро. Как постигнахте това?

- Работата ни изисква много енергия, отдаденост и отговорност. Стартирахме, когато пазарът на социално предприемачество и финансиране в Германия беше още в ранна фаза. С нашия съосновател Елинор Швейер обикаляхме, мобилизирахме и вдъхновявахме различни инвеститори да направят често първите си инвестиции с въздействие. Трябваше да образуваме относно разликата в това да правиш дарения и да влагаш средства в социални проекти. Създадохме коалиции между различни типове инвеститори – бизнес ангели, фондации, акселератори, институции. Днес разполагаме с мрежа от 450 инвеститори от различни финансови области.

- Защо социалното предприемачество е толкова модерно? Социалните предприемачи част от Индустриалната революция 4.0 ли са?

- По мое мнение това не е мода. Социалните предприемачи са част от глобално движение, което гледа отвъд

хоризонта на увеличаването на приходите. Правителствата и обществото не са в състояние да се справят сами с мащабни социални и екологични проблеми, на които все не е обърнато достатъчно внимание и не са отделени средства за решаването им. Привличането на частния сектор, инвеститори, предприемачи, корпорации, фондации и други играчи, които да окажат положително и целенасочено влияние на пазара, е ключ към по-добро бъдеще.

- Какви са стъпките, които социалните предприятия трябва да предприемат, за да привлекат дългосрочни хибридни капитали, така че да увеличат въздействието си?

- Една от първите стъпки за успешно привличане на капитали е организацията да достигне инвестиционна готовност. Това означава социалното предприятие да бъде готово да привлече и използва възвръщаем капитал за растеж и увеличаване на социалното си въздействие. На практика това има много измерения – включва подходящ екип, валидирана идея с бизнес модел, който работи, задълбочена финансова прогноза, план за развитие. В допълнение, социалните предприемачи често не са наясно с обхвата на финансовите инструменти, които има. Затова част от нашата роля е да съветваме кои са подходящи за тях и могат отлично да съвпадат с техните планове за разрастване. Тоест, ние сме нещо като „преводчици“, които помагат на социалните предприемачи да разберат какво търсят инвеститорите, за да вложат капиталите си в тях. Например ние сме създали нови хибридни финансови инструменти, които отговарят на специфичните нужди на предприятията и на инвеститорите, които търсят социално въздействие.

Също така инвеститорите търсят предприемачи, които са вдъхновени, способни и отдадени на каузата си. Разбира се, инвеститорите имат собствени очаквания относно риска, възвръщаемостта и въздействието. Донорите се фокусират изключително върху ефектите, инвеститорите търсят възвръщаемост от социалното предприемачество.

- Какво печели бизнесът от инвестицията в социално предприемачество?

- За съжаление, корпорациите все още не са много активни в подкрепата на социалните предприемачи. Има много начини да бъдат въввлечени – като инвеститори в съвместни програми за корпоративна социална отговорност или чрез отделни инвестиции в социални предприятия. Тъй като много компании вече са осъзнали, че социалните, екологични и управленски аспекти на техния бизнес са ключови за привличането на клиенти, партньори и таланти, въввлечането в социално предприемачество е прекрасна възможност за изграждане на обществения образ. Освен това социалните предприятия са много изобретателни при създаването на иновативни бизнес модели, които интегрират устойчиво измерението, свързани с въздействието.

- Кои са световните тенденции в подкрепата и развитието на социалното предприемачество? Какъв е потенциалът на Европа да бъде хъб за този тип предприемачество?

- Все още не бих определил Европа като „хъб“ за социално предприемачество, но съм оптимист, че това ще стане. Социалното предприемачество е в различен етап от развитието си навсякъде по света. Става дума не само за различен тип предприятия, но и за специфично въздействие, което се търси. В Европа например, предимно се борим с проблеми като дългосрочна безработица, грижа за възрастните, стареенето, промяна на начина на живот. В развиващия се свят, където голяма част от населението има ниски доходи, се търсят решения на проблеми като достъп до чиста вода, базови здравни услуги и електричество. Като обобщение, смятам, че социалните предприятия получават все повече подкрепа от публичния и частния сектор – инвеститори, инкубатори, акселератори, образователни институции, правителствени програми. Има иновативни финансови механизми, които мобилизират инвестиции за разрастване на

въздействието.

- Какъв съвет бихте дали на социалните предприемачи, за да постигнат разбираем, видим и измерим ефект от дейността си?

- Най-добрият ми съвет е: работете сериозно по бизнес модела си. Той трябва да води до приходи и да се развива заедно с бизнеса. Верификацията на идеята, ефективното измерване на въздействието са ключови. Ефектите може да се постигат на теория, но не пропускайте възможността да проверите дали това се случва и на практика.

Има много причини, поради които социалните предприемачи се провалят. Първата е, че често те не се информират навреме какви финансови възможности има. Когато банковите сметки се изпразнят, те бързо изпадат в безизходица. Тогава имат нужда от време, за да проучат другите опции. Една сделка ни отнема от 6 до 9 месеца. Затова препоръчвам на предприемачите да се подготвят, като проучат възможностите за инвестиции и да достигнат ниво на готовност за привличане на капитали.



Фрайбург (вдясно) с партньори

INSA[®]

MOTOR OILS



ВИСОКОКАЧЕСТВЕНИ МАСЛА
С ОДОБРЕНИЕ ОТ API



online shop
www.insa-motoroils.com

РАЗГЛЕДАЙ БРОШУРИТЕ ОНЛАЙН

автор: Яна Колева

Представете си, че някой отваря прозореца и хвърля пари, а ние стоим отдолу и ги събираме. Качваме се при него и му казваме, че може да ги вложи по-добре – така Огнян Попов, основател и собственик на Prospecto Group, образно обяснява същината на своя бизнес. Всъщност платформата Broshura.bg свързва големите магазини и крайните клиенти чрез иновативна технология, която предлага на потребителите разнообразие от онлайн брошури на водещи компании през нови дистрибуционни канали – уеб, мобилни, имейл и партньорски сайтове. Така доразвиват модела на хартиените брошури в дигитална среда.

Трупане на опит

Онлайн брошурите не са първото, с което Огнян Попов се е захващал. Докато учил в Белгия, разработил онлайн ваучери за намаление при пазаруване, бизнесът потръгнал и го продал на холандски конкуренти, които искали да влязат в Белгия. После направил хитов сайт с обяви за работа за студенти. Имал е и неуспешни опити, преди да стигне до онлайн брошурите. Когато започнал тази дейност, в Белгия съществувал подобен проект, но Огнян решил, че може да предложи нещо по-добро. През 2008 г. започнал работа в холандска фирма за онлайн маркетинг, току-що отворила офис в Антверпен. След две години започнал работа в Айндховен, Холандия, в една от водещите дигитални агенции - Blue Mango Interactive. През това време проектът с брошурите бил на „бавен огън“. Но идва 2011 г. и с приятелката му Нели Томанова, сега неговата съпруга и оперативен директор на Prospecto Group, по-сериозно обръщат поглед към него. Как?

Пътят към София

Огнян Попов напуснал работата си в Холандия, за да се посвети на създаването на компанията Commission Share. В решаващи ситуации той винаги си задава въпроса какво би станало, ако не успее. Преценил, че в най-лошия сценарий отново ще трябва да се върне при хората, за които е работил. Създал екип в София, после решил, че е по-добре да е при него. В момента в компанията са 25 души. Продуктът може да се развива от България за света и то на цена, на която западните им конку-

ренти не биха могли, защото поддръжката на такъв екип ще им струва доста скъпо. В началото искали да правят и други технологии и проекти, но за година и половина разбрали, че е по-добре да се фокусират върху бизнеса с брошурите, който се е развивал добре, а те не му обръщали достатъчно внимание. През 2014-а Commission Share загърбва всички други проекти, за да се фокусира изцяло върху Broshura.bg. Същият този продукт вече се предлага в 22 страни, като постоянно са в процес на развитие на нови пазари.

Колко е лесно

Онлайн брошурите осигуряват дигиталната връзка на потребителя с ритейлъра. Чрез тях търговецът може да направи своите маркетингови усилия далеч по-ефективни, измерими, персонализирани и локализирани в сравнение с хартиения вариант. Дигиталните каталози предоставят значителна гъвкавост на ритейл сектора и може да променят съдържанието във всеки момент, когато се налага. Може да се събират и данни за потребителите, каквато възможност хартиените нямат. Те може да са кликаеми и да привлекат нов и силно таргетиран трафик към онлайн магазина на веригите. Проспекто Груп печели клиенти с качеството на услугата и с предимствата, които онлайн брошурите имат, но и с бизнес модела. Маркетинг – в това е тайната на добрата им връзка с потребителите, а Огнян Попов има ценен опит в това. Към момента над 800 хил. уникални потребители в България разглеждат брошури чрез платформата. Над 50% от тях ползват мобилни устройства, около 40% - настолни компютри и близо 10% от потребителите достигат до дигиталните брошури чрез таблети.

Светът е голям

Преди повече от година „Нетинфо“, която е част от портфолиото на „Нова бродкастинг груп“, придоби миноритарен дял от Commission Share, след което през септември 2016 г. компанията се преименува на Prospecto Group. Това партньорство помага за популяризирането на Broshura.bg, тъй като заедно правят множество кампании. Телевизията предоставя ефективен маркетингов канал, който позволява брандът бързо да се развие. А



© Красимир Свраков

Broshura.bg е на един клик разстояние, казва Огнян Попов, основател и собственик на Prospecto Group

когато стъпват на нови пазари, първо търсят партньори, които имат добри контакти с ритейлърите. Не намерят ли, намират други начини. Стратегията за всяка държава е различна. В България засега нямат конкуренти, но в Германия, Испания и Италия има големи компании с аналогична дейност. Те разполагат с огромно финансиране. На някои от пазарите, където Prospecto Group вече има присъствие, се появяват малки компании, които си мислят, че лесно може да станат техен конкурент. Но времето и ресурсите, които екипът на Prospecto Group е вложил, е сериозен препъникамък за повечето от тях. Българската компания е набрала скорост на определени пазари и ако някой иска да я измести, той трябва много бързо да създаде нещо по-добро.

Апетитът идва с яденето

Големите западни компании засега не проявяват интерес да погълнат малката и бързоразвиваща се Prospecto Group, защото в момента гледат към апетитни пазари на Запад и зад Океана. Амбицията на Prospecto е да стане

ведещата компания за такъв тип платформа в Белгия и Холандия, в Източна и Централна Европа. Засега всеки се движи в свои води. Вероятно един ден ще се търси консолидация, тъй като услугите са идентични, но просто са на различни пазари. Конкурентното предимство на българската компания е, че е малка, но технологично се развива твърде бързо. Сега основният фокус на екипа е развитието на проекта в други държави чрез ефективни партньорства. Стремещт е до 3 години Prospecto Group да има лидерска позиция в Източна Европа, а после вероятно ще се търсят синергии с най-големите играчи в този бизнес. И още нещо, което със сигурност ще даде тласък на компанията: Огнян Попов очаква да бъде приет в световната предприемаческа мрежа на Endeavor по време на международния селекционен панел, който ще се проведе от 23 до 25 октомври в София.

Предстои удвояване на персонала. Предстои стъпване на нови пазари. За Огнян Попов и Prospecto Group най-хубавото винаги предстои.

⋮ БЪЛГАРСКАТА PROSPECTO GROUP ПРЕВРЪЩА РЕКЛАМНИТЕ
 ⋮ ХАРТИЕНИ ИЗДАНИЯ НА ТЪРГОВСКИТЕ ВЕРИГИ В
 ⋮ ДИГИТАЛНИ И С ТОЗИ БИЗНЕС Е ВЕЧЕ НА НАД 22 ПАЗАРА



БИЗНЕС за ПРОХОЖДАНЕ

PROSFIT
СЪЗДАВА
ДИГИТАЛНИ
РЕШЕНИЯ
ЗА ПРОТЕЗИ

автор: **Мая Цанева**

И тази бизнес история започва с лична болка – Алън Хътчинсън иска да облекчи неудобствата и болките на сина си Кристофър, който носи протези след ампутация на краката. Консултантът с практика в Женева няма опит като IT специалист, но има идея – да използва опита си от следването си в Оксфорд, където работи заедно с професор, който проектирал нов имплант. „Моята работа като инженер беше да проучвам как този имплант ще взаимодейства с костите, меката тъкан и мускулите. През 1981 г. използвах компютър, за да правя проучванията си. 30 години по-късно, покрай Кристофър, наблюдавах как всичко това все още се прави на ръка! Не съм IT специалист, но разбирам приложението на технологиите. Защо не използваме нещо, което аз използвах преди 30 години...“, спомня си Алън.

ProsFit прохожда в София. Шотландците Хътчинсън напускат Женева и пристигат в България, която днес наричат „нашата страна“, след бързо влюбване, резултат от две ваканции у нас. „Дойдохме тук, защото намерихме позитивна среда, страхотни хора, които се присъединиха, когато Кристофър и аз стартирахме компанията. Не бихме намерили толкова отдадени хора на нито едно от местата, на които съм работил. Ние сме почти българи,“ казва Алън.

Фирмата стартира дейност през лятото на 2013 г. с екип от трима. Функционалният дизайн на софтуера (PandoFit) е създаден от Кристофър. Техническото изпълнение е в резултат на партньорство с българска компания. Кристофър създава първия модел на индивидуални протезни гилзи



Алѐн Хѝтчинсѝн (първият прав вляво) и синѝт му Кристофѝр (седнал пред него) с екипа, създад протезата

Алѐн и Кристофѝр Хѝтчинсѝн основават компанията ProsFit през 2013 г. в България. Фирмата създава софтуер (PandoFit), специализиран в производството на индивидуални протезни гилзи (definitive prosthetic sockets). Гилза е тази част от протезата, която има пряк контакт с човешкото тяло, изработва се по индивидуална мярка, като се взимат предвид всички особености на пациента с ампутация на голем крайник.

и Сирия. След това продължихме с по-големи проекти в Индия, още клиенти от Сирия и Мадагаскар. Част от това, което се опитваме да направим, е да настроим бизнеса към ценова структура, която ни позволява да обслужваме и развиващите се пазари“, пояснява съоснователят на фирмата.

За моя изненада той посочва като основни конкуренти собствените им клиенти. Това са хиляди клиники, една от които в България. Те правят протези, но по начин, по-близък до традиционния. Например предлагат гилза, която изисква предварителна настройка, за да се ползва всекидневно. Предимството на ProsFit е, че е „единствената компания в света, която предлага напълно дигитални решения за изработване на протезни гилзи, които пациентът взима, слага и носи в ежедневието си“. „Имаме възможност да увеличим ефективността на производството с до 5 пъти, което означава, че подобряваме работата на клиниките многократно“, пояснява Петър Стефанов от екипа на компанията.

Промяната идва и със създаването на нов тип специалисти, които да работят изцяло дигитално. Фирмата изпитва технологията си в партньорство с Техническият университет в София. Скоро студенти от Израел ще започнат обучението си като бакалаври, прилагайки иновативния софтуер. Хѝтчинсѝн възнамерява да навлезе и в областта на „образователния туризъм“ – да открие обучителен център в страната ни, в който да учат чуждестранни лекари. „Това само по себе си ще положи основи на промяната. Нека бъдем откровени - преди 5 години аз самият не знаех нищо за протезите. Така че по-скоро търсим хора с потенциал. Петър не знаеше нищо и научи всичко. Същото е и с екипа ни - не търсим експерти, а хора с правилното отношение“, пояснява Алѐн.

ProsFit е типичен пример за стартираща компания. Първоначално семейството влага собствен капитал, помощ от приятели. Набират средства и от бизнес ангели - инвеститори от Австралия, България, САЩ, Швейцария, ОАЕ, Великобритания.

Хѝтчинсѝн са шотландци и независимостта им отива. Затова и не се страхуват да поемат риска да пойдат в напълно непознат бизнес и държава. „Нашето най-голямо предизвикателство е управлението на промяната - представете си дните, в които хората са правили презентации на ръка и някой е дошъл и им е казал - използвайте PowerPoint. Колко човека са започнали да го ползват веднага? Нашата основна цел е да направим софтуера глобален. Аз съм в бизнеса от 30 години и съм се научил, че е важно всичко да се опростява“, завършва Алѐн.

(definitive prosthetic sockets) за себе си през април 2014 г., а през лятото още петима клиенти прохождат пробно с новите гилзи. Алѐн твърди, че ProsFit е единствената компания в света, която сертифицира гилзата като медицинско изделие. Затова правят пълно клинично изследване през 2015 г. През 2016 г. продуктът е на пазара.

Оказва се, че диабетът, съдовите заболявания, пътни инциденти и трудови злополуки все още водят по брой причинени ампутации пред военните конфликти. Според статистиката в САЩ, на ден по 507 човека се нуждаят от протези и основната причина са усложненията от диабет. Диабет тип 2 е номер едно причина за ампутации по света. На второ място са инциденти - трудови злополуки и автомобилни катастрофи; и едва на трета позиция - военните конфликти. Алѐн разказва, че днес има 10 милиона хора с ампутирани крайници, а до 2050 г. се очаква, че ще достигнат 25 милиона.

Алѐн се стреми да бъде gamechanger, който да оптимизира процесите и да облекчи пациентите. „Ние сме търговска компания, но търсим социално въздействие! Миналата година бе изчислено, че в развития свят има недостиг от 30% на професионалисти, които ръчно да изработват протези, а се очаква да достигне 60%. Индустрията ще се сригне! Затова решихме да започнем партньорство с Handicap International, като работим с пациенти от Мадагаскар, Того

ПОТРЕБИТЕЛИТЕ
МОЖЕ НИКОГА
ДА НЕ НАУЧАТ
КОЙ ВСЪЩНОСТ
Е СЪЗДАЛ
ПРЕДСТАВАТА ИМ
ЗА ПРОДУКТА



ДИЗАЙНЪТ ГОВОРИ

автор: **Татяна Явашева**

Всичко около нас е дизайн. Дизайнът продава и графичният дизайн е световна индустрия... Но как най-разбираемо да представим онова, което зад кадър правят всички тези професионалисти, ангажирани с „най-тънката“ част на продукта, дето ни шепне „Вземи ме“. Един казва: „Правя нещата приятни и лесни за ползване“. Друг обяснява: „Създавам обра-

зи“. Опаковката е първият контакт с продукта, тя продава, а очите купуват. И уж има някакви правила, но всеки дизайнер сам създава своите правила и своя стил.

Комуникация

Динамиката на развитие на технологиите променя с почти същата бързина и вкусовете. Затова подходът може да е



такъв – дизайнерът постоянно да поставя под въпрос собствените си предположения за това как трябва да се създаде определен продукт. Графичният дизайн е и комуникация – първо между дизайнера и възложителя, а после между продукта и потребителя. Ето защо подходът може и да е друг: Хората винаги мислят и действат, водени от емоции, настроения и убеждения, затова дизайнерът е добре да разбере техните нужди и чувства и да направи взаимодействието им с даден продукт приятно и запомнящо се. Мисленето се променя, а с него и формите, чрез които го изразяваме. Това поставя нови художествени задачи на дизайнера.

В сянка

Добрият графичен дизайнер създава преживявания и

образи, с които се идентифицира самият продукт. Добрата „опакровка“ става част от съдържанието. „В графичния дизайн работата ти те препоръчва. Ако си добър, от уста на уста се разпространява слухът за теб и поръчките идват. Клиентите ти те препоръчват на други клиенти и така ти пораста работата“ - ще чуем и такова признание. Най-често обаче добрият дизайнер остава в сянката на онова, което е създал, защото хората помнят оригиналните символи, знаци и образи, помнят и търсят продукта. Потребителите може никога да не научат кой всъщност е създал представата им за продукта.

Представяме двама графични дизайнери, които споделят опит и виждания.



Георги Балинов е собственик и творчески директор на дигитална агенция HYPE. Той е дизайнер с над 12 години опит в сферата на графичния дизайн и потребителския интерфейс, като някои от продуктите, над които е работил, се ползват от милиони потребители по света. Освен професионалната си кариера като дизайнер има и богат предприемачески опит. От тази учебна година е преподавател в СофтУни, където провежда едни от малкото обучения и лекции, свързани с UI и UX дизайн у нас. Повеќе за него и работата му на agencyhype.com и balinov.com.

Георги Балинов:

Опаковката продава, но не бива да подвежда

Г-н Балинов, коя е онази пазарна сила, която дава все по-голяма значимост на графичния дизайн?

- Той дава възможност на един бизнес да се открои сред своите конкуренти чрез професионална визия. Добрият дизайн привлича хората на подсъзнателно ниво и насочва предпочитанията им към продуктите и услугите, които те възприемат като красиви и приятни. Въпреки това множество фирми в световен мащаб пренебрегват своята визия.

- Работата на графичния дизайнер в едно изречение...

- Визуално решение на различни проблеми.

- Какво включва работата ви?

- Измислям как да представя конкретни идеи по добър визуален начин. Създавам дизайн и визия за дигитални продукти - уебсайтове и мобилни приложения, както и фирмени идентичности - дизайн на лого и брендиране на дигитални продукти или печатни изделия.

- Тази професия твърде динамично се развива. Как я учите, как поддържате изпреварващо темпо?

- По-лесната част е чрез редовното следене на новостите и тенденциите в бранша. По-трудната, но ценна и интересна част за мен, е постоянното изследване на нови креативни дисциплини и територии. Черпя вдъхновение от фотография, видео съдържание и филми, рисуване и улично изкуство.

- Професията ви изисква креативност, но докъде клиентите ви дават свобода?

- Работата на дизайнера е да измисля креативни решения на проблеми, но за жалост много хора смятат, че дизайнерът само „оцветява“. Разумните и съобразителни клиенти дават най-голяма свобода - те споделят своите проблеми и предлагат идеи за решаването им, но до голяма степен разчитат на дизайнера в ролята му на професионалист. Основно допринасят чрез насоки, които черпят от опита си в конкретната индустрия, но не и

с конкретни идеи за изпълнението на финалния дизайн. Неразумните клиенти не се съобразяват с мнението на експерта и искат просто някой да „нарисува“ идеята им по начин, който да се хареса на тях, без да се съобразят с предпочитанията на своите потребители. В HYPE се срещаме и работим с все по-информирани клиенти, с добър вкус и визуална култура. Проектите, с които се гордеем най-много, винаги са реализирани с помощта на адекватни и добре запознати клиенти.

- Какво трябва графичният дизайнер да съобрази в своята работа с възложителите, за да останат те доволни?

- За мен едно от основните умения на професионалния дизайнер при работа с клиенти е умелото водене на незапознати хора в креативния процес. Колкото повече информация за моята работа успея да споделя с клиента по разбираем за него начин, толкова по-успешен е и крайният резултат. Винаги аргументирам всяко едно решение, като търся обратна връзка и алтернативна гледна точка. За мен не съществува нещо като „прекалено много обясняване“ и „излишни подробности“. Всички детайли са важни, защото може да носят ключа към успеха на проекта. Добрият дизайнер трябва да може да извлича от клиента нужната информация за същината на неговия бизнес и индустрия, за да създаде адекватно визуално решение.

- Как стигнахте до създаването на HYPE и в какво е силата на компанията?

- Още от първите ми стъпки в кариерата съм си мечтал да стартирам собствен бизнес, след като натрупам известен опит и знания. Въпреки че създаването на дигиталната агенция HYPE стана спонтанно, сега осъзнавам, че винаги съм работил в тази посока по един или друг начин. Най-голямата сила на компанията ни е в екипа. Креативната работа се върши най-добре в екип от хора с различен опит, насоченост и интереси - така всеки черпи от своята уникална гледна точка и добавя допълнителна стойност към крайния продукт. Ком-

СТАРЯЯ СЕ ДА ИЗСЛЕДВАМ НОВИ ИНСТРУМЕНТИ, ПОХВАТИ И ТЕХНОЛОГИИ, КОИТО ДА ПОДОБРЯТ И ОПТИМИЗИРАТ РАБОТАТА МИ

панията ни е с тесен фокус - работим само с технологични компании и им помагаме да генерират бизнес онлайн. Този тесен фокус ни помага да задържим титлата си на експерти в областта и да носим истинска стойност на клиентите си.

- Коя е най-приятната част от работата ви? Коя ви отнема най-много ресурс?

- Най-приятно е, когато клиентите ни се похвалят с успех, подпомогнат от нашите услуги. Приятно чувство създават и искрените позитивни реакции на хора, които се сблъскват с работата ни за първи път - било то за ново лого или уебсайт. Времето е единственият ресурс, който истински ценя. В личен план усещам, че имам силен фокус към креативното и визуално мислене. Все повече изпитвам трудности с всичко извън творческата работа - например бизнес мислене,

подобрения по организацията на работния процес и т. н. Това ми отнема значително повече време, но когато ръководиш собствен бизнес, се налага често да поемаш няколко различни роли извън своята специалност.

- Вече сте преподавател и в СофтУни. На какво искате да научите онези, които ще посещават вашия курс?

- Когато навлизах в сферата на уеб дизайна преди около 15 години, нямаше толкова достъпни обучителни материали, колкото днес. Трябваше да науча всичко сам, да преодолеем и най-голямата трудност в разбирането на материала. За да реша именно този проблем, в курса за уеб дизайн съм включил най-важни основни знания, събрани през призмата на това какво бих искал да знам в старта на своята кариера. Освен конкретни дизайн умения и практики, споделям и

съвети за работа в екип и с клиенти.

- Опаковката продава, но...

- ...не трябва да подвежда, защото разочарованият клиент много трудно може да се върне. След отварянето на опаковката става важен самият продукт.

- Технологиите изискват постоянна промяна. В такъв случай в какво е успехът на един графичен дизайнер?

- Моят успех се дължи на постоянна адаптация към доказаните и наложени норми, също и на постоянното следене на тенденциите. Старая се да изследвам нови инструменти, похвати и технологии, които да подобрят и оптимизират работата ми. Днес наблюдавам много внимателно развитието на виртуалната реалност и възможностите за дизайн и креативност в едно ново измерение.





Иво Христов работи като графичен дизайнер на музикални продукти от 1989 г. насам. До момента е направил художественото оформление на над 200 албума и е работил с именити български и чуждестранни музиканти, между които: Теодосий Спасов, Милчо Левиев, Иво Папазов, Антоний Дончев, Стоян Янкулов и Елица Тодорова, Лили Иванова, Константин Цеков от ФСБ, Камелия Тодорова, Ангел Заберски, Силвия Кацарова, Теди Кацарова, Ирина Флорин, Графа, Георги Христов, Кирил Маричков, Стефан Вълдобрев, групите Supermax, Nova генерация, Сигнал, Yukeca, Акага, JР3 и много други. Завършил е компютърна графика и интерактивни технологии и става един от основателите на продуцентско-издателската и звукозаписна компания ДЖО - ДИЛЕМА. През 1999 г. основава собствена музикална компания КУКЕР МУЗИКА, чрез която продуцира и издава едни от най-качествените албуми с традиционна и съвременна българска музика: „Панаир“ на Иво Папазов - спечелил голямата награда на BBC, „Хармонии“ на Ева Квартет, „Ултрамарин“ на Теодосий Спасов, „Дом № 13“ на Антоний Дончев.

Иво Христов:

Създавам свой визуален език

Г-н Христов, вие сте графичен дизайнер. Каква професия е това?

- Графичният дизайн е изкуство за комуникация, което проектира идеи и преживявания с визуално и текстово съдържание. Неговата форма може да бъде физическа или виртуална и може да включва изображения, думи или графични форми. Машабът му е от дизайна на един пощенски печат до националната система за пощенски марки, или от дигиталния аватар на една компания до разтегнатото и взаимосвързано цифрово и физическо съдържание на международен вестник. За мен графичният дизайн е работата ми през последните 25 години, моята професия, която ме учи на доверие, креативност и професионализъм.

- Какъв път изминахте, докато откриете своята ниша, своя път?

- Нямам моя ниша или коридор, защото във времето, в което живеем, всички сме свързани по някакъв начин. По-скоро се стремя да създавам нещо като собствен стил, свой визуален език. А пътят, по който вървя, е като всички важни пътища в живота на всеки – стръмен, тесен, еднопосочен. И не е пряк. За мен по-важни са знаците, които оставям след себе си, и има ли някой, на когото те биха помогнали.

- Крие ли рискове желанието да превърнеш хобито си в професия?

- Не бих казал, че има някакви рискове. По-скоро в процеса на работа се е случвало да изпитам известно разочарование, но това е нещо съвсем естествено. В резултат на моя огромен труд и цялостното ми коректно и искрено поведение към всичко около мен през годините, се чувствам удовлетворен и до известна степен щастлив.

- Пред какви предизвикателства е изправен графичният дизайнер днес?

- Според мен едно от предизвикателствата е новата вълна от приложения за дизайн и софтуер. Наблюденията ми показват, че присъствието на любители ентузиаста се увеличава с бързи темпове. Докато някои твърдят, че демократизацията на дизайна е нещо хубаво, давайки стойността на висококачествения графичен дизайн на по-широка аудитория, аз мисля, че тази тенденция намалява професионализма в индустрията, намалява авторитета на графичния дизайнер и намалява уважението на клиентите. Много хора забравят, че инсталираният Photoshop на техния компютър не ги прави дизайнери. Част от работата на аматьорите е технически впе-



чатляваща, но тя е много различна от работата на професионалистите, които създават визуални образи, които не само да изглеждат добре, но и да решават проблеми, да общуват с големи идеи и да разказват една смислена история.

- Докъде се простира вашата свобода като графичен дизайнер и докъде вие давате свобода да се влияе върху облика на дизайна, който вие създавате?

- Повечето от хората, за които работя, познават добре начина ми на работа и с тях върви много леко. С останалите говорим първо за тяхното виждане, след което някои от тях „рискуват“ и ми дават пълна свобода на действие. В процеса на работа изчистваме и финализираме дизайна.

- В интернет може да намерим указания как да подлудим един графичен дизайнер. Кое обаче е това, което вас ви влудява?

- Диалогичността и доверието са едни от основните качества за моята

професия. Това, което не приемам, е липсата им и доста грубото прилагане на българската поговорка „Който плаща, той поръчва музиката“.

- Всеки графичен дизайнер се стреми да е различен. В какво вие сте различен от вашите колеги? В какво е най-голямата трудност на този стремеж?

- Това, което според мен ме прави различен, е опитът ми да създам нещо, надхвърлящо дизайна на обикновени опаковки. Нарича се визуално представяне на музика - не на цялата музика, само на моментна снимка - заснемане, което продължава вечно. Тази моментна снимка може да се превърне в „иконната идентичност“ на един албум. Някои от албумите в световен мащаб дори не съдържат името на изпълнителя на предната страна - доказателство за силата на идентичността, създадена от опаковката на албума.

Трудно е, когато не познаваш музикалните стилове и тяхната характерна визуална естетика.

- Графичен дизайн се преподава, но това, което вие правите, никъде не се изучава...

- Така е, визуалното представяне на музика е свързано с добро познаване и работа с голяма част от графичните техники, включва работа с професионален софтуер за обработка на фотография и графика. И, разбира се, богата музикална култура.

Всичко това заедно го прави трудно за изучаване.

- Можете ли да дадете един бърз урок за графичния дизайн, свързан с музиката?

- Със сигурност не бих могъл да дам бърз урок, защото любовта към музиката се създава дълго и бавно. Същото важи и за възпитаването и изграждането на естетическия вкус.

- Получи се добър урок и неговото прилагане е много важно. Каква обаче е вашата мерна единица за успех?

- Комбинация от страст, увереност и оптимизъм.



СТРЕМЕЖЪТ МИ Е ДА НАДХВЪРЛЯ ДИЗАЙНА НА ОБИКНОВЕНАТА ОПАКОВКА. ПРАВЯ МОМЕНТНА СНИМКА, КОЯТО МОЖЕ ДА СЕ ПРЕВЪРНЕ В "ИКОННАТА ИДЕНТИЧНОСТ" НА ЕДИН МУЗИКАЛЕН АЛБУМ



„РОЯЛ ГАРДЪН“

НОВОТО ИМОТНО БИЖУ НА ПЛОВДИВ

74

ИМОТИ

Качествено строителство, добра локация, уредена инфраструктура, удобен транспорт и комуникация – това са ключовите фактори при взимането на решение за покупка на жилище през последната година.

Устойчив ръст в сектора на недвижими имоти през 2017 г. се наблюдава както поради задържането на по-ниски нива на лихвените проценти в ипотечното кредитиране, така и на база все по-лошите условия при банковите депозити. Проучванията на пазара сочат още, че до края на годината търсенето на недвижими имоти от по-висок клас ще нарасне с около 10%, а към момента завършените проекти са крайно недостатъчни. Това създава подходяща среда и активизира строителния сектор. Тенденцията се отнася не само за София, но за и Пловдив, където строителните предприемачи все по-често се ориентират към тихи локации, с новоизградена инфраструктура, удобни транспортни и комуникационни връзки.

Такъв е именно квартал „Отдых и култура“, който е позициониран до Гребната база и Мол Пловдив, който в последните години се очертава като един от най-предпочитаните райони на града. Точно тук водещата инвестиционна компания в сферата на недвижимите имоти „Галакси Инвестмънт Груп“ започва строителството на модерен жилищен парк от затворен тип. Новоизграждащият се обект „Роял Гардън“ е изключително атрактивен и предпочитан за живеене, тъй като на пешеходно разстояние от него се намират детски градина, училища, хипермаркети, множество ресторанти, винени барове и кафенета.

„С „Роял Гардън“ сме си поставили за цел да удовлетворим търсенето на просторни жилища, където комфортът на обитаване е изведен като приоритет. Вярвам, че проектът



ще компенсира отчасти недостига на качествени имоти в Пловдив. „Роял Гардън“ е проект, с който ще надхвърлим очакванията на нашите клиенти и ще създадем ново усещане за живот в градска среда“, коментира управителят на „Галакси Инвестмънт Груп“ Константин Бояджиев.




ТИ СИ НАЧАЛОТО. НИЕ СМЕ ПЪТЯТ.

DHL Express – Excellence. Simply delivered.



DHL
EXCELLENCE. SIMPLY DELIVERED.

Намерете ни:
на www.mydhl.dhl.com
в избрани търговски
комплекси Shell
в офиси на EMS/Bulpost
на 070017700
 DHL Express Bulgaria



ОПТИМИСТИЧНА ТЕОРИЯ ЗА БЪЛГАРИЯ КАТО ТЕХНОЛОГИЧЕН ХЪБ



автор: **Милен Великов**

ТРЕНД 76

Само преди месеци служебният министър на икономиката отправяше сигнали за превръщането на България в дигитален хъб. Имаме ли наистина този потенциал и какво е необходимо, за да се реализира подобен замисъл? Ако питате HR специалистите, отговорът е ясен - достатъчно количество качествена работна сила, адекватно образование, предприемачески подход и ангажиран мениджмънт.

Ако бях инвеститор, дигиталният ми бизнес щеше да разчита на евтина работна ръка, подготвени млади хора, които владеят поне един чужд език, бърз интернет, ниски данъци, европейска локация. В допълнение - сравнително спокойната бизнес среда, стабилна банкова система и политическа обстановка, административни облекчения. Пропускам ли нещо? Кое е водещото обаче – наличие на хора или инвестиции и визия за бизнес? А кое колело на велосипеда е по-важно – предното или задното...

Според доклад на агенция CBN Pannoff, Stoytcheff & Co 1053 нови софтуерни фирми са се появили за последните 3 години. Участваме и развиваме ли иновативни решения и технологични идеи или просто си „цъкаме“? Допускам, че има съзнателна PR кампания относно ролята ни в технологичното развитие, но дали тя се изчерпва само с бързия ни интернет, няколкото събития с фокус тенденциите в IT, една българска IT компания, продадена за над четвърт милиард долара, и София Тех Парк, който продължава да търси своето място под слънцето.

Нека опитаме да открием условията, които биха спо-

собствали за превръщането ни в зона за ускорено технологично развитие.

#1 – Евтина работна ръка. Основният фиксиран разход в този бранш са възнагражденията. Заплатите в IT бранша са традиционно по-високи в сравнение с останалите сектори в България, като се шири мнението, че едва ли не доближават средното възнаграждение в Централна Европа. По неофициална информация от сектора най-добрите ни специалисти са заплатени на нива, доближаващи по-високите стандарти на Полша и Чехия. Въпреки това все още имаме преднина и сме „по-евтини“, въпросът е докога.

#2 – Богата езикова подготовка и желание за развитие у младите хора в България. Познавам мнозина, които направиха рязък завой в своята кариера и предефинираха своя професионален фокус, за да се развият като IT специалисти. Благодарение на все повече вътрешни академии, целенасочени ентузиастични се учат да програмират, създават дигитални приложения, надграждат изкуствен интелект, работят със структурирани и неструктурирани данни, алгоритми и предвиждания. Потенциалът на работната сила в България е огромен поради факта, че хората в по-голямата си част са гъвкави, когато са водени от вътрешните си мотиви на лично благополучие, те са готови да създават услуга и да се развиват в бранш, който продължава да расте с двуцифрени ръстове.

#3 – Каквото ни трябва, ще си го внесем. Поради недостига на определени специалисти все по-често ще отправяме поглед към служители с гражданство, различно от българското, ще ставаме достатъчно отворени към този



050211 10KV X7000 43um

: ЩЕ ДОЙДЕ МОМЕНТ, КОГАТО БЕЗ
: НАНОТЕХНОЛОГИИТЕ НЯМА ДА МОЖЕ ДА СЕ
: ПРАВЯТ ВЪРХОВИ РАЗРАБОТКИ, НО МАЛЦИНА В
: НАШАТА СТРАНА СИ ДАВАТ СМЕТКА ЗА ТОВА

НАНОТЕХНОЛОГИИТЕ МИСИЯ ВЪЗМОЖНА

автор: **Татяна Явашева**

Кое е толкова малко, че да не може да го видите, но е достатъчно умно, за да управлява вашия iPad или да спре развитието на раково образуване в човешкия организъм? Нанотехнологиите, разбира се. Един нанометър е една милионна от милиметъра, един нанометър се отнася към размера на една ябълка така, както една ябълка към Земята. А как България се отнася към нанотехнологиите? Почти както една ябълка към Земята...

Недооценените възможности

Винаги има по-лесен и по-труден път. България избра трудния път за развитие на нанотехнологиите. Сега в страната има няколко фирми, които правят нещо в тази сфера, даже някои правят завидно добри неща, но не благодарение на държавата, а въпреки нея. Политическите „ха напред-ха назад“ се оказаха спирачка в един устрем, който можеше да доведе до системни резултати. Но можеше и да не доведе до нищо особено, ако енергията не беше насочена в правилната посока. Ще припомним, че през 2009 г. правителството на Сергей Станишев създаде държавното дружество Български нанотехнологичен център с първоначален капитал от 50 млн. лв., заделен от фискалния излишък. Партньор се предвиждаше да е IBM - световен лидер в индустриалните нанотехнологични изследвания и микроелектрониката, който разполага с над 10 хил. патента. Но потенциалът не бе оценен от следващото правителство и бяха стопирани намеренията за развитие на високите технологии с подкрепата на държавата.

Световен лидер

В края на миналата година „Демакс-Холограми“ ста-

на победител в конкурса за най-добри проекти, организиран от Международната асоциация на производителите на холограми. Разработката „Египетска фантазия“ с нанооптичен дифракционен елемент донесе на българската компания две престижни отличия – за иновация в холографската технология и за най-оригинален проект. „Демакс-Холограми“ е компания, която разработва и прилага оптични технологии за защита на документи, ценни книги, търговски марки, авторски права. Тези продукти са плод на 25-годишна работа стъпка по стъпка. Голяма част от екипа е работил в БАН. Предисторията на компанията звучи някак познато за България.

Начало

Валентин Моновски и неговата съпруга Иванка Моновска разработват проект за производството на защитни оптични елементи. Никоя банка не го финансира и това кара двамата да мислят за емигриране. Но... един ден Валентин Моновски се запознава със собственика на полиграфическа група „Демакс“ и му споделя идеята. Петър Кънев вижда в нея голям потенциал за производство на холографски продукти за защита и се ангажира да подкрепи проекта. Така се създава „Демакс-Холограми“. Голямата част от технологиите, които прилагат, са тяхна собствена разработка – например собствен метод за електроннолъчева литографска технология за запис на холограми – Лидограм. Всичко това става благодарение на фундаментални познания в сферата на оптичните технологии, придобити най-вече в Русия. Изпълнителният директор на компанията Валентин Моновски е инженер-физик оптик изследовател, получил образованието си в Института по точна механика и оптика в Санкт Петербург и е работил по проект за нанооптични

елементи с един от основателите на нанооптиката в Русия.

Наука и практика

По цял свят връзката между науката и производството е сложна. Големите държави имат възможност да финансират научни изследвания, които често изглеждат самоцелни. Но това се прави заради обучението, а не с цел постигане на конкретни пазарни резултати. Сериозното развитие на нови технологии и продукти става във фирми, които може да заделят достатъчно голям ресурс за подобни разработки, уверява Валентин Моновски. Според него искаме ли да развиваме нанотехнологиите в България, трябва да сме наясно как да организираме целия процес. Университетите дават определени най-общи знания, но конкретното познание и практическите умения се усвояват в реалното производство. „Всички се чудят как сме успели да създадем екипа и да го задържим, но условията на работа – оборудване и сравнимо заплащане, при нас не са по-зле откъдето и да било по света. Имахме благодарумието да реинвестираме в нови изследвания и разработки. Най-големият проблем е търговската част. Продуктите ни се оценяват високо, но кажем ли, че се произвеждат в България, става сложно, защото страната е с реноме на добри фалшификатори, а не на хора, които произвеждат средства срещу фалшифициране“, разказва изпълнителният директор на „Демакс-Холограми“.

Има ли рецепта

Всичко е въпрос на постоянство и няма точна рецепта как България да стане фактор в нанотехнологиите. Държавата засега дава нищожни средства за изследвания в областта на нанотехнологиите. „Демакс-Холограми“ успява вследствие на дългогодишна усърдна работа, минава през разочарования и успехи. Научният екип, който се занимава с изследвания, разработки на материали, продукти, технологии, математически модели, софтуер, се състои от 26-има души с високо образование. Сред тях са доктори на науките и професори. Най-важното обаче при всяко производство е продажбата. Новите продукти намират реализация след 3 до 6 години, а финансирането им в „Демакс-Холограми“ става чрез други популярни продукти. Има кандидати, готови да купят компанията. Те обаче си мислят, че цената ѝ е ниска. Обикновено условието е бизнесът да бъде пренесен на Запад, което е неприемливо за екипа. За съвместна работа обаче все още никой не е предложил привлекателни условия.

Сериозната спънка в развитието на нанотехнологиите е липсата на достатъчно подготвени кадри в различ-

ни сфери, които да направят добър екип. България има потенциал и залогът е, че това са високи технологии, където нормата на печалба е висока. Но основният проблем все опира до човешките ресурси – трябва някой да събере екипите и добре да ги управлява. След като в България има световно призната фирма в сферата на нанотехнологиите, защо и други да нямат подобни високи постижения, казва още Валентин Моновски.

Скептицизъм

В България няма инфраструктура, чрез която да се правят нанотехнологии, тъй като те изискват специални условия. За да се развият добре в една страна, е нужна добра комбинация от много фактори. Трябва някой да ги разбира, друг да ги преподава, трети да възпитава хората да се държат правилно в технологична среда, за да не я разрушават с поведението си, някой трябва да измисли продуктите, друг трябва да намери пазарите и съответните клиенти, обяснява Владимир Ставров, основател и управител на „АМГ технолоджи“.

И споделя още: В моя личен опит с високи технологии на 14-ата година излязохте на нула, на 17-ата се боря трети и четвърти наш продукт да излезе на пазара. Не са много тези, които са готови да посветят толкова много усилия на подобна кауза. Още по-малко са хората, които са готови да изминат пътя от развойната задача или прототипа до производството. Трябва цялата верига на стойността да е добре навързана, за да се получи и пазарен успех. Без финансов ресурс не може, но само той също не стига. Ако някой прави изследвания и открива нови неща, това е наука. Според дефиницията на Университета в Принстън само практическото прилагане на научни резултати може да се нарича технология. Теоретична технология не съществува, напомня Владимир Ставров, който до 1994 г. е работил в Завода за интегрални схеми към „Микроелектроника“- Ботевград.

РАЗВИТИЕТО НА НАНОТЕХНОЛОГИИТЕ В БЪЛГАРИЯ

Силни страни

- + Перспективно направление с висока добавена стойност
- + Наличие на научен потенциал
- + Наличие на специалисти, които имат знания и ноу-хау в областта
- + Наличие на работна ръка с опит в микроелектрониката
- + Има няколко български компании с високи постижения в сферата на нанотехнологиите

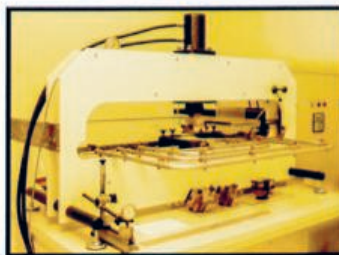
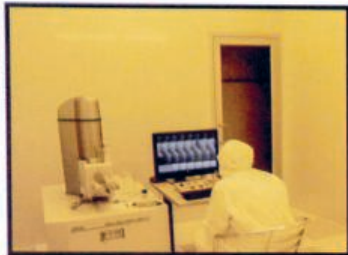
Слаби страни

- Държавата се държи като мащеха и не оказва подкрепа
- Липса на финансиране за подобни проекти
- Липсва инфраструктура за развитие на нанотехнологиите в страната
- Липса на консултанти

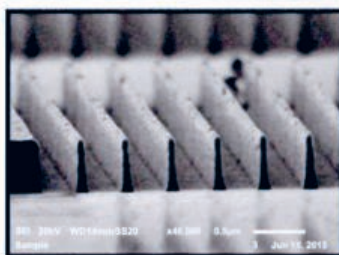
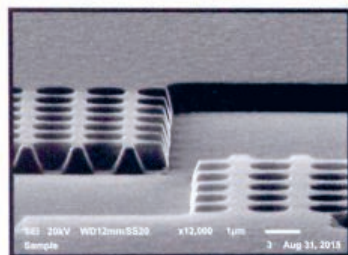
Пътят до производството

Да направиш нанодиамант със случайни характеристики, все още не е технология, тъй като процесът е неуправляем. Технологията е управляем процес, обяснява Владимир Ставров. „АМГ технолоджи“ съвместно с Централната лаборатория по слънчева енергия на БАН разработват нанотехнология, която ще се използва в следващото поколение сензори. Учените от БАН са създали слоеве, които могат да бъдат интегрирани в сензорите. За да стане това, до момента са направени над 1000 експеримента, но пътят до пускането им в производство все още е много дълъг. Имена в световната наука вече са оценили високо потенциала на разработката. Но от появата на стойностен резултат до практическото

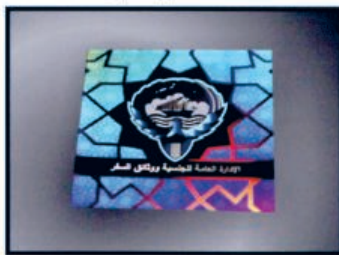
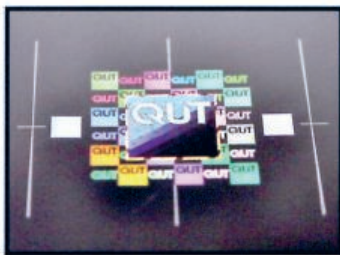
E-LIDOGRAM - БЪЛГАРСКАТА НАНОТЕХНОЛОГИЯ



Електронно-лъчева литография



Електронно-микроскопски снимки на оптични наноструктури



Снимки на нанооптични и холографски защитни елементи

му приложение обикновено минават 10 години. Успява този, който съумее да мине този период или просто да го скъси.

„Всеки сам трябва да си даде отговор дали може и дали си струва да се занимава с нанотехнологии. При нас се получи като естествено продължение на предишната ни работа в бившата държавна фирма „Микроелектроника“ – Ботевград, където се занимавахме с производството на интегрални схеми - разказва Владимир Ставров. - Във високите технологии работят високо дисциплинирани хора, които стриктно изпълняват вече направени технологии и не импровизират. Нашият процес, който сега изпълняваме, включва над 500 стъпки. Там импровизацията е недопустима“.

„АМГ технолоджи“ използва изцяло собствени разработки, като в общи проекти интегрира и знание на български учени, но основно работи в чужди партньорства. Сами са създали и пуснали в действие т.нар. бяла стая, без която микро и нанотехнологии не могат да се правят. А сега изграждат второ подобно съоръжение.

Предимства и посока

Ще дойде момент, когато без нанотехнологиите няма да може да се произвежда нищо ново. Много от традиционните производства ще се правят по старите методи – например хлябът, но не и новите разработки. Смартфон без нанотехнологии няма как да се направи. Как ще конкурираш големите световни производители, освен чрез някоя умна хитрина, която и да е полезна, уверява Владимир Ставров. Нанотехнологиите няма да са задължителни, но икономическата принуда ще ги направи задължителни. Те осигуряват множество предимства. Когато се съпоставят два подхода, огромен е шансът нанотехнологичният да се окаже победител заради по-ниска цена, по-добри параметри, по-ниска консумация на енергия, по-масово производство, по-малко замърсяване на околната среда.

По света нанотехнологиите ще продължат бурно да се развиват. С наше или без наше участие. По-добре обаче и ние да сме на тази високотехнологична писта, развивайки добра скорост.

ЕДНО КЪМ ЕДНО



*Валентин
Моновски,
изпълнителен
директор
на „Демакс-
Холограми“:*

Нанотехнологиите може да имат добри перспективи за развитие в България, но основният критерий в тези усилия трябва да е дали бихме могли да осигурим добър пазар на разработките. „Демакс Холограми“ е в състояние да построи супер процесор, но кой ще го купи?! Имаме разработки и в сферата на най-съвременните батерии. Но от идеята до създаването на работещ прототип стои огромен труд. Имаме разработки и за специфични екрани, приложими например в мобилните телефони. Но за да се стигне до масово производство са нужни милиарди долари инвестиции. Трябва и гаранция, че пазарът ще е отворен за тях. Това, че е направено хубаво изделие, съвсем не означава, че то ще бъде продадено.



Разработката „Египетска фантазия“ донесе световно признание на „Демакс-Холограми“



Обичаен начин на работа в т. нар. бяла стая

*Владимир
Ставров,
съсобственик
на „АМГ
технологжи“:*



Във войната за висока функционалност на ниска цена, на малко място и с малко енергия няма друга технология освен нанотехнологиите, която да го постига. Нанотехнологиите обаче не биха могли да се развият силно, ако това не е цел, която и държавата силно да подкрепя. В този сложен процес първата фаза е изследването и откритието. В страната има редица примери за добри постижения. В следващата фаза се разработват продукти и съчинската технология, които да влязат в производство, но точно с тази част не се справяме добре. Третата фаза е самото производство - за нея има най-много добри примери в страната. Например наличието на хора, обучени да правят микротехнологии, е добра предпоставка да бъдат успешно развивани и нанотехнологиите. Ако се цели висока икономическа ефективност, всичко трябва да се направи тук отначало докрай. Добър бизнес може да се направи и с купени технологии, но далеч по-успешно е, когато може да бъде контролирана цялата верига на стойността.

Луксозна грижа за кожата и пречистване на водите

В областта на нанотехнологиите от 10 години насам работи и проф. д-р Яна Топалова, преподавател в Биологическия факултет на СУ „Св. Климент Охридски“. Основен неин фокус са проблемите на биологичния контрол и управлението на водопречистването. Новост е ускоряването и регулирането на детоксикационните процеси на води, седименти и утайки чрез използването на нанодиаменти. На базата на 35-годишен опит в областта на управляемата детоксикация тя и екипът ѝ трансферират уменията си да стимулират детоксикацията към създаването на специализирани препарати за кожна грижа. Проф. Топалова е съуправител на стартиращата компания НаноБиоРем ООД, създадена по програмите за иновации и конкурентоспособност. Фирмата разработва специфичен препарат

ще засилят способността ѝ за детоксикация и за самовъзстановяване. Всички продукти ще са създадени на научна основа. Екипът се насочва към персонализираната медицина и козметика, която е нова ниша, с големи перспективи в световен мащаб. Виждат голям пазарен потенциал за техните продукти за луксозна грижа на достъпни цени, които ще са направени в България.

Проф. Топалова работи също по използването на нанотехнологиите за пречистване и детоксикация на силно замърсени води. Малките количества вредни елементи във водата – например хормони и пестициди, които трудно се отделят от водата, може да бъдат отстранени чрез нанотехнологии, уверява тя. Нанотехнологиите имат огромен



Студентите от магистърските програми „Екологична биотехнология“ и „Биобизнес“ учат как нанотехнологиите се използват при пречистването на води

за решаване на критични кожни проблеми с включени нанодиаменти, същевременно тя показва на студентите от Биологическия факултет на СУ как се създава и развива компания на базата на иновации в нанобиотехнологиите, как се култивират предприемаческите умения. Заедно с проф. д-р Павлина Долашка, един от водещите специалисти в областта на органичната химия и протеомиката, и д-р Радина Денкова, именит дерматолог, са партньори в проекта за създаването на лечебен продукт с нанодиаменти и активни протеини, изолирани от слюзта на охлюв. Този препарат ще е средство за поддръжка и бързо възстановяване на кожата. Нанодиаментите ще подпомагат ценните вещества да проникват по-лесно в дълбочина на кожата,

потенциал в медицината, екологията, хранително-вкусовата промишленост и в много други направления, използват се за създаването на нови материали. развитието на нанотехнологиите и тяхното приложение е свързано със сериозни инвестиции. Инвестицията в наука е важна. Ако не се създадат условия младите хора да се включат в този процес, ще сме на опашката на събитията и на технологичното развитие, смята проф. Топалова. Екип, от който и тя е част, е разработил проект за Център по компетентност за развитие и приложение на нанотехнологиите в областта на чистите технологии. Плановите са центърът да се насочи към решаването на критични екологични проблеми и подпомагане на кръговата икономика.

ИГРАТА на УЧЕНИЯ

ВМЕСТО ПО ОТЪПКАНИЯ ПЪТ,
КОЙТО ВОДИ НАГОРЕ В НАУКАТА,
ДОКТОРЪТ ПО МОЛЕКУЛЯРНА
И КЛЕТЪЧНА БИОЛОГИЯ БОРИС
КИРОВ ИЗБРА ДА ПРОПРАВИ
СВОЯ ПЪТЕКА

автор: **Татяна Явашева**

Има хора, които обичат големите предизвикателства и смелите решения и със сигурност д-р инж. Борис Киров е от тях. Той е учил на Запад и там е започнал научната си кариера, но преди четири години взел решение да се върне в България и го осъществил. Сега е главен асистент в Техническият университет в София и е експерт в Лабораторията по биоинформатика „БиоИнфоТех“ в „София Тех Парк“.

Напред-назад

Борис Киров е завършил биотехнологии в СУ. Печели стипендия за магистратура и заминава във Великобритания да следва биомедицинско инженерство. След това започва работа в БАН, но само 4 месеца по-късно е поканен като научен изследовател в Швейцария. Там е за кратко. Отива във Франция, където пет години работи върху своята докторантура по молекулярна и клетъчна биология. Междувременно става треньор на отбора Evry iGEM 2012. Когато се завръща, пренася този опит тук и създава Българския отбор по синтетична биология. Миналата година студентите участваха за първи път в световното състезание iGEM, където завоюваха бронзов медал. Тази година също се включват с разработка за подобряване на еволюционната способност на бактериите. Надпреварата е в Бостън от 9 до 13 ноември.

Далеч от коловоза

Кризата е и възможност – така д-р Борис Киров обяснява защо при обещаваща научна кариера в чужбина е избрал пътя към София: „На Запад институцията стои зад теб с целия си респект и с доверието, което тя създава, така с по-голяма лекота получаваш финансиране. Там има проправени дълбоки коловози, които обаче не са твоите. Тук коловози няма, и образно казано, върви се през полето, но в посока, която сам избереш. Тук има степени

на свобода, които другаде ги няма. Да успяваме на Запад не е нашата „игра“. Ние сами трябва да си я направим“. „Неразораната целина“ със своите възможности го предизвиква да излезе отвъд познатата зона на комфорт.

Млади таланти

След три години работа като преподавател в България Борис Киров установил, че българските студенти трудно може да бъдат заплени и вдъхновени от теоретичната страна на познанието. На Запад има малцинство, което е привлечено от теоретичната наука, а българското малцинство с подобна нагласа напуска страната, защото тук не вижда никаква перспектива за развитието си в такава област. Според д-р Киров „София Тех Парк“ може да се превърне в център за генериране на младежки иновативни идеи и създаване на технологични предприятия и той вече работи в тази насока. Дадеш ли свобода и възможности на младите хора, те са в състояние да направят чудеса, вярва той. В лабораторията „БиоИнфоТех“ идват студенти и той става техен наставник. Сега разработват продукти в областта на метагеномния анализ, едни са фокусирани върху създаването на бързи имунологични тестове, а други - върху нови биотехнологични методи за намаляване на въглеродния диоксид в атмосферата. Младите ентузиастични се насочват към научно-приложни разработки, които може веднага да намерят пазарна реализация. Когато бизнесът види, че се реализират перспективни проекти, той вероятно ще започне да инвестира в разработките. Защото технологиите са най-скъпото нещо в съвременния свят.

Прекият път

Д-р Киров има свое виждане за развитието на науката в България. Той е на мнение, че българските учени няма как да догонят своите западни колеги. Това на практика е



невъзможно: „Трябва да се намери пряк път, чрез който да ги изпреварим. Налага се да измислим нещо в стил „Заекът и костенурката“. Иначе нямаме шанс“. България има огромен резерв – българите, които са учили и пробили в чужбина. Тази българска интелектуална мощ за жалост не е в България. Трябва да се мисли как тя да бъде привлечена и да заработи за просперитета на страната.

Къде расте знанието

Ученият споделя очакванията на Бил Гейтс, че скоро организираната форма на висше образование коренно ще се промени. Информацията вече не е концентрирана в университетите и едно висше училище не може да функционира като властова структура по отношение на информацията. Това изправя университетите пред големи изпитания. Ако те не успеят да се реформират, ще станат свидетели на своя залез. Старите западни университети с многовековни традиции трудно ще бъдат убедени, че голямата промяна е тяхната нова мисия. Всъщност висшите училища предоставят услуга, която им се заплаща, и не са институция, която е крайъгълен камък на обществото. Затова всеки университет трябва да има убедителен отговор на въпроса защо го има и да намери свое място в променящата се ситуация, а не да заравя глава в пясъка, казва Борис Киров.

Кой е по-по-най

Като човек, свързан с научното познание, смята, че шансът на българската наука е в това хората сами да усетят, че вече имат остра нужда от нея. Защото ние сме нация на органичния растеж. При нас не сработва нищо, спуснато отгоре. Ние първо трябва да имаме ясен отговор какво е предназначението на нещата и тогава да организираме изпълнението на тяхната функция. Науката дава възможност да се правят големите технологични пробиви. Новите технологии обаче не се ограничават до информационните технологии. „Време е ИТ секторът да осъзнае, че ако другите звена на икономиката не функционират, информационните технологии ще загубят смисъл. Трябва да има кой да произвежда реални неща, а не само виртуални. ИТ секторът не е двигателят на науката и технологиите, той е следствие от тях. Информационните технологии просто заместват мисловната дейност на човека в някоя конкретна сфера. И всичко, което правим систематично всеки ден и може да го опишем като процес, не е трудно да се автоматизира в информационна система“, посочва д-р Киров.

Две приказки, които отново да прочетем внимателно, препоръчва той – „Приказка за неволята“ и „Заекът и костенурката“. Те дават отговор на много въпроси за онова, което може да превърне България в приказна страна. ■

КИТАЙ СКОРО ЩЕ Е ВОДЕЩА ТЕХНОЛОГИЧНА СИЛА

автор: **Александър Александров**

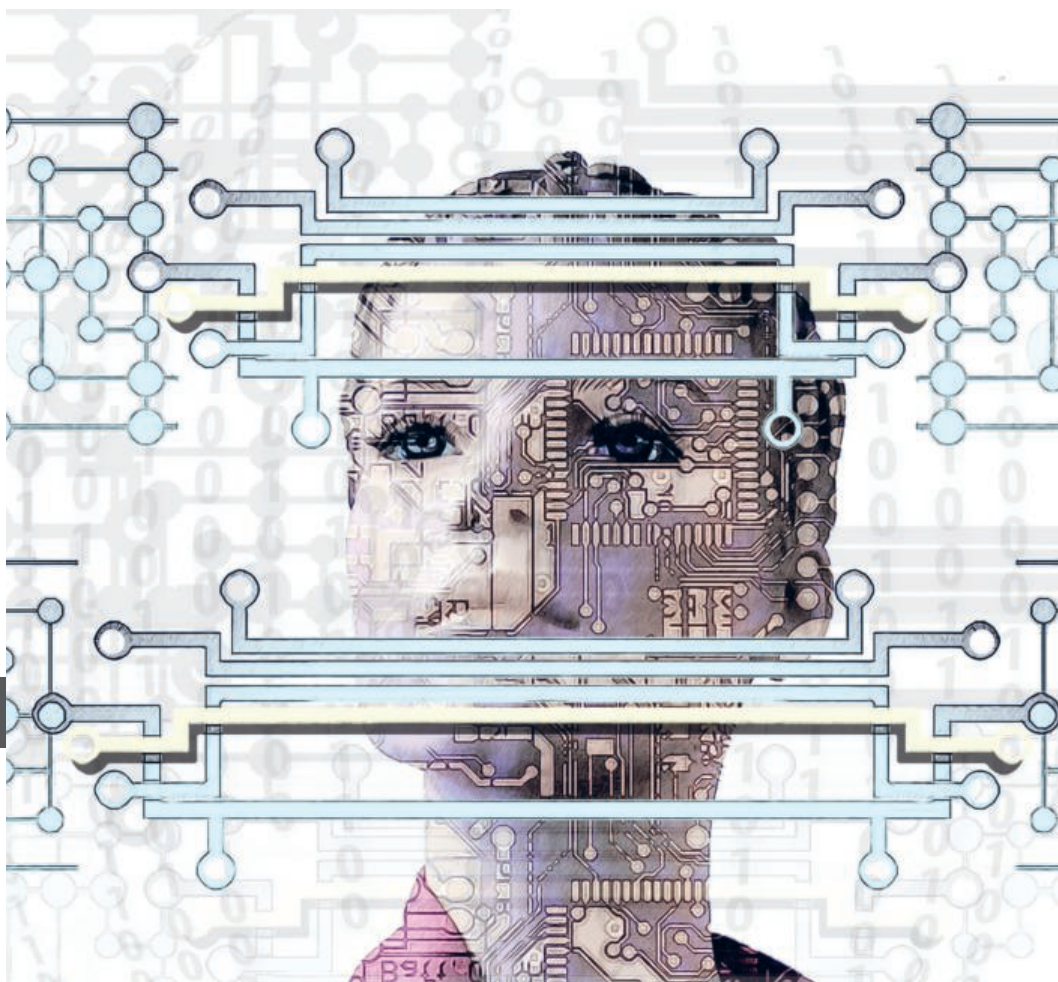
Китай дълги години беше сочен за глобалния крадец на интелектуална собственост и производител на не особено качествени продукти. Дори когато местни технологични корпорации придобиваха знакови активи на американски компании като IBM и Motorola, мнозина виждаха в това изчистване на американския бизнес от дейности с ниска добавена стойност. Alibaba успя да се нареди сред водещите световни онлайн гиганти, но според някои анализатори тя го постигна, копирайки американски платформи като Amazon или PayPal.

заради нея може да пламне и трета световна война. А Китай вече обяви плановете си до 2030 г. да се превърне в световен лидер в тази област. Според Националния план за развитие на изкуствения интелект, одобрен от китайското правителство, до 2020 г. този сектор в страната би трябвало да генерира 22.15 млрд. щ. долара, а пет години по-късно същият показател трябва вече да е достигнал 59.07 млрд. щ. долара. Това ще включва както решения в областта на машинното обучение, така и роботи, „умни“ превозни средства, софтуер и др.

Беше необходимо много време на гиганти като Lenovo и Huawei, както и на по-малки, но перспективни играчи като Xiaomi, за да си спечелят имиджа на иноватори, но днес той е факт и очакванията са все повече китайски технологични корпорации да впечатляват със своите иновативни продукти. Постепенно азиатската страна успя към имиджа на фабриката на света да добави и този на развоен център на света с мащабни инвестиции в някои от най-перспективните области на новите технологии. В следващите редове ще ви запознаем с няколко впечатляващи постижения, които са особено показателни за това, че Китай се превръща в световен технологичен лидер.

Изкуствен интелект

Изкуственият интелект (AI – Artificial Intelligence) според мнозина ще бъде онази технология, която ще донесе следващата голяма обществена промяна, а неотдавна визионерът Илон Мъск дори изказа тревога, че именно



АЗИАТСКАТА СТРАНА ИНВЕСТИРА
УСИЛЕНО В НАЙ-ПЕРСПЕКТИВНИТЕ
НАУЧНИ ОБЛАСТИ - ЕТО 7 ПРИМЕРА

© Baidu



Автономните коли

Китайската Baidu е една от водещите онлайн корпорации в света, а напоследък инвестира във все повече иновативни области. Един от най-интересните ѝ проекти е този за създаване на автономни автомобили, управлявани без шофьор, с които от компанията се надяват да конкурират успешно американски играчи като Google, Uber и Tesla.

Неотдавна Baidu отвори достъпа до своите технологии за производителите на автомобили – ход, с който се надява да се превърне в основната платформа, която те ще използват в бъдеще. Проектът се нарича Apollo и на практика дава в ръцете на автомобилния бранш всичко необходимо, за да изградят собствени „умни“ возила - „облачни“ услуги, софтуерни инструменти, цялостната логика за самоуправление, както и препоръчителни дизайнерски модели.

Прогнозиране на престъпления

Разработването на „умни“ машини от страна като Китай обаче може да доведе до редица нарушения на правата на гражданите и един много показателен пример е намерението на властите в страната да създадат система за прогнозиране на престъпления. Това би трябвало да стане чрез комбинирането на решения за изкуствен интелект, разпоз-

наване на лица и създаване на различни модели на поведение, които в крайна сметка да позволят да се прогнозира кой гражданин ще извърши престъпление и да се информира полицията своевременно за това. Така например, ако някой просто си купи кухненски нож, това не би трябвало да е подозрително, но ако той закупи също голям чувал и лопата, би могъл да попадне в ползрението на органите на реда.

По-малко престъпления - звучи прекрасно? Или пък не ... Онези, които са гледали фантастичната продукция „Специален доклад“ на Стивън Спилбърг, знаят, че такъв сценарий може и да не завърши добре. Още по-малко – ако подобна система е в ръцете на тоталитарно правителство, известно с репресивните методи срещу несъгласните с него.

Ново поколение квантови мрежи

Новата квантова комуникационна мрежа, изградена в китайския град Дзинан, според мнозина има потенциала да промени изцяло криптографията. Базирана на метод, известен като разпространение на квантов ключ (QKD – Quantum Key Distribution), свързан с позицията на фотоните, тя вече беше определена като първата интернет мрежа, неподлежаща на хакерски атаки в света. Очакванията са, ако пилотният проект е успешен, неговият обхват да бъде разширен, достигайки 400 километра.



Най-бързият маглев влак

Технологията за магнитна левитация (т.нар. маглев) се определя като ключова за създаването на по-бързи влакове и други превозни системи от нов тип. Причината е, че намирайки се във въздуха, превозните средства могат да избегнат изцяло триенето с релсите. Популярният проект Hyperloop на Илон Мъск например предвижда влаковите композиции (по-скоро напомнящи на ракети) да се придвижват на магнитна възглавница и едновременно с това – във вакумен тунел, за да избегнат дори триенето с въздуха. По този начин се очаква да бъде създадена наземна транспортна система, сравнима по своята скорост със самолетите.

Китайската корпорация за аерокосмически науки и индустрия CASIC обяви преди месец плановете си да разработи подобрена версия на Hyperloop, която също ще използва вакуумна тръба за придвижване. Целта е тя да постигне впечатляващите 4000 км/час. Все още обаче е рано да прогнозираме дали компанията ще успее да постигне това.

Телепортацията на фотон в Космоса

През отминалото лято китайски учени успяха за първи път да телепортират фотон до сателит, намиращ се в околоземна орбита. Телепортацията на фотони не е новост и е възможна от десетилетия. Тя е свързана с уникалните свойства на фотоните, които обединяват частица и вълна едновременно и, разбира се, няма нищо общо с телепортирането на твърди тела, което все още си остава недостижимо за науката. Досега обаче телепортацията на фотони

се е извършвала на значително по-кратки разстояния от порядъка на десетки километри. Постижението на Китай от преди няколко месеца е именно в огромното разстояние – близо 500 км., на което беше прехвърлена частицата. Това позволява на учените да извършват тестове на перспективни нови технологии в областта на криптографията и квантовите комуникации.

Постижения в соларната енергия



Само през последните два месеца Китай е успял да добави цели 24 GW към своите соларни производствени мощности, с което на практика вече е постигнал целта си за соларен капацитет, предвидена за 2020 година – 105 GW. Към момента общият капацитет на инсталациите за слънчева енергия в страната е 112.34 GW и това я превръща в най-големия соларен производител в света. Позиция, която едва ли скоро някой ще може да ѝ оспори. И която е повод за позитивизъм след задния ход, който САЩ дадоха по отношение борбата с климатичните промени.

Technology 4 Business

17-19 октомври
София



4.0 D_MEGATREND

СРЕЩНЕТЕ ВОДЕЩИТЕ ЕКСПЕРТИ

Регистрирайте се **БЕЗПЛАТНО*** с промо код **GTS2191** и
заявете своята **ВИП покана!**

www.tech4biz.eu

ВКЛУЧЕТЕ СЕ В ДИСКУСИЯТА

КИБЕРСИГУРНОСТ ЗА БИЗНЕСА

ВОДЕЩИ ЛЕКТОРИ ОТ:

ORACLE, IBM, TOR ПРОЕКТ, MICROSOFT, MOZILLA, ETHEREUM и др.

*Присъствието на целевата ни аудитория е безплатно след потвърждение.

Част от



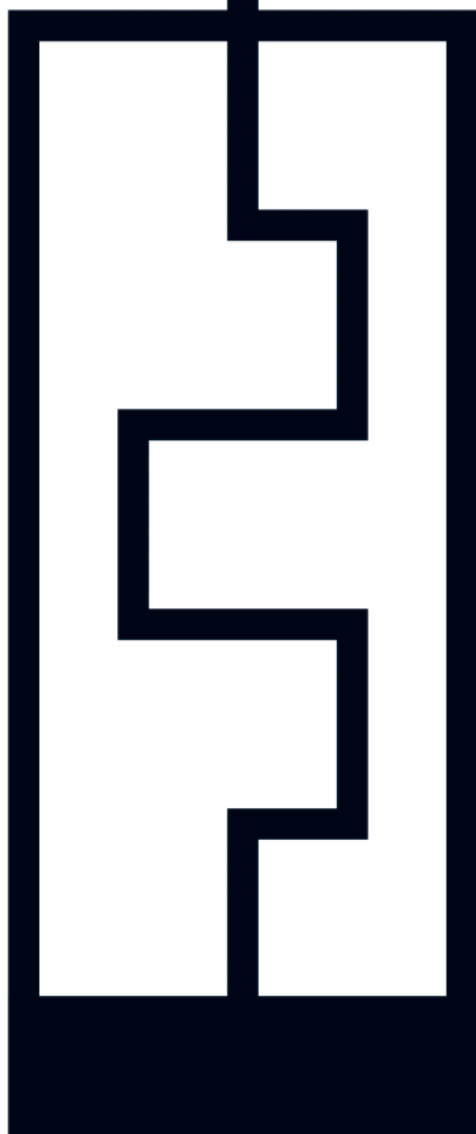
Global Tech
Summit

www.tech4biz.eu

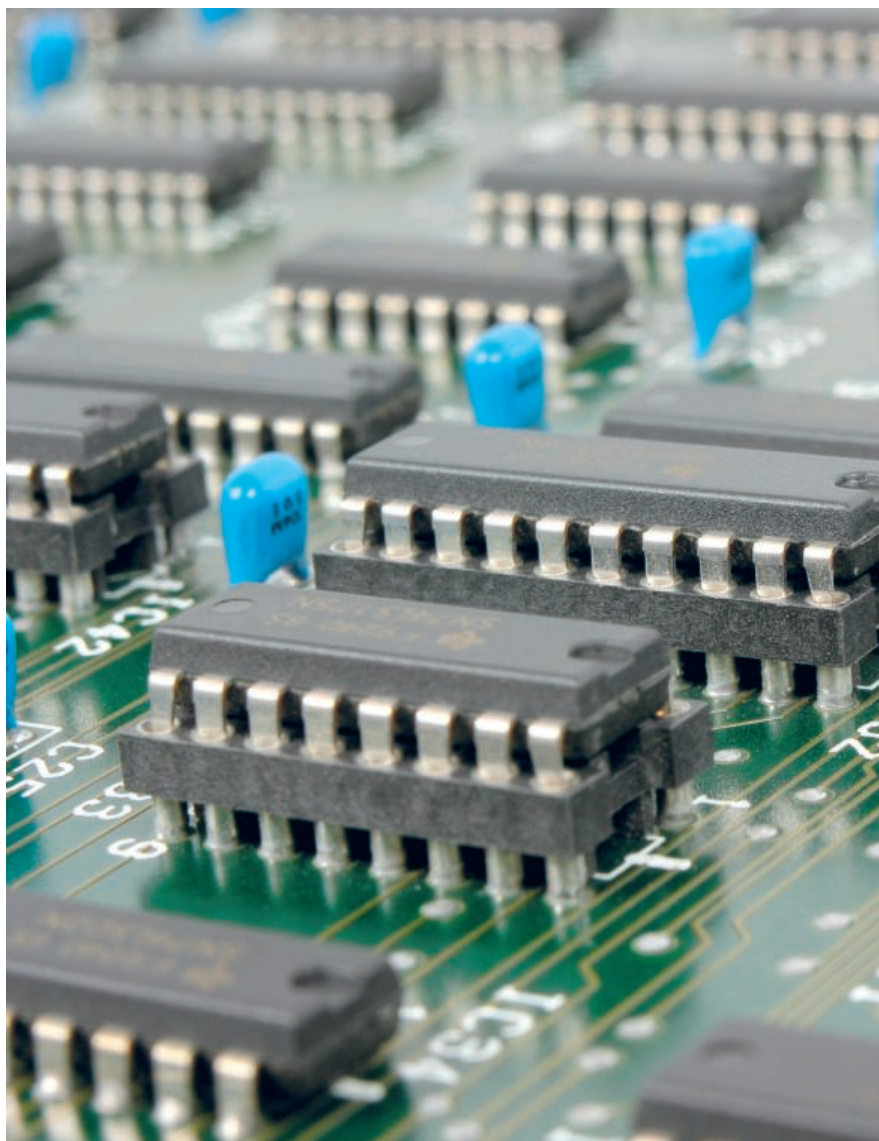
С подкрепата на



ОБЕЩАНИЕТО НА МЕМРИСТОРИТЕ



Символичното
означение на
мемристора



автор: **Владимир Митев**

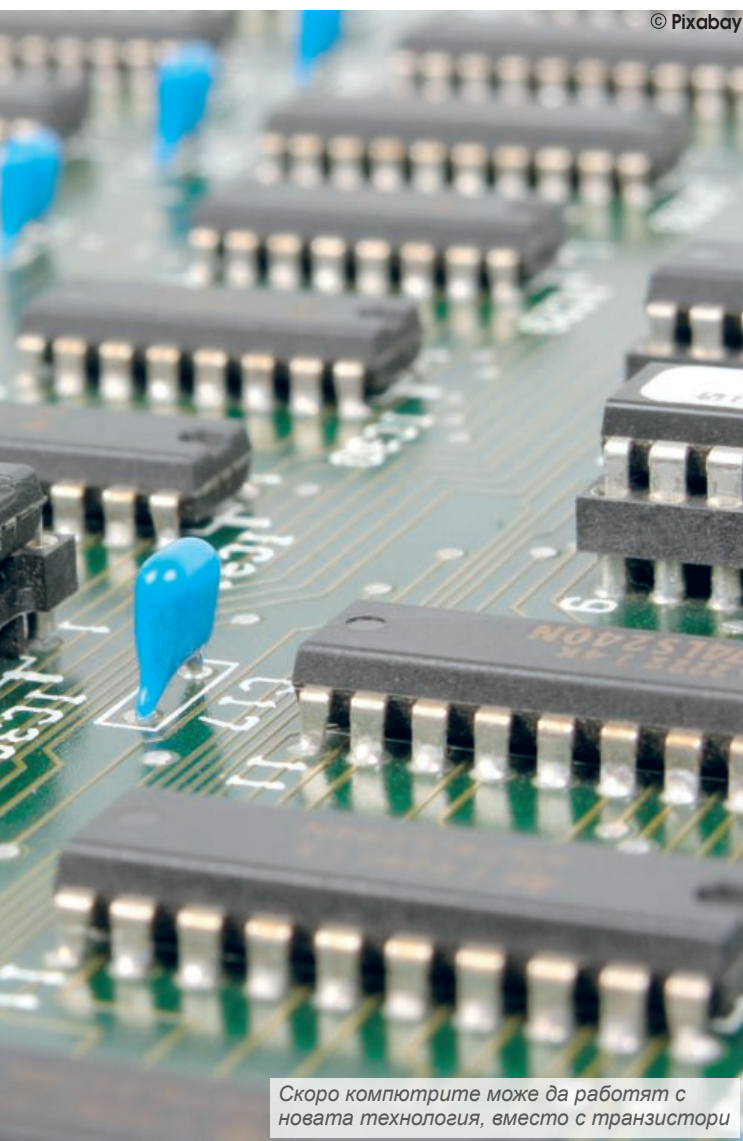
Руски учени от университета на Нижни Новгород „Лобачевски“ се опитват да създадат симбиоза между човешки мозък и компютър на базата на т.нар. мемристори, или резистори с памет – пасивен електронен компонент, който бе изобретен за първи път от американската компания HP през 2008 г. В това отношение руските из-

следователи следват тенденциите, зададени от колегите им в САЩ, установили още преди години, че мемристорите притежават свойствата на синапсите – структурата от човешката нервна система, която позволява на неврон да предаде електрически или химически сигнал на друга нервна клетка.

За първи път съществуването на мемри-

⋮
⋮
⋮
⋮
⋮

АКО ИМА ТЕХНОЛОГИЯ В ЕЛЕКТРОНИКАТА, КОЯТО МОЖЕ ДА НАПОДОБИ ЧОВЕШКИЯ МОЗЪК, ТОВА СА МРЕЖИТЕ ОТ РЕЗИСТОРИ С ПАМЕТ



сторите е обосновано от американския учен Лео Чуеа през 1971 г. Той смята, че съществува и друг основен пасивен електронен компонент освен популярните резистор и кондензатор. Създаването на мемристорите преди по-малко от десетилетие може да постави основите на нов етап в електрониката, смятат различни експерти.

Транзисторът, на който дължим големите успехи в изграждането на инфраструктурата за информационното общество, е създаден през 1947 г. и е главен компонент на компютърните чипове. Той използва поток от електрони, за да предава информация. Особеното при мемристора е,

че вместо електрони, при него между отделните компоненти текат йони или електрически заредени атоми. Ако при транзистора спирането на електронния поток (например при спиране на тока) означава загуба на информацията, мемристорът може да запомни количеството ток, което е протичало през него, и подобно на флеш памет да съхрани информацията, дори и електричеството да бъде изключено. Това отваря възможност в бъдеще RAM паметта на компютъра да не бъде изтривана, когато машината се изключва.

Има и друга фундаментална разлика между транзисторите и мемристорите – първите не могат да попадат в повече състояния от познатите 0 и 1. „За разлика от транзистора, базиран на бинарен код, мемристорът може да функционира на много нива. Той притежава възможност за няколко състояния – например 0, $\frac{1}{2}$, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{3}$, и т.н. и това отваря нови възможности за развитието на компютрите в бъдещето“, казва Дженифър Ръп – преподавател по електрохимични материали и сътрудник на IBM в работата по компютри, базирани на мемристори.

Това означава, че освен квантовите компютри, които също разчупват двоичната същност на досегашните изчислителни машини, в бъдеще вероятно ще бъдат създадени и умни компютри, които работят по начин, подобен на синапсите в нашия мозък. Тези компютри ще се доближат до механизмите на функциониране на човешката интелигентност.

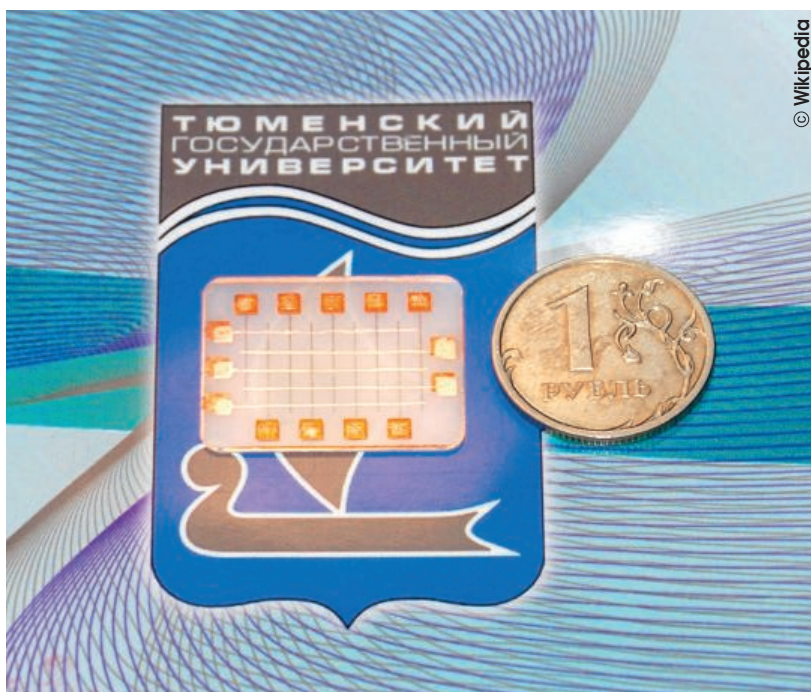
От 1975 г. досега е в сила т.нар. Закон на Мур, според който количеството транзистори в произвежданите електронни схеми се удвоява приблизително на всеки две години, обяснява CNN. Съществуват обаче физически ограничения за миниатюризацията на тези полупроводникови елементи, до които все повече се доближаваме. Мемристорите може да се окажат средство човечеството да напусне компютрите, базирани на силиций – основният материал за транзисторите. Според Руп навлизането на мемристорите в производството и практиката може да означава края на силициевата ера и „ще ни даде по-ниско потребление на електричество, способността да изчисляваме повече информация, да имаме по-голям капацитет за съхраняване на данни и съвсем нова логическа схема за функционирането на компютрите“. Възможно е дори бъдещите микрочипове, базирани на мемристори, да бъдат интегрирани в дрехите, в прозорците, в бита около нас.

Очаква се до 2020 г. HP да предложи работещ компютър с мемристорен чип. Според компанията той ще използва

„електрони за изчисление, фотони за комуникация и йони за съхраняване на информацията“.

„Мисля, че сме в една технологична гонка. Има силни стимули да се развива тази технология. Важно е, че играчи като HP се занимават с нея, защото те искат да я продават на пазара и да покажат на всички, че тя е истинска“, убеждена е Ръп. Въпреки че в момента производствените разходи за новия електронен компонент са високи, той харчи по-малко ток, работи при по-висока скорост и има по-голям капацитет за предаване на информация от всичко, което е известно до момента при силициевите микрочипове.

За разлика от обичайното съпротивление, което предопределя линейна зависимост на тока от напрежението, при мемристора съпротивлението зависи от предисторията – например какво количество ток е протичало през него. Той запомня какво е било пропускано чрез него, а работата му се определя в зависимост от миналите състояния. Това



Първата руска микросхема на базата на мемристор, създадена от Тюменския държавен университет през 2012 г.

адаптивно поведение наподобява срещаното в човешката нервна система, където синапсът играе ролята, която мемристорът изпълнява в електронните схеми.

Именно тази особеност се опитват да използват от университета на Нижни Новгород в Русия. Те се опитват да създадат адаптивен невроинтерфейс, в който, от една страна, да участва живо същество, а от друга – да има невронна схема на базата на мемристорите. Мемристорните невронни мрежи ще разполагат със система от електроди, която да регистрира биоелектричната дейност на биологичните неврони и така ще може да бъде анализирана и класифицирана мрежовата динамика на живите клетки. Учените работят и в посока обратна връзка, при която сигнали, излизаци от мемристорната мрежа, ще бъдат възприемани

от биологичната мрежа. Биологичните сигнали ще идват от мозък, но може да идват и от живи тъкани.

Изследвания върху мемристорите се правят и от много други учени. В началото на 2016 г. изследователи от Института „Курчатов“, Университета на Парма (Италия), Московския държавен университет и Санктпетербургския държавен университет публикуваха съвместна научна статия, в която обявиха, че са създали невронна мрежа на базата на помилерни мемристори. „Резултатите дават големи обещания за нови подходи, така че да бъдат създадени много малки, стабилни и високоэффективни невронни чипове, които могат да бъдат използвани за голям брой интелектуални продукти и приложения“, обясниха тогава учените в журнала „Органична електроника“, цитирани от в. Daily Mail.

Самите създатели на мемристорите от HP още през 2008 г. са наясно за потенциала на своето изобретение. „Мемристорната технология може да доведе един ден до създаването на компютърни системи, които запомнят и организират логически схеми по начин, подобен на човешкия. Това може да се използва, за да се подобри значително технологията за разпознаване на лица или за да се създадат сложни системи за биометрично разпознаване, които да ограничават по-ефективно достъпа до лични данни. Същите способности могат да позволят на приложенията да се учат от своя опит, а на компютрите да вземат решения“, се казва в съобщението за изобретението на сайта на HP от 2008 г.

В Щатите изследванията върху мемристорите се фокусират не само върху създаването на нови компютри и когнитивни мрежи, наподобяващи човешкия мозък, но и върху създаването на нова памет. Усещането сред учените е, че резисторите с памет са технология с огромен потенциал.

„Този материал е още в ранните етапи на своето приложение“, казва Юн Хън Ху – преподавател по материалознание и инженерство в Мичиганския технологичен университет, участвал в създаването на мемристор от нанослое на молибденов дисулфид. Според Ху подобряването на мемристорите, което тече, ще доведе до радикална промяна в начина на конструиране на компютрите. Ще се появят първо по-малки и по-бързи компютърни чипове, но след това ефект ще има въобще в ежедневието на хората. „Тези мемристорни материали са много жизнеспособни и някой ден може белите дъски в класните стаи или чаши за кафе да бъдат компютри, изградени от мемристори“, смята Ху.

Ако човечеството наистина ще навлиза в нова епоха в електрониката, изглежда ще се ожесточава битката дали Силициевата долина ще се превърне и в Мемристорна, или конкуренти от Европа и Азия ще развият свои центрове за технологията на бъдещето.



**NAVIGATION
MARITIME
BULGARE**

www.navbul.com

КОРАБОПЛАВАНЕ С ТРАДИЦИИ ОТ ВЕКОВЕ

НАДЕЖДЕН ПАРТНЬОР

B Ū L G A R I Y A
B U L G A R I A

В МОРСКИЯ ТРАНСПОРТ!



10 ГОДИНИ ХАШТАГ - #HASHTAG10

автор: Владимир Митев

Този година се навършиха десет години от възникването на идеята за ползване на хаштага в социалните мрежи. Днес той е популярен начин да се означат ключови думи, свързани с темата на определен туит или пост или насочващи към дадено събитие. Хаштагът е уникално просто техническо решение, довело до голяма промяна. Арабската пролет, протестите на възмутените в Южна Европа, движението „Окупирай Уолстрийт!“ използват широко хаштагове в Туитър и други социални мрежи, за да създадат тематична връзка между всички постове и туитове, свързани с тях. У нас също хаштаговете влязоха в употреба по време на „революция“ – протестите от лятото на 2013 г. искаха да покажат, че говорят езика на света, който е технологичен, и затова знакът # бе ползван подобаващо от демонстрантите.

Началото е през 2007 г. Тогава през март бившият дизайнер на Google Крис Месина, живеещ по принцип в Сан Франциско, посещава конференцията South by Southwest в тексаския град Остин. Пуска обилно количество туитове оттам, които запълват лентата с известия на приятелите му и това предизвиква недоволство сред жителите на тихоокеанския град, нежелаещи да бъдат спамени с новини от тексаската столица.

В продължение на няколко месеца Месина се задълбочава в проблема как туитовите му да бъдат виждани само от онези, които се интересуват от тях. Една възможност би била в Twitter да се обособяват тематични форуми, но Месина търси нещо по-просто. Накрая на 23 август 2007 г. той публикува първия туит със знака звезда (#). Туитът предлага въпросният знак да се използва, за да се обособяват теми.

Месина никога не е работил в Twitter. Идеята за специалния знак му идва, тъй като има опит с IRC – чат програмата, в която хората общуваха онлайн в канали, чиито имена започваха именно с този знак. Идеята първоначално не среща подкрепа у ръководството на Twitter. Когато Месина пита Биз Стоун – съосновател на Twitter, какво мисли за използването на символа звезда, за да се реши проблемът с групите в социалната мрежа, Стоун отвърща: „Какво искаш да направя? Ако ти се ползва този символ, действай!“

Отново през 2007 г. блогърът Стоу Бойд публикува първия пост в историята, в който използва понятието „хаштаг“, като съчетава името на знака # и понятието „таг“ (ключова дума). Но истинският бум в употребата на хаштага настъпва през същата 2007 г. след едно природно бедствие – пожар в Сан Диего. Уеб програмистът Нейт Ривър пътува с жена си в близост до калифорнийския град и вижда огъня, обхванал гориста местност. Ривър се информира от телевизията какво се случва и започва да препредава живите включвания от пожара с туитове. Крис Месина се свързва с Ривър и му предлага

да ги публикува със съответния хаштаг: #SanDiegoFire. Така Ривър научава за гениално простото решение и започва да го прилага. „Нейт бе много отдаден на идеята, публикуваше постоянно в продължение на дни и показва на хората какво значи да ползват хаштагове“, спомня си Месина.

Употребата на специалния знак нараства и през 2009 г. Twitter решава да подкрепи „гражданската инициатива“. „Нашите програмисти създадоха автоматична търсачка за потребители, които да могат да видят кой друг използва даден хаштаг. Когато хаштаговете започнаха да се появяват и в други платформи, си казах: „Уау, това е много шантаво!“, признава съоснователят на Twitter Риз Стоун.

Историята на хаштага обаче продължава и Крис Месина също е част от нея. На своя блог <https://factoryjoe.com>, той публикува различни наблюдения и полезни връзки, които да повишат хаштаг културата на интернаутите. Сред сайтовете, които Месина препоръчва, е <https://www.hashtags.org/>, създаден също с цел да популяризира и промотира ползването на хаштагове. Авторът на идеята за „вълшебните“ тагове обаче не патентова своето предложение, аргументирайки се с желанието си да улесни неговото навлизане в практиката.

Днес се ползват 125 млн. хаштага ежедневно. Те влизат в употреба за отразяване на спортни събития, за популяризиране на конференции, за работата на държавни институции, за реклама на търговски марки и пр.

Хаштаговете по необикновен начин създават общност, обяснява професорът по цифрова журналистика от Южнокалифорнийския университет Роберт Херндес. Той дава за пример как хаштагът #BlackLivesMatter („Животът на афроамериканците е от значение“) създава цяло обществено движение против насилието срещу тънкокожите американци.

След терористичния акт в Манчестър, когато имаше концерт на Ариана Гранде през май 2017 г., друг популярен хаштаг доминираше Twitter - #ManchesterMissing. Той помогна да се получи информация за деца, които са били търсени от родителите си, понеже не са се върнали у дома.

Хаштагът обаче се прехвърли и в други социални мрежи. В Instagram той съпровожда снимки, за да може да привлече повече преглеждания на фотосите и, разбира се, повече харесвания. Facebook също позволява употребата на хаштагове.

Само 24% от туитовите днес са с хаштагове. Но употребата на един или два от тях увеличава взаимодействието на потребителите с туита 21%. Само че, ако хаштаговете са повече от два, следва спад от 17% в по-

· ИСТОРИЯТА И НАСТОЯЩЕТО НА
· ВЪЛШЕБНОТО НОВОВЪВЕДЕНИЕ,
· КОЕТО ПРОМЕНИ СОЦИАЛНИТЕ МРЕЖИ



казаното отношение на интернаутите.

Самият създател на техниката за виртуално общуване твърди, че ако хаштаговете отпаднат от едно съобщение, то става по-четивно и по-красиво. „Използвани пестеливо, с уважение и уместно, според мене хаштаговете създават достатъчно стойност, за да оправдаят продължителната си употреба“, бърза да добави Месина.

Той обяснява съвсем просто полезността на своята идея. Ако някои туитове са двусмислени, чрез хаштага те могат да бъдат поставени в контекст, който да ориентира потребителите за посланието на автора им. Хаштаговете помагат и да се участва в разговор в Twitter. Позволяват и да се събира информация в социалната мрежа по даден проблем.

Като всяко технологично решение обаче хаштаговете могат да са и нож с две остриета за използващи-

те ги. Известната американска верига за бързо хранене McDonalds решава да направи хаштаг кампания в Щатите, като насърчава клиентите си да използват #McDStories, за да разказват за приятните си преживявания в ресторантите от веригата. Само че „историите“, които много хора започват да разказват, изобилстват от оплаквания – за лоша храна, за неучтиви служители и т.н. Хаштагът създава „виртуална общност“ без никакви ограничения и затова „който хаштаг вади, от хаштаг умира“.

„Радвам се, че хората използват хаштагове по най-различни поводи“, заявява „идеологът“ Крис Месина. Той смята, че е помогнал на човечеството да намери един нов начин за себеизразяване. Иронията е, че дори рожденият ден на хаштага има своя хаштаг в Twitter - #Hashtag10. Той дава достъп до разкази за Крис Месина и неговото гениално хрумване или пък просто позволява на феновете на „вълшебната иновация“ да се възхищават, че тя съществува вече десет години.



APPLE СЕ ВРЪЩА В ИГРАТА

С НОВИ МОДЕЛИ IPHONE, НОВ ЧАСОВНИК И ТЕЛЕВИЗИОННА УСЛУГА КОРПОРАЦИЯТА ОТНОВО ХВЪРЛИ РЪКАВИЦАТА НА СВОИТЕ КОНКУРЕНТИ В НЯКОЛКО СЕГМЕНТА

ОВТОР: **Александър Александров**

Аpple премина през доста проблеми през последната година. Спадове на акциите, отдръпване на ключови инвеститори като милиардера Карл Айкн, спад за първи път в продажбите на смартфоните iPhone и цялостна несигурност за посоката, в която трябва да се развива компанията, и за капацитета ѝ да извади на пазара нови иновативни продукти, способни да променят правилата на играта. И над всичко това витае неговата осезаема липса – на човека, изиграл безспорно ключова роля за превръщането на компанията в днешния хегемон в няколко технологични сегмента. Именно Стив Джобс съумя след завръщането си в Apple преди около 20 години да изведе компанията от кризата, довеждайки я до позиция номер 1 по пазарна капитализация в света. Затова и откакто той напусна този свят, нейната способност да иновира се поставя непрекъснато под въпрос, а анонсите на нови продукти през последните години не успяваха да убедят публиката в обратното.

Ситуация, която се използва от ключови конкуренти при смартфоните като Samsung и Huawei, които тази година

представиха наистина впечатляващи флагман модели. Затова и отговорът на Apple беше особено важен. И може да се каже, че с анонсите си на своето медийно събитие на 12 септември компанията не разочарова феновете си. Тя представи цели три нови смартфона, един часовник с поддръжка на четвърто поколение мобилни мрежи и нова телевизионна услуга, а конкурентите ѝ в няколко технологични сегмента има защо да се притесняват. В следващите редове ще ви запознаем с най-важните анонси от тазгодишната конференция на Apple.

Нов часовник

Новият смарт часовник Apple Watch Series 3 на компанията от Купертино вече поддържа клетъчни комуникации от четвърто поколение по стандарта LTE (Long Term Evolution), но тази опция няма да е налична във всички държави. Това го превръща в пълноценно комуникационно устройство, напълно независимо от телефоните. Потребителите ще могат да се разхождат без своя мобилен телефон, и все пак да не пропускат важни разговори или съобщения. По дизайн новият модел на Apple много наподобява предишните часовници

на компанията и дори кашките за предходните модели ще бъдат съвместими с него. Той обаче разполага с подобрен двудярен процесор и нов чип W2, който обезпечава безжичната свързаност. Освен това е водоустойчив. Любопитното при модела е, че дисплеят му играе роля и на клетъчна антена. Часовникът разполага и с GPS, и Bluetooth модули.

Мнозина очакват именно Apple да увеличи интереса към тази все още подценявана категория продукти с новия си часовник. Все още обаче не е ясно дали поддръжката на LTE ще помогне на компанията да популяризира тези „носими“ устройства – един клас продукти, при които макар тя вече да е на първа позиция по продажби, все още няма изявен фаворит.

Телевизионният приемник Apple TV 4K

С новия си приемник Apple се опитва да настигне играчи като Google, Amazon и Roku в сегмента на телевизионните услуги. Затова и Apple TV 4K поддържа 4K резолюция и HDR, което го прави подходящ за работа с най-новите „умни“ телевизори на пазара. Нещо, което останалите конкуренти в този сегмент все още не предлагат, е поддръжка на Dolby Vision и HDR 10, а използваните телевизионни приложения ще се оптимизират автоматично. Приемникът е оборудван с новия чип A10 Fusion на компанията и ще се предлага във версии с 32 GB и 64 GB памет.

iPhone 8 и iPhone 8 Plus

Именно телефоните се превърнаха в своеобразен символ на Apple и все още са сегментът, на чието развитие компанията е повлияла най-много през последните десет години. Затова и логично фокусът на медийното събитие през този месец беше именно iPhone. А компанията представи не един, а цели три нови модела с тази марка – iPhone 8, iPhone 8 Plus и iPhone X.

iPhone 8 и iPhone 8 Plus продължават естественото развитие на серията, достигнала до iPhone 7 преди година. Новите модели имат корпус от подсилено стъкло с алуминиева рамка, по размер са почти идентични с предишните и ще се предлагат в три цветови версии – Space Gray, Gold и Silver. Те са напълно водоустойчиви и прахоустойчиви, разполагат с Retina HD дисплей, който поддържа True Tone технологията за автоматично настройване на цветовете, а стерео високоговорителите им са с 25% по-мощни. Имат шестядрен процесор, който се използва много по-пълноценно благодарение на новото поколение контролери, а чипът им е A11 Bionic. iPhone 8 има 70% по-висока производителност от предишните модели.

Моделът се отличава и с 12 мегапикселова задна камера с по-голям и по-бърз сензор, нов цветен филтър и по-дълбоки пиксели. Тя е с по-бърз автофокус, прави по-добри HDR снимки и може да заснема видео в резолюция 1080 пиксела до 240 кадъра в секунда и с 4K до 60 кадъра в секунда. Версията iPhone 8 Plus се отличава и с функцията Portrait Lighting, с която могат лесно да се добавят студийни ефекти към изображенията. Двата телефона разполагат съответно с 64 GB и 256 GB памет.

iPhone X - новият пазарен лидер

Юбилейният смартфон от фамилията на Apple имаше за цел да се позиционира като най-доброто в момента на пазара и според редица наблюдатели го постигна. Моделът може би няма да има толкова голямо влияние върху сегмента на смартфоните, каквото имаше първият iPhone, въпреки че духът на неговото представяне от главния изпълнителен директор Тим Кук беше именно в тази посока. Той обаче безспорно добавя редица важни нововъведения.

Дисплеят му е OLED Super Retina с 5.8-инчов диагонал и поддържа Dolby Vision и HDR 10. За първи път дисплеят покрива изцяло корпуса от край до край – нещо, което Apple се опитва да постигне от години. Телефонът не разполага дори с home бутон и сензор за пръстов отпечатък. Неговите собственици ще се идентифицират чрез изцяло новата система за разпознаване на лица Face ID. За целта той ще разполага с нов чип, както и инфрачервен сензор и точков проектор на предния си панел. Според представители на Apple, той ще може да разпознава лицето на своя собственик, независимо от това, че той си е променил прическата или си е поставил очила. Лицевото разпознаване ще бъде използвано и за по-бързи и сигурни плащания чрез системата Apple Pay. Данните за лицевото разпознаване ще се съхраняват само в телефона и няма да се изпращат в iCloud.

Корпусът е изцяло стъклен, а моделът разполага със сертификат IP67 за водоустойчивост и прахоустойчивост. Зарежда се безжично чрез технологията Qi и ще е съвместим с различни производители на подложки за безжично зареждане. iPhone X е базиран на новия чип A11 Bionic, който е значително по-бърз и постига 70% по-висока производителност от предходни модели. Той ще се предлага във версии с 64 GB и 256 GB памет.

Телефонът разполага с 12 мегапикселова задна и 7 мегапикселова предна TrueDepth камера, които се отличават с широко заснемане на цветовете, автофокус и функция Portrait за по-добри селфита при предната камера. Тя разполага и с функция за генериране на т.нар. емоджи анимации, които могат да разпознават и имитират изображението на потребителя. Двете камери са изцяло оптимизирани за т.нар. „добавена реалност“ (augmented reality). В добавка моделът има ново поколение акселерометър и жироскоп за по-добро проследяване на движенията.

С новите си augmented reality функции и с иновативни концепции като лицевото разпознаване и дисплея, покриващ корпуса от край до край, iPhone X безспорно има потенциала да промени отново развитието на смартфон пазара. В добавка новата версия 11 на iOS включва подобрена рамка за „добавена реалност“ ARKit, както и изцяло нова навигация при iPad. Дали обаче тези промени ще са достатъчни да възвърнат иновативния имидж на компанията от Кулпертино, все още е рано да се каже. Най-вероятно това ще зависи от начина, по който ще се развият технологии като augmented reality и мобилните разплащания напред, от безпроблемната работа на ключови функции като разпознаването на лица, както и от това дали Apple скоро ще постигне пробиви в други перспективни сегменти като автономните коли.



В БЪЛГАРИЯ
СЕ ПРОВЕДЕ
ПЪРВОТО
COMIC CON
СЪБИТИЕ,
КОЕТО СЪБРА
НАД 20 000
ФЕНОВЕ И
ПОКАЗА
ОГРОМНИЯ
ПОТЕНЦИАЛ
НА ТОЗИ
СЕГМЕНТ У
НАС

Над 20 000 души се събраха на първото у нас Comic Con събитие

КОМИКС СУБКУЛТУРАТА се ПРЕВРЪЩА В СЕРИОЗЕН БИЗНЕС

автор: **Александър Александров**

В съботната сутрин на 9 септември шофьорите, преминаващи по Цариградско шосе, вероятно са забелязали стотиците младежи, струпали се пред Интер Експо Център. Полицията беше отцепила движението към локалния път пред изложбения център, защото през него на практика не можеше да се мине с кола. С течение на времето броят на посетителите не само че не намалю, а напротив – към обяд вече се измерваше в хиляди. Всички те бяха дошли да видят първото българско комикс изложение Aniventure Comic Con, което се проведе на 9 и 10 септември и според организаторите от клуба за японска култура Накама е събрало над 20 000 посетители. Цифра, на която могат да завидят редица утвърдени фестивали и изложения у нас.

Събитието зае всички зали на Интер Експо Център, включително и откритите зони извън сградата, в които се провеждаха състезания с дронове и графити надпревара. Международното присъствие също беше изключително силно – специално за фестивала у нас дойдоха актьорите Том Влашиха, Кийша Касъл-Хюз от „Игра на тронове“ и Майкъл Маларки от „Дневниците на вампира“, както и десетки художници на комикси, графити артисти и косплей звезди от целия свят. В изложението се включиха със свои щандове художници и артисти от Македония, Румъния, Израел, САЩ и Италия. На практика Aniventure Comic Con не само помогна за разпознаваемостта на комикс субкултурата у нас и показа потенциала на тази общност, а постави България

на международната карта

на този тип събития и създаде една изцяло нова ниша в сегмента на забавленията. Ниша, която контрастира с ма-





Звездите от „Игра на тронове“ Том Влашиха (вдясно) и Кийша Касъл-Хюз (в средата) бяха сред участниците на форума

совите развлекателни формати и вече се радва на сериозна фенска аудитория.

Истината е, че комиксите отдавна са мащабен бизнес в Западна Европа и САЩ. Компаниите в този сегмент управляват многомилардни франчайзи, а героите от тях изцяло доминират други развлекателни сегменти като киното. Всъщност комиксът като формат се е наложил като един от основните методи за реализация на всеки водещ развлекателен франчайз и всички големи заглавия вече неизменно се появяват под формата на филми, книги, комикси и видеоигри. Въпреки сериозния ръст на този сегмент включително и в някои страни от Източна Европа, у нас дълги години той продължаваше да не е добре развит. Появиха се някои симпатични български проекти, както и няколко серии от международни издатели на комикси, но като цяло секторът сякаш си оставаше встрани от масовото забавление.

Първият български Comic Con фестивал категорично показва, че нещата се променят с бързи темпове и в България вече има публика за този тип развлекателни продукти. Оказа се, че някак между другото през последните години се е обособило ново поколение фенове на комикси, което се интересува, има своите любими герои и е готово да погледят нови истории за тях.

Факторите за растеж

са много. От една страна, холивудските продукции по сюжети на най-големите комикс издатели в света като Marvel и DC образоваха публиката и създадоха масов интерес към герои като Човека – паяк, Капитан Америка, Жената чудо и Супермен. Макар и някои от тези образи да са се появили още преди повече от половин век, когато днешните родители са били деца, сега те успяват да се харесат и на младото поколение с много по-модерни и реалистични образи, които не са застраховани от проблеми в личния живот, любовта и приятелите. Така най-популярните комикс сюжети се превърнаха в забавление за цялото семейство, в което родители и деца могат да съпреживяват случващото се заедно.

Успоредно с това японската манга и аниме култура навлиза с бързи темпове и вече има хиляди привърженици у нас. Всъщност фестивалът Comic Con е продължение на провеждащото се от над десет години събитие Aniventure,

което традиционно събира феновете на японските комикси, филми и видеоигри в България. Като добавим към тези фактори и опитите за възраждане на интереса към най-успешния български комикс от времето преди 1989 г. – Дъга, както и работата на някои други успешни български издателства като Grozen Entertainment, можем да си обясним защо публиката у нас се включи с такъв ентузиазъм в първия комикс фестивал.

Интересът от страна на бизнеса

също не закъснява. У нас вече има няколко изявени издателства, вносители и онлайн магазини за комикси. Само в рамките на Aniventure Comic Con се включиха над 30 компании, сред които международни брандове като Samsung, HP, HBO, FOX, Nescafe и Audi. Щандовете на комикс издателствата бяха почти невъзможни за достигане покрай огромната тълпа от младежи, струпана непрекъснато пред тях, а според организаторите на събитието, оборотът на щандовете по време на изложението е надхвърлил 300 000 лева. Любопитно е също, че в рамките на фестивала са изконсумирани над 15 000 кена безалкохолни напитки, над 5000 кафе напитки и над 2500 картони с пуканки.

Събитието на практика излезе далеч извън комикс тематиката, включвайки множество турнири по видеоигри, настолни игри, демонстрации по японско облекло, бойни изкуства и японски традиции като оригами, корейска музика, известна като K-POP, както и мащабно косплей състезание, което беше гледано от хиляди посетители. За незапознатите, косплей е японска субкултура, при която участниците си изготвят костюми и се преобразяват като любими герои от филми, комикси и игри, след което представят различни сюжети на сцена пред публика. Извън сградата на изложбения център пък твориха някои от най-добрите графити артисти от България, Германия, Испания, Италия и Швейцария, като пред един от тях позира самият Том Влашиха, актьорът, изиграл Джакен Х'гхар от „Игра на тронове“.

Първият комикс фестивал у нас промени представите на мнозина за потенциала на този сектор и очакванията са до следващото издание на Aniventure Comic Con на 15 и 16 септември 2018 г. да станем свидетели на един много по-добре развит сектор с повече оригинални български проекти, включително и такива с потенциал да пробият на международния пазар.

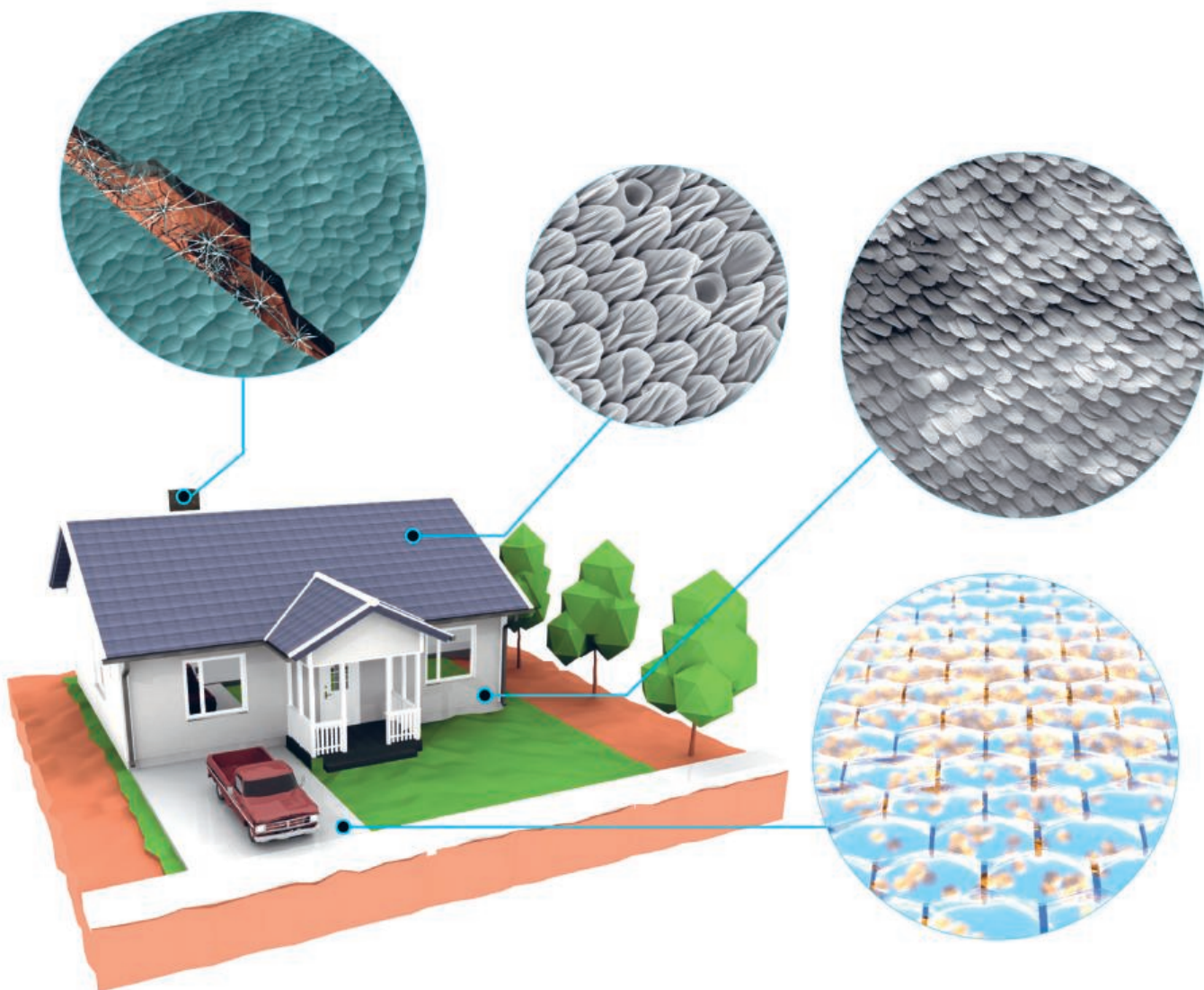
СГРАДИТЕ ОЖИВЯВАТ

автор: **Александър Александров**

Американската Агенция за перспективни изследователски проекти в отбраната DARPA (Defense Advanced Research Projects Agency) винаги е имала ореол на един от най-значимите центрове за развитие на иновации в света. Агенцията, която е на подчинение на Пентагона, е известна преди всичко като създател на глобалната мрежа интернет. През годините обаче учените, работещи в нея, са допринесли също и за редица други перспективни технологии, сред които глобалното позициониране, дигиталната картография, автономни

те автомобили, програмите за превод, стелт технологиите и много други.

През последното десетилетие DARPA се е посветила на развитието на биониката – технологична област, позволяваща свързването на човешкото тяло с различни роботизирани компоненти и в частност – заместването на липсващи крайници с пълноценни изкуствени такива, които мозъкът може да управлява посредством сложен интерфейс за превръщане на дигиталните команди в нервни импулси.



NOVA ИЗСЛЕДОВАТЕЛСКА ПРОГРАМА НА АМЕРИКАНСКАТА ОТБРАНИТЕЛНА АГЕНЦИЯ DARPA ЩЕ СЪЗДАВА ПОСТРОЙКИ ОТ ЖИВИ МАТЕРИАЛИ, КОИТО ЩЕ МОГАТ ДА СЕ РЕМОНТИРАТ САМИ

Звучи ви като научна фантастика? Почакайте само да се запознаете с една от най-новите програми на американската отбранителна агенция, при която точната дума не е „фантастично“, а по-скоро ... „налудничаво“. Става въпрос ни повече, ни по-малко за развитието на ново поколение сгради, изградени от ... живи материали.

Добре дошли в програмата Engineering Living Materials, или „Инженеринг на живи материали“. Зад това наименование се крие

изключително амбициозен проект

чийто екип трябва да създаде постройки, способни да се изграждат, променят и ремонтират сами, както и да се адаптират към променящата се околност. Според изявление на ръководителя на програмата Джъстин Галиван, разпространено до средствата за масова информация, „Визията на програмата ELM е да може да създаде материали по поръчка навсякъде, където те са необходими. Представете си, че вместо да транспортираме готовите материали, можем да доставим техните съставни части и след това да ги изградим бързо, използвайки местните ресурси.“

Подобен подход безспорно би бил от полза на военните (да не забравяме, че DARPA преди всичко е отбранителна организация), тъй като те биха спечелили много от възможността бързо да разгърнат пълноценни постройки в близост до театъра на бойните действия. Истината обаче е, че приложенията на технологията в цивилния сектор също са огромни и очакванията са в бъдеще тя да бъде използвана и при градско или селско строителство. Според запознати с програмата Engineering Living Materials, в нея ще бъдат използвани концепции, сходни с тези при т.нар.

биопринтиране

Както вече сме писали в сп. „Икономика“, това е подсегмент на 3D принтирането, при който пълноценни тъкани и органи, подходящи за медицински цели, се създават чрез наслагването на биоматериал слой по слой. И да – това вече се прави в няколко американски и азиатски университета и технологични компании.

Очаква се обаче програмата за инженеринг на живи материали да отиде далеч отвъд биопринтирането. Ще бъдат използвани различни методи за създаването на нови видове биологични материали, базирани на гъбичен мицел, бактерии и пясък. Такива прототипи вече са разработвани от различни организации по света, но технологията е

далеч от масово производство. Очакванията са със своя научен капацитет и сериозно финансиране DARPA да изведе тази нова научна област от лабораториите до пазара. Целта на проекта е именно да обедини съществуващите подходи и концепции, създавайки нови видове строителни материали и структури. А в по-далечна перспектива екипът се надява да бъдат разработени материали, които могат да се изменят генетично, за да постигнат определени характеристики.

Може би най-амбициозната част от проекта са плановете за създаване на строителни материали, които могат да се адаптират към измененията в околната среда, дори и след като сградата е построена. Представете си например керемиди, които могат сами да променят плътността си и да контролират достъпа на въздух и течението, като по този начин пазят дома по-топъл през зимата и по-прохладен през лятото. При това – без да се налага обитателите на сградата да правят каквото и да било. Те ще могат да оставят своя дом или офис за цели седмици, без да се притесняват, че като се завърнат в него, ще го заварят прекалено горещ или студен, а въздухът – прекалено застоял. Друго важно свойство на футуристичните сгради, разработвани в рамките на програмата, е способността им

да се поправят сами

Те ще могат например да запълват различни пукнатини или дупки, при това – преди собственикът им дори да е забелязал проблема. Всичко ще се извършва автоматично, според предварително зададени модели.

Ако вече се притеснявате за работата си в областта на ремонтните дейности, обаче можете поне засега да си отдъхнете. Програмата Engineering Living Materials съществува отскоро и разработките в нея са на прекалено ранен етап. Още е рано да се каже какви проблеми ще възникнат и дали изобщо ще бъде възможно реалното приложение на новите живи материали.

Дори и това да се случи обаче, най-вероятно те първо ще бъдат внедрени за нуждите на военните и едва години по-късно ще станат достъпни за гражданския сектор. И тогава ще минат години, преди да се превърнат от технология, достъпна за богатите собственици на сгради, в масов продукт. Така че, дори и в най-оптимистичния вариант, новите „живи“ постройки ще навлязат по-широко в живота ни след поне две десетилетия.

МРЕЖА за ЗЕЛЕНИ РЕШЕНИЯ

„КЛИЙНТЕХ БЪЛГАРИЯ“ ДАВА
ПОДКРЕПА ДОБРИТЕ ИДЕИ ЗА
БИЗНЕС ДА СЕ РАЗВИЯТ, ДА
„ПОРАСНАТ“ И ДА СТИГНАТ
ДО ПАЗАРА

автор: Яна Колева

Възможностите съществуват. Трябва само да имате идеи и силни амбиции да ги доведете докрай. „Клийнтех България“. Запомнете това име. То може да промени живота и бизнеса ви.

Що е то

„Клийнтех България“ е неправителствена организация, която развива партньорства с университети, общини и компании. Тя е официален партньор за България на Climate-KIC и домакин на технологичния хъб на Inno Energy. Организацията е фокусирана върху устойчивото използване на земните ресурси, оптимизирането на производствените процеси и прехода към умни градове. Нейната мисия е да увеличи потенциала за иновации и икономически растеж чрез подкрепа на обещаващи идеи и развитие на предприемачеството в областта на зелените технологии, биотехнологиите и екологичните иновации. Насърчават сътрудничеството между науката, бизнеса и публичния сектор и работят в широк спектър от области. Съдействат за подобряване на някои процеси във фирми, организации и общини. Оказват подкрепа на научни открития и обещаващи иновации по пътя им към комерсиализацията и навлизането на пазара. Може да са полезни за всеки бизнес, независимо от стадия му на развитие и сферата на дейност. За младите таланти предоставят достъп до водещи университетски програми и майсторски класове в областта на устойчивата енергия и екоиновациите. Подпомагат интегрирането на технологии за устойчив растеж в регионите и градовете чрез различни национални и международни проекти, обучения и събития. В момента заедно със Столичната община са „предизвикали“ стартъпи от цял свят да предложат технологично решение за подобряване чистотата на въздуха, а в община Бургас се търсят морски технологии в полза на града.

Партньорство

„Клийнтех България“ разполага с ноу-хау за разработване на иновативни идеи и има акселераторска програма за стартиращи компании. Организацията е свързана с ня-

колко международни мрежи, с две от които - Climate-KIC и Inno Energy, работи особено активно по темите иновации за климата и устойчиви енергии. Европейският институт по технологии (EIT) е създал KIC-общности (съкратено от Knowledge and Innovation Communities) за климат, енергия, дигитални технологии и др. като свои основни инструменти за подкрепа на иновациите в Европа. Той е независимо звено на ЕК и се финансира от рамковата програма на ЕС за наука и иновации „Хоризонт 2020“. В тези общности членуват университети, фирми и концерни, като има възможност да се работи по проекти и съвместни инициативи. Чрез партньорството с Climate-KIC и Inno Energy „Клийнтех България“ реализира в България множество обучения, помага при развитието на стартиращи и утвърдени иновативни бизнеси чрез международни иновационни проекти и рисковото финансиране.

С лице към младите

Вдъхновяващото предприемаческо състезание StartUp Universiade е насочено към студентите и техните преподаватели. Младите хора сформират отбори и всеки разработва свое зелено бизнес решение. През миналата година са участвали около 200 студенти и 10 преподаватели от СУ, ТУ, УАСГ и УНСС, като са сформирани 12 стартъпа, пет от които продължават да работят добре. Единият екип е направил умна домашна машина за отглеждане на супер храната спинулина. Другият отбор е създал система за пре-





цизно земеделие, в която се прави заснемане чрез дроне-ве. Третият екип ползва отпадъка при направата на сокове във фреш баровете и го преработва в здравословен чипс. Най-добрите от тях продължават развитието си в преакселераторската програма на „Клийнтех България“, наречена Green Hause, където с помощта на Climate-KIC студентите получават финансиране и експертна помощ да построят прототипи и бизнес модели на идеите си. Новото издание стартира в края на септември.

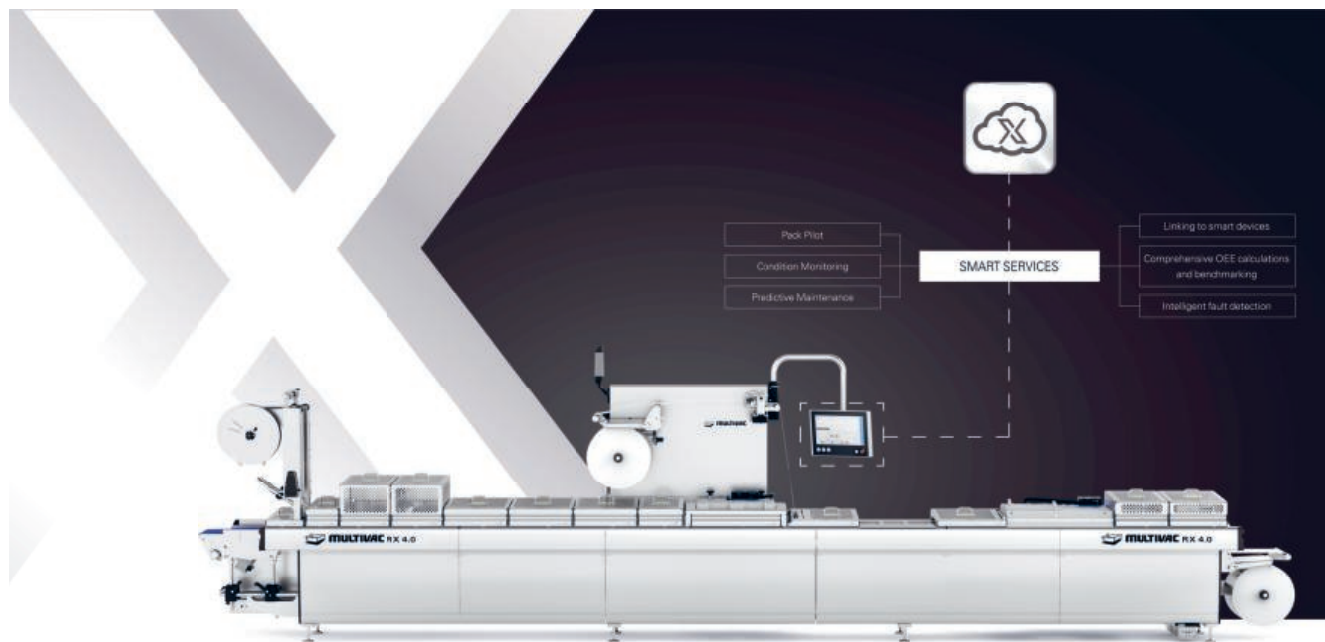
Идеите пускат корен

На 6 октомври е националният финал на най-голямото предприемаческо състезание в Европа за устойчиви енергии Power UP. Най-добрият екип ще отиде на европейския финал през ноември, където наред с представители на още 17 страни пред инвеститорското жури ще се бори за финансиране. Другото състезание за стартиращи зелени бизнес идеи е ClimateLaunchPad. Финалът му тази година е в Кипър. Стартиращите компании със зелени бизнес решения в по-напреднала фаза може да се насочат към акселератора Climate-KIC България и да получават грант до 50 000 лв., интензивен тренинг и експертна подкрепа. В рамките на 4 месеца те трябва да покажат, че идеята им може да се превърне в успешен бизнес. През миналата година осем компании са минали селекцията. Агпоп например прави печка на твърдо гориво за домашни цели, която намалява до нула вредните емисии и същевременно икономисва дърва. Еки-

път на CocoFarm предлага умна система за прецизно животновъдство, а Enerwall - механична батерия, която позволява на индустриалните клиенти да купуват електричество, когато цената е ниска, а да я използват, когато им е нужно. Към разработката вече има интерес от енергоразпределително дружество. MTech България изгражда интегрирана система за управление на всички системи в един дом или в цяла бизнес сграда, а Green Corp създава умен парник за градски условия, в който може да се отглеждат билки и подправки. Hala Innovations е екип от учени, които работят върху направата на ефективни керамични батерии, те са алтернатива на литиево-йонните и биха могли да променят цялата индустрия, ако достигнат нужните параметри.

За малки и големи

В момента тече второто издание на акселератора Climate-KIC България и в него е екип, разработващ технология за производство на нов биоразградим материал, произведен от органичен отпадък посредством мицеларна технология, който може да има приложения в строителството и опаковките. Друга компания работи върху система за умни градски контейнери за отпадъци, свързани помежду си. „Клийнтех България“ има какво да предложи и на големите компании. Биха могли да окажат подкрепа на зараждаща се иновация, която да се развие и да стигне до пазара. Екипът се стреми да вдъхнови компанията така, че иновациите да станат сърце на техния бизнес.



MULTIVAC ПРОДЪЛЖАВА УСПЕШНИЯ СИ КУРС

ЗА 2017 Г. КОМПАНИЯТА ОЧАКВА 10% РЪСТ НА ОБОРОТА И ИНВЕСТИРА В РАЗШИРЕНИЕ НА СЕРВИЗА И ПРОИЗВОДСТВЕНИЯ КАПАЦИТЕТ

МULTIVAC продължава своя успешен курс, в контраст с преобладаващите тенденции на пазара. Производственият капацитет на производителя на машини е запълнен, също така положително развитие имат и всички бизнес единици в компанията.

В световен план броят на служителите в групата на MULTIVAC нараства до 5200, а оборотът за 2016 г. е нараснал до 952 млн. евро, със 7,1% ръст в сравнение с предходната година. Немската част на групата достига оборот от 395 млн. евро през 2016 г., а ръстът ѝ спрямо 2015 г. е 7%. Данните отчитат Ханс-Йоаким Бьокщегерс, генерален директор на MULTIVAC, техническият директор на компанията Гидо Шпикс и финансовият директор Кристиан Трауман.

Инвестиции

„Продължаваме систематизирано да инвестираме в разширение на нашия сервиз и производствен капацитет“, казва Ханс-Йоаким Бьокщегерс. „Най-новите членове на групата са дъщерните дружества в Доминиканската република, Гватемала, Малайзия, Панама, Тайланд и Узбекистан. Изграден е нов сервизен и търговски център в Шарлот, САЩ. Общият брой служители на сервизната и търговската мрежа в световен мащаб се е увеличил с около 10%.“

Текущите инвестиции в производствени мощности включват новия логистичен център и офис сграда в централата на групата във Волфертшвенден, Германия, също

и новото производство в САЩ, новия завод в България и не на последно място нова производствена зала в Австрия. В допълнение към това MULTIVAC инвестира допълнително в машини и оборудване в съществуващите производства, за да може да се увеличи капацитетът им.

На 1 януари 2017 г. бе основана дъщерната компания в Германия MULTIVAC Sales and Service. Тя е отделно дъщерно дружество на MULTIVAC Sepp Haggenmüller SE & Co. KG и се отнася към немската част на групата.

Разширяване на продуктовата гама

Портфолиото на MULTIVAC търпи непрекъснато развитие. Пример за това е тясното сътрудничество с компанията TVI Produktion und Entwicklung GmbH и придобиването на дял от нея през януари 2017 г. От юни мажоритарният пакет от акции на TVI е собственост на MULTIVAC. TVI предлага множество иновативни решения в сектора на порционирането на месо и друго оборудване за обработката му. MULTIVAC и TVI се допълват идеално и клиентите в месопреработването получават перфектен сервиз и подкрепа. Като част от техния план за съвместен растеж са инвестициите им в нова сграда в гр. Брюкмюл в Германия, в която ще се помещава производството и администрацията и ще бъде готова до края на тази година.

MULTIVAC финализира и сделката за стратегически алианс с Meyn Food Processing Technology B.V. и Cabinplant A/S.

MULTIVAC е един от най-големите световни доставчици на опаковъчни решения. Компанията е световен лидер на пазара на термоформовъчни опаковъчни машини и произвежда широка гама от трейсийлъри, камерни вакуум машини, камерни конвейерни машини, етикетиращи устройства, системи за контрол, решения за автоматизация и цялостни производствени линии. В групата MULTIVAC работят 5200 служители в цял свят.

„МУЛТИВАК България“ ЕООД е доставчик на опаковъчни решения за българската промишленост, произведени от групата MULTIVAC. Комплексното обслужване на клиентите включва доставката на консумативи - фолио, пликосе, опаковки, както и консултации при проектиране и изработка на дизайн. За дългосрочната и надеждна работа на доставените машини се грижат високкоквалифицирани сервизни инженери, обучени в тренинг центъра в МУЛТИВАК Волфертшвенден, Германия. През 2015 г. „МУЛТИВАК България“ стартира своята производствена дейност и откри новата организация „МУЛТИВАК България Продакшън“ ЕООД, чрез която продължава своя производствен план и целеустремено върви по посока разширение на производствените мощности на компанията.



Целта е да се предложи на производителите на храни общо решение за преработка, пълнене, претегляне и опаковане с високо качество, което никога досега не е било достъпно на пазара. Кооперирането се състои от две споразумения: първото е между Meup, Cabinplant и MULTIVAC с фокус върху преработката на птиче месо, и второто споразумение е между Cabinplant и MULTIVAC за проекти и линии за готови храни, риба и месо.

Иновации

Сред многото продуктови иновации е трейсийлър G 700 за високоефективно опаковане на готови храни и полуфабрикати, също така и термоформовъчна опаковъчна линия за производство на порционирани опаковки с индивидуални опаковъчни формати и много възможности за големина на партидите, и не на последно място термоформовъчна машина за опаковане на слайсове. MULTIVAC предлага и решения за медицинската индустрия като например автоматична опаковъчна машина за спринцовки, която се отличава с висока степен на гъвкавост по отношение на форматите и материалите, с които работи.

Със своята най-нова машина X-line, MULTIVAC е разра-

ботил на практика ново поколение термоформовъчни опаковъчни машини, които задават нови стандарти на пазара. Благодарение на пълната дигитализация на машината, на иновативната ѝ система от датчици и взаимодействието с облака на MULTIVAC, X-line предлага максимална надеждност, високо качество на опаковките и по-голяма скорост на пакетиране, а също и процеси, които са още по-лесни и по-надеждни.

Новата машина на MULTIVAC, наречена home, е професионално решение за вакуумиране на храни у дома. Тя разполага с вакуумна помпа, която няма нужда от обслужване и получи наградата за дизайн IF Design Award за 2017 г.

Перспективи

Въпреки текущите политически предизвикателства и несигурността – например ефектите от терористичните актове върху световната икономика и влиянието на Brexit, MULTIVAC гледа оптимистично на бъдещето. През 2017 г. компанията ще преследва ръст на оборота около 10% спрямо предходната година. Най-добрите пазари за дружеството са Австралия, Нова Зеландия, Япония, САЩ и Франция.



НКЖИ ИНВЕСТИРА В НАЙ-НАТОВАРЕНИТЕ БИЗНЕС НАПРАВЛЕНИЯ ПО ЖП ИНФРАСТРУКТУРАТА

ЛИНИЯТА КАРНОБАТ - СИНДЕЛ ЩЕ БЪДЕ УДВОЕНА



В началото на тази година Национална компания „Железопътна инфраструктура“ прие Стратегия за експлоатация и развитие на жп инфраструктурата в Република България за периода 2017-2021 г., в която се приоритизират най-натоварените направления за развитие, финансирани със средства от държавния бюджет. В този документ двете най-приоритетни линии са Русе - Каспичан - Варна и Карнобат – Синдел.

Относно първата и най-стара жп линия у нас - Русе – Варна, и конкретно за участъка Русе - Каспичан НКЖИ вече подготвя проект за изграждане на нови осигурителни системи с диспечерско управление, с който да кандидатства за финансиране по ОП „Транспорт и транспортна инфраструктура“.

Отделно със средствата от държавния бюджет и с част от инфраструктурните такси до края на годината се на-

дваме да приключим оптичната свързаност по жп линията Горна Оряховица - Варна. Така със стартирането на проекта Русе - Каспичан ще затворим целия кръг Русе - Каспичан - Горна Оряховица с модерна оптична мрежа, която значително ще подобри жп комуникациите. Това заяви генералният директор на НКЖИ инж. Красимир Папукчийски.

В другото направление, жп участъка Карнобат - Синдел, първият проект, който компанията ще стартира с национално финансиране, е участъкът Прилеп - Ведрово. Подготвя се обявяването и на проекта за довършване на тунела „Лозарево“.

Планира се да се удвои цялата жп линия Карнобат - Синдел, като от Лозарево до Прилеп тя ще мине по изцяло ново трасе. Така ще отпаднат около 15 км от сегашния най-тежък балкански участък между гарите Лозарево, Подвис и Прилеп, който е в най-лошо състояние и е най-



тежък за поддържане.

Предстои да бъде обявена скоро и процедура за изграждането на нова компютърно-осигурителна техника в гара Синдел. Плановете на компанията са тази година да бъде проектирането, а догодина да започне и реалното строителство по проекта. Той ще включва както преработка на коловозното и стрелково развитие от двете страни на гарата, така и промяна в контактната мрежа от 1-ви до 9-и коловоз включително. Стойността на проекта за рехабилитация на жп гара Синдел ще бъде около 16 млн. лева.

За линията Русе – Каспичан все още не е уточнена индикативната стойност. Комисиите работят усилено, прави се актуализация на коловозното развитие по всички гари, както и актуализация на нивелацията на железния път. Едва тогава ще се види какви параметри ще бъдат постигнати, като там целта е да се позволи не по-ниска скорост от 100 км/ч за товарните и 120 км/час за пътническите влакове. За тази цел задължително трябва да бъдат изправени кривите по железния път. По съществуващия проект преди актуализацията стойността е 870 млн. лв.

В момента актуализираме проектната разработка за линията Русе-Варна, тъй като има нови нормативни изисквания по европейската система за оперативна съвместимост, а също така и се търси оптимизация на инвестициите. Например за гари с по 6-7 и повече коловоза ще бъдат оптимизирани осигурителните инсталации, като ще бъдат включени не повече от 4 коловоза, а останалите ще останат на ръчно управление и ще се използват само при необходимост. Защото инвестициите в осигурител-

ните системи никак не са малки, а впоследствие и разходите за тяхното поддържане са много големи, обяснява генералният директор.

По първоначални данни само за изграждането на осигурителната инсталация за 138-километровото жп трасе Русе - Каспичан, в което попадат и 9 гари, ще бъдат необходими около 40 млн. лева. След това компанията продължава с проекта Каспичан – Варна.

По отсечките от бъдещия мултимодален коридор с Гърция продължава Фаза 2 на проекта за рехабилитация на жп линията Пловдив - Карнобат - Бургас, финансиран по ОП „Транспорт и транспортна инфраструктура“ (ОПТТИ) 2014-2020. Има пълна готовност за обявяване на процедурата за избор на изпълнител за проекта за изграждането на сигнализация и телекомуникации за цялото жп трасе от Пловдив до Бургас.

Вече стартира рехабилитацията на жп отсечката Скутари - Оризово и участъка Стралджа - Церковски, както и





договорът за надзора, част от проекта. До края на годината ще бъде обявена и процедурата за участъка Оризово - Михайлово, който включва изграждане на чисто ново скоростно жп трасе за 160 км/час, което ще заобикаля гара Чирпан. Така бързите влакове, които не обслужват гара Чирпан, както и товарният жп трафик, ще се движат директно към Стара Загора, а за Чирпан ще остане връзка за местния жп трафик. Там е предвидено изграждането на едно ново тунелно съоръжение и няколко големи жп виадукта.

Работи се и по други проекти ОПТТИ 2014-2020. Усилено се придвижва проектът за рехабилитацията на жп направление София - Септември. В края на септември започна модернизацията на отсечката София - Елин Пелин, която е част от него. За нея има сключен договор с консорциум, в който влизат унгарската компания „Келет“ и хасковската „АБ“. Проектът се финансира със 120 млн. лв. по Механизма „Свързана Европа“. Проектирането е готово на 90%, първата отсечка, която ще бъде започната, е Казичене - гара Искър.

Вече са пуснати и процедурите за строителство на отсечката от Септември до Костенец, финансирана също по Механизма „Свързана Европа“, така и на жп участъка от Елин Пелин до Костенец, финансиран по ОПТТИ 2014-2020. Последният жп участък е разделен на 3 лота, тъй като е най-тежкият за строителство, в изцяло планински терен и с много съоръжения - 11 тунела и 18 виадукта с дължина от 300 до 850 метра. Поради това индикативната стойност на целия проект за рехабилитация на жп линията Елин Пелин - Костенец - Септември е 1.026 млрд. лева, от които стойността само на планинската част е над 730 млн. лева.

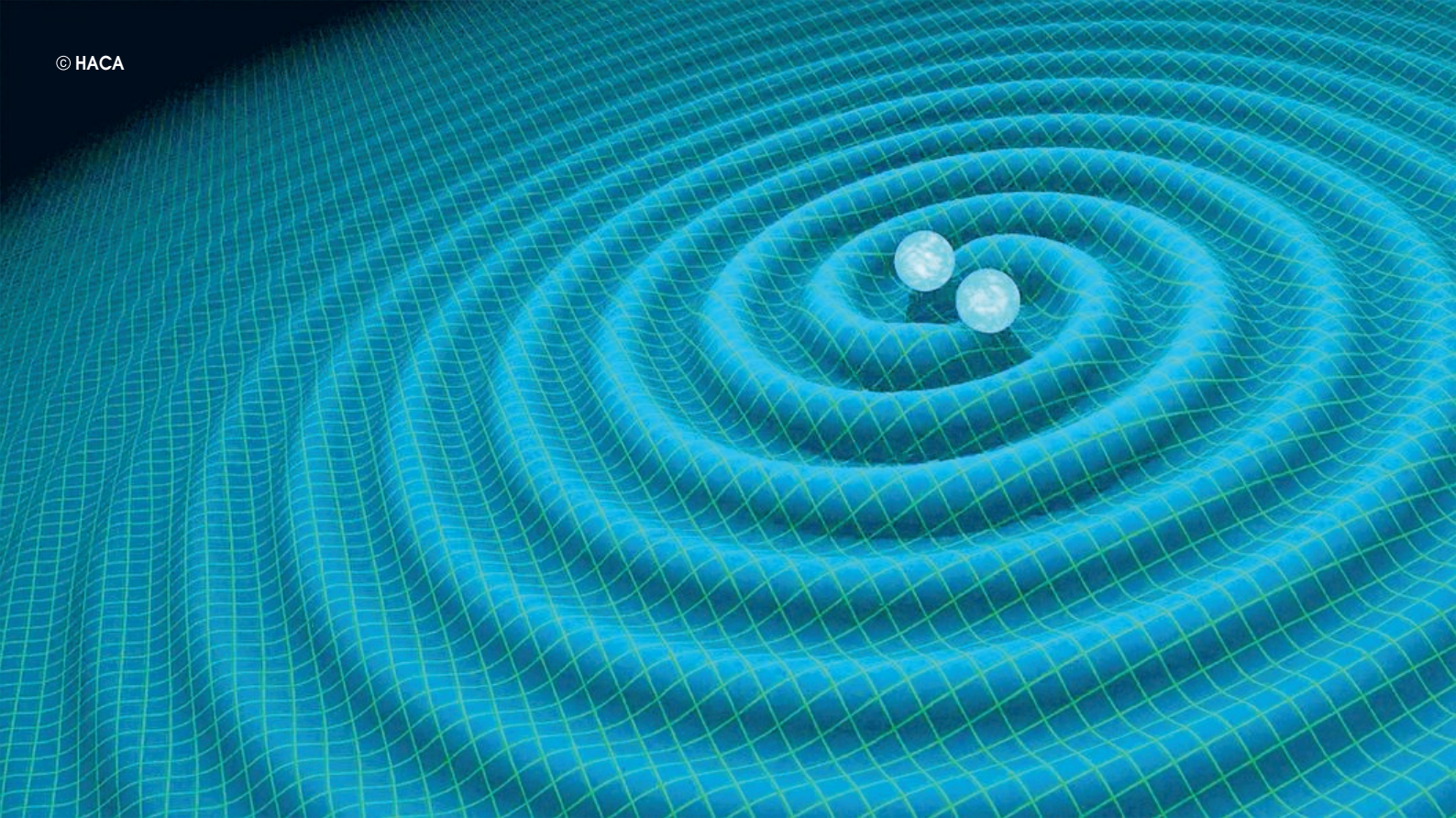
Има пълна готовност за обявяване и на процедурата за жп линията София – Волюяк, също финансирана по Механизма „Свързана Европа“. Тя обхваща рехабилитация на двете най-големи за жп възел София гари - Централна

гара София и гара Волюяк, които са с по 14 коловоза.

По проекта за рехабилитация на Централна гара София беше направен ремонт на коловозното развитие на гарата единствено над подлеза. Всичко останало тепърва ще бъде изцяло подменено - ще бъдат изградени нови гърловини, нова маршрутно-компютърна централизация, нова контактна мрежа и пр. Всичкото това се отнася и за гара Волюяк.

От София до Волюяк ще се обособят три текущи железни пътя - два скоростни и един за локално обслужване на гара Обеля и за връзка с депо Надежда. Планира се и изграждането на нова жп гара Обеля, която ще бъде с 6 коловоза и ново приемно здание, отговарящо на всички изисквания за обслужване на трудно подвижни лица.

Съвместно със Столична община и Столичния метрополитен НКЖИ съгласува създаването на общи транспортни хъбове, на които да бъде синхронизирано обслужването на пътниците на железопътния, автомобилния транспорт и метрото. Върви се в правилна посока - към предлагане на една обща по-бърза и комфортна транспортна услуга за хората както в София, така и на територията на цялата страна.



Визуализация на гравитационни вълни, причинени от неутронни звезди

ОТКРИХА ЛИ УЧЕНИТЕ НОВ ВИД ГРАВИТАЦИОННИ ВЪЛНИ

автор: **Александър Александров**

Гравитационните вълни представляват форма на взаимодействие във Вселената, което се причинява от едни от най-мощните събития и явления в нея. Такива са например сблъсъците на масивни обекти като черните дупки или неутронните звезди. Въпреки това тези вълни са много по-трудни за засичане, в сравнение например с радиовълните. Показателно в това отношение е, че Айнщайн е предвидил теоретично тяхното съществуване още преди повече от 100 години, но както вече писахме в сп. „Икономика“, за първи път те бяха засечени в действителност едва през отминалата година.

Към момента човечеството разполага с два научни комплекса, способни да прихванат това рядко срещано космическо явление – американския LIGO (Laser Interferometer Gravitational – wave Observatory) и европейския VIRGO, в който участват Италия, Франция, Холандия, Унгария и Полша. Отскоро двата работят в сътрудничество, което увели-

чава шансовете им да засекаат нови източници на гравитационни вълни. Този тип

астрономически проекти

се простират на много голяма територия, тъй като различните апарати в тях трябва да засекаат изменения в сигналите, прихващани от Космоса, които да могат да сравнят в реално време. Комплексът VIRGO например разполага с два „ръкава“, всеки с дължина от по 3 км, намиращи се в близост до италианския град Пиза. Учените планират и изграждането на трети подобен проект, наречен LISA (Laser Interferometer Space Antenna), който обаче се очаква да бъде изстрелян в Космоса и да следва орбитата на Земята около Слънцето, а разстоянието между трите му основни апарата да е 2.5 млн. километра, превръщайки го на практика в най-големия телескоп, създаван някога. Те отново ще работят в пълен синхрон помежду си и ще комуникират в реално време, за да могат да прихванат още по-детайлно гравитационните вълни.

ПО НЕПОТВЪРДЕНА ИНФОРМАЦИЯ НАУЧНИ АПАРАТИ СА ЗАСЕКЛИ ТАКОВА ЯВЛЕНИЕ, НО ПРИЧИНЕНО НЕ ОТ ЧЕРНИ ДУПКИ, А ОТ НЕУТРОННИ ЗВЕЗДИ

Досега чрез съществуващите наземни комплекси са открити

три източника

на космическото явление – като всички те са в резултат на сблъсък на черни дупки. Преди по-малко от месец обаче се появиха спекулации, че изследователите са успели да засекат и нов вид гравитационни вълни, които произхождат от мощен сблъсък на две неутронни звезди. Откритието вече разбуни духовете в научната общност. Причината е, че ако то се потвърди, това биха били първите засечени гравитационни вълни, чийто източник не са черни дупки. Предполагаемият източник на явлението е елипсоидната галактика NGC 4993, която се намира на повече от 130 милиона светлинни години от нас. Или с други думи – това, което наблюдаваме към момента в нея, се е случило преди повече от сто милиона земни години.

Засега тази информация не е потвърдена, но астрономът Крейг Уилър от Тексаския университет в Остин неотдавна публикува в социалната мрежа Twitter постинг, подсказващ, че източникът са именно неутронни звезди. По-късно информацията беше премахната. За разлика от черните дупки, при неутронните звезди вълните могат да бъдат съпътствани и от такива в оптичния диапазон, което именно даде повод за спекулациите.

В момента редица оптични телескопи по света, както и в околоземна орбита, вече са насочени към мястото, което е вероятен първоизточник на космическото явление, с цел да потвърдят откритието. Сред тях е и вездесъщият Хъбъл – първия орбитален телескоп, полетял някога в Космоса. Ако последващите наблюдения потвърдят откритието, това ще има важно значение за развитието на астрономията, и в частност – за нашите разбирания по такива любопитни въпроси като например

естеството на тъмната енергия

Едно загадъчно явление, за чието съществуване научната общност все още не знае почти нищо.

Както вече писахме в предишни броеве, изследването на гравитационните вълни има и друго важно значение за астрономията, защото на практика то маркира един изцяло нов раздел в нея и нов инструментариум за наблюдение на Космоса. След като от хилядолетия човечеството е наблюдавало звездите, използвайки единствено оптични инструменти, а през последните осем десетилетия правим това и с радиотелескопи, сега добавяме един съвсем нов клас уреди за астрономически изследвания – тези за засичане на гравитационни вълни. Това ни дава един съвсем нов метод за наблюдение, който вероятно тепърва предстои да се развие в ново научно направление.



Комплексът VIRGO

© Национален център за ядрени изследвания, Полша - ncbj.gov.pl



КАК РАСТЕНИЯТА ГОВОРЯТ ПОМЕЖДУ СИ

автор: **Александър Александров**

Най-вероятно когато излизате сред природата, вие искате да се отърсите от напрежението, натрупано в работата, да се отпуснете сред горската зеленина и да прекарате поне няколко часа без интернет и каквито и да било комуникации. Е, не сте познали... Разпръсната между дърветата и храстите, около вас се крие може би най-голямата комуникационна мрежа, съществуваща на планетата ни. През нея не преминават мегабайти информация в цифров вид и не се използва за мобилни приложения, уеб услуги, важни и не толкова важни бизнес имейли. Съобщенията, предавани през този своеобразен горски интернет, често са викове за помощ, споделяне на информация за появили се вредители и дру-

ги опасности. Запознайте се с [интернета на живата природа](#)

За способността на дърветата и останалите растения да комуникират помежду си учените предполагат от повече от половин век. Първоначално обаче този тип изследвания са възприемани по-скоро с насмешка от научната общност и през годините мнозина се отказват, рискувайки кариерата си, ако продължат да изучават темата. Едва през последните години са извършени по-сериозни пробиви в разбирането ни за това как общуват представителите на земната флора.

Представете си една мащабна информационна су-



© Pixabay

пермагистрала, която никой не е инсталирал, а просто си е ... израснала навсякъде около нас. И чиито „потребители“ са много разнообразни като вид и отдалечени помежду си. Те, разбира се, трудно биха могли да се свържат с другата част на света и да ъплоднат ново клипче в YouTube. Посредством своя жив интернет обаче дори много отдалечени едно от друго растения могат да осъществяват пълноценна комуникация помежду си, да се предпазват от общи врагове и дори да ... извършват заедно престъпления (наречете ги био кибератаки, ако искате).

Как става това?

В основата на тази природна комуникационна мрежа са ... гъбите и по-конкретно техният мицел. Те са навсякъде около нас, на практика представляват едно от петте царства от живи организми и още от преди повече от век е известно, че около 90% от растенията на сушата са в някаква форма на симбиоза с различни видове гъби. Те обменят помежду си хранителни вещества, предпазват се от болести, а някои гъбички имат способността да подобряват имунната система на растенията, с които живеят. Сравнително отскоро обаче се знае, че тази симбиоза включва и своеобразен подземен интернет, появил се много преди американската отбранителна агенция DARPA да постави началото на днешната глобална мрежа.

За първи път изследвания на комуникационната функ-

ИЗСЛЕДВАНИЯ ПОКАЗВАТ, ЧЕ ТЕ МОГАТ ДА КОМУНИКИРАТ, ИЗПОЛЗВАЙКИ ГЪБИ И ХИМИКАЛИ, ДА СИ ПОМАГАТ, ДА СЕ ПРЕДУПРЕЖДАВАТ ВЗАИМНО **ЗА ВРЕДИТЕЛИ И ДОРИ ДА ХАКВАТ КОМУНИКАЦИИТЕ НА НЯКОИ ЖИВОТНИ**

ция на дървесните гъби прави биологът Пол Стеймътс още през седемдесетте години на миналия век. Наблюдавайки ги през микроскоп, той забелязва някои сходни характеристики със съществуващата тогава комуникационна мрежа ARPANET на DARPA. За незапознатите, именно това е системата-предшественик на днешния интернет. Стеймътс описва това свое откритие в една лекция в рамките на конференцията TED от 2008 г., посветена на потенциала на гъбите да спасят света.

Според учения тези организми не само активно обменят информация помежду си, а чрез тях дърветата свързват своите корени в

своеобразна комуникационна мрежа

която може да работи пълноценно дори и между различни видове дървета. Това им позволява да си помагат, да предупредяват съседите си, когато наоколо се появи нов вредител, да „викат“ определени насекоми, които могат да ги спасят от вредители, както и да си предоставят хранителни вещества, ако имат нужда. Понякога те използват тази мрежа дори за да се съюзават помежду си и да атакуват определени растения чрез токсични химикали.

Може и да не ви се вярва, но някои дървета, живеещи в Борнео, дори могат да ... общуват с прилепи, при това като на практика хакват тяхната ехолокация, за да ги приличат при себе си. Това става посредством специфичната структура на растенията, способна да отразява сигналите, генерирани от прилепите, насочвайки ги към себе си. Ако някои от тези примери ви изглеждат познати от паралелите с човешкото общество, вероятно има защо. Може би е трудно да открием по-голямо доказателство, че принципите на комуникация навсякъде са едни и същи.

За мнозина подобни идеи може да напомнят фантастични продукции като „Аватар“, където растенията са обединени в планетарна комуникационна мрежа. За учените обаче тези открития може да преобърнат цялостната представа за растенията. И да ги превърнат в много по-интересни организми за изследване, които вече не са възприемани просто като пасивни наблюдатели на случващото се наоколо, а като същества, способни да комуникират помежду си и да действат проактивно в резултат на тази комуникация.

СПОРТИСТИ ПРЕДПРИЕМАЧИ

Спортистите обикновено впечатляват със сила и издръжливост, често предизвиквайки дори физичните закони с висотата на своите постижения.

Но често спортната кариера е кратка и мнозина атлети отрано се ориентират към странични занимания, които да гарантират доходи и възможности за развитие и в неактивните им на игрището години.

Вижте седем атлети, които вече са надградили своята спортна кариера и се представят отлично като предприемачи в разнородни бизнес начинания.

СЕРИНА УИЛЯМС

Още една лъвица на кортовете влиза в този списък.

Серина е сред най-предпочитаните от големите компании спортисти като рекламно лице. Тя печели доста извън кортовете – по 15-20 млн. долара на година от спонсорски договори с различни компании, сред които Nike, JP Morgan, Beats by Dre, Wilson и Kraft Foods. Има и собствена модна линия съвместно с Nike, като договорът е за 40 млн. долара. Състоянието на тенисистката се оценява на 180 млн. долара.

МАРИЯ ШАРАПОВА

Руската тенисистка бе отстранена от корта преди повече от година заради положителен допинг тест, но използва това време, за да се посвети на бизнес начинанията си. Както е известно, Маша има собствена компания Sugarova (игра на думи от sugar - захар на английски, и името на тенисистката), която прави бонбони – шоколадови и желирани. Заедно със спонсорските договори, които имаше, преди правата ѝ за игра да бъдат временно отнети, рускинята е успяла да натрупа доста солидно състояние. То се изчислява на 135 млн. долара.



© mariasharapova.com

ДЖОРДЖ ФОРМАН



© George Foreman Grill

Двукратният боксов световен шампион в свръхтежка категория от 1994 г. е рекламно лице на скари за готвене. Макар и да изглежда доста прозаично, това е и доста доходоносно занимание. През годините досега George Foreman Grill е продала над 100 милиона скари по целия свят. В началото на съвместното си сътрудничество с компанията боксьорът получава по 40% от продажбите. В най-силните години спортистът изкарва по 8 млн. долара на месец само от това бизнес начинание. През 1999 г. компанията, произвеждаща скарите Джордж Форман, му плаща 138 млн. долара, за да изкупи правата за името му завинаги. Дотогава боксьорът е успял да спечели от скарите 250 млн. долара. Състоянието му днес се оценява на 300 млн. долара.

ЛЕБРОН ДЖЕЙМС



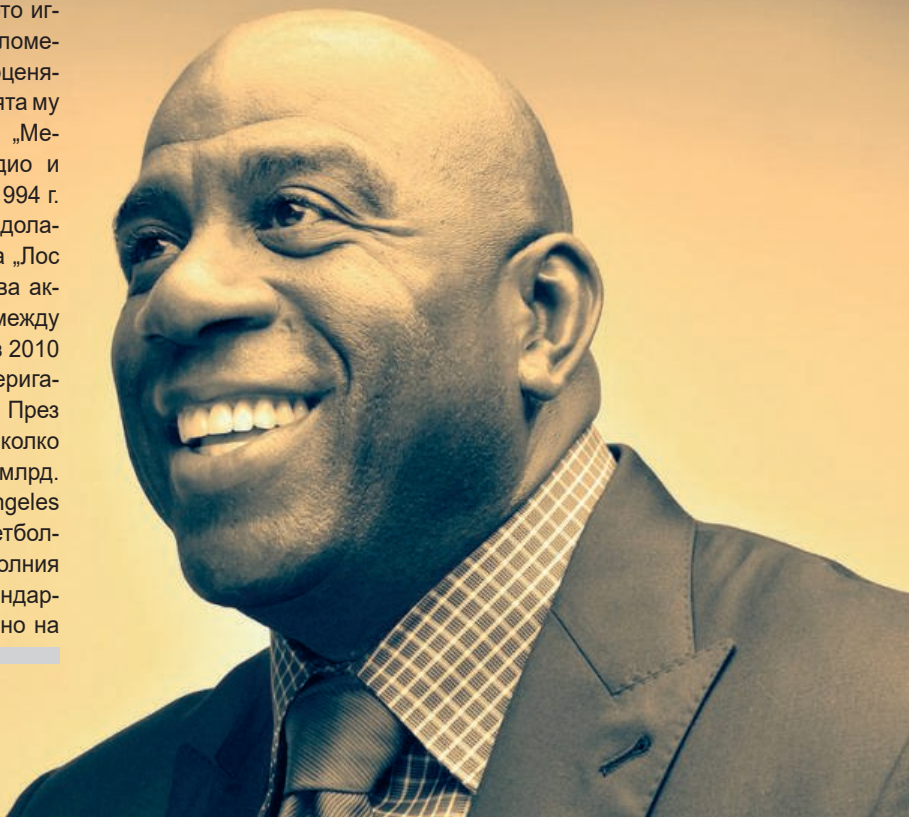
© lebronjames.com

Баскетболистът, заедно с бизнес партньора си Маверик Картър и финансовия си съветник Пол Уечтър, е инвестирал около 1 милион долара във веригата пицарии Blaze Pizza от 2012 г. насам. Брандът отбелязва значителен растеж с времето и сега милионът, който триото е вложило преди 5 г., вече е увеличил стойността си до 25 млн. долара.

Леброн Джеймс има участие и в компанията за социални медии Uninterrupted, която свързва спортисти и фенове, а също така и в Spring Hill Entertainment, продуцентска компания, която работи с „Уорнър Брадърс“. Спортистът има и доживотен договор за реклама с производителя на спортни стоки Nike. Състоянието на баскетболната звезда се оценява на 400 млн. долара. ■

МЕДЖИК ДЖОНСЪН

Магьосникът на баскетболното игрище има инвестиционен конгломерат Magic Johnson Enterprises, оценяван на 1 млрд. долара. Компанията му притежава едноименните кина „Меджик Джонсън“, филмово студио и промоутърска компания. През 1994 г. баскетболистът плаща 10 млн. долара, за да купи 4,5% дял в клуба „Лос Анджелис Лейкърс“. Той продава акциите си през 2010 г. за сума между 50 и 60 млн. долара. Също през 2010 г. продава и участието си във веригата Starbucks за 75 млн. долара. През 2012 г. Меджик Джонсън и няколко негови партньори купуват за 2 млрд. долара бейзболния тим Los Angeles Dodgers. Има дялове и в баскетболния отбор LA Sparks и във футболния клуб LA. Състоянието на легендарния баскетболист днес е оценено на 600 млн. долара.



© magicjohnson.com

ТАЙГЪР УУДС

Може би най-популярният голф играч Тайгър Уудс има дългосрочен договор с Nike. Освен това рекламира и Rolex, голф топките Bridgestone, енергийната напитка Monster, както и компаниите Upper Deck, Hero и Kowa.

Той притежава и компанията Tiger Woods Design, която се занимава с изграждането на голф игрища. Този му бизнес процъфтява, като се започне с проектирането на голф игрище в Мексико, което работи от 2014 г., още едно през 2015 г. в Хюстън, няколко в процес на изграждане, и се завърши с перлата в короната - Trump International Golf Club в Дубай.

Освен това Тайгър Уудс продава и слушалки под бранда Sol Republic и има ресторант - The Woods Jupiter.

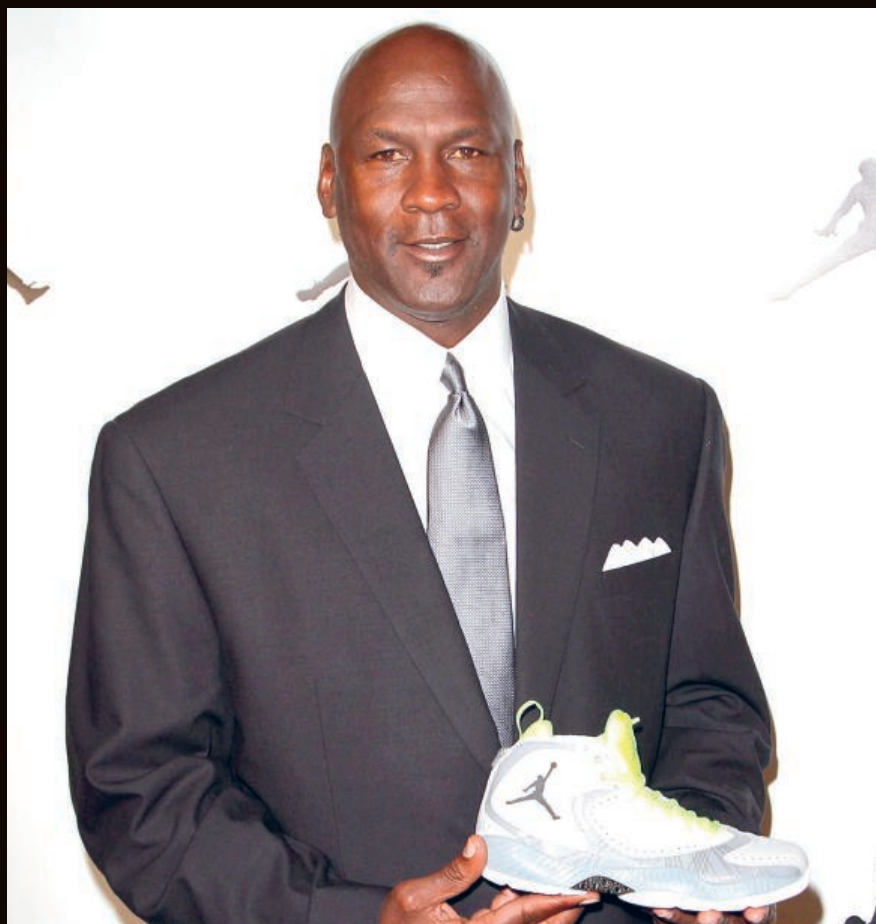
Състоянието на голфъра се оценява на 740 млн. долара.

© Nike

МАЙКЪЛ ДЖОРДЪН

Най-успешният баскетболист на всички времена е и най-добрият предприемач сред спортистите. Той е първият, и засега единствен спортист, който е направил състояние от над 1 милиард долара. По-точно в момента то вече се оценява на 1,2 млрд. долара.

Джордън е мажоритарен собственик на баскетболния тим Charlotte Hornets. Има и рекламни договори с Nike (за прочутите кецове Air Jordan), Hanes, Gatorade и други брандове, които му носят по 100 млн. долара годишно.



© Nike

AU REVOIR, МАДАМ

L'ORÉAL*

НАЙ-БОГАТАТА
ЖЕНА НА
СЪВРЕМИЕТО
СИ ОТИДЕ НА 94 Г.
ПРЕЗ СЕПТЕМВРИ.
СЪС СВОИТЕ
ДРАМАТИЧНИ
ОБРАТИ
ЖИВОТЪТ
НА ЛИЛИАН
БЕТАНКУР Е
ДОСТОЕН ЗА
ФИЛМОВА
САГА



© L'Oréal

ПОРТРЕТ 118

ОВТОР: Илия Лазаров

Животът на Лилиан Бетанкур е достоен за филмов сценарий. Амбицията, успехът и луксозното ежедневие се преплитат със скандалите, семейните войни и шокиращите разкрития на жълтата преса.

В продължение на десетилетия Бетанкур бе градамата на световния козметичен бизнес. Тя уверено управляваше козметичния гигант L'Oréal, притежаваше десетки милиарди и дълго време бе най-богатата жена в света.

Милиардерката почина на 94-годишна възраст на 21 септември 2017 г. в семейния си дом в центъра на Париж. Няма да е пресилено, ако кажем, че Лилиан Бетанкур дължи до голяма степен успеха и благосъстоянието си именно на своето семейство.

Баща ѝ Йожен Шюлер е амбициозен лаборант със задълбочен интерес към химията и предприемачески дух. През 1907 г. той създава нова формула за оцветяване на коса, която нарича Océale, а 2 години по-късно основа своята „Френска компания за безвредни бои за коса“ (първото име на L'Oréal). Тя се помещава в собствения му двустаен апартамент в Париж, който служи като офис,

лаборатория и шоурум. През нощта Шюлер смесва багрила, създавайки разноцветни бои, а през деня обикаля парижките фризьорски салони, за да ги продава.

Във време, когато жените могат да оцветят косата си само в черно или червено с естествени багрила, боята на L'Oréal е един от първите синтетични продукти, създаващи редица фини нюанси и бързо се превръща в сензация. „Продуктът е уникален, тъй като клиентите знаят, че ще получат обещаното. L'Oréal работи: ще боядиса косата ви в желаните от вас цветове и то напълно безопасно“, обяснява Рут Брандън в книгата си „Грозната красота“. В основата на успешния бизнес на Шюлер стои доказана мъдрост: той се базира на науката.

Но освен науката, основателят на бъдещия козметичен гигант залага и на здравата работа, става в ранни зори и се труди до късно. Едва 15-годишна, Лилиан започва да работи като чирак в семейната фирма, първо във фабриката, където лепи етикети, после в техническия център. Бащиният пример я учи на ред, дисциплина, точност и страст към работата. „Аз съм предимно дъщеря на баща си“, признава Лилиан. И няма как да е иначе, защото когато е едва 5-годишна, тя губи майка си Луиз.

Като ученичка бъдещата бизнес дама прекарва кратките си ваканции в семейната вила в Аркуест, Бретан, където се събират блякави френски интелектуалци, много от които са приятели на баща ѝ.

На 25 години Лилиан заболява от туберкулоза. Отива да се лекува в швейцарския курорт Лейзин, известен със своите санаториуми. Там се запознава с бъдещия си съпруг Андре Бетанкур, с когото се женят 3 години по-късно. Той е човек със сериозна политическа кариера – бивш депутат и министър в няколко правителства (едно от които на Шарл дьо Гол) и близък приятел на Франсоа Митеран. Сред най-близките им приятели е и един от големите френски държавници Жорж Помпиду.

Лилиан прекарва по-голямата част от живота си във висшето общество. Луксозният ѝ дом в Париж дълги години е притегателен център за лидерите в политиката, бизнеса, изкуството и науката на Франция. „Тя знаеше как да избере подходящите хора“, разказват нейни приближени. Въпреки огромните си възможности и важна обществена роля, семейство Бетанкур води „богат, но обикновен“ живот.

През 1957 г. баща ѝ Йожен Шюлер си отива. 35-годишната Лилиан наследява семейния бизнес и започва да управлява L'Oréal. Бизнес дамата успява още с първите си ходове. Тя съзира огромните перспективи, които предоставя Азия, и прави революционен пробив на пазара на Изток. Само от продажбите в Китай и Япония марката печели повече, отколкото от тези в цяла Америка.

През следващите десетилетия L'Oréal придобива десетки фирми и марки, превръщайки се в козметичен гигант. Компанията има стотици хиляди работници и притежава производства по цял свят. Тя предлага както продукти на достъпни цени, предназначени за обикновените хора, така и луксозна козметика за по-заможните. Сред най-популярните ѝ марки са Garnier, Lancôme, Maybelline, Lanvin и др.

Не всичко обаче е толкова розово за Бетанкур и нейната компания. През 1974 г. тя листва L'Oréal на фондовата борса в Ню Йорк и сключва рискован договор за покупка на дялове от Nestle. След серия сътресения на капиталовия пазар и огромните инвестиции, които Бетанкур влага в новото начинание, семейната компания е на ръба на оцеляването. Все пак Nestle и L'Oréal преживяват тежка финансова криза, но едва се спасяват от фалит.

Бетанкур е собственик на 33% от козметичната империя, а състоянието ѝ нараства постоянно. По последни данни то се оценява на 44.9 млрд. долара, което потвърди позицията ѝ на най-богатата жена в света и най-богатия човек във Франция.

Лилиан е известна със своята щедрост – често раздава скъпи подаръци и дава големи средства за благотворителност. През 1987 г. заедно с мъжа и дъщеря си основава фондацията „Бетанкур Шюлер“, която финансира медицински, културни и хуманитарни каузи. Семейството ежегодно дарява милиони долари за борбата със СПИН. През 2008 г. фондацията помага за финансирането на новото крило на Моне в музея „Мармотан Моне“.

През 1987 г. съдбата я среща с Франсоа-Мари Бание, писател, художник и известен фотограф, с когото бързо се сблизават. Бетанкур се превръща в негов благодетел, често му подарява безумно скъпи подаръци и финансира всякакви негови начинания. Бание получава картини на някои от най-известните художници, застраховки живот за стотици милиони и големи суми пари. Жестовите на милиардерката към нейния близък приятел (а според злите езици и любовник) се оценяват на 1.3 млрд. евро.

Прекомерната щедрост на Лилиан вбесява дъщеря ѝ Франсоаз Бетанкур Майерс и тя започва съдебни битки срещу майка си, обвинявайки я, че има умствено заболяване, което позволява на приближените ѝ да я манипулират. Думите ѝ се потвърждават от тайни записи на членовете на персонала в дома ѝ, които обсъждат как я експлоатират за лична изгода. Франсоаз настоява служителите и възползвателите се от майка ѝ фотограф да бъдат осъдени за злоупотреба с доверие.

„Щедростта е безплатен жест. Когато си получил много в живота си, трябва да обичаш и да даваш“, отговаря лаконично Лилиан.

В същото време милиардерката е разследвана за укриване на данъци и тайни дарения за политици, като бившия френски президент Никола Саркози. Твърди се, че Бетанкур е дарила 150 000 евро за президентската кампания на републиканеца през 2007 г. Сумата е далеч по-висока от разрешените 4600 евро. Саркози е разследван за корупция и търговия с влияние, но в крайна сметка е оправдан поради липса на доказателства.

През 2011 г. френски съд дава попечителство на семейството ѝ, тъй като с медицинско е доказано, че тя страда от деменция и Алцхаймер. От 2012 г. тя не е в борда на бащината си компания, а мястото ѝ там заема нейният внук Жан-Виктор, редом с майка му и баща му.

Така в последните 6 г. най-богатата жена в света живя в уединение, а новините около нея станаха рядкост. Сега се очаква с интерес огласяването на нейното завещание, което може и след кончината ѝ да разгори страстите около наследството на най-големия козметичен гигант.

**От френски – Довиждане*

10-ТЕ НАЙ-БОГАТИ ЖЕНИ на ВСИЧКИ ВРЕМЕНА

ТЕ СА НЕ САМО
НАСЛЕДНИЦИ И
РЪКОВОДИТЕЛИ
НА ПРОСПЕРИРАЩ
БИЗНЕС, НО
И МОГЪЩИ
ВЛАДЕТЕЛКИ

автор: **Ния Илиева**

В цялата човешка история мъжете обикновено са били смятани за титани на индустрията и предприемачеството, те са били приемани като хората, които „произвеждат“ парите.

В миналото законът е възпрепятствал жените да притежават собственост. Което е изключвало възможността една жена да натрупа богатство.

Факт е, че жените с голямо богатство са един доста съвременен феномен.

Тези 10 жени са живели в различни епохи и векове. Сред тях има и такива, живели преди хилядолетия или

столетия. Но преди векове богатството на една жена е било възможно само ако тя е начело на държавата. Такъв е случаят на голяма част от дамите в този списък. Тези от тях, които са наши съвременници, са предимно наследници на голямо богатство, но и са участвали активно в неговото управление и последващо натрупване.

Сравняването на богатството на тези жени, живели през различните векове, е предизвикателство, признават от Celebrity Net Worth. Затова и тази своеобразна класация изначално се основава на сравнението на нетното богатство на всяка от дамите с общото световно икономическо богатство и производство в тяхната епоха.



ЯНГ ХЮЯН

- 5,2 млрд. долара
(1981-), Китай

10

Янг Хюян (Yang Huiyan) наследява огромната империя от недвижими имоти на баща си Country Garden. Но и самата тя е достатъчно добър предприемач, доказал се начело на конгломерата. През 2007 г. тя е най-богатият човек в Китай с над 16 млрд. долара активи, но финансовата криза се отразява неблагоприятно на бизнеса на компанията ѝ и днес младата дама притежава едва 5,2 млрд. долара.

9

ШАРЛИЙН ДЕ КАРВАЛЬО-ХАЙНЕКЕН

11,7 млрд. долара
(1954-), Холандия

Тя е единственото дете на Фреди Хайнекен, главен изпълнителен директор от 1971 г. до 1989 г. на третия най-голям в света производител на бира. Когато той умира през 2002 г., Шарлийн наследява неговото богатство от 4,8 млрд. долара и 50% дял в семейния бирен бизнес. Тя е в основата на избора на сегашния главен изпълнителен директор на компанията Жан-Франсоа ван Боксмеер. Под нейното управление „Хайнекен“ се радва на бърз растеж и придобивания на редица по-малки пивоварни на стойност 30 млрд. долара.



© Хайнекен



СУЗАНЕ КЛАТЕН

16,2 млрд. долара
(1962-), Германия



Сузана Клатен е най-богатата жена в Германия. Тя, майка ѝ Йохана и брат ѝ Щефан притежават почти 50% от автомобилния гигант BMW. Но Сузана не е обичайната наследница. Тя е образован икономист, контролира и химическия производител Altana и работи от завършването на колежа. В началото на 80-те работи две години за рекламната агенция от Франкфурт Young & Rubicam. По-късно трупа опит в Dresdner Bank в Лондон, в мюнхенския офис на консултантската компания McKinsey и в банка Reuschel & Co. Често тя работи под името Сузана Куант, особено във фамилните предприятия, за да не получава специално отношение.

7

АН КОКС ЧЕЙМБЪРС

17 млрд. долара
(1919-), САЩ

Ан Кокс Чеймбърс е единствената дъщеря на Джеймс М. Кокс, основател на медийния конгломерат Cox Enterprises, от втората му съпруга Маргарета Паркър Блейр. Кокс наследява бизнеса на баща си – медиен гигант с около 16 млрд. долара годишни приходи. Десетилетия работи за фирмите му в различни направления. През ноември 2015 г. 96-годишната бизнес дама се оттегля, оставяйки компанията на тримата си наследници.



6

ЛИЛИАН БЕТАНКУР

46 млрд. долара
(1922-2017), Франция

Лилиан Бетанкур е единственият наследник на най-голямата в света козметична компания L'Oreal, създадена от баща ѝ. През 1957 г., когато е 35-годишна и баща ѝ почива, Лилиан поема ръководството на гиганта. До 1995 г. активно работи в борда на компанията. Тя е и голям акционер в Nestle. Почина наскоро, на 21 септември 2017 г., на 94-годишна възраст (виж нейната история на стр. 118-119). От 2011 г. обаче тя е с деменция и с решение на френския съд нейните наследници управляват дяловете ѝ в последните 6 г.



© <http://www.lorealparis.com>

© Wikipedia



ИСАБЕЛА КАСТИЛСКА

5

1,45 млн. дуката годишно
(1451-1504), Испания

Исабела Кастилска, кралица на Кастилия и Леон, е един от най-богатите монарси на света за времето си. Става още по-богата, омъжвайки се за братовчед си Фердинанд Арагонски, с което поставя и основите на политическото обединение на Испания. По времето на смъртта ѝ през 1504 г. тя има годишни приходи от 1,45 милиона дуката – златните монети, сечени тогава в Испания. Кралицата притежава най-скъпите бижута и гоблени в света по онова време. Колкото до паричното ѝ богатство, 1000 дуката се равняват на 110,7 унции злато. При цена в момента от 1230 долара за унция, излиза, че Исабела Кастилска притежава десетки днешни милиарди.

Портрет на
Исабела Кастилска

4

КЛЕОПАТРА

*95,8 млрд. долара
(69-30 пр.Хр.), Египет*

Една от най-легендарните жени владетели, Клеопатра, неизбежно е в тази класация. Египетската царица е останала в историята както със своята красота и богатство, така и с уменията си в политиката и умелото манипулиране. Клеопатра всъщност никога не е била едноличен владетел на Египет, тя само е дележала управлението на страната със своя баща, брат и син. Важното е обаче, че техните титли са били само етикетни, а всъщност тя е управлявала с всички права и е била достоен владетел на Египет. И като такъв, тя е разполагала с цялото богатство на страната, но и то не е било достатъчно, защото има сведения, че е ползвала редица външни заеми, за да финансира водените от нея войни с римската империя.



© Wikipedia

*Бюст на Клеопатра
(Музей Алтес, Берлин)*



© Wikipedia

ЕКАТЕРИНА ВЕЛИКА

3

*1,5 трлн. долара
(1729-1796), Русия*

Управлението на Екатерина Велика, считано за „Златния век“ на руската империя, ѝ дава достъп до 5% от световното богатство по онова време. Тя е и най-дълго управлявалият владетел на Руската империя. По нейно време започват да се печатат първите хартиени пари в Русия, тъй като се изчерпва среброто, а парите са необходими за финансирането на множество военни действия. С изключителната си женска интуиция, тя променя облика на Русия завинаги. Превръща страната във велика сила и непреодолим фактор за останалите европейски държави. Разширява територията на империята във всички посоки и строи дворци, които бележат величието на Русия.

Портрет на Екатерина Велика от 1762 г. на художника Фьодор Рукотов



ХАТШЕПСУТ

състояние неизвестно
(1507-1458 пр. Хр.), Египет

2

Хатшепсут е първата жена фараон на Египет. Макар точното ѝ състояние да не е известно, се знае, че тя е била най-богатата жена в историята на Египет. Качва се на власт след смъртта на съпруга ѝ, който е и неин полубрат. Управлява две десетилетия и контролира една от най-големите империи на античния свят, заедно с всичките ѝ богатства - мини, златни находища, добив на мед и скъпоценности. Тя избягва да води войни за териториално разширение. По нейно време са извършени големи строежи като грандиозния храм в Даир-ел-Бахри и разширението на храма в Карнак. Хатшепсут се обличала в мъжки дрехи и носела фараонска брада. Тя останала завинаги в историята с добрите си дела.

Статуя на Хатшепсут
от музея Метрополитън

1

ИМПЕРАТРИЦА ВУ ЗЕТИАН

състояние неизвестно
(624-705), Китай

Легендата за императрица Ву е впечатляваща със своята бруталност. Но едва ли се става най-богатата жена на всички времена без интриги и кръвопролития. Императрица Ву се издига на власт по времето на династията Тан. Тя била наложница на двама императори - баща и син. Когато синът, император Гаозонг, станал владетел, Ву се развихрила истински. Тя започнала безскрупулно да премахва конкурентите за фаворит на императора. Историята дори твърди, че убила собствената си дъщеря и обвинила за престъплението една от съпругите на император Гаозонг - императрица Уанг. Последната е изпратена в затвора и екзекутирана. Малко след това императорът се разболява, а Ву поема властта. По време на 15-годишното ѝ управление китайската империя разширява своите земи дълбоко в Централна Азия, което я превръща в една от най-големите империи в света.

Колкото и брутална да изглежда Ву Зетиан във властта си, нейното управление оказва положително влияние на живота в Китай. Тя създава реформи в образованието с цел талантивите хора да имат шанс за развитие, независимо от какво семейство са - бедно или богато. Зетиан засилва производството на култури, намалява данъците и наказва строго онези хора от правителството, които държали да вземат повече пари от населението. Императрицата засилва армията и международните отношения на Китай. Завършва завладяването на Корейския полуостров и превръща будизма в предпочитана религия за сметка на даоизма.

Въпреки всичко, което успява да постигне за благоустройството на китайската държава, историците не се отнасят особено мило с нея, описвайки я като човек, който „има сърце на змия и характер на вълк“ и като жена „мразена от богове и хора“. В днешно време обаче много учени и историци твърдят, че бруталността ѝ не е била по-различна от тази на мъжете императори по онова време.



Рисулка на императрица Ву от албум от XVIII век с портретите на 86 китайски императори



Mellini
F A S H I O N

СОФИЯ, УЛ. ВЕЛИКО ТЪРНОВО №1
ТЕЛ.: 02/846 74 81
MELLINFASHION.COM





ЗВЕЗДА НА МИШЛЕН ОТНОВО ГОСТУВА В ЕСТЕ

ШЕФ ЛОРАН ВОЗНЯК ЩЕ ПРИГОТВИ
ЗА ГОСТИТЕ 6-СТЕПЕННО ФРЕНСКО
МЕНЮ, СЪЧЕТАНО С ИЗИСКАНА
СЕЛЕКЦИЯ ШАМПАНСКО



За контакти и резервации:

1113 София, България, ул. Николай Хайтов 3А,
Тел: 02/ 868 72 96; Мобилен: 0886 700 269
E-mail: restaurant@este.bg
<http://este-restaurant.com/bg/>



автор: **Божидара Иванова**

Столичният ресторант Este отново посреща световноизвестен шеф-готвач, който от години работи с Мишел Рот, едно от най-големите имена в съвременната френска кухня.

Лоран Возняк ще гостува в Este на 27 октомври 2017 г. Шеф-готвачът ще изненада посетителите на заведението с 6-степенно френско меню, съчетано с изискана селекция шампанско на фамилната къща Champagne Taittinger.

Гостите ще имат възможност да се насладят на кухнята на Лоран Возняк

и да опитат интересни френски ястия и десерти в изисканата обстановка на ресторант Este.

Лоран е победител в няколко международни конкурса и е носител на престижната награда „Le Taittinger Prix Culinaire“ за 2008 година.

Той започва своята кариера през 1997 г., заемайки различни позиции в редица престижни ресторанти и хотели, сред които хотел Riz****, Париж, „Le Ambassadeurs“, Crillon**** в Париж, заведенията от известната верига Relais et Chateaux и още редица ресторанти във Франция и Швейцария.

От 2002 г. насам Лоран Возняк е шеф-готвач на Женевския гастрономически ресторант „Le Beyview“ със звезда „Мишлен“. От 2005 до 2009 г. той работи в „La Roronda“ в Лозана. Ресторантът отново е със звезда „Мишлен“.

Не пропускайте да се насладите на ястията на Лоран Возняк в София. Резервации могат да се правят на телефоните: 02/868 72 96; +359 879 814 323 и на restaurant@este.bg.

В края на септември ресторант Este ще пусне новото си сезонно меню, което ще бъде много интересно и разнообразно.

РАЗГОВОР С ЛИКА

ХУДОЖНИКАТА ЛИКА ЯНКО ПРИЗНАВАШЕ, ЧЕ НАЙ-ГОЛЯМОТО УДОВОЛСТВИЕ ЗА НЕЯ Е ДА ЗАВЪРШИ ЕДНА КАРТИНА. И ТЯ НИ ЗАВЕЩА ТОВА СВОЕ УДОВОЛСТВИЕ



автор: **Татяна Явашева**

Отломки в бъдещето – така художничката Лика Янко (1928 - 2001) беше нарекла една от своите картини. Отломки в бъдещето – такова усещане създават картините й днес, лишени от нейното авторско присъствие. Те ще сменят своите притежатели, но неизменно ще поддържат жив духа на своята създателка.

Везни

И отричана, и хвалена приживе, тя успя да си извоюва място сред големите имена на нашата художествена „сцена“. През 60-те и 70-те години на XX век картините на Лика Янко са определяни от критиката като прекалено „модернистични“. Те осезаемо се открояват от всичко, което тук се е толерирало, тъй като добре се вписват в някои насоки на западноевропейския авангард. Преди 50 години тя открива първата си самостоятелна изложба, която трае само една седмица и приключва със скандал. Стилът ѝ не

се харесва на някои нейни колеги, които работят твърде академично. Обвиняват я във формализъм и изложбата е закрыта. Едва през 1981 г. получава разрешение за втора самостоятелна изложба.

Път

Лика Янко е родена през 1928 г. в София в семейство на албанските емигранти Лазар и Фросина. В района, където баща ѝ е израснал, имало големи зографи, които правили хубави стенописи по черквите. Явно нещо от техния дух и майсторство се е вселило и в нея. Обичала да е сама и да рисува. Отсъствието на хора около себе си насищала с присъствието им в рисунките си. Записала се на балет, за да усети по-добре балерините на Едгар Дега. Избрала да учи във Френския колеж в София, за да разбере езика, на който „говорят“ платната на Сезан, Ван Гог, Гоген. В художествената академия учи в класа на Дечко Узунов и Илия Петров. Дипломната ѝ работа била оценена с тройка, но тя била доволна, че не са ѝ писали





© Красимир Свраков



четворка - оценката на посредствеността. Така и не взела документа за завършена академия, защото според нея най-добрата диплома за един художник е да има кой да цени работите му.

Ключ

Мъдростта на вселената, Молитвено мълчание, Вратата на съдбата, Да обясниш необяснимото, В търсене на равновесие, Всеки е сам, Единственият съдник е времето, Неизбежното, Неизлечим оптимизъм, Славата е сянка на слънцето – това са все заглавия на картини на Лика Янко, които остават като точен ключ за влизане в картините ѝ и в нейния въображаем свят. Тя е художничката, която успя да „прочете“ белия цвят. Твърдеше, че бялото е послание на чистота, неограниченост и пространствена абстрактност. Признаваше, че най-голямото удоволствие за нея е да завърши

една картина. Това свое удоволствие тя завеща на всички след нея.

Присъствие

Галерия „Нюанс“ успя да събере творби на именитата художничка, посветила се изцяло на изкуството. В чест на половинвековния юбилей от първата ѝ изложба през септември галерията откри специална експозиция с възможност част от картините да бъдат откупени. Така някой голям неин ценител би могъл да внесе в своя свят частица от духовното присъствие на Лика.

Лика Янко създаде разпознаваем почерк. Лаконична и синтезирана рисунка с реалност на формата – така изглеждат нейните картини през нейния поглед. В картините си тя е разказала всичко, което я учудва и вълнува, и в тях е закодирала отговора на всички въпроси.



Царският дворец „ВРАНА“ МИНАЛОТО ОЖИВЯВА

ОСНОВНАТА
СГРАДА НА
ДВОРЕЦА СТАВА
МУЗЕЙ НА ТРЕТОТО
БЪЛГАРСКО
ЦАРСТВО. ТУК
ЩЕ Е МЯСТО
ЗА ДУХОВЕН И
КУЛТУРЕН ЖИВОТ



автор: Яна Колева

Място, наситено с много история – такъв е Царският дворец „Врана“. Влезете ли в него, сигурно ще се опитате да си представите какъв живот е кипял тук и какви важни решения за съдбините на българската държава са вземани в него. Реставрацията продължава и автентичният дух от онова време започва да се възвръща.

Красивият парк

Царският дворец „Врана“ се намира югоизточно от София и е сред всепризнат по красотата парк, създаден с изключителна вещина от цар Фердинанд I, който е носил от всички краища на света редки растителни видове. По мнението на ландшафтните специалисти и изследователи този парк не отстъпвал на известните европейски пейзажни паркове от XVIII и XIX век. Той е на 950 дка площ, като земята е събирана парче по парче. В архивите са съхранени десетки крепостни актове за покупката на земи в района.

Истински шедьовър

Царското имение „Врана“ е създадено през 1899 г. на територията на някогашния османски чифлик „Чардаклия“, наследствено имение на Осман паша. Името идва от прочутия по онова време Османов конак с изящно извитите чардаци, еркери и стрехи. Първата постройка за царското семейство е ловната вила, чийто строеж е осъществен през 1903–1904 г. Съществуват мнения, че е по проект на прочутия български архитект Георги Фингов. През 2002 г. по молба на цар Симеон II във Виена е направено проучване, което установява, че тя е дело на австрийския архитект Вулф. През 1909 г. започва строежът на двореца, проектиран от арх. Никола Лазаров. Сградата е в типичен български стил със сецесионовите елементи, съчетани в елегантен неовизантийски дух. Тя е неголяма за мащабите на европейски дворец, но е хармонично оформена и е истински шедьовър на архитектурното изкуство.

Доц. д-р Ивайло Шалафов е директор на Фонда за опазване на историческото наследство „Цар Борис и царица Йоанна“. Той преподава църковна дипломация и протокол в Богословския факултет на СУ „Св. Климент Охридски“

Приемният салон, Старобългарската стая, Карелската столова, Чайната, Овалната трапезария и Големият салон са все помещения в двореца, които имат свое специално предназначение и свой уют.

Прокудени

Царското семейство напуска „Врана“ на 16 септември 1946 г. и потегля в принудително изгнание. През следващата година със Закона за конфискацията на личните имоти на царското семейство дворецът бива отнет. Но през 1998 г. след решението на Конституционния съд имотът е реституиран и върнат на законните му наследници. През 2001 г. паркът е дарен от царското семейство на община София с условието да бъде отворен за посетители и той посреща своите гости.

Музей

В Царския дворец „Врана“ сега се помещава Фондът за опазване на историческото наследство „Цар Борис и царица Йоанна“. Негов директор е доц. д-р Ивайло Шалафов. „Полагаме усилия да създадем музей на Третото българско царство. Това ще е и място за духовен и културен живот, за срещи, концерти и значими обществени събития. Стана традиция тук да свири Софийската филхармония, изтъкнати изпълнители и музиканти получават позволение за провеждане на концертни изяви. Провеждат се конференции на исторически и обществено-политически теми“, разказва





доц. д-р Шалафов. Ще припомним, че тук се състояха и тържествата по случай 80-годишнината на цар Симеон II. Сред високите гости бяха членове на кралски фамилии от цяла Европа, някои от които бяха принцеса Маргарита и принц Радуга от Румъния, принц Александър и принцеса Катарина от Сърбия, принц Никола от Черна гора, принц Лека от Албания със съпругата си принцеса Елия, както и Осман Салаххадин Османоглу – единственият жив пряк потомък на турските султани Мурад V и Мехмед V, от Испания пристигнаха кралица София и сестра ѝ принцеса Ирина.

Реставрацията продължава

Царският дворец „Врана“ ще бъде отворен за посещения, след като неговата реставрация окончателно приключи. Достъпът ще става със специален режим, който ще бъде оповестен на официалния сайт на двореца. Реставрацията е започната през 2011 г. и все още продължава. За нея не се ползват никакви държавни и общински средства. При възстановяването на автентичния вид реставраторският екип си служи с множество фотографии, документи, издирен е целият архив на арх. Лазаров от 1909 г., когато той създава плановете за двореца с разположението и оформлението на залите.

Завръщане

Близо 70 години по-късно царското семейство връща обратно всичко, свързано с династията, което по една или друга причина е било пръснато по света. Предметите, които тук може да се видят, са донесени от домовете на цар Фердинанд в Кобург, на царица Йоанна в Ещорил и на цар Симеон в Мадрид. Тук ще се създаде научен институт с архивен фонд, тук ще е и най-голямата специализирана библиотека на тема монархически институт, монархии, кралски семейства, биографии на крале и монарси.

Блясък

„Важно е дворецът „Врана“ да бъде реставриран, защото това на практика е единственият съхранен царски дворец в България. Софийският дворец е превърнат в Национална художествена галерия и Етнографски музей. Евксиноград е реставриран, но носи твърде малко от своя някогашен облик“, обяснява доц. д-р Шалафов. В навечерието на рождения ден на цар Симеон II бе поставено началото на възстановяването и на православния параклис, посветен на св. цар Борис I Покръстител. Това стана в присъствието на целия Свети синод и Негово Светейшество Българския патриарх Неофит.

Постепенно част от стария блясък ще се върне. Времето обаче няма как.





ГЛОБУС 136

МАШХАД Е ОТВОРЕН КЪМ СВЕТА

автор: Владимир Митев

Има един ирански град, където се намират 55% от хотелските места в цялата страна. Той е с население от поне 3 млн. души и е втори по големина в Ислямската република. Разположен е само на 60 км от границата с Туркменистан. Това е Машхад.

Също като много други ирански градове, той има бо-

ИЗВЕСТЕН КАТО МЯСТО
ЗА РЕЛИГИОЗЕН
ТУРИЗЪМ, ВТОРИЯТ ПО
ГОЛЕМИНА ИРАНСКИ
ГРАД Е С БОГАТА
ИСТОРИЯ И С ВАЖНО
МЯСТО В ЖИВОТА НА
СТРАНАТА ДНЕС

гата история, в него са живели изключителни личности, а днес заема подобаващо място в съвременен Иран. Машхад е мястото, където е погребан осмият шиитски имам Реза. Всяка година към града се стичат милиони поклонници не само от Ислямската република, но и от шиитския свят.

Непосредствено до Машхад е древният град Тус, къ-



Панорамна снимка на Машхад

дете е погребан авторът на иранския епос „Шахнаме“ Фердоуси (935-1020/1026 г.). Всъщност в древността и в Средновековието Тус, който сега е на по-малко от 20 km от Машхад (тогава известен като Санабад), е бил по-

важният от двата града. Идването на монголците през XIII и XIV век обаче променя балансите. Първоначално Машхад и Тус успяват да се запазят непокътнати, включително заради ислямската светиня – гробницата



Мавзолеят на поета Фердоуси в Тус



Посетители пред гробницата на имам Реза

на имам Реза. Но в един момент монголският управител на Тус решава да се разбунтува, заради което целият град е жестоко наказан. Избити са 10 000 души, има и големи разрушения. Тогава Машхад приютава много от бежанците и се превръща в по-важното средище.

Именно в някогашния Санабад е погребан абасидският халиф Харун ал-Рашид (786-809 г.). Имам Реза е единственият шиитски имам, погребан на иранска земя – също в Санабад. Той умира през 819 г. от отравяне. Името Машхад на арабски език всъщност означава „място на мъченическа смърт“.

Градът е бил многократно столица на Персия или на местни владетели на района Хорасан, който в историята е свързан и с държавни формации, намиращи се в днешен Афганистан. Местният диалект е сходен с този, говорен от шиитската общност на хазарейците в Афганистан. Машхад е благоустроен, има метро, големи паркове, но и съхранява историческата си памет, която в Иран намира израз и в почитта към личностите от миналото и техните гробници.

Целият регион на Хорасан, в който Машхад е централен град, е бил важно средище по време на ислямския златен век в културата (VIII-XIII век), когато някои от най-значимите поети, учени, математици и астрономи на мюсюлманската цивилизация живеят в този район. В друг близък град – Нишапур, е погребан легендарният владетел Надер шах, както и поетите Омар Хаям и Фаридуддин Аттар. Те са основополагащи за персийската култура. Омар Хаям е известен със своите четиристишия – рубаи, в които възпява любовта към красивото, живота и виното, често интерпретирани като мистични символи. Аттар е автор на произведението „Птичийят събор“, в което чрез образи на различни птици разказва за пътя на човека към постигането на мистичната истина

за неговото съществуване.

През 2014 г. Саид Охади – президент на Асоциацията за поклоннически пътувания, която е поделение на иранското министерство на културата и ислямското напътствие, оценява броя само на иракските посетители на Машхад на 1,3 млн. души годишно. Според сайта SMT News всеки поклонник харчи около 1500 долара в града, което, разбира се, води до бум на туристическите услуги – като се започне с хотелските и се стигне дори до услуги, свързани с т.нар. временни бракове „сиге“, наподобяващи легализирана форма на проституция. Идването на толкова туристи създава оживление за Машхад, но и проблеми за неговите жители, които се опитват да улеснят чужденците, верни на своето гостоприемство, но същевременно попадат в различни културни и финансови противоречия с тях. Градът е дал на персийската култура титанични личности в областта на културата и може би това обяснява защо сблъсъкът със „земните“ желания на някои туристи води до неудовлетворение.

В Машхад голямата история се преплита с отвореността към гостите и туризма. В близост до града има и летни курорти. През януари т.г. Ислямската образователна, научна и културна организация обяви Машхад за „културна столица на мюсюлманския свят“ в Азия за 2017 г.

Градът обаче дава на Иран значими личности и в съвременната епоха. Тук е роден един от най-известните поети на белия стих – Мехди Ахаван-Салес. От Машхад е и друг голям поет и журналист на XX век – Мохамад-Таки Бахар, титулуван от иранците като „краля на поетите“ (малеколшоара). Освен че е дал на родината си много държавници и бизнесмени, Машхад е и родното

място на първата иранска космонавка – Ануше Ансари. Тя полита като космически турист на борда на руския кораб „Съюз“ през 2006 г., като прекарва известно време на Международната космическа станция. Кметът на Техеран Мохамад Бакар Калибаф и върховният водач на Ислямската република аятолах Али Хаменеи са също родени в Машхад.

Градът обаче не се базира единствено на туризъм и култура. Той е вторият най-развит център за производство на автомобили в страната. Освен това е известен като място, където се произвеждат и продават сладки, сухи плодове, много подправки. Развити са бижутерийната индустрия и килимарството. Има и подобаващо присъствие още на хранително-вкусовата и шивашката промишленост. Действат химически заводи и стоманолеярни.

Машхад е вратата на Иран към Централна Азия. Ето защо неговият Международен експоцентър е вторият най-атрактивен в Ислямската република след техеранския и привлича десетки изложби с участието на бизнесмени от бившите съветски републики.

В града не липсват и характерните за големите населени места в Иран струпвания на компании в сферата

на електрониката и на високите технологии. Той обаче има определено религиозна ориентираност, включително заради съществуването на религиозната фондация „Астан Кудс Разави“. Тя администрира светилището на имам Реза, но притежава и финансови интереси в много фирми в Иран. Тази организация спада към т.нар. бониади – религиозни фондации, развиващи икономическа дейност и изграждащи гръбнака на иранската икономика. Всъщност фондацията „Астан Кудс Разави“ е най-големият бониад в Иран. Тя притежава много недвижими имоти в Машхад и ги отдава под наем на хората от пазарите и на хотелиерите. Приходите ѝ се оценяват на милиарди долари, а неин управител беше кандидатът за президент на Иран от изборите през 2017 г. Ебрахим Раиси.

Машхад винаги е свързан с иранските и с персийските първенци – в миналото и днес, независимо дали става въпрос за държавно управление, бизнес или култура. Неговата близост с границата на север и на изток, както и притокът на туристи помагат на жителите му да бъдат по-интернационализирани – с плюсовете и минусите, които притокът на пари или смесването на различни култури предполагат. В общуването с чуждите култури обаче жителите на Машхад имат основа, на която стоят от векове.

ЛЕКОТОВАРНА ГАМА №1 В ЕВРОПА СЕГА С 1% ЛИХВА

5
ГОДИНИ
ГАРАНЦИЯ
или 250 000 км



ГАМАТА FORD TRANSIT

Легендарна здравина, доказана и в български условия, дълги интервали на сервизиране и висока остатъчна стойност. Вече с ново поколение дизелови EcoBlue двигатели с висока ефективност и издръжливост.

Лекотоварната гама на Ford – Courier, Connect, Custom и Transit – предлага решения за всички нужди. Само до 15 декември с 1% лихва за 48 месеца.

*Ford е най-продаваната марка лекотоварни автомобили до 3,5 т (LCV) според данни на ACEA за 2016 г. 1% годишна лихва се прилага при финансов лизинг с опция за придобиване със срок 48 месеца и минимум 20% начална вноска. Снимката е с илюстративна цел.



MOTO-PHONE



Колония дел Сакраменто

на границата между две империи

автор: Преслава Георгиева

ЕДИН ОТ НАЙ-СТАРИТЕ ГРАДОВЕ В УРУГВАЙ ПАЗИ БОГАТИ ИСТОРИЧЕСКИ И КУЛТУРНИ СЪКРОВИЩА

Основан от португалците през 1680 г., Колония дел Сакраменто се намира в Югозападен Уругвай, на 180 км от столицата Монтевидео. Градът е разположен на малък полуостров със стратегическо местоположение на северния бряг на Рио де ла Плата, точно срещу Буенос Айрес, който лежи на 50 км на противоположния бряг на реката.

Със своите малки калдъръмени улички, широки площи, красиви стари сгради в колониален стил, накацали на всевъзможни места ретро автомобили, сгъшени в обятията му малки сувенирни магазинчета с аромат на тапас, Колония дел Сакраменто е място, което си струва да посетите, дори и само за ден.

Той е един от най-старите градове в Уругвай и понастоящем има население от около 27 000 души. Градът е известен най-вече със своя „исторически квартал“, който няма аналог в този регион на Южна Америка и е единственият пример за градоустройствен план, който не съответства на стриктните испански правила за градска мрежа тип „шахматна дъска“. Вместо това градът има свободен план, адаптиран към топографските особености на района.

Колония дел Сакраменто играе важна роля в историята на Уругвай. Началото е поставено през 1680 г., когато неслучайно португалците основават тук Нова Колония до Сантисимо Сакраменто (Нова колония на блаженото тайнство). Градът имал важно стратегическо местоположение и бил предвиден за база на Рио де ла Плата, която да служи като портал към перуанските мини и обширни селскостопански райони.

5 португалски кораба, натоварени с 18 оръдия и превозващи 400 войници, занаятчии, дърводелци и каменоделци, достигат бреговете на близкия остров Сан Габриел през януари 1680 г. Изграждането на първите португалски укрепления започва седмица по-късно, но близостта им до Буенос Айрес поставя сериозна заплаха пред испанските интереси в региона. Още същата година испанските войски нахлуват на острова и прогонват португалците, като с това поставят началото на една многовековна борба между двете империи. Тази вражда обаче имала много положително влияние върху Буенос Айрес, тъй като испанците започнали да инвестират сериозно в развитието на града. Година по-късно Испания и Португалия сключват мирен договор, по силата на който Колония отново преминава под управлението на португалците.

През 1704 г. и 1705 г. по време на Войната за испанското наследство (1702-1714) испанците за пореден път обсаждат и разрушават града. Португалците започват да го възстановяват през 1715 г., а населението нараства до над 1000 души. Златната ера на Колония дел Сакраменто започва през 1722 г. с назначаването на Антонио Педро де Васконселос за губернатор. Под негово ръководство градът бързо се разраства и разцъфтява и до 1750 г. се превръща в културен център и търговска складова база. Откриват се маршрутите към Сао Паоло и Минас Гераис, минното сърце на Бразилия. През 1753 г. известен португалски военен архитект проектира подобрения на укрепленията, но въпреки това през 1762 г. испанците успяват отново да превземат града, но само за да го върнат на Португалия година по-късно. Борбата за Колония не спира дотук и през 1777 г. той отново става испански град.

Под това испанско управление част от крепостните

ИСТОРИЧЕСКИЯТ КВАРТАЛ



стени и сгради биват разрушени, но новите владетели не предизвикват радикални промени в цялостния облик на града. След краткотрайния мир, в Колония започва ожесточена борба за независимост, продължила (с подкрепата на Португалия и Бразилия) от 1811 г. до 1828 г.

От средата на XIX век политическата ситуация в Южна Америка започва да се стабилизира и най-накрая Уругвай се радва на мир. През 1859 г. последното от градските укрепления в Колония дел Сакраменто бива разрушено и е поставено началото на нова ера на развитие, през която градът започва да се разширява извън старите си граници.

Междувременно в Уругвай израства нов център – Монтевидео, и това отнема част от метрополитния дух на Колония дел Сакраменто. Той се превръща в тих, провинциален град, но запазва историческата си архитектура и градско устройство. Признание за богатото си историческо наследство градът получава за пръв път през 1924 г., когато са направени няколко опита за създаване на план за консервация и реставрация. През 1995 г. историческият център на града е включен в престижния Списък на световното културно и природно наследство на ЮНЕСКО и до днес остава единственият уругвайски паметник в този списък.

Разположен върху 16 хектара, Историческият квартал, или португалският стар град, е ограден от крепостна стена, по-голямата част от която е разрушена. В резултат

на дългия граничен спор между Испания и Португалия и многократните окупации и разрушения, старата част на града придобива характерната си устройствена и архитектурна хетерогенност. Архитектурата на Стария град и използваните строителни методи са интересно свидетелство за единствено по рода си сливане на португалските и испанските традиции.

Гражданските и религиозните сгради с дълги каменни стени, дървени навеси и керемидени покриви създават уникално архитектурното единство. През втората половина на XIX в. тук емигрират множество занаятчии, които също внасят своя принос към местните традиции и облика на града. Градският ландшафт се характеризира с комбинация от големи артерии, просторни площади и тесни калдъръмени улички с преобладаващи едноетажни къщи.

Най-добрата начална точка за обиколка из Историческия квартал на Колония дел Сакраменто е входът към него, а именно Портата на Стария град, наричана още Пуерта де Кампо, и подвижния дървен мост. Портата е построена през 1745 г. от португалския губернатор Дон Мануел Лобо и е неизменна част от крепостната стена, защитавала стратегически разположения град от множеството инвазии. Днес тя все още е добре запазена и е любимо място за гостите на Колония. Тук ще видите оригиналните каменни колони и веригите на подвижния мост.

В Историческия квартал ще откриете и базиликата



© wikimedia

ПОРТАТА И ДЪРВЕНИЯТ МОСТ

Сантисимо-Сакраменто, която се счита за най-старата църква в Уругвай, макар че през годините бива напълно реконструирана цели два пъти. В сегашния си вид базилика датира от 1810 г., но е запазила няколко елемента от оригиналната си португалска архитектура, която се характеризира с изчистени линии.

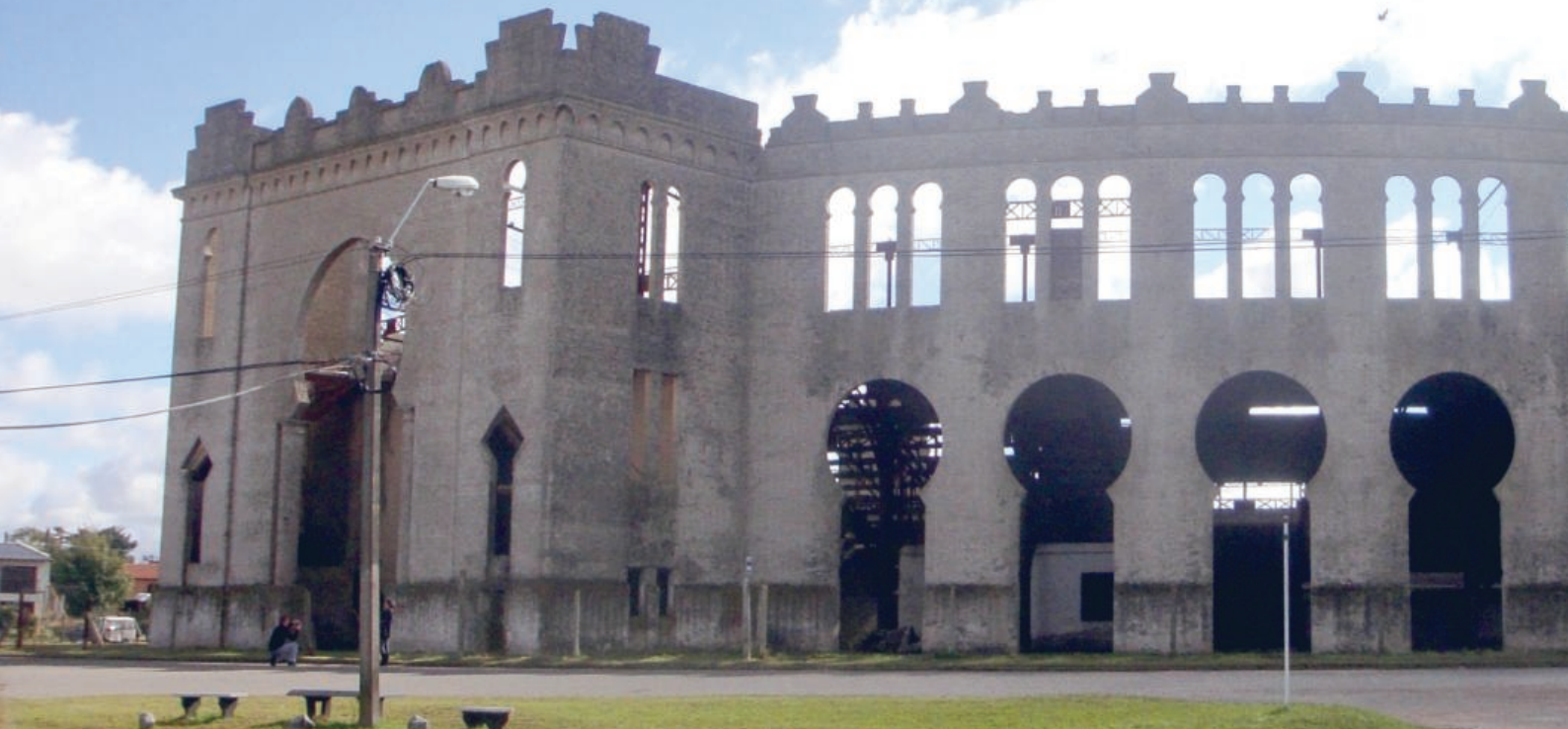
Фарът El Faro, построен през 1857 г., е още една от

емблемите на града, която задължително трябва да видите, най-вече заради уникалната му форма и дизайн. Долната му част е оформена като квадрат, а горната му част представлява цилиндрична кула, която достига чак до фенера. Фарът е построен над руините на манастира „Сан Франциско“, датиращ от XVII в. Манастирът бил опожарен през XVIII в., но немалка част от стените му са запазени и могат да бъдат разгледани. Не пропускайте да се изкачите до върха на фара и да се насладите на прекрасната гледка към града и Рио де ла Плата.



БАЗИЛИКАТА SANTHSIMO-SACRAMENTO

Докато сте в Стария град, се разходете и по известната Улица на въздишките, която ще ви пренесе във времето, когато тук пристигат първите заселници. Тя е любимо място за снимки и вероятно най-живописната и най-мистериозната улица в Колония дел Сакраменто. Според една от легендите, името на улицата идва от въздишките на затворниците, които били вързани тук, чакайки да бъдат удавени в реката. Според друга – от въздишките, които можели да се чуят от многото бордеи, разположени тук в миналото, а според трета – от стенанията на духа на влюбен мъж, който бил прободен до смърт, чакайки тук своята любима. Днес на Улицата на



въздишките ще видите арт галерия, романтичен ресторант, няколко магазинчета и разбира се, множество туристи.

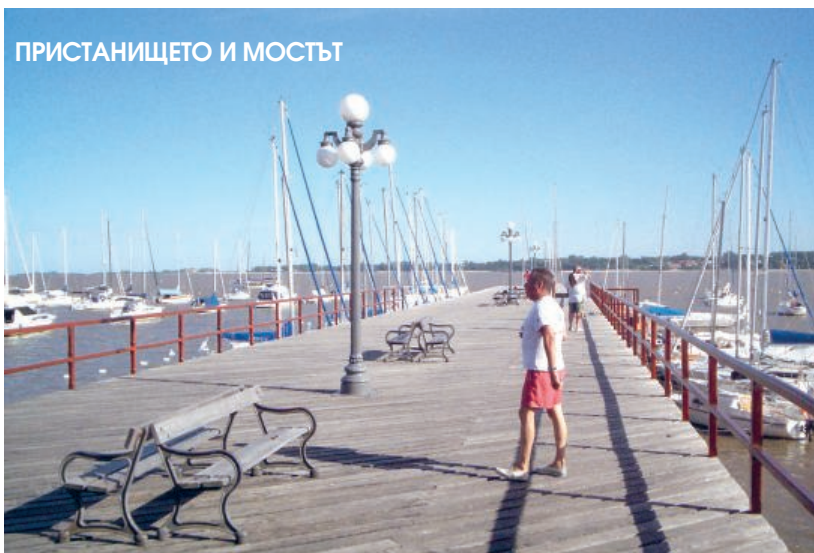
Колония дел Сакраменто предлага на гостите на града множество музеи, пазещи спомени и свидетелства за миналото на града. Един от най-необичайните музеи е Granja Arenas, открит през 1956 г. от колекционера Едуардо Арена. Музеят е дом на няколко впечатляващи колекции, сред които: 16 260 молива, 38 000 ключодържателя, 4800 пепелника, 4200 бутилки от парфюми, острилки, кибритени кутийки, бутилки и други антики. Едуардо Арена събира тези вещи повече от петдесет години и притежава няколко световни рекорда, включително световния рекорд на Гинес за 2013 г. за „най-голямата колекция от моливи“.

Ако искате да научите повече за историята на Колония, естествено можете да посетите и по-традиционните музеи, които са съсредоточени в Историческия квартал и се помещават в реставрирани стари сгради.

Португалският музей, чиято сграда датира от XVIII век, съдържа експозиция от мебели, оръжия и стари карти на района. Музеят на плочките и Местният музей на Колония се намират в сгради от XIX век, а в Испанския ис-

торически музей можете да разгледате произведения на изкуството, древни оръжия и реплики на костюми от XVII и XVIII век.

Ретро автомобилите са още една от очарователните характеристики на Колония дел Сакраменто. Автомобили, датиращи от началото до средата на миналия век, могат да се видят навсякъде, и макар някои от тях да са само за декорация и любим фон за снимки, други са в движение и в пълна експлоатация.



ПРИСТАНИЩЕТО И МОСТЪТ

Старото пристанище на града, известно като Puerto Viejo, е мястото за водни спортове като ветроходство, но и любимо място за отмора и романтични разходки заради очарователния си мост. Тук, акостира-

ли на брега на Рио де ла Плата, ще видите и множество елегантни яхти. Не пропускайте да се разходите и по живописната променада, която се вие по брега на реката.

Отвъд централната част на града се намира още една уникална забележителност - Арена за борба с бикове „Реал де Сан Карлос“. Тя е построена в типичен мавритански стил и всъщност е единствената арена на територията на Уругвай. Открита през 1910 г., през първите две години от своето съществуване тя става домакин на осем битки. Най-известните бикоборци от онова време са братята Рикардо и Мануел Торес, които пристигат от



АРЕНАТА
ЗА БОРБА
С БИКОВЕ

Испания и правят спектакъл от световна класа, докато бикоборството в Уругвай не бива забранено от правителството.

Ако искате да опитате местното пиво и да прекарате една възшебна вечер, слушайте музика на живо, не пропускайте да спрете в Барбот – първата местна пивоварна. Тук ще откриете огромно разнообразие от бира, за която се използват най-висококачествени продукти.

Друга задължителна спирка в Колония дел Сакраменто е посещение на някоя от местните винарски изби. Уругвай е известен със своето изящно вино от танат - червен винен сорт грозде, което произхожда от Югозападна Франция. Танатът бил донесен тук от испанските колонизатори през XVII в. и понастоящем е най-важният и разпространен винен сорт в страната. Можете да избирате между Bodega Turística Bernardi - семейна изба,

основана през 1892-ра, Los Cerros de San Juan - най-старата и най-традиционната изба в страната, открита през далечната 1854 г., или пък най-младата сред избите в града - Bodega Familia Iruetia. Всички те са разположени малко извън града, но посещението си струва, особено ако се включите в някоя от обиколките с гид, които включват и дегустации.

Докато сте в Колония дел Сакраменто, няма как да не опитате и най-популярната местна напитка – освежаващият чай мате, който се консумира през метална сламка от куха кратунка. Наричан още „напитката на боговете“, той предлага невероятна комбинация от активни съставки, благодарение на които едновременно стимулира и релаксира тялото и прояснява съзнанието.

Храната в Колония е подобна на тази в Аржентина: месо на скара, емпанада, паста и много тапас, които ще откриете в местните ресторанти, заедно с много рибни деликатеси и морски дарове. Независимо къде изберете да похапнете, трябва да сте сигурни, че предвид огромното изобилие от крави и земеделска земя наоколо, говеждото, яйцата, зеленчуците и всички други съставки, използвани за приготвяне на ястията, са винаги пресни, биологично чисти и произведени в някоя от местните ферми.

Ако искате да хапнете в по-необичайна обстановка, можете да се разходите по пясъчния речен бряг и да обядвате в някой от реставрираните вагони на Железопътния ресторант „Restaurant Del Ferrocarril“. Разположен на около 4 км от града, ресторантът е част от Железопътния музей. Храната е фантастична, а преживяването - единствено по рода си.

Близостта на Колония дел Сакраменто до Буенос Айрес прави аржентинската столица любима дестинация за едnodневни екскурзии от Колония, като пътуването по вода дотам е бързо и особено приятно.



ЕООО
ДОБИ ПРЕС
ВАШИЯТ КОРЕКТЕН ПАРТНЬОР

АБОНАМЕНТ И ДОСТАВКА НА ВСИЧКИ БЪЛГАРСКИ И ЧУЖДЕСТРАННИ ВЕСТНИЦИ И СПИСАНИЯ

- абонамент и доставка на ежедневна преса по всяко време, за произволен период от време
- абонамент и доставка на специализирана литература
- разпространение на листовки

Как да се абонирате?

1. По телефона: - 02 963 30 81; 02 963 30 82; 02 963 30 93
2. По e-mail: abonament@dobipress.bg; dobi@dobipress.bg
3. На адрес: 1164 София, ул. „Йоан Екзарх“ №63
4. На www.dobipress.bg



НОВИ КНИГИ ОТ СИЕЛА

Новата Русия

Автор
Михаил Горбачов



Цена -
19 лв.

В своята книга с мемоари „Новата Русия“ Михаил Горбачов разказва за разпадането на Съветския съюз, за краха на прехода към демокрация и пазарна икономика в Русия и Източния блок, за възхода на Путин, завръщането на авторитаризма и опасността от нова Студена война. Бившият съветски лидер проследява подробно методите, с които демокрацията е била подменена през 1990-те години и описва сложните социални процеси, настъпили в Русия в резултат на тежката икономическа криза.

Октомврийската революция

Автор
Дъглас Бойд

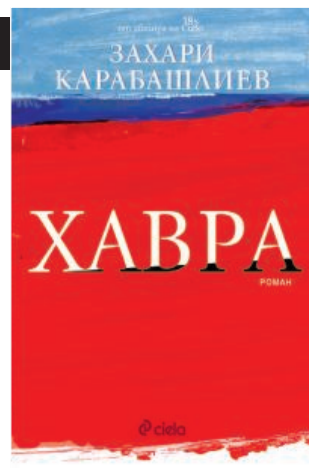


Цена -
15,90 лв.

Точно един век мина от митичния изстрел от крайцера „Аврора“, но дискусиите около Октомврийската революция не са стихвали и за миг. В подкрепената с множество факти и изследвания книга „Октомврийската революция“ Дъглас Бойд излага ясно фактологията около едно от ключовите събития в историята на XX век. Авторът се спира на ключови теми като финансирането на болшевиките, което включва препиране на немските пари през шведска банка и търговец на оръжия, натрупал състоянието си през Балканските войни.

Хавра

Автор
Захари Карабашлиев



Цена (твърди корици)-
24.90 лв.

След безапелационния успех на „18% сиво“ – бестселъра с 25 преиздания в България и преводи в Съединените щати, Франция, Полша, Словакия, Хърватия, Сърбия и др. – големият български писател Захари Карабашлиев се завръща с нов мащабен роман. Литературен трилър, историческа проза, драматична любовна история и книга в книгата, „Хавра“ пресъздава в себе си всяко едно от значенията на думата „първоизточник“ и съчетава елементи както на напрегнатия ноар, така и на историческата хроника.

Треска за лалета

Автор
Дебора Могак



Цена -
14 лв.

„Треска за лалета“ от британската писателка Дебора Могак ни пренася в далечния XVII век в Холандия, където манията по лалетата е в разгара си, възрастен търговец и младата му красива и отегчена съпруга решават да си направят семеен портрет, а художникът на този портрет е не просто талантлив творец, но и красив млад мъж. Колко висока може да бъде цената на любовта? Какво ще породи този любовен триъгълник? Книгата, която вдъхновява едноименния филм с Алисия Викандер, Кристоф Валц, Кара Делевин и Джуди Денч, е своеобразна приказка за любов, похот, завист, измама и отмъщение.



GENERALI

КАСКО

- Наг 130 офиса
- Пълно покритие
- Множество отстъпки
- Денонощно обслужване

За повече информация: *7222

от страната, за всички мобилни оператори и
фиксиран мрежи, на цена според тарифния
Ви план

generalibg.com

Human & Veterinary Pharmaceuticals



www.huvepharma.com

HUVEPHARMA EOOD • 3A NIKOLAY HAYTOV STR • 1113 SOFIA • **BULGARIA** • P +359 2 862 5331 • F +359 2 862 5334 • SALES@HUVEPHARMA.COM
HUVEPHARMA N.V. • UITBREIDINGSTRAAT 80 • 2600 ANTWERP • **BELGIUM** • P +32 3 288 1849 • F +32 3 289 7845 • CUSTOMERSERVICE@HUVEPHARMA.COM