

# ИКОНОМИКА

брой 80

декември 2017 г. / цена 5 лв.



# 2017

Mr. & Mrs. ИКОНОМИКА

Димитър  
Димитров

Елина  
Друмева

ISSN 1314-376X



ИЗБОРЪТ.  
КЛЮЧЪТ КЪМ ДОБРИТЕ ФИНАНСОВИ РЕШЕНИЯ.

---



 **Postbank**  
*Private Banking*

# Вече може да погаряваш и МВ

Същите традиции, нови възможности

✉ Погарък 6500 МВ



**∞**  
минути

**13 000**  
МВ

**29<sup>98</sup>**  
лв.  
на месец

МТЕЛ БЕЗ ГРАНИЦИ XL С ЕКСТРА НЕТ+



**tel**

Предложението е валидно при сключване на 2-зод. абонамент за Мтел без граници XL с Екстра нет+ от 15.11 до 31.12.2017г. Включва 13000 МВ моб. интернет, от които 6500 МВ могат да бъдат преотстъпени на до 4 Мтел моб. номера (без Bob и Прима), и неограничени минути изходящи разговори към всички национални мрежи. Активира се пакет Mtel NOW. Информация: \*88, mtel.bg, Мтел магазин.

# Mr. & Mrs. ИКОНОМИКА 2017

Форумът на успешните  
бизнес лидери





## БРОЙ 80



10



20



35



86

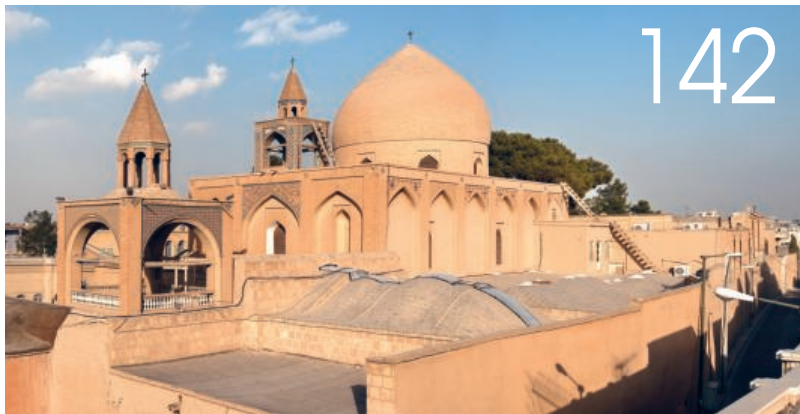


100



96

- 10** ЗАВРЪЩАНЕ КЪМ УСПЕХА
- 20** АПЛОДИСМЕНТИ ЗА УСПЕШНИЯ БИЗНЕС
- 35** БАНКИ И ИНОВАЦИИ
- 50** КИРИЛ ПЕТКОВ: ПОБЕЖДАВАМ ЧРЕЗ ИНОВАЦИИ, СЪЗДАДЕНИ В БЪЛГАРИЯ
- 52** ИРАВАН ХИРА: ТЕХНОЛОГИИТЕ ПОМАГАТ ФАНТАСТИКАТА ДА СТАВА РЕАЛНОСТ
- 54** ДА РАЗПЛЕТЕМ ИЛИ ДА РАЗСЕЧЕМ ВЪЗЕЛА „АЕЦ „БЕЛЕНЕ“
- 58** БЛАГОВЕСТ БЕЛЕВ: ПАЗАРЪТ САМ ЩЕ СЪЗДАДЕ НАЙ-АДЕКВАТНАТА КРИПТОВАЛУТА
- 62** ДАН АРИЕЛИ: ИРАЦИОНАЛНОСТТА НЕ НИ ИЗХВЪРЛЯ ОТ ПАЗАРА
- 66** АЛЕКСАНДЪР МАНОЛЕВ: 3000 БЪЛГАРСКИ КОМПАНИИ ЩЕ СЕ ВЪЗПОЛЗВАТ ОТ ЕВРОПЕЙСКО ФИНАНСИРАНЕ ПО ОПИК ДО 2020 Г.
- 70** МАРИЕТА ЗАХАРИЕВА: ПОДКРЕПЯМЕ МАЛКИТЕ ФИРМИ ЗА ИЗЛИЗАНЕ НА МЕЖДУНАРОДНИ ПАЗАРИ
- 72** КАРЕЛ КРАЛ: ЧЕЗ Е СТАБИЛЕН РАБОТОДАТЕЛ
- 74** РУМЕН СТОИМЕНОВ: ПЕЧЕЛИМ ДОВЕРИЕ С КОМПЕТЕНТНОСТ И ГЪВКАВОСТ
- 76** ВИТО МАРДЖИОТА: ПЪТЯТ НА ПРЕДПРИЕМАЧИТЕ КЪМ ИНДИЯ МИНАВА ПРЕЗ СОФИЯ
- 78** ПОЛЕТЪТ НА МЕЧТИТЕ
- 82** ОТКРОВЕНИЕТО НА ДЖАК МА
- 84** МИЛЕН ГЛУШКОВ: ДОБРОТО ПЛАНИРАНЕ Е ПЪРВАТА СЪТЪПКА ПО ДЪЛГИЯ ПЪТ НА УСПЕХА
- 86** ДА СЪЗДАВАШ ТАЛАНТИ
- 92** БЛОКЧЕЙН ПРАВИ РЕВОЛЮЦИЯ В ОБРАЗОВАНИЕТО
- 94** ПРОФ. Д-Р РУСЛАН ПЕНЧЕВ: ИНОВАТИВНИЯТ УНИВЕРСИТЕТ ПРЕДЛАГА НОВИ ПОДХОДИ В КОНСЕРВАТИВНОТО ОБРАЗОВАНИЕ
- 96** ДРУГИЯТ СВЯТ НА ИДЕИТЕ
- 100** ДА ЯЗДИШ ВЪЛНАТА



142

## РЕДАКЦИОННО

НЕВЕНА МИРЧЕВА,  
главен редактор



### ЧАСЪТ НА ПОБЕДИТЕЛИТЕ

Краят на годината е време за равностметки, но и за нови планове. По традиция през декември даваме гумата на най-успешните в бизнеса – победителите в конкурса „Мис-тър и Мисис Икономика“ на КРИБ и списание „Икономика“. Тази година аплодисментите са за Димитър Димитров, изпълнителен директор на „Софарма Трејдинг“, и Елина Друмева, управител и съосновател на „Абритес“, както и за още 15 успешни мениджъри, предприемачи и учени, отличени в най-авторитетния бизнес конкурс.

В темата на броя даваме гумата на успешни българи, реализирали се зад граница, но завърнали се у дома, за да управляват собствен бизнес и да търсят успешно развитие на българска почва.

Изпращаме годината с много увлекателни и емблематични бизнес истории.

А от 2018 г. очаквайте ново начало от списание „Икономика“. Печатното издание вече ще е изцяло гвезично – на български и английски език, и ще излиза на всеки два месеца.

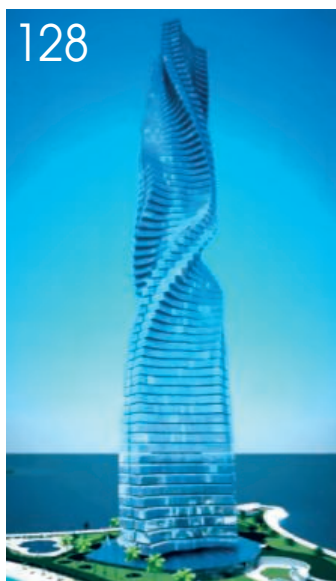
Приятно четене  
и весели празници!

7  
СЪДЪРЖАНИЕ

- 102 ЕМОЦИЯТА ДВИЖИ ПРОДАЖБИТЕ
- 104 МАШИНА БЕЗ ДВИГАТЕЛ
- 106 РУМЕН ИВАНОВ: МЕЖДУНАРОДНАТА ОНЛАЙН ТЪРГОВИЯ НЯМА ГРАНИЦИ
- 108 ИНОВАЦИИ ЗА БЪДЕЩЕ БЕЗ ДИМ
- 110 АНГЕЛ ЗАБУРТОВ: ВНЕДРЯВАМЕ НАЙ-МОДЕРНИТЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРИСТАНИЩАТА НИ
- 114 МОРКОВЪТ И ТИКВИТЕ НА БЪЛГАРСКОТО ЗЕМЕДЕЛИЕ
- 118 СЕМЕЙНИ ВРЪЗКИ ДЪРЖАТ ИКОНОМИКАТА В КИПЪР
- 120 КРИСТИНА КОНСТАНДАЧЕ: VIBER ЩЕ ПРОДЪЛЖИ БЕЗПЛАТНО ДА СВЪРЗВА ХОРАТА
- 124 ЗАДАВА ЛИ СЕ ЕПОХА НА ДИГИТАЛЕН ХАОС
- 126 ВЪВЕДЕНИЕ В СОФТУЕРА С ОТВОРЕН КОД
- 128 ХОТЕЛЪТ, КОЙТО ЩЕ ПРОМЕНЯ ФОРМАТА СИ
- 130 КОГА ЩЕ ПОЛЕТИ VIRGIN GALACTIC 1
- 132 ОБИТАЕМА СТАНЦИЯ ЩЕ СЕ ЗАВЪРТИ ОКОЛО ЛУНАТА
- 136 РАБИЯ МУЛА: ТАНЗАНИТЪТ Е ОТЛИЧНА ВЪЗМОЖНОСТ ЗА ИНВЕСТИЦИЯ
- 140 ЕХО ОТ ПЯСЪЧЕН СЪН
- 142 ИСФАХАН - СТО СВЯТА В ЕДИН ГРАД



114



128

Списание „Икономика“. София 1111, жк. „Яворов“, бл. 73, ет. 6, ап. 11

Телефони: (02) 852 9696; (02) 852 9699; e-mail: office@economic.bg

Издател „Медия Икономика България“; Изпълнителен директор: Боян Томов; Главен редактор: Невена Мирчева;

Счетоводство: София Стрелкова;

Реклама и Маркетинг: Калин Константинов konstantinov@economic.bg

Редактор: Татяна Явашева; Автори: Александра Сотирова, Александър Александров, Божидара Иванова,

Бранислава Бобанац, Владимир Митев, Преслава Георгиева

Дизайн: Едуард Лилов; Фото корица: Цветан Игнатовски; Фото: Красимир Свраков

Печат: Алианс принт; Разпространение: „Медия Икономика България“

## Отличиха най-добрите български фирми

За шеста поредна година в авторитетния конкурс „Най-добра българска фирма на годината“ бяха отличени най-успешните компании в страната.

Най-големият производител на акумулаторни батерии в Източна Европа - „Монбат“ АД - взе голямата награда в категория „Средна и голяма фирма“.

Ловешката фирма „Възраждане-Касис ООД“ - дистрибутор на ветеринарномедицински продукти, храни и аксесоари за домашни любимци, стана победител в категорията „Микро и малка фирма“.

Веригата ресторанти Harry Bar&Grill спечели „Наградата на публиката“.

Нов в тазгодишното издание на конкурса бе призът „Най-успешна българка в бизнеса“. Наградата отиде при



Надежда Генчева, съсобственик и управител на „Фешън Мания“ ООД, град Плевен.

В тазгодишното издание на инициативата взеха участие над 270 компании.

## Три българки със стипендии за научни проекти от глобално значение

Три български жени учени са тазгодишните носителки на националната стипендия „За жените в науката“ за България. Престижното отличие им бе присъдено за техни научни проекти с глобално значение.

Стипендиите се отпускат всяка година от L'Oreal и ЮНЕСКО на млади жени учени и имат за цел да подкрепят тяхната научноизследователска кариера. Трите победителки бяха отличени за своите иновативни проекти с награда от по 5000 евро.



Проектът на д-р Изабела Генова цели откриването на нови екологосъобразни алтернативни източници на енергия и изграждане на устойчиви

бестрофин 1, а мутации в гена, който кодира този белтък, водят до прогресивно намаляване на зрението и слепота.

чиви енергийни системи. Проектът, с който д-р Наталия Берберова-Бухова спечели стипендията, е с фокус върху изобретяването на нова среда за запамяване на информация, която ще е с много по-голям капацитет от наличните на пазара в момента. Проектът на д-р Кирилка Младенова включва задълбочено изследване на белтъка човешки



## Уча.се с номинация за награда на ЮНЕСКО

Българският образователен портал Уча.се е номиниран от Министерството на образованието и науката (МОН) и Националната комисия на ЮНЕСКО в България за Световната награда на ЮНЕСКО на името на крал Хамад Бин Иса Ал-Халифа за ефективно използване на информационните и комуника-

ционни технологии в сферата на образованието. Наградата е учредена през 2005 г. с цел да отличава иновативните образователни проекти и се финансира от Кралство Бахрейн. Уча.се е водеща платформа с над 400 000 регистрирани ползватели и над 25 000 000 изгледани видеурока.



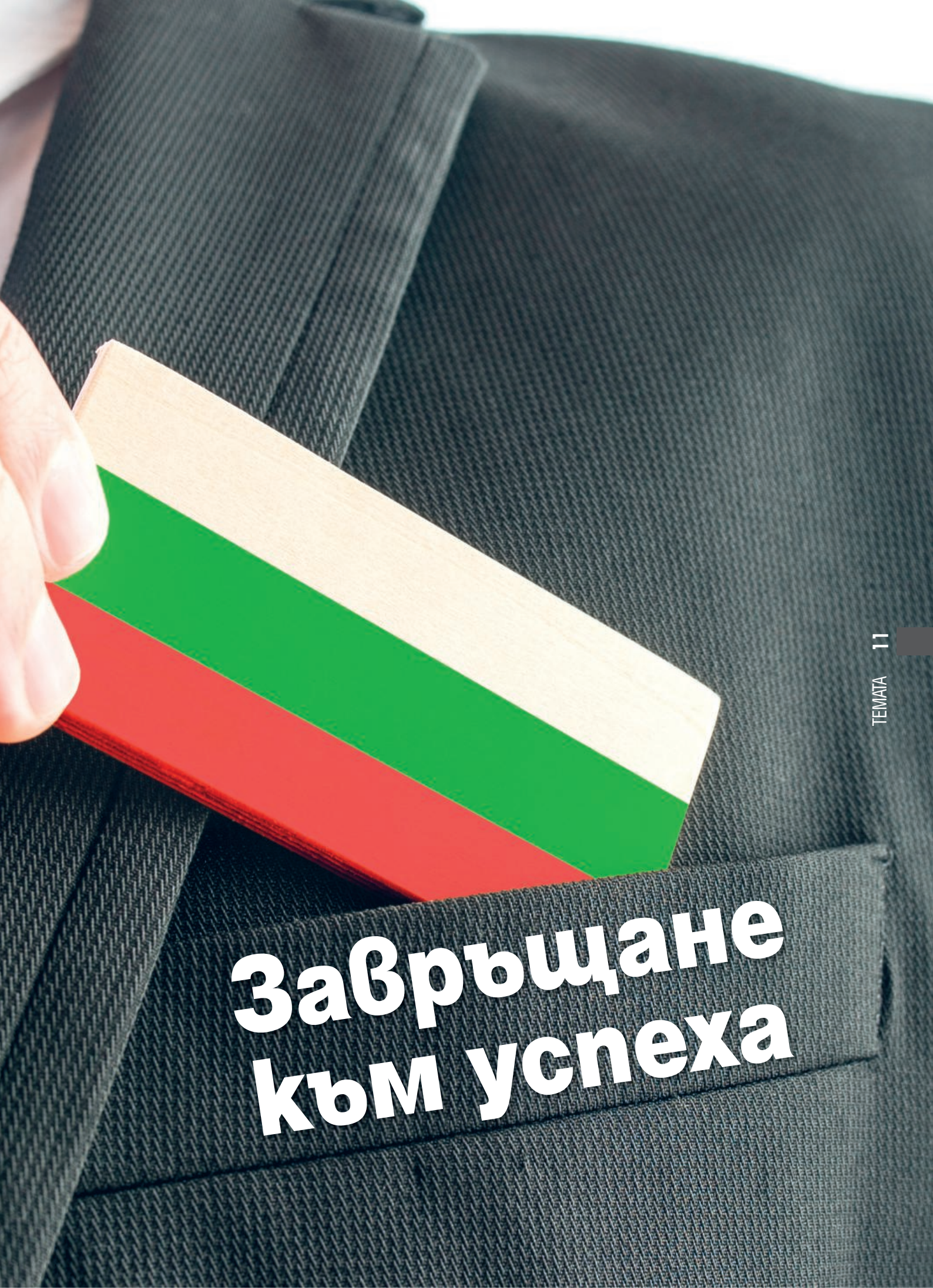


**ОЧАКВАЙТЕ**  
ПРЕЗ

**2018**

**СПИСАНИЕ ИКОНОМИКА НА БЪЛГАРСКИ И АНГЛИЙСКИ**





# Завръщане към успеха

## В ЧУЖБИНА СИ МАЛКО ЗЪБНО КОЛЕЛО В ГОЛЯМАТА МАТРИЦА, А ТУК ТИ СИ ДВИГАТЕЛЯТ И НОСИТЕЛЯТ НА НОВОТО, КАЗВАТ „ВЪЗВРЪЩЕНЦИ“, ПРЕДПОЧЕЛИ ДА ГРАДЯТ КАРИЕРА В БЪЛГАРИЯ .....

автор: **Татяна Явашева**

**С**вободата, Санчо, е едно от най-ценните блага, с които небесата даряват хората. С нея не могат да се сравняват нито съкровищата, които крие земята, нито тези, които таи морето - уверява Дон Кихот. И наистина - глобализацията днес има своите предимства и едно от тях е свободата да пътуваш, да избираш мястото, където да учиш, да работиш, да живееш и да се развиваш. Какво по-хубаво от възможността да си и тук, и там, да вървиш напред-назад, движен от целите, които си поставяш. По една или друга причина много българи отиват да учат или да работят в чужбина. Срещата с други светове и друга реалност променя мисленето, отваря широко сетивата, дава незаменим опит. Някои избират да се върнат и вече се забелязва как все повече хора откриват все повече перспективи за себе си в България. Тук градят кариера, като за мнозина съревнованието се пренася на глобалния пазар.

### Големите възможности

Може да звучи парадоксално, но тук има много повече какво да се прави, поради простата причина, че все още не е направено. За всеки, който обича предизвикателствата, това определено е предимство, твърдят някои от завърналите се у дома. Други са стигнали до извода, че в развитите западни страни просто влизаш в една изградена и добре работеща система и ставаш част от голямата матрица - малко зъбно колело в големия двигател. Тук ти си двигателят. Ти си носителят на новото, но и на добрите практики, които си научил по време на престоя си в чужбина. В България пазарът е неразвит. Това предполага повече възможности за реализация на нови идеи, защото нишите са повече.

### Бъдещето го градим ние

Ако искаш да живееш в по-подредено и зряло демократично общество, ако искаш да имаш много светила от бизнеса и науката, с които да можеш лично да се срещнеш



и от тях да учиш, може би България не е мястото за теб. Но ако искаш да допринесеш за по-активно гражданско общество, да отстояваш добрите практики, които си видял в чужбина, ако искаш да бъдеш учител или ментор и със своя опит и знания да помогнеш на другите, ако обичаш планините, палатките и дивите плажове – може би си струва да се замислиш за връщане в България. Ако имаш приятели и семейство тук – може би ще посрещнат решението ти с доза чисто български скептицизъм, но и с усмивка. Нека тези, които смятат, че в България няма бъдеще, да знаят следното: бъдещето го градим ние, с присъствието или отсъствието си – казва друг „възвръщенец“.



## Предизвикателства

Възприятието на хората, били и там, и тук, е с променена перспектива. Ето някои от предизвикателствата след завръщането им: Да шофирам зигзагообразно. Тук малцина се усмихват, а аз крача с бодра крачка и огромна усмивка. Трудно се свиква с негативната нагласа на голяма част от хората и с бездействието им в някои отношения. Обезкуражително е да чуваш „Ама ти защо се върна“, „Ходи си там, нали ти беше добре“, „Тук нищо не става“. При тази негативна нагласа как да стане нещо хубаво? Всичко иска работа и всеотдайност. „Тук няма бъдеще“ е клише, което вече трябва да бъде изтрито от главите на хората. Има и

такава гледна точка: Преди да се прибера, доста дълго време следих различни инициативи в България. Тайничко ми се искаше да бъда тук и да съм част от тях. Сега вече не мечтая, а действам!

И ако всички умни хора, напуснали България, учили и натрупали опит в чужбина, се върнат пак тук - ееех че прекрасна страна...

**Представяме трима млади българи, избрали да развият бизнес в България. Те са като огледало за всички, което става и не става тук.**



Иван Стайков е управител на ГЕД ООД - българска компания, която разпространява и поддържа водещи решения за печатарската и графичната индустрия. Завършил е University College London и CASS Business School - също в Лондон. Прекарва шест години във Великобритания - време, през което учи. После се завръща в България, за да се присъедини към семейния бизнес.

Иван Стайков:

## Можем да предлагаме нестандартни решения

**Иван Стайков, в България започнахме да отделяме специално внимание на българите, които се завръщат от чужбина. Какъв е този синдром?**

- Искаме да живеем в по-добра държава, но то да е резултат от нечи чужди усилия. Много хора очакват правителството да направи нещо, хората, живеещи в чужбина, да направят нещо, другите да направят нещо, но самите те продължават да не си плащат данъците с обяснението, че държавата е съсипана и те оцеляват трудно.

**- Не е ли по-естествено да бъдем българи в България, отколкото чужденци в чужбина?**

- Светът не е такъв, какъвто много хора го помнят, и това им създава дискомфорт, защото не го разбират. Глобализацията и възможностите, които се предлагат пред младите хора, размиват идеята за граници и националност. За мен най-важното е човек да има дисциплината да прави нещата правилно, независимо къде се намира.

**- Какъв беше мотивът да предпочетете да се включите в успешния семеен бизнес, пред възможността да градите кариера във Великобритания?**

- Семейният бизнес има ценности и дългосрочна стратегия, която няма да намерите в големите компании, колкото и иновативни да са те. Той се стреми да създаде устойчива среда за развитие както на членовете на семейството, така и на служителите във фирмата, за разлика от компаниите по американски модел, които работят на принципа за „превзходството на акционерите“. Вярвам в ценностите на нашата фирма и се надявам да успея да оставя положителен отпечатък върху нейната история, която да продължи да се гради от следващите поколения.

**- От днешна гледна точка добър ли е бил този ход за вас?**

- Не съм човек, който гледа назад и сравнява. За мен жи-

вотът е прост – права избори и не гледам назад. Старая се да реализирам максимално възможното в настоящия момент. За останалото животът си знае работата.

**- Какви предимства откривате тук?**

- България е страна с уникален потенциал. Съчетанието от практически насочен интелект с желанието на българина да разчупва стереотипите и да не живее по правила, може да е движеща сила за създаване на страхотни неща. Имаме потенциала да предлагаме нестандартни решения в много сфери.

**- Разкажете за бизнеса, който ръководите?**

- Фирмата е сравнително малка и се занимава с дистрибуция на продукти за индустриалната полиграфия. Работя заедно с родителите си, като майка ми е управляващ партньор на фирмата, а аз съм поел продажбите и маркетинга.

**- Как се справяте с предизвикателствата на дигиталната трансформация, която се отразява и на бизнеса в сферата на полиграфията?**

- Внимаваме да не си позволим да оставим съзнанието си да живее в миналото. Не възприемаме промените като предизвикателства, а като възможност да добавим още неща към своето портфолио, да променим малко бизнес модела си, да привлечем нови усъвременени колеги.

**- Промяната се превърна в ключов фактор. Как управлявате промените?**

- Идеята, че промените може да се управляват, е залегнала в нуждата на всеки от нас да се чувства сигурен в света. А истината е, че никой не може да управлява промените. Повечето от нас виждат техните прояви, а много от тях са започнали доста по-рано и са действали дълго време, преди да станат толкова видими, че да може да ги анализираме. Нашата цел е да усещаме промяната и да следваме вятъра. Останалото е

: БЪЛГАРИТЕ СМЕ СЪС СИЛЕН ДУХ - ЗАХАПКАТА НИ Е  
 : ЗДРАВА, СВИКНАЛИ СМЕ ДА СЕ БОРИМ ДОКРАЙ, МИСЛИМ  
 : НЕСТАНДАРТНО, НЕ СЕ ОГРАНИЧАВАМЕ ОТ ПРАВИЛАТА



© Красимир Свраков

ТЕМАТА 15

извън нашите възможности.

**- Предприемаческата екосистема се развива у нас, но какво още може да се направи?**

- Българинът има невероятен потенциал да бъде предприемач. Ние носим традиции и психика, които са много подходящи – свикнали сме да се борим докрай, имаме здрава захапка, мислим нестандартно, не се ограничаваме от правилата. Имам наблюдения над малка група предприемачи. За съжаление за тях предприемачеството е цел само по себе си – стремят се към някакъв финансов успех, готови са да продадат бизнеса, стига да може да направят много пари от него. Много от тях не обръщат внимание по какъв начин техният проект може да допринесе за положителната промяна на средата.

**- С какво е ценно образованието и опитът, който напрупате навън?**

- От една страна, образованието ми пречи, защото в България нещата винаги се правят по установените в чужбина норми. Много хора мислят, че това е минус, а не разбират, че е един от нашите плюсове. В същото време образованието ми дава възможност да изградяме компания, която да работи на европейско ниво и да е надежден партньор на множество международни фирми.

**- Добро място ли е България за правене на бизнес?**

- Първо трябва да обсъдим какво означава бизнес, после какво значи успех. Те нямат еднозначно значение. Смятам, че България е добро място, в което може да се прави бизнес и

може да се създават стабилни структури, които да бъдат успешни на местния и международния пазар.

**- До какви изводи стигнахте за нашата народопсихология?**

- Харесвам България и българите. Единственият проблем е, че сме дали фокус на негативните си страни – да мрънкаме и да чакаме някой друг да ни свърши работата. Имаме всичко, от което се нуждаем, само трябва да сменим начина, по който гледаме на нещата.

**- Ако повече хора остават в България, ако повече хора учат в чужбина...**

- Моята цел е хората, които са тук и сега, да правят това, което искат да видят в страната. Останалото може и да помогне промяната да стане по-бързо.

**- За вас България е...**

- Домът, в който искам семейството ми да се развива. Емоция, която не съм намерил на друго място. Традиция, която събира в себе си знание за принципите на живота. Хора, които могат да са лидери в това, което правят.

**- Какъв е вашият оптимизъм за бъдещето в България?**

- България е уникална държава, която предоставя всички възможности във всички техни крайности. За да успееш, трябва да минеш през трудно училище и страната ни предлага точно това. Оптимизмът ми е, че нашето развитие тепърва предстои и то има огромен потенциал. Какво ще реализираме, зависи от всеки от нас.



МОЯТА ДВИЖЕЩА СИЛА Е  
ЖЕЛАНИЕТО ДА УЧА И ДА  
СЕ РАЗВИВАМ, СЛЕДВАЙКИ  
ИНТУИЦИЯТА СИ

Злателина Бежева:

## В България откривам смисъл

**Г**-жо Бежева, кое може да накара един финансист и инвестиционен анализатор рязко да смени посоката и да се заеме с производство на сокове?

- За мен винаги е била по-важна историята зад цифрите, хората и бизнес модела. Мисля, че това най-добре се учи от източника или там, където стават бизнес процесите – например самото производство, управлението на хора, маркетинга и продажбите.

До производството на смутита ме доведе моят интерес към здравословния начин на живот и възможността да го развивам със семейството си.

**- С какво здравословното хранене ви спечели като възможност за бизнес? И защо в България?**

- Защото това е бизнес с мисия за по-здрава нация, а в България има силна нужда от такива проекти. Надявам се повече българи да осъзнаят необходимостта от здравословен начин на живот.

**- Каква беше вашата „американска мечта“?**

- Мисля, че тя беше свързана най-вече с получаване на добро образование и личностно израстване.

**- Кой беше този повратен момент, когато решихте да се завърнете в София, вместо да останете в САЩ?**

- Когато усетих, че буксувам на едно място, защото искам животът ми да има повече смисъл – това беше повратният за мен момент. Оказа се, че няма по-добро място от родината ми, където да намеря този смисъл.

**- Какво не знаят българите за живота в Америка?**

- Вероятно това, че там може да срещнеш много верни и истински приятели. В САЩ, страната на бързото хранене, има и много места, където може да се намери хубава и здравословна храна. Няма как да не започнеш и да спорту-

ваш, когато всички около теб бягат и практикуват различни спортове.

**- Започнали сте да градите обещаваща кариера там. Каква беше тази сила, която ви върна обратно?**

- Същата, която ме накара да замина. Моят двигател бе желанието ми да уча и да се развивам, следвайки интуицията си.

**- Кога започнахте семейния бизнес и какви перспективи се откриват сега пред вас?**





Злателина Бежева е маркетинг мениджър в САНТУЛИТА ЕООД - компания за производство на сокове и смутита, и отговаря за развитието на продуктовото портфолио и пазарите на марката FRUDADA. Завършила е Първа английска езикова гимназия през 2006 г. После учи в Suffolk University с пълна стипендия, като част от Honor society на университета. Там получава бакалавърска степен със Summa Cum Laude по

бизнес администрация и финанси. Прави стаж в Grantham, Mayo & van Otterloo - асет мениджърът компания в Бостън, след което работи три години като инвестиционен анализатор във Fidelity Investments в Бостън. Завръща се в България през лятото на 2013 г. Близо година е асистент бранд мениджър на марката Milka в Mondelez България, след което решава да се впусне в собствено бизнес начинание.

- Преди година и половина се впуснахме в това ново начинание. Радва ме фактът, че все повече хора приемат нашите продукти. Същевременно това ни обнадява да продължим да работим в тази посока - със същото високо качество и с ентузиазъм да развиваме нашите нови предложения - например вегански сладоледи и други интересни новости, които предстои да разработим.

- Основно на българския пазар ли ще работите?

- Не. Мислим да излезем на повече пазари - не само близки, както е в момента. За тази цел разработваме нови продукти.

- Какви предимства ви дава България като бизнес локация?

- Основното предимство за нас е добрият климат, който допринася за отглеждането на вкусни плодове и зеленчуци. Ябълки, малини, боровинки, къпини, ягоди и други, които виреят по тези земи, са нашите основни суровини. Предимство намираме и в географското ни разположение до други държави с такива традиции и вкусове.

- В какво ще е разликата, ако развивате същата дейност в САЩ?

- Там има в пъти по-голяма консумация на такива продукти, но и много повече конкуренти. Мисля все пак, че толкова добре балансирани и истински смутита не се срещат така често и в супермаркетите в САЩ.

- Какви са нагласите сред вашите приятели, които все още работят в чужбина? Кое ги задържа там, при какви обстоятелства биха се завърнали?

- В чужбина има повече предприятия и разнообразни сфери, в които те могат да се развиват и да получават знания и умения. В България е нужно сам да си създадеш такава среда и възможности.

- Кое най-много ви убива тук и кое обаче ви харесва?

- Бих искала да се развиваме по-бързо и хората да са по-позитивни. Харесва ми, че сме заобиколени от красива природа и сме станали по-активни.

- Ако можеше, кое бихте си донесли от Америка?

- Бих взела със себе си позитивизма на хората и усмивките им. Дори някои от тях да не са естествени, те пак променят отношението и нагласата ни. Вярвам в изрече Fake it until you make it (англ. - Преструвай се, докато не го направиш). В чужбина се научих да бъда по-позитивна и отворена към хората, затова и днес съм по-различна.

- Струваше ли си да се върнете?

- Да. Сега ми е по-пълно на душата. Тази пълнота се постига и навън, но трябва да работиш много за нея. А тук става някак естествено.

- За вас България е...

- ... силата, която ми помага да бъда все повече себе си. ■





Веселин Георгиев е основател на VG Solutions. Завършил е Информатика в университета „Лудвиг Максимилиан“ в Мюнхен. Създава своята компания през 2009 г., докато още е студент. Преди четири години се завръща в България, за да развие своите бизнес идеи. Има предимно международни клиенти и работи по тяхна поръчка, но развива и свои собствени IT проекти.

Веселин Георгиев:

## Тук е добро място да развиеш свой бизнес

**Г**-н Георгиев, кой беше този повратен момент, когато решихте да се завърнете в София, вместо да останете в Германия?

- Мисли за прибиране в България ми минаваха непрестанно през последните години от следването ми в Германия, но взех решението много бързо, след като завърших. Имах идея да остана няколко години и да поработя, за да натрупам опит. Но вече бях стартирал собствен проект, който реших да доразвия в България.

**- Имали сте всички дадености да направите успешна кариера в Германия. Какви перспективи се очертаваха пред вас?**

- Дали съм имал възможност да направя успешна кариера, не мога да преценя. Благодарение на опита, който придобих като стажант в Fujitsu Siemens, разбрах, че не бих желал пост и бъдещо професионално развитие в такава голяма фирма.

**- Чувствахте ли се чужденец там, когато бежанската криза дори не беше започнала? Носталгията ли си каза думата, или здравият разум...**

- Ако кажа, че не съм се чувствал чужденец, ще излъжа. Мюнхен е мултикултурен град, но винаги можеш да срещнеш неодолимия поглед на някой германец, главно от по-възрастните. Това обаче никога не е било проблем за мен. Състудентите и колегите ми винаги са се държали уважително с мен. Постоянно бях заобиколен от приятели от България, но въпреки това не съм се чувствал като у дома си.

**- Кога създадохте своята компания?**

- Създадох своята фирма през 2009 г. Имах клиент, който прояви интерес и пожела да му направя сайт, но държеше да му бъде издадена фактура. Така започнах. Работя основно по свои собствени проекти.

**- Каква е дейността й?**

- VG Solutions е гъвкава иновативна фирма, специализирана в създаването на динамични уебсайтове, както и на мобилни приложения.

**- На какви пазари присъствате?**

- Работя предимно на международния пазар, като имам клиенти от цяла Европа, в това число и от България.

**- Какви предимства ви дава София като бизнес локация?**

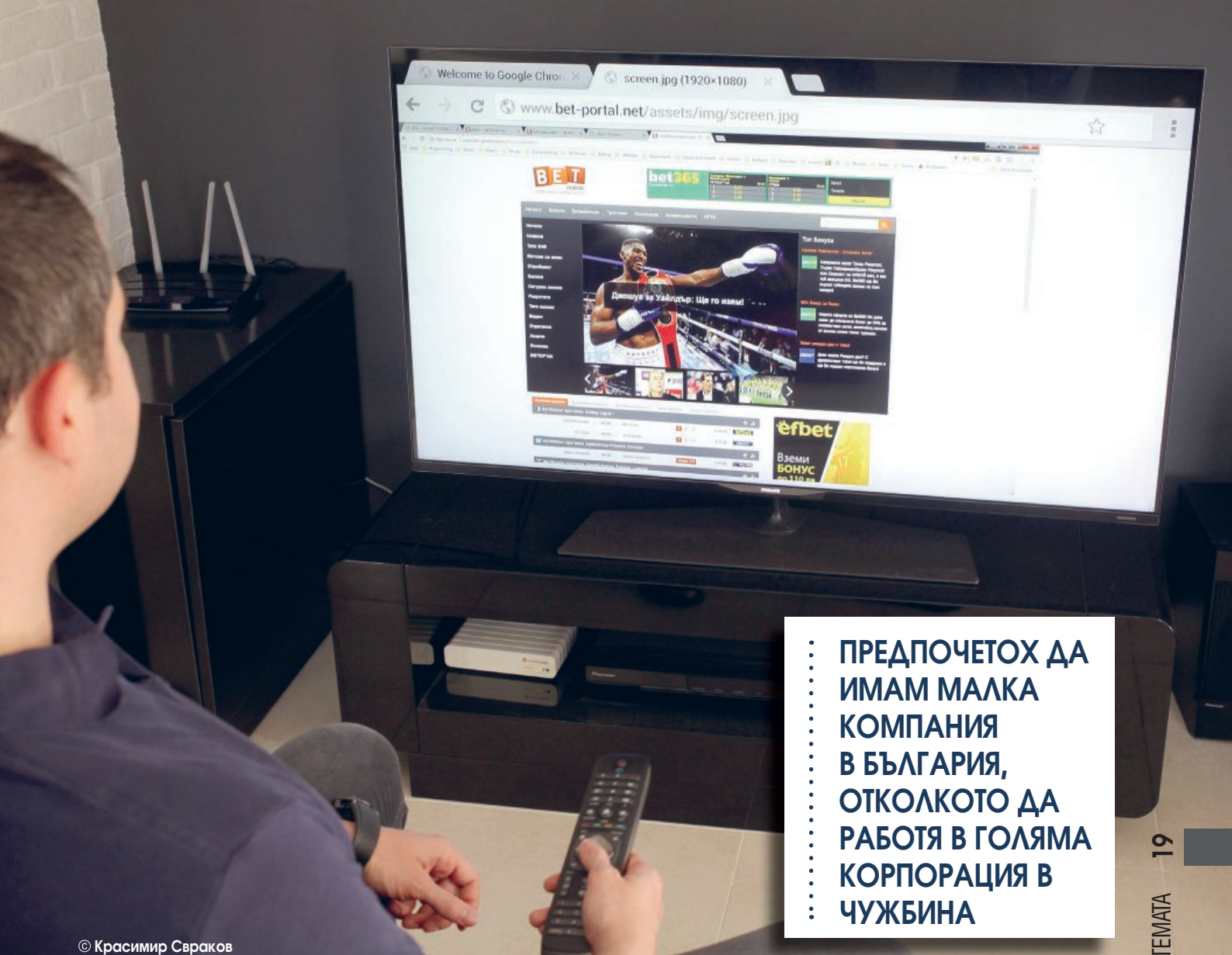
- Не мога да кажа, че София ми дава предимства като локация. В IT бранша не е от голямо значение къде се намиращ физически. Просто тук е моят дом, тук е моето семейство, моите роднини и приятели. Приемам това като голямото предимство за мен.

**- В какво ще е разликата, ако развивате същата дейност в Германия?**

- Същата дейност може да се развива и в Германия, но разходите ми ще бъдат по-големи. Мюнхен е може би най-скъпият град в Германия и там стандартът на живот е в пъти по-висок, отколкото в София.

**- Какви са нагласите сред вашите приятели, които все още работят в чужбина? Кое ги задържа там, при какви обстоятелства биха се завърнали?**

- Имам много приятели, които живеят в чужбина, имам и много такива, които са завършили в чужбина и са избрали също като мен да се завърнат в родината. Всичко зависи най-вече от дадения човек, но също така и от професията, която е избрал. Моите наблюдения са, че се връщат хора, които или искат да развият собствен бизнес, или хора, които са завършили, имат професии и могат да ги практикуват и в България, получавайки нужното и желаното възнаграждение.



: ПРЕДПОЧЕТОХ ДА  
 : ИМАМ МАЛКА  
 : КОМПАНИЯ  
 : В БЪЛГАРИЯ,  
 : ОТКОЛКОТО ДА  
 : РАБОТЯ В ГОЛЯМА  
 : КОРПОРАЦИЯ В  
 : ЧУЖБИНА

© Красимир Свраков

**- А вас кое би ви накарало да се установите някъде навън?**

- Не съм сигурен, че бих желал да се установя някъде другаде. Обичам разнообразието и може би при интересно предложение бих се преместил на друго място, но най-вероятно ще е временно.

**- Кое най-много ви убива тук и виждате ли начини то да бъде променено?**

- Честно казано, това, което най-много ме натъжава в България, е прекалено голямото неравенство между хората, липсата на средна класа. Има толкова много хора, които едва свързват двата края. Другото нещо, което не ми харесва, е примирението у много хора. Те нямат желание да се борят с живота и избират най-лесния начин. Няма да навлизам в политически теми, но и там има много неща, които не ми попадат.

**- Кое обаче ви харесва в България?**

- Това е невероятна страна с велика история, с която ние, българите, трябва да се гордеем. Имаме много хубава природа и трябва да я пазим.

**- По ваши наблюдения какво отблъсква българите от България?**

- Ниските доходи не са единствената причина много българи да останат зад граница. Има много други фактори, които ги отблъскват. В Германия например има редица компании, които работят върху откриването на нови технологии, докато

тук броят на такива фирми е значително по-малък. Когато заминеш в някоя по-уредена държава и свикнеш, след това прибирането в България е по-трудно. Живеем в XXI век, а тук навсякъде трябва да попълваме хартиени документи за всичко и да чакаме на опашки. Към това ще прибавя и корупцията на всички нива и неспазването на законите.

**- Имате ли свое виждане как да превърнем нашата страна в привлекателно място за работа и за живеене?**

- Ако знаех това, бих се кандидатира за управленски пост. Предполагам, че ако посочените от мен проблеми бъдат намалени, повече хора ще се приберат.

**- Когато някой се колебае дали да се върне и се допита до вас, какво го съветвате?**

- Когато някой се е допитвал до мен, винаги съм го съветвал да прецени сам къде би се чувствал по-добре и така да вземе решение. Парите винаги са най-важното нещо. Животът в чужбина не понася на всеки. Ако все пак определящият фактор е доходът, то не са малко случаите, в които хора, работещи тук, печелят относително повече, отколкото в Германия, тъй като там данъците, наемите и допълнителните разходи са по-високи.

**- Какво е за вас България?**

- Моята родина, мястото, където се чувствам у дома си. Където и да отида по света на екскурзия, след известно време ме обхваща носталгията към дома и имам желание да се прибера вкъщи.



# АПЛОДИСМЕНТИ ЗА УСПЕШНИЯ БИЗНЕС

20  
КОНКУРС

**К**онкурсът „Мистър и Мисис Икономика“ е добра традиция и българският бизнес свикна да очаква с интерес вечерта на наградите. Тази година за трети път събитието се организира от Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България (КРИБ) и списание „Икономика“ в столичния хотел „Маринела“. Големите победители за 2017-а са Димитър Димитров, изпълнителен директор и член на Борда на директорите на „Софарма Трейдинг“ АД, и Елина Друмева, управител и съсобственик на „Абритес“ ООД.

Трябва все повече да работим с амбиция, страст и малко лудост - това препоръча вицепремиерът и министър на външните работи Екатерина Захариева, която връчи двете най-престижни отличия. По нейни думи на уменията и труда на българския бизнес се дължи фактът, че за тази година българската икономика постига над 4% ръст, а брутният вътрешен продукт надхвърля 100 млрд. лв. Външният министър пое ангажимент да представя България като добро място за живеене и работа, за да може да привлечем и хората, които са извън пределите на страната.

Без подкрепа в нашите инициативи и без разбиране от страна на правителството и различните власти не бихме били толкова ефективни, колкото бихме искали да бъдем. Това каза председателят на най-голямата работодателска организация КРИБ Кирил Домусчиев по време на церемонията по връчването на наградите. Той беше част от българската делегация в Саудитска Арабия в края на ноември и изтъкна, че дори там знаят за постиженията на нашия бизнес в

последните години, поради което е проявен силен интерес за инвестиции у нас. И това не е само заради географското ни положение и природните дадености.

Общо 68 бизнес лидери бяха номинирани от членовете на КРИБ, а изборът на победителите направи Управителният съвет на конфедерацията.

**Ето кои са наградените в тазгодишното издание на конкурса:**

✓ **МИСТЪР ИКОНОМИКА** – Димитър Димитров, изпълнителен директор на „Софарма Трейдинг“ АД;



Председателят на УС на КРИБ Кирил Домусчиев връчи Почетен златен знак на проф. д-н Николай Вълканов за цялостен принос в развитието на минно-геоложкото дело в България и по случай 65-годишния юбилей на „Минстрой Холдинг“



## КРИБ И СП. „ИКОНОМИКА“ ЗА ТРЕТИ ПЪТ ЗАЕДНО ВРЪЧИХА НАГРАДИТЕ В КОНКУРСА „МИСТЪР И МИСИС ИКОНОМИКА 2017“, КОИТО СЕ ДАВАТ ЗА ВИСОКИ ПОСТИЖЕНИЯ



Вицепремиерът Екатерина Захариева награди големите победители – Димитър Димитров (горе) и Елина Друмева (вдясно)

✓ **МИСИС ИКОНОМИКА** – Елина Друмева, управител и съсобственик на „Абритес“ ООД;

● **КАТЕГОРИЯ „ИНДУСТРИЯ“** - инж. Росен Даскалов, собственик на „Син Карс Интернешънъл“ ЕООД;

● **КАТЕГОРИЯ „ФИНАНСИ И ЗАСТРАХОВАНЕ“**- Цветелина Бориславова, председател на Надзорния съвет на Българо-американска кредитна банка (БАБК);

● **КАТЕГОРИЯ „ЕНЕРГИЕН СЕКТОР“** - Милена Драгийска-Денчева, главен изпълнителен директор на „ЛИДЛ България“ ЕООД;

● **КАТЕГОРИЯ „ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА“** – к.д.п. Александър Калчев, изпълнителен директор на „Параходство Български морски флот“ АД;

● **КАТЕГОРИЯ „ИКТ, АУТСОРСИНГ И БИЗНЕС УСЛУГИ“** – Любомир Минчев, основател и председател на борда на „Телелинк“ ЕАД;

● **КАТЕГОРИЯ „ЗЕМЕДЕЛИЕ И ХРАНИТЕЛНА ПРО-**

**МИШЛЕНОСТ“** – Бойко Сачански, управител на Villa България;

● **КАТЕГОРИЯ „СТРОИТЕЛСТВО“** – инж. Петко Николов, изпълнителен директор на „Пътстрой-92“ АД;

● **КАТЕГОРИЯ „НЕДВИЖИМИ ИМОТИ“** – Константин Бояджиев, управител на „Галакси Инвестмънт Груп“ ООД;

● **КАТЕГОРИЯ „ОБРАЗОВАНИЕ“** – Емилия Занкина, зам.-ректор на Американския университет в България;

● **КАТЕГОРИЯ „ЗДРАВЕОПАЗВАНЕ“** – д-р Георги Стаменов, МБАЛ за женско здраве „Надежда“ ООД;

● **КАТЕГОРИЯ „КОНСУЛТАНТСКИ БИЗНЕС / УСЛУГИ“** – Любомир Пейновски, собственик на „Клийнтех България“ ООД;



● **КАТЕГОРИЯ „УСЛУГИ И ТЪРГОВИЯ“** – Илиян Рангелов, управител на „Белаз – София“ ЕООД.

„Строителство“, „Недвижими имоти“, „Образование“ и „Здравеопазване“ са четирите нови категории, включени през тази година.

# КРИБ и Списание „Икономика“ представят



Издателят на сп. „Икономика“ Боян Томов с големите победители Елина Друмева и Димитър Димитров



Министърът на българското председателство на Съвета на ЕС Лиляна Павлова връчи наградите на Любомир Минчев (снимката вляво) и на Любомир Пейновски (снимката вдясно)



## СПЕЦИАЛНИ НАГРАДИ

- Проф. д-р инж. **Николай Вълканов**, председател на Съвета на директорите на „Минстрой Холдинг“ АД, получи Почетен златен знак за особени заслуги, който се дава от КРИБ за цялостен принос в развитието на минно-геоложкото дело в България и по случай 65-годишния юбилей на компанията. Другата специална награда е за капитан далечно плаване Александър Калчев, изпълнителен директор на „Параходство Български морски флот“ АД, за цялостен принос в развитието на българското търговско корабплаване и по случай 125-годишния юбилей на ком-

панията.

- **Университетът за национално и световно стопанство** бе отличен със специална награда за най-добър академичен партньор на бизнеса. Наградата получи проф. д-р Валентин Гоев, зам.-ректор по научноизследователската дейност.

- По традиция и сп. „Икономика“ връчва специална награда. Тази година тя отиде при **кмета на Благоевград Атанас Камбитов** за насърчаване развитието



Управителят на „Белаз-София“ Илиян Рангелов (вляво) е победител в категория „Услуги и търговия“ и получи приза си от Яник Мекушин, директор на „Балкам Груп“



Заместник-министърът на икономиката Александър Манолов (вдясно) връчи отличието на инж. Росен Даскалов, създателя на българския спортен автомобил Sin Car



Изпълнителният директор на БМФ к.д.п. Александър Калчев бе отличен в категория „Транспорт и логистика“ и със специална награда Почетен златен знак на КРИБ по случай 125-ата годишнина на компанията. Призовете връчиха Боряна Манолова, изпълнителен директор на „Симен“ ЕООД, и Тим Курт, изпълнителен директор на „Аурубис“



Министърът на туризма Николина Ангелкова даде специалната награда на кмета на Благоевград Атанас Камбитов за провеждането на фестивала „Франкофоли“



Водещи на церемонията бяха любимото лице от екрана на БНТ Радина Червенова и актьорът Стефан А. Щерев



Кристина Димитрова и Орлин Горанов (горе) и очарователен струнен квартет (долу) забавляваха публиката

на туризма и българо-френските културни взаимоотношения за организирането на фестивала „Франкофоли“. Призът бе връчен от министъра на туризма Николина Ангелкова и издателя на сп. „Икономика“ Боян Томов.

По време на церемонията българският бизнес получи много аплодисменти. Водещи на събитието бяха Радина Червенова и актьорът Стефан Щерев. За доброто настроение на гостите допринесе звездният дует Орлин Горанов и Кристина Димитрова.



Главният изпълнителен директор на Пощенска банка Петя Димитрова (вляво) даде приза в категория „Образование“ на заместник-ректора на Американския университет в България доц. д-р Емилия Занкина



Директорът на Изпълнителната агенция за насърчване на малките и средни предприятия Мариета Захаријева връчи приза в категория „Недвижими имоти“ на Константин Бояджиев, управител на „Галакси Инвестмънт Груп“



Милена Драгијска, главен изпълнителен директор на Лидл България, получи наградата в категория „Енергиен сектор“ от Александър Александров, изпълнителен директор на „Стомана Индъстри“. Призът бе връчен за изграждането по високи стандарти за енергийна ефективност на Логистичен център „Кабиле“



Инж. Петко Николов, изпълнителен директор на „Пътстрой-92“ (вдясно), получи приза в категория „Строителство“ от Светослав Глосов, член на УС на Агенция „Пътна инфраструктура“





Председателят на Надзорния съвет на Българо-американска кредитна банка Цветелина Бориславова получи приза в категория „Финанси и застраховане“ от директора на Българската банка за развитие Стоян Мавридиев



Заместник-ректорът на УНСС проф. д-р Валентин Гоев (вляво) получи специална награда за „Най-добър академичен партньор на бизнеса“, връчена от Иван Папазов (дясно), председател на Съвета на директорите на VP Brands International



Д-р Георги Стаменов (вляво) от МБАЛ за женско здраве „Надежда“ получи наградата в категория „Здравеопазване“ от миналогодишния носител на титлата „Мистър Икономика“ Огнян Донев



Бойко Сачански, управител на Villa България, бе отличен в категория „Земеделие и хранителна промишленост“ от миналогодишния носител на наградата Светла Боянова, изпълнителен директор на „Агрион Финанс“

Димитър Димитров,  
Мистър Икономика 2017:

# Работим със страст

**Г**-н Димитров, как приемате „Рибарят и златната рибка“?

- Статуетката е доста тежка, но и психологически наградата тежи. Тя е голяма мотивация за мен. Страстта и емоцията са изключително важни в бизнеса. До голяма степен успехът – моят и на компанията – се дължи именно на страстта, с която работим. Наградата е за целия екип и за всички ентузиастични, които са рамо до рамо с мен.

**- Кое е това, което ви доведе до това голямо отличие?**

- Никога в професионалното си развитие не съм имал за цел да получавам награди и признание. Да, случвало се е неведнъж да получавам отличия. Но това е естествен процес, тъй като нашата компания е най-голяма в сектор Здраветопазване. Никога обаче наградите не са били водещи. Работя със страст и всичко друго е резултат от нея.

**- Мистър Икономика 2016 Огнян Донов увери, че 2017 г. е най-силната за Групата Софарма след кризата...**

- Тя е най-успешната, откакто съм в групата. Последните 2-3 години бяха много динамични и по това време подготвихме големите инвестиции, които реализирахме в рамките на тази година. Това всъщност направи 2017-а най-успешната в историята на Групата Софарма - в различните направления производство, търговия на едро и ритейл. Конкретно за Софарма Трейдинг – ние навлязохме на сръбския пазар още през 2015 г., но погледът ни вече е устремен към целия регион. Когато стъпихме на сръбския пазар, установих, че има с какво да се гордеем като практики във фармацията, като компания, но и като експертиза и ноу-хау, с които разполага екипът ни. Колкото и малки да сме на картата на Европа, каквото и да говорим за себе си като държава и като икономика, ще кажа, че българските компании имат уникален шанс за сериозно присъствие на картата на Балканите, а също и в Западна Европа. Колеги от КРИБ вече го направиха. Ето защо мисля и нашата амбиция да не спре дотук. Имаме голям потенциал.

**- Откъде намирате толкова много енергия да водите компанията напред?**

- Моето верую е, че енергията е даденост и благодарна на съдбата, че при мен тя е в изобилие. За да водиш голяма организация, трябва да си много енергичен.

**- Разгадахте ли тайната на успешния лидер?**

- Някой беше казал, че ролята на лидера не е да позиционира себе си така, че всичко голямо да се върти около него. Задачата му е да развива потенциала на останали-



Димитър Димитров е изпълнителен директор и член на Борда на директорите на Софарма Трейдинг АД

те. Формулата за лидерство е да подбереш правилния екип, а за това е нужна интуиция, но също и опит. После трябва да инвестираш в квалификацията на тези хора. Това рано или късно се отплаща. Умееш ли да мотивираш и да развиваш хората около себе си, няма начин компанията да не е успешна.

ОТ 2006 Г. КРИВАТА НА ПРИХОДИТЕ  
И ПЕЧАЛБАТА НА СОФАРМА  
ТРЕЙДИНГ ВЪРВИ САМО НАГОРЕ  
И ЩЕ ПРОДЪЛЖА ДА ВОДЯ  
КОМПАНИЯТА ВСЕ НАТАМ

**- Към какви хоризонти гледате?**

- Често ми се налага да презентирам Софарма Трейдинг пред партньори и моят любим слайд от профила на компанията показва развитието ѝ от 2006 г. насам. Кривата на инвестициите, оборо-

та и печалбите върви само нагоре. Ще продължавам да водя компанията все натам. Важно е да вярваме в своя потенциал. Ние с нищо не отстъпваме на западните лидери. Нашето конкурентно предимство е, че сме израснали в сурова среда и затова сме по-устойчиви от тях.

**- Какво си пожелавате?**

- Здраве. В професионален план си пожелавам никога да не губя страстта за всичко, което правя.

Елина Друмева,  
Мисис Икономика 2017:

# Мислим с години напред

**Г**-жо Друмева, тежка ли е статуетката „Рибарят и златната рибка“?

- Да, тежка е, защото отговорността ѝ е тежка. Не само когато вече я държим в ръцете си, а и преди това, когато е положен много труд. Отговорност е да я получиш, тъй като тя е заслужена с много работа. Тази награда ми носи голямо удовлетворение, но тя ми поставя още по-голяма отговорност. Когато си станал носител на това престижно отличие, трябва да можеш и да го защитиш с всичко, което отук насетне ще правиш.

**- В какво е силата на „Абритес“?**

- „Абритес“ ООД е компания, специализирана в разработката на софтуер и производство на хардуер за диагностика на моторни превозни средства – автомобили, мотоциклети, камиони, ATV, моторни шейни. По-голямата част от продажбите ни се реализират извън България. Ние сме на световния пазар - имаме клиенти на всички континенти, в повече от 40 държави.

**- Компанията ви е изцяло българска, а този бизнес е силно конкурентен. Как успявате да се наложите?**

- За нас клиентите и дистрибуторите са партньори в бизнеса и с тях поддържахме отношения на лоялност и доверие. Непрекъснатата комуникация между нас ни дава ценна информация за това какво иска пазарът, кое е добро и кое има нужда от доусъвършенстване. В света на бизнеса няма по-голям от клиента.

**- Важно е и в утрешния ден да запазите своето лидерско място, но как?**

- Ако мислим само за днес, пазарът би ни изхвърлил. Трябва да се гледа с години напред.

**- Вие сте хора, които виждат в бъдещето ли?**

- Може да се каже, че моят съпруг Ивайло Друмев, който е основател на компанията, вижда бъдещето. Ако компанията няма визия за развитие, няма как да се задържи на пазара.

**- А вие сте човекът, който вижда в настоящето ли?**

- Да, защото отговарям за работата с екипа, за цялостната организация на всички дейности и за поддържането на добра среда за развитие.

**- Каква беше за вас 2017 г., която ви донесе такова голямо постижение?**

- Годишната не беше лека, имахме доста поставени задачи, които изпълнихме. Отворихме офис в Италия, предстои отваряне на офис в САЩ и се надявам това да ни донесе още повече успехи.

**- С какво измервате успеха, освен с наградата**



Елина Друмева е управител и съсобственик на „Абритес“ ООД

**„Мисис Икономика“?**

- Успехът има много лица. Трябва да си успешен както в личен, така и в професионален план. Жената трябва да е успешна и като майка. Невинаги това може да е в максимална степен осъществимо.

**- Смятате ли, че тази награда е като „венец“ на вашите усилия?**

- До момента това е най-голямото признание, което като награда съм получавала. За мен е огромна чест, че съм заслужила да станам Мисис Икономика. Колегите от КРИБ толкова силно ме подкрепиха, че това ме кара да съм още по-щастлива от събитието.

**- Какво ви предстои отук насетне?**

- Надявам се 2018 г. да е още по-добра за нас от 2017-а и да реализираме проектите, по които в момента работим.

**- Какъв ръст сте си задали?**

- Поне 10%. Амбицията ни е добре да развием работата си в Италия и уверено да стъпим в Америка.

**- Какво си пожелавате след тази награда?**

- Най-ценното е всички да сме здрави и в професионален план да осъществим мечтите си.

АМБИЦИЯТА НИ Е ПРЕЗ  
2018 Г. ДА РАЗВИЕМ  
ДОБРЕ РАБОТАТА СИ В  
ИТАЛИЯ И УВЕРЕНО ДА  
СТЪПИМ В АМЕРИКА

## Награда в категория „ИНДУСТРИЯ“

Инж. Росен **Даскалов**,  
собственик на „Син Карс Интернешънъл“:

### Работим по проект за малък градски автомобил

Много съм развълнуван от наградата. „Син Карс Интернешънъл“ е малка компания и нашата основна цел е да повишим нивото на българския бизнес. Все повече фирми печелят награди не с масово производство, а с ноу-хау. Стремим се да прославим България навън, като страна, която има автомобилно производство. Импиджът на страната като място с евтина работна ръка трябва да се промени. Не само в автомобилното производство, но и в много други сфери, имаме огромен потенциал. Нашата компания в момента работи по няколко проекта за малък градски автомобил. Благодаря много на семейството си и на хората от екипа, които понякога работят денонощно. Пожелавам на всеки един, който има мечта, да я следва, да не се отказва и да се бори за нея.



## Награда в категория „ФИНАНСИ И ЗАСТРАХОВАНЕ“

Цветелина **Бориславова**, председател на Надзорния  
съвет на Българо-американска кредитна банка:

### Залагаме на иновативно банкиране и финансиране на „зелената икономика“

Наградата е висока оценка за труда на целия ни екип. Тя действително е много важна за нас, защото е висока оценка за труда, който полага целият екип. Тя също е и голяма отговорност. Считаме, че след като сме оценени от жури на такова ниво – най-голямата работодателска организация - КРИБ, това означава, че трябва да продължим да се доказваме, че заслужаваме тази оценка. И през следващата година нашата банка ще продължи да работи в полза на клиентите и за икономиката. Ние се развиваме основно в две посоки. Едната е „зелената икономика“, която финансираме по много гъвкав начин. Другата е иновативният начин на банкиране. Имаме изключително много нови продукти, почти всеки месец изкарваме нов продукт. Основното при нас е гъвкавостта. Ориентираме се към постоянно променящата се среда, бързо се адаптираме. Това са нещата, в които сме много добри.



## Награда в категория „ИНФОРМАЦИОННИ И КОМУНИКАЦИОННИ ТЕХНОЛОГИИ, АУТСОРСИНГ И БИЗНЕС ПРОЦЕСИ“

Любомир **Минчев**, създател и председател на Борда на директорите на „Телелинк“:

### Води ни дигиталната трансформация

Наградата „Мистър и Мисис Икономика“ е оценка на труда на целия екип на „Телелинк“ и работата ни през цялата година. 2017 г. ще запомня като годината, в която след 16 години в бизнеса, сме направили една от най-смелите си стъпки – да се трансформираме дигитално и организационно. Надявам се, че това ще ни помогне да посрещнем предизвикателствата, които ни поставят новите реалности, предизвикани от технологичното развитие. Целта ни е да влезем в 2018 г. по-подготвени и по този начин да помогнем на останалите икономически субекти те да разрастват бизнеса повече и по-бързо.



## Награда в категория „ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА“ и специална награда „ПОЧЕТЕН ЗЛАТЕН ЗНАК НА КРИБ“

Капитан далечно плаване Александър **Калчев**, изпълнителен директор на Параходство Български морски флот:

### БМФ обнови значително флота си

Тази награда е признание за БМФ, защото наистина екипът на компанията хвърли много усилия в последните няколко години. Това, че сме забелязани, означава, че сме се справили добре.

Международното корабоплаване е доста сложно начинание – пазарът не е регулиран, конкуренцията е много силна и е изключително трудно да си сред най-добрите, да си желан партньор и корабите да пътуват без затруднения. Това изисква денонощни усилия както от хората на борда, така и от екипа на брега.

През последните 2-3 години БМФ направи една много сериозна крачка, успявайки да обнови флота си значително. Днес средната възраст на флота е 8 години, а преди само 8 г. средната възраст беше 29 години. Корабите са много скъпи съоръжения и подобна подмяна на състава означава, че са хвърлени много работа и много пари. Занапред подължаваме да работим здраво и ще се целим в нови предизвикателства.



## Награда в категория „СТРОИТЕЛСТВО“

Инж. Петко **Николов**,  
изпълнителен директор на „Пътстрой-92“:

### Търсим участие в пътни проекти и извън страната

Наградата тежи в пряк и преносен смисъл. Тежи отговорността, която идва от тази награда, и това ни прави задължени в следващите месеци и години да защитаваме тази награда и да ставаме все по-добри. Сред постиженията ни мога да изброя три лота на магистрала „Струма“, четири участъка на „Хемус“. Общо в 24-годишната история на дружеството имаме общо над 400 завършени строителни проекта. Сред тях са и множество обходни пътища на градове, рехабилитации на огромна част от пътната мрежа в страната, работим и по международни програми. Сега предстои да довършим още един участък на магистрала „Струма“ – отсечката Кресна-Сандански.

Насочваме се и към проекти извън страната, като имаме подадени документи за участие в търгове.

Компанията ни инвестира в развитието на млади специалисти. Вече имаме такива, дошли преди 2-3 години и те вече самостоятелно поемат отговорни задачи. Мисля, че



точно това е формулата - да развиваме младите хора и да им намираме работа тук, а да не търсят в чужбина.



## Награда в категория „ОБРАЗОВАНИЕ“

Доц. д-р Емилия **Занкина**, заместник-ректор  
на Американския университет в България:

### Искаме да работим в общност от успешни образователни институции

Наградата в категория „Образование“ е огромна чест, огромна изненада и много емоционално и значимо събитие. Емоционално, защото наградата не е само за нас, тя е за това, че бизнесът отдава значимост на образованието и вижда образованието като свой партньор и необходима основа за бъдещето на държавата.

Ще се стремим да заслужим и догодина тази награда с всички връзки, които развиваме с бизнеса, и всичко, което правим заедно. От това да каним компаниите да ни помагат да развиваме програми, до това да каним експерти да преподават курсове, да правят срещи със студенти, да пласираме студенти на стажове.

Най-вече ние ще се борим обаче друг да победи догодина, защото искаме да оперираме в една общност от успешни образователни институции. Това е от огромно значение за нас и ще помагаме на други институции и те да спечелят тази награда в бъдещите години.

## Награда в категория „НЕДВИЖИМИ ИМОТИ“

Константин **Бояджиев**, управител на „Галакси Инвестмънт Груп“:

### Инвестираме в имоти на ключови локации

Наградата тежи много като отговорност за компанията. Събития като конкурса „Мистър и Мисис Икономика“ са изключително важни за българския бизнес. Това е признание не само за един мениджър, а и за целия екип на компанията, който полага усилия за постигане на тези успехи.

През 2018 г. ще продължава-

ме да инвестираме в недвижими имоти в ключовите за нас локации – София, Пловдив, както и Черноморието. И с всеки един следващ проект ще се стремим да надграждаме предходните и да постигаме все по-големи успехи. Надявам се да получим още много такива награди, защото те са външната обективна оценка за свършената работа.



## Награда в категория „ЗЕМЕДЕЛИЕ И ХРАНИТЕЛНА ПРОМИШЛЕННОСТ“

Бойко **Сачански**, управител на Villa България:

### Продължаваме да откриваме нови магазини

Наградата е истинско признание за нашата компания и ще има видно място на нашата витрина. Журито наистина е елитът на българския бизнес и това я прави още по-значима. В нашия сектор е много важно да се работи усилено и да има повече креативност. Малко по-рано ние по-

лучихме и признание от нашия концерн. Villa България няма да спре да се развива. Предстои ни откриване на още магазини до края на годината. Плановете ни са през месец-два да откриваме още нови обекти и смятаме да продължим така, докато не станат поне 150 магазина.



## Награда в категория „УСЛУГИ И ТЪРГОВИЯ“

Илиян **Рангелов**, управител на „Белаз-София“:

### Осигуряваме работа и заетост

За мен наградата „Мистър и Мисис Икономика“ е признание за компанията и дейността на „Белаз-София“ през всички тези години, в които сме на пазара. Тя е от голямо значение за нас и като членове на КРИБ. Изтичащата 2017

г. беше трудна и изпълнена с много работа, но без сериозни катаклизми. Отново осигурихме работа и заетост на хората в компанията, което е най-важното. 2018 година ще дойде с повече отговорности и повече работа.



## Награда в категория „ЕНЕРГИЕН СЕКТОР“

Милена Драгийска-Денчева, изпълнителен директор на Лидл България:

### Лидл България ще продължи да надгражда

Наградата е задължение да надграждаш, защото добрите примери увличат, но трябва да бъдат и устойчиви. Това липсва като цяло в българското общество, а бизнесът, обединен в КРИБ, е точно този флагман, който води след себе си и други, и увлича.

2017-а беше много успешна за нас, беше година и на иновациите, заради което всъщност сме удостоени с приза точно в Енергиен сектор с новата ни логистична база в Кабиле. Това беше година и на ек-

панзия, и на много добри примери в корпоративната социална отговорност. Можем да кажем, че през 2018 г. ще продължим и с експанзията, и с отговорността си към хората, но най-вече ще продължим да предлагаме много добри качествени продукти на много добра цена в полза на българския потребител.

Важно е да съблюдаваме какви са възможностите да постигаме енергийна ефективност. От гледна точка на отговорност към околната среда, към бъдещите поколения и чисто в икономически смисъл.



## Награда в категория „ЗДРАВЕОПАЗВАНЕ“

Д-р Георги Стаменов, основател на МБАЛ за женско здраве „Надежда“ АД и ръководител на Ин витро центъра към нея:

### Малката болница може да прави големи неща

Голямото чудо, наречено живот, започва от една малка клетка. Така и една малка болница – Болницата за женско здраве „Надежда“, може да прави големи неща не само в България, но и в Европа. Тази награда е признание за усилията на целия ни екип и сме щастливи, че сме забелязани от КРИБ. Ние работим с отговорност на максимум и отличията

е послание към всички, че в частните болници се случват добри неща, които могат да поставят българското здравеопазване на картата на Европа.

2017 г. беше много тежка откъм работа, но тя е хубава за нас, защото в болницата се родиха много бебета и много хора си тръгнаха щастливи и здрави от нея. Доволни сме и от четирите научни форума, които се проведоха в болницата и в които участваха хора от цял свят. А като ръководител на ин витро звеното ще открия и факта, че правителството направи промени за броя на ин витро циклите,



Д-р Георги Стаменов, основател на МБАЛ за женско здраве „Надежда“ АД, и административният директор на болницата д-р Анелия Рачева

финансирани от държавата, и включи в съфинансирането и реимбурсацията на жени с онкологични заболявания – дебат, който тепърва предстои в САЩ.

## Специална награда „ЗА РАЗВИТИЕ НА ТУРИЗМА И ФРЕНСКО-

Д-р Атанас Камбитов, кмет на община Благоевград:

### Всеки вложен от общината лев във

Тази награда е оценка за работата ни за организацията на фестивала „Франкофоли“. Радвам се, че е погледнато от ико-

номически аспект, защото този фестивал възниква като политическа идея. Всеки ден той се посещава от над 35 000 човека.





## Специална награда Почетен златен знак на КРИБ

Проф. д-н Николай **Вълканов**, председател на Съвета на директорите на „Минстрой Холдинг“:

### Целта ми е „Минстрой“ да е на челно място в световния добив

Наградата дава оценка за изминалите години и постигнатите резултати. Разбира се, че отличията тежи и е отговорност. Това се допълва още повече от факта, че за мен КРИБ е институция и светиня. Затова е и огромно удоволствието да получа тази статуетка.

Наградата е заслужена, тъй като през всички тези години „Минстрой“ непрекъснато се развива. Имаше период, в който цялата индустрия в България беше ликвидирана между 1990-2000 г. и след това започна наново възраждане на икономиката. Днес гледах материалите от 60-ата годишнина на компанията и виждам колко много

сме се развили през последните 5 години. Преди няколко години сме имали 2500 служители, днес те са 4000. Развиваме се добре в индустрията и гоним световни показатели. Това е тежестта, когато има 4000 човека, които работят денонощно, когато имаш огромни инвестиции, които са стотици милиони, това е отговорната работа. Аз работя с перспективи, мога да кажа какво ще се случи в следващите 5 или 10 години, и с времето увеличавам тези хоризонти. През следващите две години очаквам да имаме развитие с още три нови рудника в Балканския регион. Очаквам на след-



ващата кръгла 70-годишнина вече да сме на челно място в световния добив на оловно-цинкови руди. Това е моята цел, моята мечта и мисля, че тя е реалистична.



## Специална награда „Най-добър академичен партньор на бизнеса“

Проф. д-р Валентин **Гоев**, заместник-ректор на УНСС:

### Много наши студенти намират работа в компании от КРИБ

За УНСС специалната награда за „Най-добър академичен партньор на бизнеса“ е признание за това, което правим съвместно с КРИБ. Преди около година ние подписахме съвместно споразумение. Много наши студенти провеждат стажове във фирми от КРИБ. Хубавото е, че после младите специалисти остават на работа, което означава, че са оценени от работодателите, и това много ни радва. По принцип реализацията на нашите завършили студенти е около 97%, като имате предвид, че при нас средно на година се дипломират около 4000 студенти. Така разбирате, че 97% е нещо много сериозно като резултат. Така че приемам наградата като признание за това, което правим - стараем се да сме в близка връзка с практиката, нещо повече - много от нашите преподаватели са хора, пряко свързани с практиката. Ние редовно правим изследвания сред студентите и една от препоръките, която редовно дават, е точно тази - по-голяма практичност на обучението.

## БЪЛГАРСКИТЕ КУЛТУРНИ ОТНОШЕНИЯ ЗА ОРГАНИЗИРАНЕТО НА ФЕСТИВАЛА „ФРАНКОФОЛИ“

### „Франкофоли“ носи 5-6 лева на местния бизнес

Анализите ни показват, че за всеки лев, вложен от общината във фестивала, възвръщаемостта за бизнеса е 5-6 лева. Идеята ни е да

достигнем нива 10-12 лева и мисля, че ще се справим. Самият фестивал има добър ефект за местната икономика.

Когато дойде време за „Франкофоли“, на 40 км от Благоевград – от Банско до Сапарева баня, няма свободни места в хотелите.

КАМПАНИЯ

организирана от КРИБ  
и списание “Икономика”

# БИЗНЕС *на* СВЕТЛО

С подкрепата на:



# БАНКИ & ИННОВАЦИИ



# БАНКОВАТА ТРАНСФОРМАЦИЯ

ТЕХНОЛОГИИТЕ СЕ ПРОМЕНЯТ,  
ВРЕМЕНАТА СА ИНТЕРЕСНИ ОТ  
ГЛЕДНА ТОЧКА И НА ПАРИТЕ, НО  
ДОВЕРИЕТО ОСТАВА ОСНОВЕН  
ФАКТОР ЗА КЛИЕНТИТЕ

АВТОР: **Татяна Явашева**

**Д**нес добрата банка е институция, която вярно усеца пулса на своите клиенти. Бурното развитие на технологиите и възможностите, които те предоставят, задава новия ритъм на промяната. Светът на банките и на парите не е това, което беше вчера. И със сигурност утре няма да е онова, което е днес. Дигиталните технологии и променящите се нагласи на потребителите определят новото темпо на „бягане с препятствия“.

## По мярка

През декември банките и bankerите имат професионален празник. Празнуват тези, които са на гребена на дигиталната вълна и които успяват да развиват новите функции в бързо променящия се свят. Повод за радост имат онези, които следят пулса на своите клиенти и в точния момент им предлагат точно онова, от което те се нуждаят. Затова в своя последен за 2017-а брой сп. „Икономика“ даде възможност на банките в България да разкажат за своите виждания и за своите иновативни решения в свят, в който за една част от клиентите технологичните възможности са твърде важни, а друга част остават напълно консервативни в отношението си към парите. Предложихме на банките да разкажат за своите нови технологични решения, за вижданията, свързани с темпото, с което трябва да става промяната, за банката като институция в контекста на новите предизвикателства и за бъдещето, за което екипът на банката работи.

## Компас

Банкирането е необходимо, но не и банките – тази крилата фраза на Бил Гейт все по-често започна да служи за въведение в темата за случващото се с банките и то в момент, когато постоянната промяна е неизменен факт. Сложността произтича от факта, че банките вече не са сами на пазара. Появи се тяхната технологична конкуренция. Важните въпроси в този момент са: Кое е в сферата на фантастиката, кое е близка реалност и кое вече е факт, какъв модел на взаимоотношение между конкуриращите се в някаква степен банки и финтех компании ще се наложи, адекватно ли е поведението им в условията на динамично

развиващ се дигитален пазар, на дигитална икономика и дигитално общество. На тези въпроси всяка банка сама си дава отговор и предприема съответни действия. Така че по предложенията им ще ги познаем.

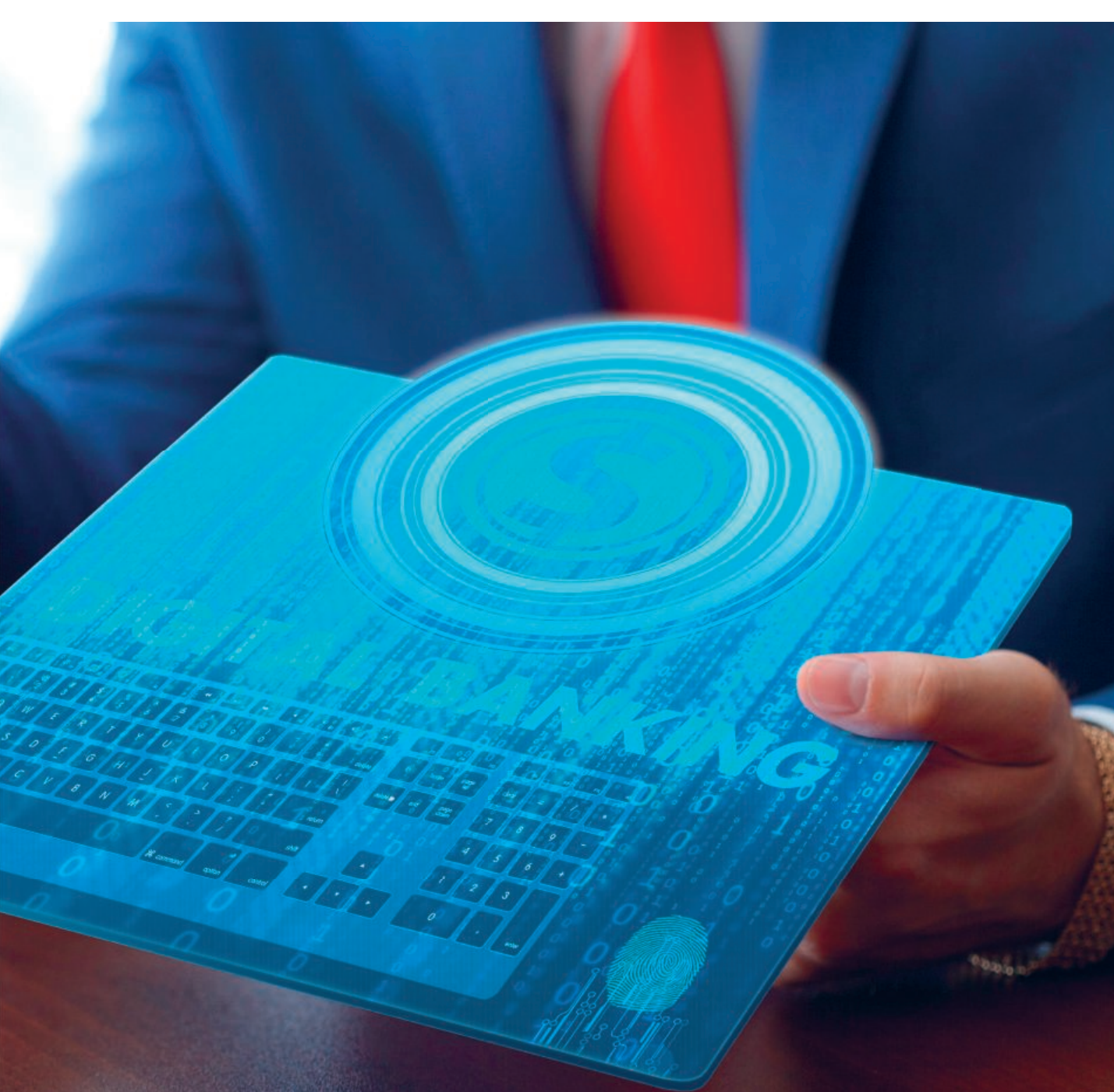
## Основният фокус

Онлайн и мобилно банкиране, модерен начин на обслужване, бързина, нови функционалности, високи стандарти за сигурност, по-изгодни разплащания, улеснения, мигновени плащания, безконтактни разплащания – ето за това говорят банките. От приложението ще научите в коя банка вече има изкуствен интелект, ще разберете какво е М-токен, сигурно и изгодно ли е да плащате през мобилния си телефон, ще се запознаете с услугата „Дигитален подпис“, ще прочетете и за удобството на аксесоарите, които ни позволяват да пазаруваме. Ще разберете повече за новата национална карта за по-изгодни разплащания, за удобствата, които банките създават на своите клиенти, както и за подкрепата, която се дава за развитието на предприемачеството.

## Вълната на дигитализация

Дигитализацията променя банките, технологиите са





неразделна част от тяхното съществуване. Но всичко, което в сферата на финансовите услуги се прави, трябва да е фокусирано върху нуждите на клиента и неговата готовност да е на гребена на финансовите технологии. Иначе той просто няма да се възползва от предложенията. Иновациите невинаги са свързани с въвеждане на изцяло нови технологии, а често се прилагат само иновативни подходи, които създават улеснения. Банкерите са наясно, че новостите не бива да са самоцел, те трябва просто да са средството, което осигурява достъп до парите ни по всяко време и то през различни канали. Предизвикателство за банките е да превърнат новите канали за комуникация в канали и за разплащания в реално време.

### Вятърът на промяната

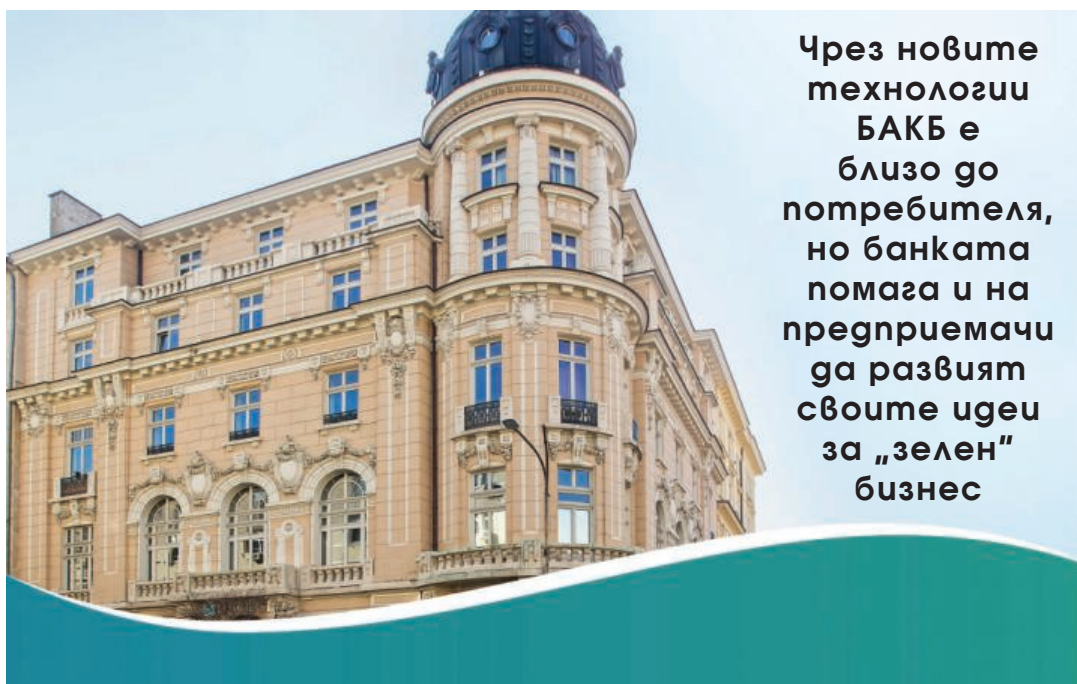
Ускорител на промяната в банките в последните години се оказва навлизането на новия играч - финтех компаниите. До неотдавна банките гледаха на тях като на конкуренти, с които ще се борят за място на пазара. Но вече самите банки започнаха да се кооперират с финтех

фирми, за да изберат най-надеждните, с които да работят съвместно. От партньорството и симбиозата между банки и финтех компаниите печелят и двете страни. Такава е посоката, като целта е продуктите, които се създават, да са от полза за крайния клиент.

### Доверието

Финансовите услуги са бизнес, свързан с доверие. Както в аналоговата, така и в цифровата ера парите имат нужда от сигурност. Бурната промяна се превръща във фактор за естествен подбор – ще оцелеят най-адаптивните и вероятно най-иновативните. Всъщност ще останат тези, които намират вярното взаимодействие със своите клиенти и им предлагат онова, което те очакват или са готови да използват. Доверието остава основен фактор дори в условията на дигиталната трансформация. Вече сме свидетели как банките вземат „завоя“ към новото нормално. Да, времената са интересни и от гледна точка на парите.

**\*Подредбата на участващите в приложението банки е по азбучен ред**



Чрез новите  
технологии  
БАКБ е  
близо до  
потребителя,  
но банката  
помага и на  
предприемачи  
да развият  
своите идеи  
за „зелен“  
бизнес

## Парите стигат все по-бързо до клиента

Светът се променя, променят се технологиите, нагласите на хората се променят, променя се и Българо-американската кредитна банка, за да е в крак с динамиката на времето. Потребителите се стремят към бързина, удобство и сигурност, склонни са към импулсивни решения и търсят начини да ги осъществят. Изненадващо пътуване в чужбина, дълго отлагана семейна ваканция, ремонт на дома или автомобил - в непредвидена ситуация, в която имате нужда от пари, търсите експресен потребителски кредит. Българо-американската кредитна банка (БАКБ) добре познава потребителските нагласи и намира верните решения на всичко, от което те се нуждаят. Условието са прозрачни, няма скрити такси, вноските са фиксирани. Само за 10 минути одобрените клиенти получават SMS с код за теглене на парите от банкомат.

### Има думата потребителят

„С един кредит - 6 желаня“ е първият по рода си револвиращ потребителски кредит в България. Кредитът „6 желаня“ на БАКБ дава възможност да взимате погасената сума от кредита отново и отново – до 5 пъти, и така да успеете да финансирате последователно във времето до 6 свои желаня. С него можете да финансирате покупка на жилищно обзавеждане, техника, обучението на децата си, ремонт на жилище или автомобил, семейна почивка или просто да сбъднете някоя своя мечта. Българо-американска кредитна банка представи и обновена версия на сайта си за дистанционно откриване на онлайн депозит за граждани [deposit.bacb.bg](http://deposit.bacb.bg). Сайтът е с променен дизайн и улеснена процедура, която отнема до 10

минути.

### Подкрепа за предприемачи

БАКБ дава рамо и на онези, които имат потенциал да развият собствен бизнес. Банката създаде програма на конкурсен принцип за подкрепа на предприемачи в начален етап на развитие - с фокус върху „зелени“ и устойчиви инициативи. Тя осигурява безвъзмездно финансиране от 25 000 лв. за награден фонд на най-добрите бизнес идеи. Програмата е създадена от Ринкър център към Фондация ВCause в партньорство с БАКБ. Така се роди „БАКБ Предизвикателство“ – това е възможност предприемачи в начален етап на развитие да получат подкрепа за своята идея, да изработят жизнен бизнес модел и да създадат своя първи бизнес план. Участниците се обучават по съвременна методика, разработена от лекторите на Ринкър център, която е доказала своята ефективност във времето. Ценни в програмата са практическите обучения, срещите с предприемачи, взаимната подкрепа между екипите. Участниците разработват своите бизнес проекти и ги представят пред авторитетно жури в края на април 2018. Най-добрият бизнес план ще получи награда в размер на 20 000 лв. Ще бъдат връчени още две поощрителни награди от по 3000 и 2000 лв. Програмата „БАКБ Предизвикателство“ е предназначена за предприемачи с бизнес идея със социален или екологичен ефект, насочена е към стопански инициативи, изградени върху концепцията за природосъобразно и устойчиво развитие. Това е дългосрочен проект, който продължава една година. Той има за цел да подкрепи и да развие най-добрите идеи за „зелен бизнес“.

Предимствата са както за банките, така и за крайните клиенти



Стюлка Арсова, ръководител на Национална картова схема Vcard:

## Пускаме национална карта за по-изгодни разплащания

**Г**-жо Арсова, как навлиза новата българска карта Vcard и кога крайните потребители да я очакват?

- От началото на 2017 г. всички банки и платежни институции преминаха успешна сертификация за приемане на новата карта с логото Vcard на управляваните от тях терминални устройства - банкомати и ПОС терминали. В момента имаме около 85% приемане, като очакваме още две банки със собствени картови системи, извън БОРИКА, да финализират процеса по зареждане на техническите настройки в терминалните си мрежи. През ноември 2017 г. двата пилотни Издатели разширяват издаването в цялата страна с нови 5000 Vcard. Плануваме картата да бъде пусната през 2018 г. В момента провеждаме разговори с всички Издатели в България и заявяваме нашата готовност да покрием първоначалните разходи за въвеждане на продукта за целия пазар.

**- Какви са предимствата на новата карта?**

- По-евтин продукт – Важен елемент в концепцията на Vcard е значително по-ниската ценова политика - по-ниски такси към Издателите в сравнение с тези на международните картови схеми, опериращи в страната. Това създава условия за потенциално по-ниски разходи за употреба от крайните потребители и търговци. Таксите към схемата, които се плащат от участниците - Издатели и Акцептиращи институции, ще покриват инвестиционни и маркетингови разходи на схемата за целия пазар, което позволява бързо и евтино навлизане на Vcard на пазара.

**По-сигурен** - Картата е с ЧИП и ПИН, като няма данни върху магнитната лента, които да бъдат откраднати (скимми-

рани) при ползване на банкомат.

**По-модерен** – Картата ще направи възможно дигитализирането на много от услугите в България – плащания в транспорта и към държавните институции, плащания с електронни ваучери за храна и други видове ваучери, микроплащанията на вендинг машини, паркинги и други.

**- Не споменахте международен достъп в предимствата на картата?**

- Международният достъп дълги години се предлагаше като основно предимство на платежните карти и никога не правеше сметка колко това оскъпява продукта. А над 90% от трансакциите с карти, издадени в България, се извършват в страната. От 10% международни трансакции преобладаващата част са главно в интернет, където рискът е по-голям и се наблюдава ръст на измамите. Моите наблюдения са, че българите станаха по-предпазливи при използване на карти те си и по-рядко предоставят данни на карти в интернет, по които получават регулярни плащания. В нашата стратегия е заложено да осигурим и международен достъп към характеристиките на Vcard. Появиха се множество местни картови схеми в цял свят и в момента обсъждаме с нашите участници коопериране с цел обмен на технологии и разширяване на приемането на бранда извън страната на принципа „мрежа срещу мрежа“. Пример за подобно сътрудничество е Европейската асоциация за картови разплащания, която обединява 11 европейски схеми и 3 асоциации с над 75% от терминалните мрежи в Европа. Целите на асоциацията са постигнати на синергии: всяка карта на всеки терминал в Европа. От началото на 2017 г. Vcard също е член на асоциацията и се включва активно в работните групи.

# Роботът Ререр посреща клиенти на Банка ДСК

Умението на клиентите да вземат адекватни и информирани финансови решения в контекста на пренасянето на ежедневието ни почти изцяло в онлайн среда е приоритет

Днес банковият сектор се развива с невиджани досега темпове. Технологичните новости се превръщат в един от основните двигатели на развитие, а новите условия на хиперсвързаност са причината Банка ДСК все повече да концентрира своя фокус върху потребителските нагласи, формирани от технологиите. В основен приоритет за банката се превръща умението на клиентите да вземат адекватни и информирани финансови решения в контекста на пренасянето на ежедневието ни почти изцяло в онлайн среда.

Банка ДСК е сред първите банки, въвели електронното банкиране. Тя създаде една от най-добре развитите платформи за интернет банкиране в България – ДСК Директ. През платформата, която се наложи като една от най-надеждните и лесни за управление от клиентите, банката предлага съвременни и гъвкави начини за банкиране. ДСК Директ осигурява разнообразие от електронни канали – интернет банкиране, РС банкиране (само за бизнес клиенти), мобилно банкиране и телефонно банкиране - от които клиентите може да изберат най-подходящия за тях в зависимост от спецификата и динамиката на тяхното ежедневие.

За извеждане на иновациите в мобилното банкиране на по-високо ниво банката си партнира с ключови компании в ИТ сектора, като в началото на тази година пристъпи към трансформиране на основната си банкова платформа и създаване на нови услуги за повече от трите си милиона индивидуални и бизнес клиенти, избирайки съвременната концепция за създаване на „частен облак“ в партньорство с IBM. Портфолиото от възможности на IBM облака предлага висока степен на сигурност на решенията, които помагат на банката да създаде нов клиентски опит за различните потребителски сегменти.

Следвайки заложената дигитална стратегия, през май 2017 Банка ДСК откри в София първите си два високотехнологични клона, които са част от новото поколение офиси на банката с модерен и конкурентен облик, предлагащи пълно дигитално обслужване. Разширяването на мрежата от високотехнологични офиси продължи, като през октомври открихме офис и в Икономическия университет във Варна.

В началото на ноември Банка ДСК официално стана и първата банкова институция на Балканския полуостров, която



въведе изкуствен интелект в процеса на обслужване на клиентите чрез хуманоиден робот. Първият говорещ робот с името Рергер вече е разположен в офиса на банката в Сердика Център в София, където посреща, напътства и комуникира с клиентите на банката, запознавайки ги с всички актуални банкови продукти чрез специално вградения в него екран. Произведеният в Япония робот бе имплементиран изцяло с помощта на български ИТ разработчик, партньор на Банка ДСК в множество проекти – Мусала Софт. С включването на Рергер в банковото консултиране Банка ДСК прави следващата стъпка в развитието на иновативните си офиси, акцентирайки на самообслужването и предоставянето на неповторимо изживяване за своите клиенти.

За Банка ДСК от ключово значение е обогатяването на дигиталното преживяване, което клиентите получават при взаимодействието си с нас, което ни мотивира да продължим да търсим нови начини за използване на иновативния подход в бизнеса и за прилагане на достиженията на високите технологии в сферата на клиентското обслужване.





**Новата услуга „Дигитален подпис“ от Пощенска банка спестява ценно време на клиентите, улеснява процеса на обслужване в клоновете и значително намалява употребата на хартия**

## Еволюция на подписа

**И**новациите в Пощенска банка отдавна са настояще и сега представяме най-новата от тях - възможността клиентите на банката да подписват платежни документи с дигитален подпис. Нововъведението има редица предимства - намалява разхода на хартия и оперативните разходи, което има положителен ефект върху околната среда, но най-важното – създава удобство на клиентите и им спестява ценно време, защото процесът на обслужване в клоновете е по-бърз и с висока степен на сигурност.

Пощенска банка е сред първите на пазара, която въвежда напълно безплатната услуга в цялата си клонова мрежа и иновация от ново поколение, която елиминира поставянето на подпис върху хартиен носител и съответното архивиране. При избор на дигитално подписване на платежни операции като вноски, теглене, паричен превод, обмяна на валута, клиентите могат да разписват банковото бордеро на таблет. Докато клиентът подписва електронно документа, се разчитат различни биометрични параметри като скорост, наклон, натиск и т.н., които са строго индивидуални и осигуряват висока степен на сигурност. След генерирането и подписването на документа, неговото съдържание не може да се променя. Към него се добавя времеви печат, който удостоверява датата и часа на подписване, както и електронен печат на банката.

Потреблението на хартия се увеличава непрекъснато, като в някои региони нарасналото производство дори за-

страшава естествените гори. В същото време производството консумира огромни количества енергия и отделя най-различни замърсители в околната среда. Това е сериозен екологичен проблем, затова все повече компании се фокусират върху реализирането на бизнес проекти, свързани с прилагането на високотехнологични решения за оптимизиране на работните процеси и намаляване на използваните количества хартия. С новата услуга Пощенска банка ще намали употребата на хартия и тонери с до 30%. Финансовата институция има свой Зелен борд и звено „Екологичен офис“, които от години работят за намаляване на екологичните й въздействия върху околната среда както по отношение на ограничаване на консумацията на ресурси от банката, така и по отношение на стандартите във финансиращата й дейност. Действията са насочени в много направления – спестяване на енергия, оптимизиране на количеството вода, което се употребява, намаляване разхода на хартия, рециклиране на хартия и тонери, рециклиране на IT техника и др. При необходимост и желание от страна на клиентите, въпреки че с новата услуга те не се подписват на хартиен носител, подписаният документ може да им се разпечата и предостави.

Иновацията се приема много добре от клиентите на банката и резултатите са факт – повече грижа за околната среда, още една инвестиция в устойчиво развитие, което е основен приоритет в дейността на Пощенска банка, за което е и една от най-отличаваните компании в тази област.

# ПроКредит Банк с ново интернет банкиране

**П**рез последните години ПроКредит Банк направи значителни инвестиции за въвеждане на модерен начин на обслужване на своите клиенти. Освен че банката първа въведе пълна автоматизация на операциите с пари в брой като изгради 24/7 зони за самообслужване в цялата си клонова мрежа, сега тя предлага и ново интернет банкиране.

„Промяната е част от стратегия на банката за увеличаване на безкасовите разплащания и е тясно свързана с поведението и предпочитанията на клиентите, които оценяват факта, че могат да извършват повече от своите банкови трансакции онлайн и напълно самостоятелно“, коментира Рени Пейчева, изпълнителен директор и член на Управителния съвет на ПроКредит Банк.

## Бързина и ниски разходи

Новото интернет банкиране на ПроКредит цели да улесни потребителите му, като им предоставя възможност да извършват всички банкови операции сигурно и дистанционно, спестявайки време и пари. Всички клиенти на банката, притежаващи разплащателна сметка, получават достъп до платформата за интернет банкиране ProB@nking без допълнителни такси за регистрация и поддръжка. Освен бързината и удобството на този начин на работа таксите за преводите са значително по-ниски от тези на хартия.

„Клиентите могат да прехвърлят без ограничения пари по всяко време и без такси от разплащателна сметка към спестовна сметка FlexSave, която им носи атрактивна лихва, както и да се разплащат с други клиенти на банката без такса. Към момента над 95% от фирмите и над 60% от физическите лица ползват единствено този канал за работа с банката“ - споделя Рени Пейчева.

## Нови функционалности и мобилна версия с модерен дизайн

Системата предоставя комбинация от услуги, които клиентите могат да достъпват навсякъде и по всяко време, без необходимост от допълнителна инсталация на подписи, сертификат или софтуер. Интернет банкирането притежава т.нар. адаптивен дизайн, което го прави лесен и удобен за работа от всички устройства - лаптоп, таблет или мобилен телефон. Новият интерфейс е изцяло ориентиран към потребителите, като се залага на интуитивно меню, богата справочна информация и удобна навигация.

„Системата разполага с алгоритъм, базиран на предварително зададени стъпки при попълване на документи,



*Рени Пейчева, изпълнителен директор и член на Управителния съвет на ПроКредит Банк*

който води клиента при въвеждане на необходимата информация. По този начин се минимизира възможността от допускане на грешки, пропуски или попълване на некоректни данни“ - пояснява Рени Пейчева.

Новото банкиране е много удобно и за клиенти, които имат няколко фирмени сметки. Те ще могат да управляват множество на брой сметки с един потребител и парола.

## Най-високи стандарти за сигурност

Банката следва европейските изисквания по отношение на информационната сигурност и най-добрите практики на пазара. Сигурността на всеки потребител на ProB@nking се гарантира на минимум три нива.

**Инвестирането в модерни и сигурни онлайн услуги ще продължи да бъде сред ключовите компоненти на бизнес модела на банката**

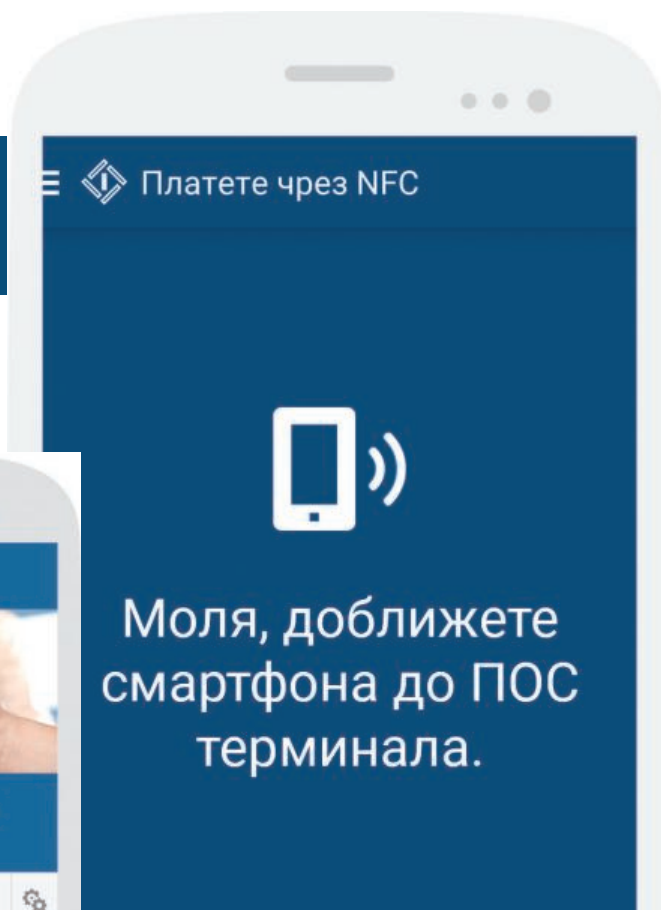
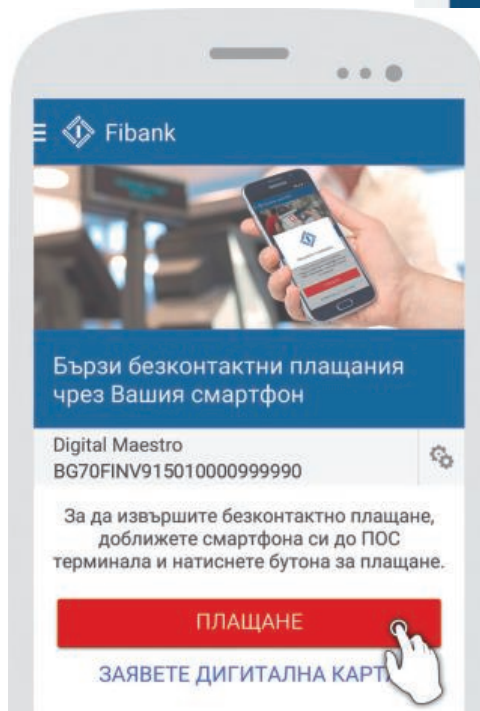
# Иновирай

## Услугата Digital Payments на Fibank позволява плащания през мобилния телефон

Преди около 15 години терминът иновации започна да навлиза като чуждица в речника на българския бизнес. Днес вече не е достатъчно да имаш един иновативен продукт, а повече от всякога е важно да предлагаш решения, отговарящи на съвременния начин на живот на клиентите. Още през 2010 г. например, за да улесни все по-динамичното ежедневие на потребителите, Първа инвестиционна банка (Fibank)

в сътрудничество с MasterCard предложи за първи път в България ново поколение банкови карти. Посредством безконтактната технология PayPass те направиха възможни мигновените плащания на ПОС-устройства. Странното усещане да правиш безконтактни разплащания тогава днес вече е една обикновена нормалност.

Заобикалящият ни свят се променя ежедневно под динамиката в развитието на съвременните технологии. От нашите умни телефони зависи голяма част от ежедневието ни. Те не са вече просто средство за комуникация. Те са работно място, приятели, спомени, изживявания... Именно тази тяхна важност за всеки потребител ни подтикна заедно с партньорите от MasterCard да създадем иновативна платформа за електронни разплащания. Тя позволява на потребителите да използват своите смартфони с NFC технология за разплащания през всички безконтактни терминали, приемащи карти MasterCard. Услугата Digital Payments се предложи за първи път както в България, така и на Балканите. Тя дава възможност за управление на дигитална банкова карта чрез мобилното приложение на Fibank. Казано по-просто, дигиталната карта е нов вид банкова карта, с която клиентите могат да правят плащания чрез своя мобилен телефон, без физически да използват познатата



им пластика. Плащането с дигиталната карта се осъществява само с доближаване на телефона до ПОС-терминал за безконтактни плащания.

Все по-важна за клиентите на банките е възможността не просто да имат достъп до своите средства от всяка точка на света, но и да могат сами да управляват своята банка. През септември 2017 г. Fibank внедри успешно банковата система Oracle Flexcube 12. Процесът, продължил 18 месеца, бе последният етап от стратегическия проект за обновяване на системите на банката, добавяне на стандартизиран B2B канал, достъпен чрез API (Application Programmable Interface), към вече традиционните мобилен и уеб канали.

Посредством тази система банката предоставя възможност на своите бизнес партньори да проектират, внедряват и продават свои собствени банкови продукти чрез обновената информационна платформа на банката. Обновената система на Flexcube на Oracle повишава значително бързината на обслужване на клиентите през физическите и дигиталните канали и същевременно позволява разработването и предоставянето на много по-гъвкави и индивидуализирани продукти.

Да променяш първи облика на това, което ни заобикаля, е не просто управленско решение, а мисия, на която трябва да се отдадеш и да подчиниш всяко свое действие. Много от нещата, които днес възприемаме като традиционни, някога назад във времето също са били иновации, а пътят на тяхното утвърждаване е дълъг и често осеян с редица препятствия. Въпреки това, ако не вървим по него, рискуваме да се превърнем в призрак от миналото.

# Крчка напред в безконтактните разплащания



**Райфайзенбанк  
(България)  
предлага  
аксесоари с  
микрокарта  
или  
карта-стикер  
за лесно  
и удобно  
пазаруване**

**С**поред данните на MasterIndex за 2017 г. 67% от картодържателите в България имат безконтактна кредитна или дебитна карта, а 54% от тях плащат безконтактно. Тази технология все повече навлиза в ежедневието, защото според същото изследване безконтактното плащане е по-лесно и удобно, по-бързо, и не на последно място – по-сигурно. 19% от българите дори казват, че плащането по този начин е по-забавно – защото е ново, модерно и иновативно.

Съвсем скоро Райфайзенбанк (България) пушна на пазара най-новия си картов продукт, базиран на безконтактната технология - разнообразни аксесоари за плащане, които се използват в комбинация с допълнителна микрокарта или карта-стикер, издадени към основната пластика. Нововъведението беше възможно благодарение на изцяло новата картова платформа, за която Райфайзенбанк беше пилотна банка в Групата Райфайзен. Системата позволява да се използват всички най-съвременни картови функционалности за повече удобство за клиента и по-сигурни онлайн и офлайн плащания. Според данни на банката цялото й картово портфолио от дебитни и кредитни карти вече е безконтактно. Картите са регистрирани в 3-D Secure програмите на Visa и Mastercard за сигурни покупки в интернет.

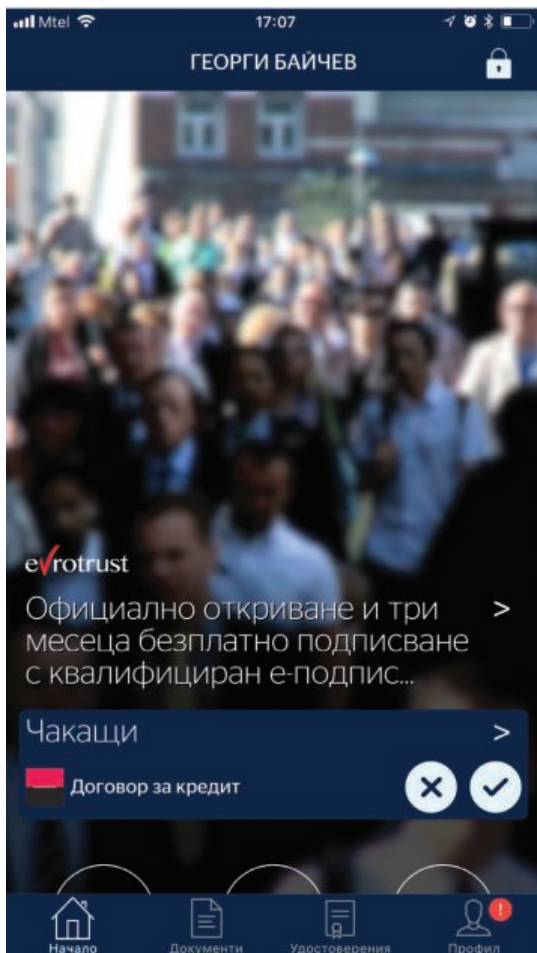
С новите аксесоари за плащане – гривна, малко портмоне, ключодържател с поставена в тях микрокарта с чип или с карта-стикер, която може да се залепи на телефона например, могат да се правят безконтактни плащания в страната и чужбина. За покупки до 25 лв. не се изисква ПИН. Микрокартите и стикерите с микрочип имат всички

атрибути на допълнителна карта – свой ПИН код, различен от кода на основната карта; своя валидност; дневен, седмичен и месечен лимит. Клиентът сам избира аксесоара или това къде да бъде поставена микрокартата или картата-стикер.

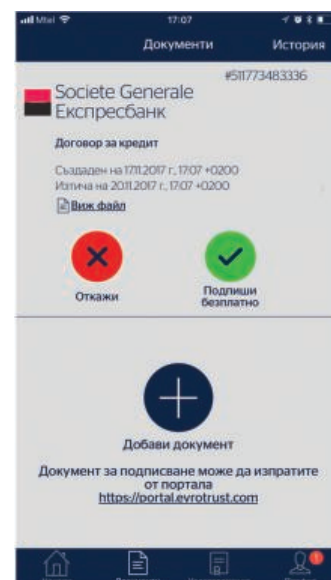
За всяка покупка с аксесоар клиентите могат да получат SMS или e-mail за по-голяма сигурност и контрол на движенията по картата, а също така и участват в програмата за лоялност на Райфайзенбанк, като трупат точки при всяко плащане с картата в страната. Събраните точки могат да се обръщат бързо и лесно в пари по картата през онлайн банкирането или в банков офис, като по този начин клиентите си възстановяват минимум 1% от покупките, които са направили с кредитната карта. Всъщност, това е познатият на клиентите месечен кешбек, с разликата, че програмата дава възможност за събиране на повече точки, които да бъдат обрънати наведнъж в пари по картата.

Тъй като живеем в динамично време, в което технологиите ежедневно променят живота ни, всяка секунда е ценна. Новите аксесоари за карти правят именно това – пестят време благодарение на новите технологии, улесняват живота ни и подобряват клиентското преживяване.

До края на годината клиентите могат да се възползват от промоцията на Райфайзенбанк и да подадат искане за издаване на основна кредитна карта RaiCARD Fix и допълнителна карта към нея под формата на микрокарта или карта-стикер, като не дължат такса за издаване, а аксесоарът към допълнителната карта е безплатен.



Новият метод на трансакции е факт благодарение на революционната технология за електронна идентификация на Евротръст



## Клиентите на СЖ Експресбанк вече теглят кредит през мобилен телефон

**Б**ольшинството от нас вече пазаруват директно от телефона си, абонира се или се отказват от различни продукти и услуги изцяло от разстояние, защо да не можем да правим това и за банкови такива?

Анализите на Сосиете Женерал Експресбанк показват, че всяка година расте делът на клиентите, които използват дигитални канали, за да управляват своите средства. Все повече потребители на финансови услуги виждат ползите от дигиталните технологии. Това е обяснимо, защото слага край на висенето по опашки, по-бързо е, възможно е от всяка точка на света – все предимства, които спестяват време и излишни комуникации в натовареното ни ежедневиe.

В отговор на тази потребителска нужда Сосиете Женерал Експресбанк е първата банка в страната, която предлага на клиентите си ново технологично решение, с което ще могат да извършват редица банкови операции, без да има нужда да ходят в офис. И ако това ви звучи като поредната оптимизация, помислете за възможността клиент моряк да получи кредита си на десетки хиляди километри от България. Това именно е един от първите потребители, възползвали се от услугата и едно от големите вдъхновения за екипа на проекта в Сосиете Женерал Експресбанк.

Законово и технически такива трансакции не бяха приложими доскоро, а сега стават възможни посредством новото приложение на Евротръст. То позволява иденти-

фикация и подписване от разстояние на документация, свързана със закупуването на продукти на банката – при това, напълно безплатно. Според Евродиректива, в сила от юли 2016 г., електронният подпис на Евротръст е равносновен на собственоръчно поставен подпис на хартия. Системата е проектирана така, че да отговаря на най-високите изисквания за сигурност. Решението няма аналог, тъй като осигурява едновременно сигурна електронна идентификация и електронен подпис. Същевременно запазва същите процедури и изисквания при кандидатстване за кредит и овърдрафт като за клиентите, посещаващи банков офис.

Новият мултифункционален проект е посрещнат с ентузиазъм и от служителите на банката. Въвеждането на проекта до голяма степен оптимизира тяхната работа, като премахва хартиените документи, тъй като всичко вече е автоматизирано – от генерирането на договора до архивирането му.

Отдалечената идентификация стартира пилотно с предлагането на два от най-популярните продукта на банката: потребителски кредит Експресо с предварително одобрен лимит и овърдрафт. Сосиете Женерал Експресбанк планира да развие и разшири възможностите на новото технологично решение, като ползва обратната връзка на клиенти. Интеграцията също дава възможност в бъдеще да се предоставят на потребителите различни документи, за които към днешна дата се налага лично посещение в офис, например банкови извлечения, декларации и др.

Андреас Даун, CIO, TBI Bank:

# Изграждаме култура на непрекъснати дигитални подобрения



*Андреас Даун е IT иноватор, който наскоро се присъедини към TBI Bank. Заедно с международен екип от професионалисти в областта на финансите и технологиите, той ще води дигиталната трансформация на банката. Тя е част от стратегическия план на TBI Bank да се превърне в дигитална банка от следващо поколение. Преди да пристигне в България, Андреас Даун е бил главен информационен директор (CIO) и член на борда на Fidor – една от най-иновативните финтех банки в света.*



**Г**-н Даун, какво налага дигиталната трансформация на банките?

- Финансовата индустрия има нужда от преосмисляне. За да бъдат наистина клиентски ориентирани във всякаква среда, банките залагат на финтех решения. Технологиите излизат на преден план и банки като TBI Bank вече привеждат това в удобни и бързи платформи за онлайн кредитиране. Мобилните устройства доминират живота на нашите клиенти и трябва да им дадем възможност да проследяват и контролират финансите си чрез мобилни решения. Банкирането може да се случва навсякъде, по всяко време, но все пак е нужно да спечелим правото да бъдем на устройствата на клиентите. Това е и една от основните цели на дигиталната трансформация на TBI Bank, която осъществяваме в момента.

**- Какво ще отличи TBI Bank от останалите банки, предлагащи подобни услуги?**

- Да бъдеш дигитален означава, че наистина можеш да реагираш бързо на изискванията и желанията на клиентите. Нашата цел е TBI Bank да опрости банковите услуги чрез внедряване на нови, клиентски ориентирани системи и онлайн продуктови линии, изградени интелигентно, гъвкаво и с поглед към бъдещето. И няма да спрем дотам. Чрез силна партньорска мрежа ще изградим финансова платформа и пазарно пространство, което да предлага търговски сделки, продукти и услуги, които нашите клиенти изискват и заслужават. Ако днес говорим за бързо одобряване на клиентските заявки, утрешният ни стремеж ще бъде бързо да

предсказваме желанията на клиентите.

**- Предвид богатия ви опит във финтех сектора, смятате ли, че традиционните банки са готови за такива промени?**

- Глобалните банки правят сериозни инвестиции във финтех, за да предоставят на клиентите си интегрирани услуги. Те непрекъснато предизвикват съществуващите бизнес модели в съответствие с нуждите на своите клиенти. Това не е въпрос на избор, а по-скоро част от развитието на бизнеса. TBI Bank е ясен пример за това, как се променят нещата. Ние имаме много успешен офлайн бизнес, предлагам на нашите клиенти изключително персонално преживяване при всяко взаимодействие с банката. Но клиентите се променят и търсенето на иновативни дигитални решения нараства. Започнахме този процес отвътре – с промяна в мисленето на нашия екип, за да сме способни да създаваме продукти, адекватни на променяния се свят около нас. Формираме култура на непрекъснато дигитално подобрене в прозрачна и регулирана среда в полза на нашите клиенти.

Удобно и сигурно  
потвърждавам  
преводи

mToken

Потвърждавам онлайн преводи, без сертификати, от всеки интернет браузър с безплатен мобилен токен

Добре дошли  
UniCredit Bulbank

# Нови функции при онлайн банкирането на УниКредит Булбанк

**М-токен работи директно със смартфона и пести време и разходи**

**Д**игитализацията на банковите услуги е факт. Електронният подпис е част от нашата самоличност в интернет. Преводите онлайн са ежедневие, без значение дали сме физическо или юридическо лице.

Това е причината към вече познатите онлайн и мобилно банкиране на УниКредит Булбанк да бъде имплементирана допълнителна функционалност, която улеснява значително използването на онлайн банкирането.

Такава функционалност е М-токен. Той е алтернатива на използваните до момента в интернет банкирането цифрови сертификати, които често не се поддържат от съвременните браузъри. М-токен на УниКредит Булбанк работи директно със смартфона ни и генерира цифрови кодове. С тях имаме възможност да потвърдим и подпишем онлайн превод, без значение какъв браузър използваме и без да са необходими сертификати.

## Още предимства на М-токен

✓ М-токен не изисква наличие на интернет. Кодове за подписване могат да се генерират дори когато нямаме обхват на телефона.

✓ При използването на М-токен онлайн преводите са още по-сигурни. Токен кодовете са уникални и съдържат в себе си криптирана информация за съответното плащане. По този начин с токена може да се подписва единствено конкретната информация, за което е генериран.

Ако загубим мобилния си телефон, може да деактивираме услугата М-токен от Булбанк Онлайн или да се обадим на кол центъра на банката - 0700 1 84 84. Важно е да имаме предвид, че М-токен се използва само от едно устройство.

Допълнително улеснение е, че при подписване на преводи с М-токен системата не изисква допълнително потвърждение на операцията с SMS код.

М-токен код за подпис се изисква при всяко извършване на операции и плащания в Булбанк Онлайн към трети лица. Освен това, при подписване на заявки, договори и други документи, свързани със заявяването на банков продукт и услуги през Булбанк Онлайн, М-токен позволява с един код да бъдат подписани и група от плащания – например при едновременно нареждане на повече от едно плащане или пакетни плащания.

За да използваме М-токен функцията, е необходимо да изтеглим приложението Булбанк Мобайл, като не е задължително да бъдем регистриран потребител. Т.е. бихме могли да използваме М-токен и Булбанк Мобайл заедно или поотделно.

За разлика от повечето токен решения, М-токен на УниКредит Булбанк работи директно на смартфона ни и не е необходимо допълнително устройство. Новата услуга е лесна за използване и ни пести време и разходи.



**ОБЩИНСКА БАНКА**



СРЕБЪРНА МОНЕТА

## „ПЕЧАТЪТ НА ХАН ТЕРВЕЛ“

**Първата монета от силно лимитирана емисия, състояща се от 6 колекционерски монети, представящи символи на българската държавност през вековете.**

- Сребро проба 999/1000 с античен финишнг
- Единствената монета с реален 3D образ на печата на хан Тервел



От историческа гледна точка печатът, изработен от олово през VIIIв. и за първи път с образ на владетел, е едно от най-важните доказателства за признаването на Българската държава от страна на Византийската империя с употребата на титлата кесар за хан Тервел.

Колекцията се предлага в клоновете на Общинска банка, в Националния исторически музей и в Музея за История на София. Монетата е с номинална стойност от два новозеландски долара.



# ПОДАРЪК, КОЙТО УВЕЛИЧАВА СТОЙНОСТТА СИ

**Н**аближават коледните и новогодишните празници, а с тях и моментът за избор на най-подходящ подарък, с който да изненадаме колеги, партньори и, разбира се, най-близките. Вариантите са многобройни, но има и един специален подарък, който ще впечатли човека срещу нас със стил и уникалност. И това е първата монета от специалната лимитирана серия монети на Общинска банка „Символи на българската държавност през вековете“.

**МОНЕТАТА Е С ОБРАЗА НА ПЕЧАТА НА ХАН ТЕРВЕЛ И Е ЕМИТИРАНА В НУМИЗМАТИЧЕН ТИРАЖ ОТ САМО 250 БРОЯ ЗА ЦЯЛ СВЯТ. ИЗКЛЮЧИТЕЛНА Е И В ЮВЕЛИРНО ОТНОШЕНИЕ. ТЯ Е ИЗРАБОТЕНА ПО СПЕЦИАЛНА ТЕХНОЛОГИЯ НА ОКСИДАЦИЯ ЗА ПОСТИГАНЕ НА АНТИЧЕН ФИНИШИНГ И Е ОТСЕЧЕНА ОТ СРЕБРО С ПРОБА 999/1000, С ВИШЕ КАЧЕСТВО.**

Изображението на монетата е символно за българската държава. Тя е с печата на хан Тервел. Той е бил изработен от олово през VIII в. и е едно от първите доказателства за съществуването и признаването на независима българска държава от страна на Византийската империя. От този печат има известен само един-единствен екземпляр и той се съхранява във Вашингтон. За съжаление, оригиналът е заразен с чума по оловото, която го унищожаваша необратимо.

Точно този екземпляр е бил ползван за образец при изработката на монетата на Общинска банка и в бъдеще тя ще остане като спомен и доказателство за съществуването на оригинала. Това прави самата монета още по-ценна и емблематична. И макар че има реална номинална и платежна стойност от два новозеландски долара, нумизматичната ѝ е многократно по-висока.

Затова, ако искаме да подарим нещо непреходно, нещо нестандартно и нещо, което непрекъснато ще увеличава стойността си, можем да изберем монетата с образа на печата на хан Тервел на Общинска банка.

А ако искаме да подарим цяла серия с монети, можем да изберем лимитираната „София през вековете“, посветена на град София. Тя се състои от три монети: първата с образа на богинята Тюхе, която е с частично златно покритие, втората с образите на Калоян и Десислава, която е с уникална правоъгълна форма и цветно покритие, а третата е с образа на герба на София – от най-висше качество сребро. Това е първата монетна програма на Общинска банка, като от нея има останали единични бройки.

**ВСИЧКИ МОНЕТИ СЕ ПРЕДЛАГАТ В ЛУКСОЗНИ ДЪРВЕНИ КУТИИ И МОГАТ ДА СЕ ЗАКУПЯТ В КЛОНОВЕТЕ НА БАНКАТА ИЛИ В НАЦИОНАЛНИЯ ИСТОРИЧЕСКИ МУЗЕЙ И В МУЗЕЙ ЗА ИСТОРИЯ НА СОФИЯ.**

Кирил Петков:

# ПОБЕЖДАВАМ ЧРЕЗ ИНОВАЦИИ, СЪЗДАДЕНИ В БЪЛГАРИЯ



Кирил Петков (вдясно) заедно с д-р Бари Маршал, нобеловия лауреат по медицина за 2005 г., и д-р Мери Деланейз, микробиолог от Харвард (вляво)

**Кирил Петков** е изпълнителен директор на „Провиотик“, биотехнологична компания, фокусирана върху създаване на високоинновативни продукти в сферата на микробиологията и фармацията, които успешно се продават на три континента. Кирил е един от тримата основатели на Центъра за икономически стратегии и конкурентоспособност към СУ „Св. Климент Охридски“. Завършил е икономика в Харвардския университет.

**И**збрах България като място, където да развивам бизнес идеите си, защото вярвам, че има много голям потенциал, който тепърва ще бъде разкрит.

- **Успявам в широкия диапазон на своите начинания благодарение на** екипа, с който работя. Съставен е от хора, които са много талантиливи и отдадени на общия ни успех.

- **В бизнеса се стремя към** конкурентоспособност на световните пазари, да побеждавам световни фирми на базата на иновации, създадени в България.

- **Успехът, който ми донесе най-голяма радост,** беше създаването на Центъра за икономически стратегии и конкурентоспособност. В него всяка година преподаваме на 60 изключително интелигентни млади хора, които искат да променят бъдещето на България към добро.

- **Бизнес лидерът е човек, който** може да доведе своя екип до по-успешен резултат, какъвто хората в екипа му сами не могат да постигнат.

- **Връзката между науката и бизнеса е** основополагаща за всеки бизнес, който се стреми да предлага продукти с висока добавена стойност на днешните силно-конкурентни световни пазари.

- **Иновациите са единственият начин** бизнесът да е дългосрочно конкурентоспособен. Това ще позволи и стандартът на живот в страната да се повишава.

- **Един от повратните моменти в моето развитие** беше изборът ми да не работя за голяма компания, в която трябва да приема чуждата цел за своя. Създадох собствена компания, така аз определям коя е целта, която би ми донесла удовлетворение.

- **Сред най-важните качества на предприемача и**

**лидера са** издръжливост, умението да избира подходящи хора за своя екип, успешно да продава своите продукти или услуги.

- **Формулата, която напоследък прилагам,** е да спортувам в природата през уикендите и така да имам физическата енергия да бъде още по-продуктивен през седмицата.

- **Добрата идея е важна, но** нейната реализация е трудната част в успеха.

- **Препятствията** трябва да се разглеждат от различни перспективи, защото и най-големият препъникамаък изглежда малък, погледнат отвисоко.

- **Моят бизнес опит в едно изречение:** Да създавам бизнес модели, които са конкурентни на световните пазари.

- **В света на глобалните възможности** да не забравяме, че и конкуренцията е глобална.

- **Моята сила е в** координацията на умни хора, с които заедно да успяваме.

- **В момента най-голямото предизвикателство за мен е** да намирам време за всичките си интереси.

- **Прогнозата, която влияе върху посоката, в която** ще развивам бизнеса: че иновациите на бъдещето ще се откриват в мултидисциплинарните области.

- **Пътят напред е осеян с** интересни приключения.

- **Извън бизнеса обичам да** карам кайт.

- **Мечтата, която имам, е** икономиката на България да спре да се движи от държавни поръчки, а да бъде базирана на успешни иновативни бизнеси, които да побеждават на световните пазари.

## ФИРМЕН ПРОФИЛ

„Провиотик“ продава успешно продукти, базирани на българската бактерия *Lactobacillus bulgaricus*, която се използва при производството на кисело мляко. Ползват се щамове, отгледани в биораствителна среда. Компанията инвестира във фундаментална наука, като работи с най-добрите учени от Харвардския университет, СУ „Св. Климент Охридски“ и БАН, а също и с нобеловия лауреат д-р Бари Маршал. Фирмата продава своите продукти главно извън България, като основните пазари са САЩ, Англия, Франция, Швейцария и Япония.

: ПРЕПЯТСТВИЯТА ТРЯБВА  
: ДА СЕ РАЗГЛЕЖДАТ  
: ОТ РАЗЛИЧНИ  
: ПЕРСПЕКТИВИ, ЗАЩОТО  
: И НАЙ-ГОЛЕМИЯТ  
: ПРЕПЪНИКАМАЪК  
: ИЗГЛЕЖДА МАЛЪК,  
: ПОГЛЕДНАТ ОТВИСОКО



**Ираван Хира** е управляващ директор на Hewlett Packard Enterprise (HPE) в България („Хюлет-Пакард България“ ЕООД и „Хюлет-Пакард Глоубъл Деливъри България Сентър“ ЕООД) от януари 2009 г. Под неговото ръководство компанията е лидер в IT сектора в страната и постига пазарни резултати, които извеждат българското подразделение на HPE на водеща позиция в Източна Европа. През 2013 г. Ираван Хира е избран за председател на Български форум на бизнес лидерите. Член е на Управителния съвет на Американската търговска камара в България, на Джунър Ачийвмънт България, на Консултативния съвет към фондация „За нашите деца“, на Експертния съвет към СУ „Св. Климент Охридски“, както и на редица други водещи бизнес и образователни организации в страната.

Ираван Хира:

# ТЕХНОЛОГИИТЕ ПОМАГАТ ФАНТАСТИКАТА ДА СТАВА РЕАЛНОСТ

**Ж**ивеем в уникално време, когато развитието на технологиите позволява идеите да бъдат осъществявани много по-лесно и бързо. Преди два века Първата индустриална революция променя света, а сега високите информационни технологии преобразяват из основи нашия живот. През

2000 г. сп. Fortune направи класация на 500-те най-големи компании в света и само 10 години по-късно 52% от тях вече не съществуваха, независимо че са били най-големи и с най-голям пазарен дял и присъствие в много страни. Причината за тяхното изчезване от пазара се корени в динамиката на промените. Печели не най-бързият и най-умният, а

## : РАЗРАБОТВАМЕ НОВИ ТЕХНОЛОГИИ И ИМАМЕ : ПРОТОТИПИ, В КОИТО ИНФОРМАЦИЯТА СЕ ПРЕНАСЯ НЕ : БЛАГОДАРЕНИЕ НА ЕЛЕКТРИЧЕСТВОТО, А ЧРЕЗ СВЕТЛИНАТА

най-адаптивният.

### Трансформацията

Новите технологии са двигател на промените. Появата на Uber и Airbnb показва каква трансформация става. Те нямат собствени автомобили или верига от хотели, а просто променят бизнес модела, като използват новите технологии и начина на комуникация. Технологиите помагат да паднат много от ограниченията, които даден бизнес е имал. Това позволява във всеки процес да се включат много повече участници. Така се появяват онези пазарни субекти, които разбиват статуквото, а всички останали трябва да се адаптират към тази промяна, за да не изчезнат. Днес традиционните конкуренти не са онези, с които преди време сме се състезавали. Понякога дори не подозираме, че новият конкурент вече се е появил. Той може да е много малък, но да намери начин за налагане на несъществуващ до момента бизнес модел, използвайки новите ICT технологии.

### Крачка преди другите

Да, компаниите трябва да се адаптират, но най-важното не е просто да оцелеят. За да може да се развива и да расте, компанията трябва да е поне крачка пред останалите. Това изисква да откриват нови светове, да правят иновации, да създават различни продукти и услуги и да ги предлагат на крайните клиенти по съвсем нов начин, с добавена стойност и персонализирано преживяване. Затова ключово за успеха е новото мислене и смелостта да си иновативен. И отново ще дам Uber като пример. Доскоро те бяха лидер в промяната, но в момента, в който спряха да доразвиват бизнес модела си, бяха атакувани от себеподобни конкуренти и от регулациите, което доведе до тяхното задъхване. Ето защо даже и иновативните компании трябва постоянно да правят нови и нови разработки. Спрат ли за малко, другите ще ги изпреварят и ще застрашат съществуването им.

### Отвъд ограниченията

Технологиите дават възможност границите да изчезват. Вече няма значение къде стартираш бизнес. Възможно е както в малка България, така и в Калифорния да създадеш компания. Достатъчно е да имаш интересна идея и да си дързък да я реализираш, тъй като ресурсите вече са достъпни. Те са на един клик разстояние. Всеки, който има ценна идея, може да намери необходимите ресурси и да я развие, стига да знае какво приложение ще намери тя. Достатъчно е да намериш онова решение, което носи нов смисъл и полза за хората ѝ. Нужни са решителност и смелост да действаш. Грешките не са препяствие, те ни учат. И колкото повече действаме, ще правим повече грешки. Но пък те ще са нашият източник на зрялост и опит. Моделът днес е „Опитвай, създавай, променяй се постоянно и мисли отвъд ограниченията на вече познатото“.

### Свързаност

Днешният свят е свят на свързаност, в който предметите и нещата започват да си говорят помежду си. Не е фантастика автомобилът да си говори със сервиза, а хладилникът да прави заявки за доставка. Нашите тела през сензори ще подават информация и състоянието ни ще се следи от дистанция. Влизаме в свят на много информация и се появява проблемът за обработването ѝ. Компютърната техника ще изисква много повече ресурси, за да е в състояние да я обработи. Визията на НРЕ е насочена към създаването на компютрите на бъдещето. Разработваме нови технологии и имаме прототипи, в които информацията се пренася не благодарение на електричеството, а чрез светлината. Това ще осигури по-висока скорост, но и икономия на енергия. Сега компютрите по света ползват енергия като за цяла Великобритания. Трябва да променим тази зависимост, нужно е да намерим и нови начини за обработване на информацията. Ангажирани сме с това и имаме пътна карта, работим по различни проекти за създаване на новите технологии за света на бъдещето.

### Кой има последната дума

Животът ще стане много по-автоматизиран, машините ще са още по-умни. Изкуственият интелект ще ни е на помощ, ако се използва правилно. Но той може да е и заплаха за човечеството. Ето защо не бива да се заслепяваме от възможностите, а да мислим как да предотвратим рисковете. Човекът трябва да е последният фактор, който взема най-важните решения. Технологиите помагат да създадем перфектен свят, но човешкото у човека ще е това, което и напред ще го разграничава от машините. Емоциите, креативността, етичността, въображението и мечтите ще са нашата отличителна черта.

### Заедно можем повече

Динамиката е такава, че всички трябва да мислим по нов начин. Илън Мъск гледа стратегически на развитието на автомобилите, но ръководи и програми за колонизацията на Марс. Нашата компания също участва в тези проекти и ние също не слагаме Земята като граница. Идва време човечеството да достигне нови светове. Със скоростта на светлината информацията само за 20 минути достига до Марс. Работим за създаването на компютри, които да функционират в неблагоприятна среда, за да се изгради изчислителен център на тази планета. Мислим за технологии за изграждане на бази на други планети и вероятно 3D принтирането ще ни помогне да направим това. С предизвикателствата на новото време нито една компания, нито една държава няма да е в състояние да се справи сама. Затова ще са нужни сдружения и коалиции, чрез които заедно да движим развитието. Вървейки смело напред, трябва да защитаваме и тила си срещу възможни рискове. Иновациите са нож с две остриета и трябва да ги създаваме така, че те да не могат да се обърнат срещу нас, а да ни служат да се движим напред в едно по-добро бъдеще.

# ДА РАЗПЛЕТЕМ ИЛИ ДА РАЗСЕЧЕМ ВЪЗЕЛА „АЕЦ „БЕЛЕНЕ“

ЕНЕРГИЙНИТЕ  
СПЕЦИАЛИСТИ, УЧЕНИ И  
ПОЛИТИЦИ ДА ИЗЛЯЗАТ  
ОТ „ВРЕМЕ РАЗДЕЛНО“  
И ТРЕЗВО ДА ПРЕЦЕНЯТ  
КАКВА ДА Е СЪДБАТА НА  
ТОЗИ ГОЛЯМ ПРОЕКТ

ОВТОР: Георги Георгиев

Проектите за строителство на ядрени централи са дългосрочни, обикновено 15 години са малко, докато те бъдат проектирани, лицензирани, изградени и пуснати в действие. Но опитът на България показва, че проект за атомна централа може да продължи 36 години, без страната да е наясно ще осъществява ли този проект, или той е напълно излишен. Всъщност през 80-те години на миналия век тогавашното правителство на България замисля тази нова мощност заради екологичните проблеми, които ТЕЦ „Марица-изток“ създава. Ще припомним, че близо 20 години по-късно – през 2000 г., топлоелектрическите централи от този енергиен комплекс бяха включени в Книгата на

рекордите на Гинес заради значителното замърсяване на въздуха със серен двуокис.

## Или-или вместо хем-хем

Тръгни-спри, тръгни-спри, и така вече 36 години – по този най-лаконичен начин може да бъде описана нескончаемата сага за изграждането на АЕЦ „Белене“, която пак е на прага действието да се разиграе с нова сила. Ето защо е време да се откажем от модела „хем-хем“, при който хем се взема решение проектът да продължи, хем в даден момент пак се замразява, като харченето на пари продължава. Иде ред на модела „или-или“, при който или рестартираме проекта и го завършваме, като





един ден режем лентата на новата ядрена мощност, или се отказваме напълно от направеното дотук. Ако можем, продаваме оборудването, ако не – пием една студена вода и това ни остава като историческа обещаност на ухото. Ще излезе по-евтино, отколкото да продължим да наливаме вода в пясъка на неясните си намерения.

### На кантара

Безсмислено е да питаме целокупния български народ трябва ли ни втора атомна централа. Хората искат евтин ток и за тях е без значение кой го произвежда. Енергетиката не е футбол, за да палим страстите. Има енергийни експерти, които работят в българската енергетика и до-

бре я познават, има учени, има и политици, които могат да преценят дали за години напред ще има благоприятен повей на вятъра в платната на втора атомна. Нека всички те да излязат от „Време разделно“, да сложат на кантара всички За и Против и да вземат решението дали да развържат възела „АЕЦ „Белене“, или окончателно да го разсекат. Никой енергиен проект не заслужава да се развива като сапунен сериал и затова иде ред да призовем: Ако някой има да каже нещо, да го направи сега или да замълчи завинаги...

**Предлагаме мненията на специалисти, които добре познават българската енергетика.**

Иван Хиновски, председател на Българския енергиен и минен форум:

## Най-изгодният вариант е седми блок на АЕЦ „Козлодуй“

**В** проекта за АЕЦ „Белене“ има редица рискове, но една част от хората negliжират риска, друга част го засилват. Истината е по средата. Има радикални ядрени специалисти, които не признават друго, освен развитие на ядрената енергетика на всяка цена. Те не се интересуват от отражението на този проект върху крайните цени за потребителите. АЕЦ „Белене“ не е изгоден проект.

Въпросът дали можем да минем без нова ядрена мощност е отложен във времето. По наши изчисления най-изгодният вариант е седми блок на АЕЦ „Козлодуй“. Той може да се изгради като корпоративен проект без държавни гаранции. Доставеното оборудване за другия блок или се продава, или се използва на по-късен етап, но пак там, в Козлодуй. Друго не ни трябва. Има избрана площадка за два блока, тя е проучена. Процедурата по лицензирането ѝ ще е кратка.

Нежеланието на българското общество да се развива, може да доведе до нищоправене с оборудването за АЕЦ „Белене“. А това е най-вероятният, но и най-лошият сценарий. Има опасност да се възложат ново технико-икономическо проучване за 3-4 млн. лв., след което нищо няма да се случи. Западни-

**ДО 2030 Г. НЯМА ДА  
ИМАМЕ НУЖДА ОТ  
НОВИ МОЩНОСТИ И  
НЕКА НЕ ИНВЕСТИРАМЕ  
МИЛИАРДИ САМО ЗА  
ДА ИМАМЕ ОЩЕ ЕДНА  
АТОМНА ЦЕНТРАЛА**

те банки няма да кредитират този енергиен проект. България не може да извади 3 млрд. евро аванс, които да плати на „Росатом“, за да започне този проект.

Ако отворим дума за АЕЦ „Белене“ сега, в нарушение на регламентите на ЕС и ЕВРАТОМ, ще влезем във фаза на тежък диалог и ново „изпитване“ от Европейската комисия, като накрая може сами да стигнем до отказ от идеята. Нека да имаме предвид, че в електроенергийната мрежа на Евросъюза не може да има дефицит на ток. От 15 години насам Италия не инвестира в нови мощности. Внася електроенергия на борсови спот цени и по-дългосрочни договори. Режим на тока не може да има, дори да нямаме достатъчно мощности, което не се очертава до 2030 г., поради това че сме част от европейската енергийна система.

Докладът за АЕЦ „Белене“, на-



правен от БАН, е далеч от необходимото за обосновка на подобен голям инвестиционен проект. А и това по изискванията на Закона за енергетиката е отговорност на ЕСО. На базата на доклада на БАН ние не можем да докажем пред Европейската комисия, че тази мощност ни е необходима - съгласно изискванията на европейските регламенти. Сигурен съм, че за 10-15 години напред тази мощност не ни е нужна, и ако това стане, то ще е поредно „изтупване“ на българския бюджетен чувал. Седми блок в АЕЦ „Козлодуй“ е най-разумният компромис, който може да се осъществи и без участието на държавата. В момента и в близка перспектива нямаме нужда от нови мощности и нека не инвестираме милиарди само за да имаме още една атомна централа.



Йордан Костадинов, бивш изпълнителен

## Ако бездействаме,

**М**оята прогноза е, че ни чакат проблеми с тока, ако продължим да бездействаме. Има хора, които твърдят, че наличните мощности са напълно достатъчни, но те нямат и един ден работа в енергетиката. Не са влизали в ТЕЦ, във ВЕЦ, нито пък в атомна централа, а говорят за енергетика. Оказа се, че няма нужда от енер-

гийните специалисти, работили в енергетиката. Повечето от говорещите дори не знаят в какво състояние се намира енергийната ни система. И все пак някой трябва да отиде и да я види.

България е поела ангажимент да сложи филтри на големите горивни инсталации на ТЕЦ-овете и ако не го направим, трябва да ги



Станислав Георгиев, изпълнителен секретар на „Булатом“:

## Час по-скоро да рестартираме проекта

**Н**уждата да стане едно или друго е механизъмът, който развързва или връзва възела. Необходимостта от базова енергийна мощност в България е налице. Това е причината за проекта АЕЦ „Белене“ да се говори отново и отново. Трябва да намерим решение и на замърсяванията при производството на електрическа енергия и България има поети ангажменти за това. Ще трябва да се съобразим с решенията на Европейската комисия и след 2020 г. ще се наложи да спрем тецовеите, след като допустимият лимит на вредните емисии отново беше намален.

Базовите мощности в България са около 5 хил. мегавата – 2 хил. мегавата в АЕЦ „Козлодуй“ и 3 хил. мегавата в „Марица-изток“. Спрем ми тези 3 хил. мегавата, нашата енергийна система ще усети недостиг.

Добре е, че сме свързани с европейската енергийна система, но дали ще можем с българските доходи да си позволим да купуваме – в това е въпросът. В Западна Европа 1 кВтч електроенергия струва между 20-30 евроцента, а в България все още е 8-9 ст. Не искам и да си представя как започваме да внасяме ток. Всичко, което някога си го произвеждахме, го заменихме с внос. Единственото, което остана да изнасяме и което е качествено, е електрическата енергия. Това е бизнес,

**КАКВОТО И СЕГА ДА КАЖЕ НЯКОЙ ЗА ЦЕНАТА НА ТОКА, КОЙТО ЕДИН ДЕН ЩЕ СЕ ПРОИЗВЕЖДА, ТО НЯМА ДА Е ИСТИНА**

от който държавата печели. Нека да продължим да сме конкурентни износители.

Трудно е да се прогнозира цените и пазарът след години. Дори да ви попитам какво ще е времето на този ден след една година, едва ли с точност ще може да кажете. Каква ще е цената за изграждането на АЕЦ „Белене“ – това ще зависи от цикъл от преговори, които трябва да се започнат, след което двете страни да си стиснат ръцете и да започнат строителството. Каквото и сега да каже някой за цената на тока, който един ден ще се произвежда, то няма да е истина.

Този проект отдавна не е икономически, нито е технически, той е политически. А когато политиките се намесят, логика не бива да се търси. Политически решения спираха и пускаха проекта. Нашето становище е час по-скоро да се започне рестартирането на проекта, като се отмени решението на парламента за спирането му, гласувано през 2012 г. Докладът на БАН е добра основа, от която да тръгне изпълнението. Но не разбираме защо докладът не се предоставя и това предизвиква съмнения.



Искаме ли да имаме българска енергетика, ще ни трябват базови мощности и този проект ще ни ги осигури. Каквато и да е цената на проекта, той ще е най-евтиният в света, ако се започне днес. Имаме лицензирана площадка, имаме най-важното – оборудването на първи контур. Проектът има редица преимущества и ако го започнем още сега, ще излезем на електроенергийния пазар преди двете нови ядрени мощности в Турция и Унгария да бъдат пуснати.

Над 3 млрд. лв. вече са похарчени по изпълнението на проекта и не го ли продължим, те ще бъдат заробени. Но се надявам, че шансът да изградим новата ядрена мощност, няма да бъде изпуснат. Атомните проекти продължават поне 16 години. През това време на политическо ниво трябва да има едно и също мислене.

директор на АЕЦ „Козлодуй“:

## ще дойдат проблеми с тока

спрем. Дерогации не се предвиждат. Има и такива фактори, които е добре да се отчитат в разговорите за бъдещето на АЕЦ „Белене“ и на енергетиката. Налага се подобен разговор да обхваща и други енергийни проблеми. Затова съветвам всички онези, които искат да говорят по енергийната тема, първо да обиколят и да видят състоянието на комплекса „Марица-изток“, „Бобовдол“, АЕЦ „Козло-

дуй“, вецовеите – то друго остана ли... Соларните и вятърните централи не ги броят, те не са базови мощности. През зимата каква соларна енергия се добива?

На мен вече не ми е интересно да обсъждам темата за АЕЦ „Белене“. Сега съм само наблюдател. Живеем в динамично време, може би пък това е пътят нещата да се оправят.

**НЕКА ОНЕЗИ, КОИТО ИСКАТ ДА КОМЕНТИРАТ ЕНЕРГИЙНАТА ТЕМА, ПЪРВО ДА ОБИКОЛЯТ БАЗОВИТЕ ЦЕНТРАЛИ И ДА ВИДЯТ ТЯХНОТО СЪСТОЯНИЕ**

Благовест Белев:

# ПАЗАРЪТ САМ ЩЕ СЪЗДАДЕ НАЙ-АДЕКВАТНАТА КРИПТОВАЛУТА

**В СЛЕДВАЩИТЕ 5-10 ГОДИНИ ЕДНА  
ТРЕТА ОТ НАСЕЛЕНИЕТО ЩЕ ПОЛЗВА  
ДИГИТАЛНИ ВАЛУТИ ВСЕКИ ДЕН**

автор: **Мая Цанева**

**Г**-н Белев, търговията с криптовалюти се превърна в „треска за злато“ през последната година. Как започна всичко това? Кога се появиха първите български копачи?

- Първите български копачи стартираха още през 2009 г., когато биткойн беше експеримент на шепа хора от масово непопулярен криптографски форум. Тогава е било възможно човек на обикновен домашен компютър да изкопае десетки хиляди биткойни. Парадоксът е, че тогава почти никой не е можел да разбере смисъла на биткойн, и още по-малко да предполага, че цената му ще достигне над \$7000 само 8 години по-късно. Малко по малко интересът се покачи, а с това и добиването на биткойни стана все по-трудно.

През 2014 г. добиването на биткойн в домашни условия вече беше почти невъзможно поради нуждата от труден за намиране, силно специализиран хардуер. 2014-а бе годината на новите криптовалюти. Днес на пазара има стотици криптовалюти, голяма част от които се копаят и в домашни условия чрез специално сглобени миньорски „ригове“ – няколко видеокарти, работещи с една дънна платка, и процесор, създадени с единствената цел - копаене на криптовалюти. През 2017 г. този вид бизнес стана апетитен за все по-големи играчи и биткойн копаенето постепенно също се изнася към дейта центрове. Ако някоя криптовалюта се очертае с бляскаво и дългосрочно бъдеще, като биткойн, вероятно ще видим създаването на още по-специализиран хардуер и за нея.

**- Какъв е обемът на търговията с криптовалюти в България? Кои са основните играчи в този сегмент на финансовия пазар?**

- Няма статистика за това, но по всяка вероятност става дума за милиони левове. Голяма част от хората предпочи-

тат международни борси. Българската обстановка става все по-конкурентна и все по-атрактивна за потребителите. Има много сайтове, които обменят криптовалюти.

**- Търговията с криптовалюти представлява интересен микс от традиционни финансови подходи и технологични постижения, специфична обработка на данни. Какво е нужно на един начинаещ копач, за да започне?**

- Нужни са капитал, достъп до видеокарти или друг специализиран хардуер за целта, и време да проучи техническите детайли на процеса. Копаенето е вид състезание, което е отворено за всички. Няма нужда от регистрация или одобрение. Копачите обработват трансакциите в дадена криптовалюта, по подобие на сървърите на всяка обикновена банка. В случая обаче поради голямата конкуренция, инвестицията на копачите е голяма, а те биват възнаградени само със съответната криптовалюта, затова интересът им е да си вършат работата добре. В противен случай цялата им инвестиция ще рухне. Системата организира различните участници (миньори, потребители, програмисти, бизнеси) да работят в една посока, базирани само на собствения им интерес.

**- Кои са алтернативите на най-популярните криптовалюти? Кои валути са най-опасни и рискови и защо?**

- Има вече много интересни криптовалюти. Биткойн постепенно бива изместен от други криптовалюти както по пазарна капитализация, така и по брой трансакции. Някои от другите интересни проекти са Биткойн Кеш, Монеро, Етериум и др.

Най-рискови съответно са новите криптовалюти, които събират средства за стартиране – така наречените ICO-s, първично предлагане на койни. Там стойността не е ясна, обещанията са големи и често добре опаковани, но шансът



**Благовест Белев** е съучредител на Българска биткойн асоциация и се занимава активно с криптовалути от над 4 години. Основател на първия български фонд за управление на инвестиции и обмен на криптовалути BlockChain.bg.

за успех на повечето нови криптоактиви клони към 1% и по-малко.

**- Кои са държавите лидери по брой участници в търговията с криптовалути?**

- Почти невъзможно е да се извади реална статистика за брой потребители. Очаквано най-големите бизнеси в областта идват от САЩ. Държавите, в които криптотрендът е особено силен, са Швейцария и Япония. Там наблюдаваме и силно изявена държавна политика в подкрепа на тази иновация.

**- Казвате, че „биткойн и останалите криптовалути не са притежание на нито едно правителство и нито едно не ги печата“. Ако това е отмъщението на гражданина срещу свръхрегулацията на държавата, какъв е обра-**

**тният удар?**

- Добър пример за обратния удар е Китай, където забраниха търговията с криптовалути през септември т.г. В същото време развитият свят се ослушва и не предприема удари. По-находчивите политици са наясно, че една забрана на криптовалутите ще изгони огромни капитали и иновации от държавата им. Затова си мисля, че само координирана глобална забрана може да има частични успехи за потискане развитието на технологията.

**- Как институциите могат ефективно да се намесят в регулацията на този свободен пазар с виртуални пари?**

- За момента няма нужда да се намесват много. ИТ секторът по света се радва на огромен ръст именно заради липсата на държавна намеса. От опит знаем, че държавата не е добър стопанин. В този случай е най-добре да се



остави пазарът сам да намери и създаде най-адекватната криптовалута, която да отговаря на глобалните нужди. Моята прогноза е, че в следващите 5-10 години една трета от населението ще ползва криптовалuti всеки ден.

**- Има ли диалог по регулирането на търговията с криптовалuti в България?**

- Не, българските институции очакват директиви от ЕС. Това е и по-разумното за тях. Криптовалутите са сложна тема и е важно за една държава да наложи добри практики за бизнеса, но да не задуши иновацията и развитието. Границата е много тънка и би следвало да се направи от опитни и далновидни законодатели.

Криптовалутата е неутрална. Лоши хора могат да я ползват за лоши неща, но аз вярвам, че 98% от хората имат добри намерения. Повече от очевидно е, че животът ни е по-добър с криптовалuti, въпреки потенциалните злоупотреби.

**- Как един копач може да „защити“ своите виртуални пари? Има ли механизми, които пазят реалните пари, вложени в биткойни?**

- Има хардуерни устройства, които до голяма степен ни помагат в опазването им. Това обаче не е лека задача за хора с по-малки технически способности, или за тези, които опазват значителни суми. Това е една от причините, заради които създадохме фонда за инвестиции – да съхраняваме, подбираме и управляваме най-добрата кошница от криптовалuti.

Важно е и как технологично да се случи разширението на биткойн мрежата, така че да няма нужда от нови криптовалuti. В момента капацитетът от три трансакции в секунда е запълнен, а необходимостта е от хиляди, дори милиони операции в секунда. За сравнение, мрежата на картите Visa прави около 2000 трансакции в секунда.

**- Възможно ли е търговията с криптовалuti да се окаже балон или пирамида? Какви са перспективите за тези, които сега навлизат в тази търговия?**

- Има криптовалuti, които са очевидна пирамида. Такъв пример е световноизвестната българска криптопирамида OneCoin. Това е най-добре известният принос на България към криптосвета. Биткойн не е пирамида.

Дали е балон, зависи от гледната точка. След всяко рязко покачване на цената има големи спадове от над 80%. В същото време обаче всички предишни връхни точки изглеждат особено ниски към днешна дата. Общата пазарна капитализация (общата стойност) на всички криптовалuti е почти \$200 млрд. сега. След 5-10 години е силно вероятно да бъде 20-50 пъти над тази стойност.

**- Ако трябва да дадете един съвет на начинаещ копач, какъв би бил той?**

- Да се въоръжи с търпение и технически знания. Почти винаги инвестицията в самите криптовалuti носи много по-голяма възвръщаемост от копаенето. Също добър съвет е да не се откаже, ако настъпи период от година-две, когато цените падат или не растат с големи темпове.

Дигитален погпис

# ЕВОЛЮЦИЯ НА ПОДПИСА

Повече сигурност и удобство  
за теб с Дигитален погпис



Научи повече на [www.postbank.bg](http://www.postbank.bg) | ☎ \* 7224

Решения за твоето утре



**Дан Ариели** е професор по психология и поведенческа икономика в Масачузетския технологичен институт (MIT), гост-лектор в топ университетите на САЩ и основател на Център за закъсняла преценка на събитията за напреднали. Той е носител на докторска степен по маркетинг от университета Дюк, докторска и магистърска титла по когнитивна психология от Университета на Северна Каролина в Чапъл Хил и бакалавърска по психология от Университета на Тел Авив. Автор е на бестселърите „Предвидимо ирационални: Кои са силите, формиращи нашите решения“ и „Положителната страна на нерационалността“, а поредицата му от TED лекции са гледани над 10 милиона пъти. Проф. Ариели е редовен гост-автор в Ню Йорк Таймс, Вашингтон пост и спусва седмична рубрика „Питайте Ариели“ за Washington Street Journal.

Дан Ариели:

# ИРАЦИОНАЛНОСТТА НЕ НИ ИЗХВЪРЛЯ ОТ ПАЗАРА

## ТЕХНОЛОГИИТЕ ПРОМЕНЯТ ИЗУЧАВАНЕТО НА ПОВЕДЕНЧЕСКАТА ИКОНОМИКА

автор: Ирина Атанасова

**Проф. Ариели, нека започнем от основите. Какво е поведенческа икономика и как тя се различава от класическата икономика?**

- Класическата икономика изхожда от убеждението, че всички хора са винаги рационални - взимаме правилните решения, претегляме алтернативите и обстоятелствата, нямаме емоции и имаме предвид бъдещите последствия. При поведенческата икономика няма предположения. Вместо това слагаме хората в различни ситуации и виждаме как се държат. И се оказва, че когато поставиш хората в различни ситуации и видиш поведението им, то много често не е рационално – хората са емоционални. Не взимаме бъдещето предвид, не разглеждаме всички налични варианти и алтернативи, търсим най-лесния вариант – правим най-различни неща, които са далеч от рационалността. Това е ключово и причината да е важно, е, че ако искате да направите света по-добро място, ако искате да конструирате света така, че да е съвместим с начина, по който хората функционират, независимо дали искате да подобрите здравето осигуряване или образованието, или каквото и да било, трябва да го имате предвид. Ако вземете предвид човешката природа, има шанс да конструирате нещо, което ще пасне наистина. Но ако предпологате, че хората са перфектно рационални, ще конструирате нещо, които не са в съгласителство с начина, по който функционират хората, и това ще доведе до грешки и нефункционалност.

**- Тази година Нобеловата награда отиде за втори път в сферата на поведенческата икономика – при проф. Ричард Тейлър. Преди 15 г. Даниел Канеман също стана лауреат за „интегриране на психологически проучвания в икономически науки, особено що се касае до процеса на преценка и взимане на решение“. Какво се промени за тези 15 години в полето на поведенческата икономика?**

- Смятам, че най-голямата промяна в поведенческата икономика е благодарение на появата на технологиите. Винаги сме правили лабораторни експерименти, но измерването на човешкото поведение в реалния живот е много трудно. Помислете например за намирането на партньор и ходенето по срещи. Можем да правим експерименти в лабораторни условия, но изследването на голям брой хора и начинът им на намиране на партньори и привличане беше много трудно. Друг пример е пазаруването. Можем да накараме хората да купят неща в малка експериментална сре-

да, но не можехме да засечем как и защо хората купуват това, което купуват. Сега има Амазон.

Така че това, което се случи през тези 15 години, е, че получихме много повече и по-добра информация, а с по-добрата информация се промени и полето на изследване. Полето, от своя страна, също стана много по-интересно, защото сега можем да изучаваме неща, които са свързани с реалния живот и доказателствата станаха много по-силни. Полето на изследване се премести от лабораторията в живота, стана много по-интересно, по-въълнуващо, занимаваме се много повече с неща, които се случват на хората в тяхното ежедневие, и доказателствата и информацията станаха по-интересни.

**- Дисциплината достигнала ли е точката си на развитие, в която може да служи като инструмент за създаване на правила и политики?**

- Категорично, да. Публичните правила и закони са опит на регулатора да промени човешкото поведение. Винаги е било така. Ако хората се държаха перфектно, никой нямаше да започне да се занимава със създаване на правила. Създаваме правила само тогава, когато мислим, че хората не се държат добре. Въпросът сега е какви знания за човешкото поведение ще инкорпорираме – ако инкорпорираме наивни вярвания, че човешкото същество е перфектно рационално, няма да се получи. Но ако вземем новите отговори на това как всъщност хората се държат и взимат решения, тогава правилата ще работят. Нека вземем смъртното наказание. В САЩ в някои щати има смъртна присъда, в други няма и логиката на тази присъда е, че хората ще се притеснят от нея, ще се страхуват и няма да се държат лошо и да убиват например. Резултатите показват, че това не е вярно. Смъртната присъда не променя склонността на хората да извършват престъпления. Ето едно правило, което имаме и което е основано на схващането, че правят анализ на разходите и ползите, но хората не правят този анализ и по този начин това правило се оказва неефективно. Това е краен пример, но е показателен и има стотици други такива.

**- Поведенческата икономика не е ли лимитираща по отношение на унифицирането на липсата на рационална мотивация зад процеса на вземане на решения, точно както стандартната икономика поставя всички под общия знаменател на паричната мотивация?**

- Стандартната икономика има унифицираща теория,



Дан Ариели с фигури Лего, които използва в някои от изследванията си

като на практика казва, че всички хора са мотивирани от парите и не взима предвид нищо друго. Поведенческата икономика казва, че хората са мотивирани от парите и от гордостта си, и от конкуренцията, и има огромен брой неща, които са фактор във взимането на решение. Малко е неудобно да осъзнаеш колко сложен и комплексен е животът. Стандартната икономика може да каже – аз имам теория, имам решение и ще ти кажа точно какво да правиш. Поведенческите икономисти нямат това убеждение, че притежават правилния отговор за всичко. Неудобна позиция е да не знаеш с точност какво е правилното решение, но смятам, че и по-вярната позиция. По същия начин, когато един инженер започне да строи мост и трябва да вземе предвид всички специфики на терена, смятам, че и при имплементацията на нещо в социалните науки трябва да вземем предвид спецификите на всяка среда, а не да предполагаме, че всички са еднакви.

**- Можете ли да дадете пример за успешно имплементиране на поведенческа икономика?**

- Има много примери. Например автоматичното превеждане на пари от разплащателната сметка към спестовната. Със сигурност не е оптималният вариант, но кара хората да спестяват. Правилата срещу говорене по телефона и писане на съобщения по време на шофиране – защо бихме имали нужда от подобни правила, ако всички бяхме рационални, никой нямаше да го прави.

**- Какви са прогнозите за развитието на поведенческата икономика в идните години?**

- Мисля, че ще има голямо поле за развитие на приложните социални науки и това ще донесе много ползи за света. По същия начин както конструираме неща за физическия свят и мислим как ще пасне на човешките възможности, мисля, че същият подход ще помогне на поведенческата икономика да се приложи в социалните науки.

**- В по-ранните икономически модели човешкият**

**фактор не се зачита особено и се представя като случайна девиация от нормата. Поведенческата икономика обаче твърди, че това са систематични девиации в човешкото поведение и това идва като контрааргумент на твърдението, че ако си нерационален, пазарът ще те изхвърли. Бихте ли дали пример за тези девиации?**

- Ще ви дам един много красноречив пример. Хората ценят усилието. Ето една малка история – представете си, че ми идвате на гости в Дъръм, Северна Каролина, и искате да паркирате на паркинг с времев автомат. За това ви трябва монета 25 цента. Проверявате в джобовете и установявате, че нямат, е 25 цента. Аз минавам наблизко, вие ми казвате „Извинете, имате ли монета от 25 цента“, аз ви отговарям: „Да, имам монета от 25 цента. Ще ви я продам за долар.“. Повечето хора ще кажат: „Не, благодаря, няма да купя вашите 25 цента за долар, предпочитам да рискувам. Във втора ситуация, вие искате да паркирате, търсите монета, не намирате, аз минавам покрай вас, вие ме питате за монета и аз ви отговарям – „Нямам 25 цента в себе си, но ще ви кажа какво – на 4 преки от тук има банка. Ако искате, ще тичам до там колкото мога по-бързо, ще разваля пари и ще тичам обратно, за да ви дам 25 цента. Но ако направя това, ще ми дадете ли долар?“. В тази ситуация вие не само ще бъдете щастливи да ми дадете долар, но ще имате и усещането, че получавате много добра оферта.

Това, което се случва тук, е, че ние извличаме стойност от количеството усилия, вложени в това, което правим, въпреки че като теглим чертата, вие получавате същия четвърт долар на същата цена.

Това е предразсъдък - оценяваме усилията и поради това сме склонни да платим повече там, където усилията се виждат ясно, и съответно по-малко там, където не се виждат.

Ирационалността не ни изхвърля от пазара. Естествено, тя може да създаде някаква неефикасност, но е и много систематично отклонение от перфектната рационалност.





**sopharma**<sup>®</sup>  
PHARMACEUTICALS

**THE BULGARIAN  
PHARMACEUTICAL  
COMPANY**



Александър Манолев:

# 3000 БЪЛГАРСКИ КОМПАНИИ ЩЕ СЕ ВЪЗПОЛЗВАТ ОТ ЕВРОПЕЙСКО ФИНАНСИРАНЕ ПО ОПИК ДО 2020 Г.

НАЙ-ВАЖНАТА НИ ЦЕЛ Е ДОБРИТЕ МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ ПОКАЗАТЕЛИ ДА СЕ ОТРАЗЯТ ПРЯКО И ВЪВ ВЪЗНАГРАЖДЕНИЯТА, КОИТО ХОРАТА ПОЛУЧАВАТ

автор: Ния Илиева

**Г**-н Манолев, кои са в момента отворените процедури по Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност“ (ОПИК) 2014-2020 и на какъв етап са те? Колко средства по програмата вече са договорени и усвоени?

- От началото на програмния период вече 9 схеми бяха обявени по ОПИК, или общо открити процедури за 1,8 млрд. лв. Сключили сме договори на обща стойност 1 милиард и 414 млн. лв., голяма част от които вече са в изпълнение. Немалко са и приключените проекти, а разплатените средства надхвърлят половин милиард лева. Ако направим механично разделение на тази сума на дните от началото на програмния период, ще видим, че всеки ден по 500 хил. лв. са били разплащани към български компании. Имайки предвид всички тези цифри, категорично мога да кажа, че ОПИК е една от най-добре работещите оперативни програми и към момента няма никаква опасност от загуба на средства. Нещо, което е много важно, защото всички тези средства достигат директно до българския бизнес и създават възможности нашите компании да са още по-конкурентни и продуктивни.

**- Какъв е интересът на българските предприятия към процедурите?**

- Достатъчно е да посоча, че вече сме заключили над 1500 договора по ОПИК с български компании. Разчетите ни показват, че ако запазим това темпо на работа, до края на програмния период над 3000 компании ще се възползват от европейско финансиране. Показателно е, че всяка процедура събира голям брой компании, а българският бизнес се научи не само да кандидатства, но и активно да участва в обществените обсъждания по всяка процедура. Защото е много важно да имаме оперативна връзка с реалните компании, които са нашите потенциални бенефициенти. Да чуем техните нужди, за да направим процедурите максимално полезни за тях и насърчаващи конкурентното начало.

**- По-лесен ли е вече достъпът на българските предприятия до европейско финансиране, облекчени ли са процедурите, има ли проблеми при кандидатстването и ако да, какви са те?**

- След един цял програмен период зад гърба ни и вече половината на следващия са ясни много поуки, а процесите са максимално канализирани. Днес голяма част от компаниите могат в момента, в който имат готов проект, да видят индикаторите и сами да пресметнат потенциалния брой точки, който могат да получат. И това показва, че оценката се извършва по изцяло обективни критерии, които са максимално публични. Споменах и важноста на публичните обсъждания - предстои да бъде пусната схема за насърчаване на предприемачеството на обща стойност 67 млн. лв. Съвсем естествено интересът към нея е много голям, но се оказа, че има прекалено много въпроси, които пораждаат негативи и съмнения дали тя ще бъде полезна. Затова взехме решение да бъде преработена и да се направи ново обществено обсъждане. За да сме сигурни, че тя наистина ще бъде полезна и ще насърчи предприемачеството. Защото малките и средните предприятия са гръбнакът на нашата икономика и е много важно да насърчаваме предприемаческата инициатива, за да имаме и устойчив растеж.

**- Предстои откриването на процедура с ваучерна схема за кандидатстване на малки и средни фирми за листване на БФБ-София. На какъв етап е тя и какви ще са условията за кандидатстване?**

- Това е една инициатива на председателя на Комисията по енергетика в НС Делян Добрев. Той ми я представи и не се наложи да ме убеждава дълго в нейната целесъобразност. Защото това е процес, от който като цяло печели икономиката – от една страна, компаниите ще получат възможност да наберат допълнителен частен капитал на базата на реалния си потенциал за развитие, оценен от независими инвеститори, който те ще могат да използват за инвестиции



в разширяване на дейността си. Същевременно се очаква и положителен ефект от оптимизирането на оперативните процеси в резултат от преобразуването на предприятията в публични дружества. Затова възложих да се проучат възможностите тази подкрепа да бъде финансирана по ОПИК и вече сме на финала в разработването на ваучерна схема на обща стойност от близо 4 млн. лв. за подкрепа на малки и средни предприятия да излязат на фондовата борса. По новата схема ще може да се покриват разходи за услуги по подготовката на компаниите за емитиране на ценни книжа и първичното им предлагане на борсата на стойност до 50 000 лв. под формата на ваучер. Общият ѝ индикативен бюджет възлиза на 2 млн. евро, а отделните ваучери ще са за 50 000 лева. Работният вариант на схемата предвижда да се даде срок за кандидатстване на компаниите, като заявленията да се разглеждат по реда на постъпването им. Компаниите, които подадат заявления, след като финансовият ресурс по схемата е изчерпан, ще бъдат включени в „резервен списък“. На одобрените предприятия ще бъде даден срок за реализиране на намерението им за излизане на фондовата борса и в случай, че не го спазят, техният ваучер ще бъде пренасочен към някоя от компаниите, включени в резервния списък. Имаме и готовност, ако процедурата покаже, че функционира правилно, да удължим нейния срок и да заделим допълнителен финансов ресурс. Към момента изчистваме някои финални детайли и в много кратки срокове ще я обявим официално.

**- Ваучерна схема ще подпомага и въвеждането на ИТ решения от малките и средни фирми. На какъв етап е**

**Александър Манолев** е завършил University College London, Великобритания. Притежава специализации в България и чужбина, сред които „Управление на структурни проекти на ЕС“, организиран от ЕК, Будапеща; „Бизнес комуникации и връзки с медиите“, University College London; „Инвестиции в развиващи се пазари“, Джей Пи Морган, Лондон. Започва професионалната си кариера в Националното сдружение на общините, където отговаря за подготовката на проекти за европейско финансиране. Работил е в областта на маркетинга и е заемал позиции на средно и висше управленско ниво в редица компании в частния сектор. Назначен за заместник-министър на туризма във второто правителство с министър-председател Бойко Борисов. През 2016 г. поема управлението на Държавната агенция за метрологичен и технически надзор. Ръководи агенцията до избирането му за народен представител на извънредните парламентарни избори на 26 март 2017 г. от I МИР Благоевград. През май 2017 г. е назначен за заместник-министър на икономиката в третия кабинет с премиер Бойко Борисов.



*Връчване на договорите на спечелилите бенефициенти по мярка „Енергийна ефективност за малките и средни предприятия“*

#### подготовката на тази схема?

- Това е друга инициатива на екипа на Министерството на икономиката. Тя е насочена към улесняване достъпа на малките и средните предприятия до цифрово ноу-хау и технологии, като се предоставят стимули за свързване с доставчиците на услуги в областта на информационните и комуникационни технологии. Целта е да се насърчи използването на нови бизнес модели и да се активизира цифровизацията на малките и средните предприятия, което да допринесе за развитието на бизнеса им. Все още детайлизираме критериите и мерките, от които компаниите ще могат да се възползват, като се надявам да сме готови до края на годината. Предвиждаме да отделим по нея 5 млн. евро от ОПИК, които впоследствие може да бъдат увеличени, ако тя покаже, че е жизнеспособна. Предвиждаме ваучерите да бъдат в размер от 20 000 до 50 000 лева в зависимост от пакета дейности, които ще бъдат подкрепяни.

#### - Какви програми за подпомагане на стартиращите предприятия предвижда държавата – чрез ОПИК и други фондове?

- Политиката на Министерството на икономиката е да насърчава и подпомага предприемачите, за да могат да се обединят всички необходими ресурси – финансов капитал, хора, бизнес модел, стратегия, които са необходими за превръщането на една иновация или идея в жизнеспособен бизнес. За нашата икономика е важно да увеличим броя на фирмите във високо- и среднотехнологичните производства и интензивните на знание услуги. В тази връзка в двете основни стратегии на Министерство на икономиката – Стратегията за малки и средни предприятия и Стратегията за иновации, са посочени и се стимулират предприятия, създаващи продукти и услуги с висока добавена стойност. На база разписаните в стратегическите документи мерки реализираме различни програми в подкрепа на стартиращите предприятия. Например „Техностарт“ е проект, насочен към млади хора с жизнеспособни и иновативни бизнес идеи, по които те

могат да получат финансова помощ за стартиране на бизнес. По него вече са предоставени над 600 хил. лв. за стартиращи фирми, като в момента е в ход третото му издание с бюджет от 270 хил. лв. Както споменах, по ОПИК също има възможности за подкрепа на стартиращи предприятия, като предстои да стартира процедура „Насърчаване на предприемачеството“ - отново за стартиращи предприятия с история до 2 години. Общият бюджет по нея е 67 млн. лв., като размерът на финансирането ще бъде до 391 хил. лева.

#### - Ако излезем от темата за ОПИК, можете ли да ни кажете какви са прогнозите за българската икономика и как се движим в сравнение със страните от Западна Европа?

- България е в топ 5 по икономически растеж в страните от ЕС, като очакванията ни за икономиката на страната са да продължи да се подобрява и да нарасне над 4% през тази и следващата година. Страната ни е и в топ 3 сред страните членки на ЕС с най-ниска задлъжнялост. Наскоро Европейската комисия също повиши прогнозата за икономическия ръст на България до 3,9% за 2017 г. Основните индикатори на икономиката ни дават основание за добри перспективи за развитие. По отношение на социално-икономическата обстановка, която е тясно свързана с пазара на труда, се наблюдават също така положителни промени, като например увеличаването на заетостта и на средната месечна работна заплата. Коефициентът на безработица в страната спадна до 5.8% през третото тримесечие на 2017 г. Добри индикатори имаме и за брутната добавена стойност в производството ни, което показва, че предприятията стават по-ефективни. Оттук нататък е важно да имаме устойчивост на тези резултати и да не допуснем прегряване на българската икономика, за което вече говорят някои анализатори. И може би най-важната цел пред нас, от гледна точка публичния интерес – тези макроикономически показатели да се отразят пряко и във възнагражденията, които хората получават.

# ЛЕКОТОВАРНА ГАМА №1 В ЕВРОПА СЕГА С 1% ЛИХВА

5

ГОДИШНИ  
ГАРАНЦИЯ  
ПОКРИТИЕ 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 вноски. Снимката е с илюстративна цел.

## МОТО-РФОНЕ

Маруета Захариева:

# ПОДКРЕПЯМЕ МАЛКИТЕ ФИРМИ ЗА ИЗЛИЗАНЕ НА МЕЖДУНАРОДНИ ПАЗАРИ

НАД 40% ОТ ПРЕДПРИЕМАЧИТЕ  
ОЧАКВАТ ПОМОЩ ОТ  
ДЪРЖАВАТА, ЗА ДА РЕАЛИЗИРАТ  
ПРОДУКЦИЯТА СИ, СОЧИ  
ПРОУЧВАНЕ НА ИАНМСП

автор: Ния Илиева

**Г**-жо Захариева, как ще оцените работата на Изпълнителната агенция за насърчване на малките и средните предприятия (ИАНМСП) през изтичащата 2017 г. и какво бе направено през годината в подкрепа на малкия и средния бизнес у нас?

- Във връзка с поетите ангажменти от министъра на икономиката Емил Караниколов за облекчаване на административната тежест за бизнеса се предприеха мерки за намаляване на регулаторната тежест. Променят се 60% от услугите, предоставяни от МИ и второстепенните разпоредители към него. В резултат от намалението на таксите се очаква редуциране на пряката финансова административна тежест за бизнеса с около 200 хил. лева годишно.

Малкият и средния частен бизнес в България има редица слаби страни, които забелязваме. Например, преобладават предприятия в сферата на търговията и услугите. Голям брой фирми не преследват растеж и увеличаване броя на заетите, забелязва се проблем с намирането на финансиране. Около 2/3 от малките и средните предприятия продават на локалния пазар, а само около 1/4 на националния. Има труден достъп до технологии и ноу-хау и недостатъчен опит в областта на маркетинга, стратегическото планиране, счетоводството и администрацията и др. Естествено, има недостиг на кадри. Голям проблем за тях е промотирането и представянето на международните изложения, ако решат да излязат на външните пазари. Оказва се, че искат да пробият в чужбина, но не са готови. Дори нямат интернет сайтове, включително и на английски език. Най-често нямат достатъчно голямо производство, за да задоволят исканията на вероятните им партньори. Затова сме се насочили да обучаваме предприемачите как да се подготвят за излизане на международните пазари.

- Успяват ли малките и средните български предприятия по-лесно да намерят партньори с

**Марията Захариева** е изпълнителен директор на Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия (ИАНМСП) от февруари 2015 г. Тя има над 10-годишен управленски и административен опит в сферата на международните икономически отношения и бизнеса. Има бакалавърска степен по финанси и магистърска степен по маркетинг от Университета за национално и световно стопанство, както и по специалността „Финанси“ от Стопанската академия „Димитър Ценов“ в Свищов. Била е изпълнителен директор на Асоциацията на българските износители. Има пет години академичен опит като преподавател в Нов български университет и в Международното висше бизнес училище в Ботевград. Участвала е в реализирането на редица европейски проекти и на инициативи за подпомагане и насърчаване на бизнеса.

#### ваша помощ?

- Участието на България в международните панаири и изложения показва, че се търсят най-много вина, традиционни наши храни, като повечето да са биопродукти, козметични изделия на основата на розовото масло, мебели, фармацевтични продукти и др. Наскоро на международния панаир за малки и средни предприятия – CISMEF`2017 в Гуанджоу, китайска компания сключи договор за партньорство с българската „Средногорска роза“ ЕООД. Интересен момент беше, че нашата фирма участва за първи път на чуждестранно изложение и веднага сключи договор. Споразумението е за производство на маска за лице с колаген и българско розово масло. Китайската компания е сред най-големите производители на колаген. Като цяло се засилва интересът към продукцията, с която България вече започва да е позната. От години нашите рапани и месо от тях се търсят на японския пазар. Продължават да ни запитват японски фирми за български партньори. От Япония вече има интерес за био сушени плодове и ядки, пчелен мед, сирене и кашкавал и вино.

Микро, малките и средните предприятия генерират около 61% от БВП на България. Това са около 74 млрд. лева оборот. От тях повече от 50% от всички средства са в рамките на малкия бизнес в страната. Определено на първо място се представя най-добре ИКТ секторът. ИКТ държат близо 50% дял от износа на бизнес услуги. Това е секторът с най-висок иновационен интензитет и с най-много регистрирани патенти. България наистина има с какво да се гордее в тази сфера – много българи са водещи кадри в най-успешните ИТ компании, а вече и у нас започнаха да се развиват много добри фирми. Страната ни отдавна е призната и като добра дестинация за аутсорсинг на подобни услуги.

Друг добър пример е мебелната индустрия. Има мебелни клъстери, които дават възможност на малките български производители да участват в по-големи проекти. Това е сектор с традиции, с квалифицирани кадри, с възможност да произвежда и малки, и големи серии, при това с добър дизайн и на добри цени. Мебелната промишленост има значителен потенциал за създаване на добавена стойност. Секторът играе важна социално-икономическа роля. В него оперират около 2000 фирми, които осигуряват заетост на около 20 хил. души. Хранително-вкусовата промишленост има сериозен дял от икономиката на МСП и е с най-голям дял в производството по отношение на заетостта и приходите.

**- Работите ли с българските търговски представители в чужбина и каква подкрепа оказвате съвместно на малки и средни български фирми?**

- Разбира се, че работим тясно и сме в постоянен контакт. Те ни дават информация какво се търси на съответните

пазари, за които отговарят, а ние я подаваме към предприятията. Например, в резултат на добре свършена работа от страна на търговските представители на България, германска компания е разкрила производство на компоненти за автомобилната индустрия у нас и така са създадени нови 200 работни места. Друг пример е гръцка фирма с предстоящ инвеститорски интерес за 10 млн. евро. Благодарение на работата на търговската служба в Рим, 32 стартап компании, всяка с капитал от над 2 милиона евро, обмислят делегацията на бизнеса си в България. Очаква се и испанска фирма за спортно облекло да разкрие производство в страната.

Много добре работим със СТИВ Румъния Иво Маринов. В момента има около 2500 малки и средни компании с български капитал в Румъния и около 2100 работят с румънски капитал в България. Това е една доста добра статистика, като има тенденция да се увеличават българските фирми в Румъния, защото става въпрос за голям и сериозен пазар.

**- Какви политики са необходими за подобряване средата за работа на малките и средните предприятия в България?**

- Политиката за насърчаването на малки и средни предприятия е една от основните политики на правителството, и по-конкретно на Министерството на икономиката. В малките и средни предприятия в България работят близо 1,5 млн. души - или 75% от всички заети в реалната икономика. Една от основните политики на правителството, насочена към повишаване на икономическия растеж и заетостта, се основава на Националната стратегия за малки и средни предприятия. Тя е разработена съобразно водещите принципи на т.нар. „Акт за малкия бизнес“ (SBA-Small business act) и е обвързана с основните насоки на европейската политика по отношение на малки и средни предприятия, както и по отношение на стартиращите и разрастващи се компании. По време на председателството на Съвета на ЕС, България ще отправи три основни послания - за консенсус, конкурентоспособност и кохезия. Специален акцент ще е поставен върху развитието на алтернативни източници на финансиране и подобряване на бизнес средата и спазване на принципа „Мисли първо за малките“. Ниските данъци са основният елемент, който фирмите посочват като положителна държавна подкрепа. Близо 70% от запитаните от нас 400 предприемачи отговарят, че могат да разчитат на държавна помощ при започване на бизнес. За 13% субсидиите и възможностите да участват в европроекти са това, от което имат най-голяма нужда. Близо 46% от запитаните са отговорили, че успяват да намерят пазари за продукцията си, но също толкова имат проблем с реализацията на стоката си. Около 43% от предприемачите очакват помощ от държавата, за да успеят да пласират своята продукция, което е основната роля на ИАНМСП и търговските представители.

Карел Крал:

**ЧЕЗ** е  
стабилен  
работодател





## ПОСТАВЯМЕ УСТОЙЧИВОТО РАЗВИТИЕ В ЦЕНТЪРА НА НАШИЯ БИЗНЕС

автор: Яна Колева

**Л**-н Крал, вие сте сред най-горещите привърженици на кампанията на КРИБ „Бизнес на светло“. **Защо?**

- Първо, но не единствено, бизнесът на светло означава спазване на законите. Бих направил аналогия с човешкия организъм. Има неща, които са автоматични за него – като дишането например. Така и за Групата ЧЕЗ спазването на законите е съвсем естествена функция, част от нас. Оттук нататък въпросът е как надграждаш това, как се развиваш, кое превръщаш в своя мисия и как работиш за постигането му, как комуникираш с външния свят и какво правиш за неговото усъвършенстване. Ние в ЧЕЗ обръщаме особено внимание на етичните практики сред служителите ни и поставяме високи изисквания за политиката на взаимодействие с клиентите. Въведохме Етичен кодекс, чието спазване гарантира прозрачност и коректност в нашата ежедневна дейност. Работата ни е отговорна и важна за всеки аспект от човешката дейност и затова за нас вече не е достатъчно да сме професионалисти, а да имаме висок морал и ценности. След това отправяме поглед навън – кое е това, което можем да направим за света около нас. И така поставихме целите си – а те са устойчивото развитие и социалната отговорност.

**- Каква е „цената“ бизнесът да е изцяло на светло?**

- Не работим с усещането, че плащаме някаква цена. За нас друг подход просто не съществува. Не правим сметки, не анализираме. И ако все пак се замисля - за нас да работим „на светло“ има само ползи – за акционерите, компанията, служителите и за обществото. Ние спазваме всички регулации и лицензионни задължения, плащаме заплати и осигуровки на нашите служители, нормативно определените такси и данъци редовно и в пълен размер. Мисля, че бизнес, който си позволява да не изпълнява някое от тези си задължения, не би следвало да се нарича бизнес. А всичко, което предприемаме извън основните ни функции, то ни носи само удовлетворение.

**- Какъв е обликът на съвременния работодател, предпочитан като работно място?**

- Всеки работодател по подразбиране трябва да е коректен към своите служители, трябва да мисли за бъдещето. Да инвестира не само в повишаване на квалификацията им, но и в ориентирането, обучението и професионалното израстване на младите хора. Две от компаниите ни - ЧЕЗ Разпределение и ЧЕЗ Трейд, са носители на международния стандарт Investors in People. Той е признат в 80 страни и е гаранция, че се прилагат най-добрите практики за развитието на човешкия потенциал. Компаниите са отличавани многократно и с отличия в областта на човешките ресурси, социалната отговорност, опазването на околната среда. Това доказва, че ЧЕЗ е добър и предпочитан работодател.

**- Намерена ли е формулата да намирате специалисти?**

- Ние поставихме устойчивото развитие в центъра на своята дейност. А едно от изискванията за постигане на тази цел е припознаване на каузата образование като основополагаща за нас. Участваме активно в проектите за дуално обучение, като проекта „Домино“ например. Скоро открихме Технически учебен център, от който, освен наши служители, могат да се възползват и външни партньори

като Технически университет или други компании. Центърът е едно от нашите постижения, с което много се гордеем и скоро ще бъде сертифициран съгласно нормативите на България.

От години имаме стажантска програма за студенти и стипендиантска програма за ученици. Много от студентите, които бяха наши стажанти, са вече наши служители. Разработили сме и образователна програма за деца в началното училище, която се провежда изцяло от наши доброволци.

**- Споменахте „устойчиво развитие“. Кое е златното зърно, скрито в тези думи?**

- За нас в Групата ЧЕЗ това не са празни думи, а е съдържанието на нашия бизнес. Вярваме, че успешна компания е тази, която развива себе си и общността по устойчив начин, постига дългосрочни успехи, а не само в рамките на една или друга финансова година.

Концепцията за устойчивото развитие е залегнала в стратегията, визията и мисията на Групата ЧЕЗ. Определяме тази концепция като „Енергия за бъдещето“. На първо място трябва да гарантираме устойчива работа на бизнеса. Това означава, че управляваме всичките си ресурси с дългосрочен хоризонт и полагаме грижа за околната среда. В България бих дал за пример проектите ни за защита живота на птиците и монтирането на платформи за гнезда.

За нас е важно да увеличим положителното влияние, което имаме върху обществото. Стремим се да гледат на нас като на ценен, отговорен и етичен партньор. Ето например, общините са сред най-важните ни партньори. Затова редовно се срещаме с техни представители, за да постигнем ефективна комуникация, в която да намерим доприрните точки между нашите цели и техните. Инвестираме в нови бизнес области като енергийна ефективност, защото вече не ни е достатъчно само да продаваме електричество на нашите клиенти, а и да им предложим комплексни решения посредством нашите ЕСКО компании.

**- Бизнесът на светло е социално ангажиран. Към какви каузи ЧЕЗ проявява съпричастност?**

- В ЧЕЗ сме изградили и политиката си за социална отговорност на принципите на устойчивото развитие. Корпоративната социална отговорност не означава да се дават пари просто ей така. Стремим се да създаваме дългосрочно добавена стойност както за нашите акционери и клиенти, така и за общностите, където работим.

За нас, наред с подкрепата на различни благотворителни инициативи и доброволческите акции, основна социална кауза остава инвестицията в професионалното образование. Година наред възпитавахме децата да се стремят да бъдат юристи, маркетингови или компютърни специалисти. В резултат на това сега ни липсват електротехници и полагаме усилия да върнем интереса към тази професия. Това не е български проблем, а общоевропейски и към него трябва да се подхожда със съответната сериозност и в сътрудничество в рамките на ЕС. Мисля, че така ще постигнем добри резултати. Аз съм оптимист. Все повече компании се ангажират с каузата и тази тенденция е обнадеждаваща.

Румен **Стоименов**, ръководител на Центъра за иновации в сградните технологии на Siemens България:

# ПЕЧЕЛИМ ДОВЕРИЕ С КОМПЕТЕНТНОСТ И ГЪВКАВОСТ

**Г**-н Стоименов, през следващата година Центърът за иновации в сградните технологии (GECC) на Siemens България ще отбележи 20-ата си годишнина. Какво се промени за тези две десетилетия?

- Безспорно за тези 20 години се промени както самата концепция за сградна автоматизация, така и разбирането за необходимостта от такива системи. Докато в миналото повечето компании, работещи в тази сфера, се занимаваха с разработването и предлагането на отделни системи и продукти като управление на вентилация, отопление, климатизация и други, днес все повече се акцентира върху интегрирания подход.

По същество сградната автоматизация представлява централна софтуерна платформа, събираща данни от всички инсталации в сградата и контролираща тяхното функциониране спрямо желаните параметри и фактори като атмосферни условия, заетостта на помещенията, време от денонощието и други. Това, което гарантира този интегриран подход, е пълна и цялостна картина на процесите в една сграда и възможност за ефективен контрол на всички включени в нея системи.

Но освен технологиите за последните 20 години се промени и самото разбиране за нуждата от сградна автоматизация. Данните показват, че разходите за строителство на една сграда са само 20% от целия ѝ жизнен цикъл, а останалите 80% се генерират по време на нейното функциониране. Все повече както у инвеститорите, така и у потребителите се налага убеждението, че инвестициите в сградна автоматизация се отплащат под формата на повишена енергийна ефективност, засилен контрол, увеличен комфорт и, не на последно място, намаляване на разходите.

Гордеем се, че направление Сградни технологии на Siemens е един от пионерите в предлагането на интегрирани решения за сградна автоматизация, а Центърът за иновации е сред най-иновативните звена на направление в световен мащаб.

Започнал през 1998 г. с едва трима души, днес Центърът обединява над 100 висококвалифицирани инженери в две локации – София и Пловдив, които работят по проекти на Siemens в цял свят. Наши специалисти стоят и зад най-иновативния продукт на компанията в сферата на сградната автоматизация – платформата Desigo CC.

Успоредно с разширяването на екипа през годините се увеличи неимоверно и обхватът на дейностите, които предлагаме, както и компетенциите, с които разполагаме. Днес все повече залагаме на цялостни услуги, затварящи цикъ-

ла на сградната автоматизация - от разработване на софтуер до изграждане и пуск в експлоатация на мениджмънт станции. Всичко това ни позволява да бъдем изключително конкурентоспособни не само в рамките на Siemens, но и да допринасяме реално за глобалния успех на компанията.

**- Имат ли самочувствието българските инженерни специалисти от Центъра да се съизмерват с колегите си от други държави?**

- Смяя да твърдя, че нашите специалисти в никакъв случай не отстъпват на колегите от чуждестранните екипи на направление, с които работим в тясна координация. Нещо повече, ние притежаваме „пакетно“ ноу-хау, което ни позволява да изпълняваме уникални за Siemens проекти с много високо техническо ниво.

Отдавна имаме самочувствието, че нашите услуги са предпочитани не защото на нас се гледа като на обикновени подизпълнители, които печелят проекти в рамките на компанията с по-ниските си цени в сравнение с останалите държави (това отдавна не е така), а защото можем да предложим опит, ноу-хау и компетентност, които наистина са на световно ниво. Потвърждават го не само многобройните проекти, които сме осъществили през годините, но и обученията на екипи от други регионални компании на Siemens, водени от нашите специалисти.

Друго голямо предимство е, че при нас се тестват продукти и софтуер на Siemens за сградна автоматизация още преди пускането им на пазара. Това е стратегическо преимущество за спечелване на бъдещи проекти, тъй като имаме познания за новите решения на компанията в нашата сфера още преди те да излязат официално.

Към това бих добавил и гъвкавостта и адаптивността, които отличават нашите специалисти от Центъра. Много често се оказва, че екипът ни е в състояние да адаптира много бързо своето ноу-хау и компетентност, поемайки проекти, които са технически сложни или със специални изисквания. Всичко това ни кара да имаме самочувствие, че сме много важно звено за компанията.

Доказателство за това е и успешната реализация на инженерите от Центъра в други локации на Siemens извън България. По покана на чуждестранните ни колеги наши експерти работят в централата на направление в Швейцария, както и в Белгия, Норвегия и Германия, допринасяйки за добрия имидж на българските специалисти.

**- Кои са най-емблематичните проекти на Центъра?**

- Истината е, че е трудно да се изброи дори една малка част от нашите проекти, които наброяват над 4200 в десет-



## ЦЕНТЪРЪТ ЗА ИНОВАЦИИ В СГРАДНИТЕ ТЕХНОЛОГИИ (GECC) СТОИ ЗАД НЯКОИ ОТ НАЙ-УСПЕШНИТЕ ПРОЕКТИ НА SIEMENS В СГРАДНАТА АВТОМАТИЗАЦИЯ

ки държави по света. Сред тях са разработването на решения за сградна автоматизация, включително програмиране на ниво контролери, графично изобразяване и контрол чрез мениджмънт станция, управление на климатизацията, съвременни системи за стайно регулиране, пожароизвестяване и контрол на достъп, за летища, хотели, болници, университети, круизни кораби и какво ли още не.

Наши решения са интегрирани в централата на австралийската телекомуникационна компания Telstra Corporation Ltd. в Мелбърн, емблематичния хотел „Бурдж ал Араб“ в Дубай, летищата в Мюнхен, Франкфурт, Берлин и Париж, сградата на известния Франкфуртски панаир, както и тази на Европейския парламент в Брюксел. Сред проектите ни има и множество университетски клиники, военна база и дори затвор в Швеция.

На нас бе поверена сградната автоматизация на новия европейски изследователски център в Лунд, Швеция – т.нар. European Spallation Source (ESS). Наши инженери работят и по проект в една от най-студените точки на планетата – болница в норвежкия град Киркенес, само на няколко километра от Северния полярен кръг, който служи като отправна точка за много полярни експедиции.

**- Как виждате бъдещето на сградната автоматизация? В каква посока ще се развива тя като философия и технологии?**

- Мисля, че системите за сградна автоматизация ще стават все по-сложни, по-автономни и по-свързани. Навлизането на дигитализацията в сградните технологии ще ускори

тяхното развитие, превръщайки ги в недалечно бъдеще в неизменна част от проекта на всеки далновиден инвеститор и собственик.

Разширяването на функциите, по-лесният достъп и контрол чрез мобилни приложения, засилената интеграция с други системи като например енергийни мрежи също ще играят роля за все по-голямата популярност на този тип решения.

На чисто техническо ниво през последните години се забелязва преход от контролери за сградна автоматизация към такива за индустриална автоматизация, които предлагат по-висока сигурност и надеждност. Мисля, че тази тенденция ще се запази и в близко бъдеще, така че ние от Центъра вече адаптираме нашето ноу-хау към нея.

Друга тенденция е навлизането на „облака“ в сградните технологии. Използването на облачно базирани технологии, „умни“ сензори и свързани платформи за управление открива нови възможности за използване и управляване на сградите по максимално ефективен начин.

Siemens от години работи в тази посока. Нашите инженери от Центъра участват в разработването на облачно базирани мениджмънт станции за системата за сградна автоматизация Desigo CC, както и на други софтуерни решения, свързани с предоставянето на облачни услуги.

Бъдещето на сградната автоматизация е именно в такива технологии и ние вярваме, че сме подготвени за него.



Вито Маргжуота:

# ПЪТЯТ НА ПРЕДПРИЕМАЧИТЕ КЪМ ИНДИЯ МИНАВА **ПРЕЗ СОФИЯ**

## SEEMBA РАЗПОЛАГА С БЪЛГАРСКИ ЕКИП И ПЛАНИРА СВОЯ ПРОБИВ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАЗАР ИМЕННО ОТ СТОЛИЦАТА НИ

автор: **Мая Цанева**

**З**апознах се с Вито Марджиота на едно събитие за млади предприемачи. Италианският предприемач, завършил програмата на Сингуларити Юнивърсити, е създател на мобилното приложение Seemba. То помага на микро, малки и средни предприятия да пробият на развиващи се/нововъзникващи пазари, като създадат лесно уебсайт или онлайн магазин. На това събитие той говореше с много плам и с нови факти за това защо Индия вече не е „тъмна Индия“ за бизнес иновации и как предприемачеството в Кения може да промени икономическите трендове в Европа. Целта: повече европейски компании да направят своя пробив на тези нови пазари.

Неслучайно Вито дели времето си и между България и Италия. За него страната ни е „невероятно място да развиваш бизнес“, а не само „развиващ се/нововъзникващ пазар“, каквото е определението на американската агенция за насърчаване на инвестициите. „За мен България е „развита икономика“. Тук срещнах много вдъхновяващи предприемачи, с желание и възможности да изградят компании с глобално влияние“, казва той. Seemba разполага и с български екип и планира своя пробив на европейския пазар именно от София.

Компанията на Вито е сравнително нова, но държи всички козове за успех: работи с малки и средни предприятия, които формират гръбнака на европейската икономика, насочва се към развиващи се пазари от Азия, Африка, Европа, и предоставя базова услуга, която следва нуждите на клиента и не изисква сложна поддръжка или управление.

Seemba е типичен продукт на новия тип предприемачество. Вито работи в Google, където с колегите си разработва облачни услуги за подобряване продуктивността в големите компании. Още тогава той е „обсебен от идеята как хората без технически познания да се възползват от постиженията на мобилните комуникации, за да постигнат целите си и подобряват живота си“. Работата му дава възможност да посети някои от най-познатите дестинации от т.нар. развиващи се пазари и това го кара да започне да „мисли различно“. Обучението по програмата на Сингуларити Юнивърсити го среща с негови съмишленици, с които осъзнават голямото значение, което съвременните комуникации имат за новите пазари, в които инфраструктурата не е напълно разработена. Така се появява Seemba, а Google губи Вито.

Той говори с много ентузиазъм за потенциала на развиващите се пазари в Азия, Африка, Близкия изток, Южна Америка и в някои държави в Европа. „Тези пазари са много вълнуващо място за работа. Развиват се изключително бързо, потребителите са нетърпеливи и решени да напредват технологично, така че да подобрят живота си. От друга страна, за микро, малките и средните предприятия мобилните ус-

тройства понякога са единствената контактна точка с потребителите в новия дигитален свят. Това е истинска мобилна революция“, казва той.

Вито допълва, че макар Индия, Кения, Руанда или Пакистан да са изправени пред много сериозни предизвикателства като достъп до комуникации, безопасност на движението на стоки и пари, бедност, в тях ръстът на новостартиращи предприятия е впечатляващ. Местните стартъпи създават нови тенденции и въвеждат глобални иновации, които променят социалната и икономическата реалност. В световен мащаб 63% от новосъздадените компании „еднорози“ идват от тези страни, по данни на CB Insight за 2017 г. Вито обяснява: „Мобилното банкиране е пример как нововъзникващ пазар създава и развива глобална иновация, която навлиза и променя банковите услуги. Учениците надминаха учителите“.

Компанията работи активно на пазари като Индия, Южна Африка и Кения, като съобразява продукта си с културните, социалните и икономическите условия, които понякога варира дори на територията на самата държава. Вито пояснява, че работата с малки фирми всъщност им помага да стоят на страни от по-големи и сериозни проблеми - като например корупция, бюрокрация или политически влияния върху големи икономически играчи.

Пробивът на Seemba настъпва с предоставянето на универсални мобилни решения в областта на онлайн банкирането и търговията на дребно. Компанията се справя с конкуренцията на технологично ниво, като поддържа темпото на развитие на иновацията си „по-бързо от това на другите“.

„Каква е разликата между една компания, която е офлайн, и друга, която има интернет присъствие? Едната е невидима, а другата - видима. Това е като разликата между 0 и 1. Това е важно за всеки бизнес. Дигиталното присъствие не признава граници и посредством него може да се предлагат продукти на различни пазари, макар и с малки промени“, вярва той.

Вито насърчава европейските компании да пробият на тези нови пазари поради две причини. През следващото десетилетие населението, което днес живее в бедност в т.нар. развиващи се държави, ще представлява новата средна класа, която стимулира икономиката. За Индия и Индонезия очакванията са това да се случи до края на това десетилетие. „Средната класа на нововъзникващите пазари ще се превърне в новата суперсила на консуматорското общество. Впечатляващата им власт на потребители и иноватори ще ги превърне в истински граждани на света. Ние искаме да помогнем на предприемачите да се превърнат успешно в тази нова средна класа. Ако този тренд продължи, възможно е един ден Европа и САЩ да се окажат развиващите се пазари. Затова е важно да приемем тази промяна и да променим мисленето си“.



# ПОЛЕТЪТ НА **МЕЧТИТЕ**

БЪЛГАРИНЪТ ЯВОР НИКОЛОВ ЗАЕДНО СЪС СВОЯ ЕКИП ПРЕВЪРНА ЗАПАДНАЛО ПРЕДПРИЯТИЕ В МЕКСИКО В ПРОСПЕРИРАЩА КОМПАНИЯ, **СЕГА ОГЛАВЯВА ЗАВОД НА СИМЕНС В КИТАЙ**

ОВТОР: **Татяна Явашева**

**И**мате съмнения, че човек, роден и израснал в малка България, може да се превърне в бизнес лидер със световно значение? Явор Николов показва, че преградите са само продукт на мисълта. Неговата работа не остана незабелязана и през последните две години получи поне три големи признания. Разбира се, младият бизнес лидер не пропу-

ска да отбележи, че всичко е постигнато заедно с неговия екип, че успехите са плод на работата на много хора.

## Постижения

Фабриката в Монтерей, Мексико, която Явор Николов оглавяваше до 2016 г., спечели наградата „Вернер фон Сименс“ - най-високия приз на Сименс в световен мащаб

# Умения на адаптивния бизнес лидер

*Лидерите днес трябва да са адаптивни и да могат да променят стила си на управление в зависимост от бизнес ситуацията, тъй като обстоятелствата се променят твърде бързо. Ето няколко универсални умения, които Явор Николов се старее да прилага:*

**1.** Ясна, прецизна и постоянна комуникация - на приоритети, стратегия, предизвикателства.

**2.** Уважение към всеки служител. Много от най-добрите идеи е получавал от производствени работници или стажанти.

**3.** Непрестанно развитие на екипа: добрият лидер трябва да се стреми да стане

излишен, развивайки хората си, техният начин на мислене и работа, за да могат да растат и да поемат повече отговорности.

**4.** Управление на времето. Явор Николов внимателно подрежда ангажиментите в календара си и се старее всеки ден да има по няколко часа, в които да мисли на спокойствие. Държи про-

грамата си гъвкава. Ако някой служител го потърси, за да сподели или да обсъди нещо важно с него, му отделя време в рамките на същия ден. Доверието на хората е нещо много ценно за него.

**5.** Щастие извън работата: ако сме недоволствени в личния си живот, това неминуемо се отразява и на работата. За Явор

Николов никой професионален проблем не изглежда прекалено сериозен или нерешим, след като се прибере при прекрасната си съпруга, двегодишния си син и любимото си куче. Добрият баланс между работата и личния живот му позволява да е устойчив и да мисли трезво, което влияе положително и върху целия му екип.

за отлични резултати и лидерство. Също така компанията получи наградата за най-конкурентно производство на мексиканския щат Нуево Леон, индустриалния център на Мексико. Това отличие се присъжда от съвет от най-реномираните компании в района, в който влизат много американски и японски лидери в производството. В края на 2016 г. той е поканен в Канада от One Young World - форумата, наричан „Давос на младите“, за да представи социалния принос на управляваната от него фабрика. Постиженията не идват случайно, тъй като, когато поема поста през 2013-а, заводът има тежки проблеми във всеки аспект – финансови резултати, качество, навременни доставки, текучество на персонала. Но заедно с екипа намират връщаната формула и го превръщат в проспериращ.

## Израстване

От 2016 г. Явор Николов е изпълнителен директор на съвместното предприятие на Сименс с голяма китайска държавна компания в Шанхай. На тази позиция е поканен заради качествата, които е показал. Израстването му е твърде бързо: Следва бизнес администрация в Германия и САЩ и след няколко стажа започва работа в Сименс в Мюнхен, като част от програма за подготовка на бъдещи лидери и става част от консултантския екип, който създава стратегията на компанията. Така има възможността да работи по важни проекти с висшия мениджмънт на различни бизнеси на Сименс, като енергетика, здравеопазване, индустриална автоматизация. В началото на 2013 г. получава предложение да стане финансов и оперативен директор на най-голямата фабрика на Сименс в Мексико. Тя е с 1500 служители, 150 млн. евро годишен оборот и клиенти в 60 държави. Това за него е уникален шанс и, въпреки че дотогава даже не е влизал във фабрика, решава да приеме предизвикателството, тъй като има вътрешната увереност, че ще се справи.

## Стил на управление

В момента Явор Николов е начело на производството

с годишен оборот от 60 млн. евро, в което са ангажирани 800 служители. Правят механични и електронни нисковолтови прекъсвачи, като това е единствената фабрика на Сименс за този тип продукти в Китай и Югоизточна Азия. Разполагат с голям глобален развоен център, в който създават новите продукти за азиатския и за европейския пазар. Младият бизнес лидер е убеден, че всеки бизнес и всяка ситуация изисква различен стил на управление. Подходът му в Германия, Мексико и Китай е твърде различен. Общото е, че преди да вземе важни решения, винаги се старее да отдели достатъчно време, за да разбере ситуацията на бизнеса и хората без предубеждения. Още в университета осъзнал, че успехът идва, когато подхождаш с разбиране към предизвикателството и когато полагаш достатъчно усилия. Явор Николов поставя високи изисквания към себе си и е твърде самокритичен. Това му помага да не се влияе прекалено от външни мнения и оценки. Не спира да учи и да гради ценни и трайни връзки с хората.

## Китайски синдром

Темпът на развитие в Китай е невероятен. Например електронният бизнес и мобилните технологии вече са с години пред Европа. Впечатлява го компетентността на китайските политици. Според него на важни позиции няма случайни хора. Всеки е подготвен с години както с образование, така и с практически опит, обвързан с цели и измерими показатели – подобно на подхода в голяма компания. Успешните хора, които среща там, са изключително добри слушатели – задават въпроси и мислят задълбочено, преди да говорят. В този аспект Западът има много да учи.

В Китай той най-трудно свиква със замърсяването на въздуха и с ограничения достъп до интернет услуги. Смята, че китайците са добър пример за нас, българите, със своя предприемачески дух, смелост и размах. На мнение е, че има много талантиливи българи, но често се целим прека-

лено ниско и чакаме някой друг да реализира мечтите ни.

## Накъде

Явор Николов е готов някой ден да се върне в България. Убеден е, че са налице всички предпоставки нашата икономика да се развие динамично. Неговият принос може да е в разрастването на международна компания у нас или пък в създаването и управлението на собствен бизнес. За него мащабът на работата не е толкова важен, колкото приносът, който би имал за развитието на

бизнеса и за подобряването на живота на хората, а и на средата. Колкото повече държави и култури опознава, толкова повече Явор Николов цени това, което в България имаме. Скоро научил една китайска мъдрост, която обобщава важни за него идеи: 不忘初心 (bu wang chuxin). Тя има две значения. Едното е да не забравяме целите и мечтите си, независимо какво се случва по пътя към тях. Другото значение е идея от будизма: да подхождаме към всяка ситуация като начинаещи – отворени към новото и любопитни, независимо колко опит и знание имаме. ■



© Личен архив

# Стъпки, които водят нагоре

Съвети от Явор Николов към най-младите

Важно е младите хора да избират първите си кариерни стъпки в зависимост от това коя работа им харесва и къде могат да научат най-много, а не къде кандидатстват останалите, коя компания или бранш е на мода, къде заплатите са най-високи. В по-малки фирми или в независими части на големи компании, както в моя случай, опитът и отговорността са по-пълни, а и удовлетворението от постигнатото е по-голямо. След университета бях на стаж и впоследствие имах възможност да започна работа в голяма инвестиционна банка в Лондон, една от най-желаните компании тогава. Заплатянето беше много високо, но работата не ми доставяше удоволствие и осъзнах, че няма да науча много. Насочих се към друга сфера. Много таланти колегите избраха удобни, добре звучащи и добре платени позиции, които нямат директен принос или отговорност за бизнеса. Повечето не

са щастливи и търсят друга реализация.

Когато градите кариера, основно е уважението към хората и осъзнаването, че има какво да се научи от всеки и от всяка ситуация. Иначе кариерното и личностното развитие вървят като с пусната ръчна спирачка, защото сами ограничаваме възможностите си.

Контактът с различни култури и езици е много важен. Препоръчвам на младите да използват всеки шанс да живеят в чужда държава, с колкото може различна култура, както и винаги да учат местния език. Така връзките с хората и разбирането на културата са несравнимо по-дълбоки. Владее 6 езика и не съжалявам за нито един от многото часове, посветени на ученето им.





**NAVIGATION  
MARITIME  
BULGARE**

[www.navbul.com](http://www.navbul.com)

# КОРАБОПЛАВАНЕ С ТРАДИЦИИ ОТ ВЕКОВЕ

## НАДЕЖДЕН ПАРТНЬОР

BULGARIYA  
BULGARIA

## В МОРСКИЯ ТРАНСПОРТ!



# ОТКРОВЕНИЕТО НА **ДЖАК МА**

автор: **Владимир Митев**

**Т**ози есен основателят на Alibaba Джак Ма бе посрещнат като звезда в Русия, където говори пред студентите от Московския държавен университет „Ломоносов“, на форум за дигиталната икономика в руската столица и на форума „Валдай“ в Сочи. На 53 години Ма изглежда има още време пред себе си в кариерата на предприемач и си позволява да планира бъдещето в средносрочен план. За света, гладен за визии и мотивация, но преситен от западни бизнес гурута, погледът на човек, направил от нулата компания с мащабите на Alibaba в държава от Изтока, със сигурност е интересен.

Всъщност Ма отдавна е един от често цитираните предприемачи с мотивиращи послания в световната преса. Основанията да бъде слушан са в небивалия успех на неговия бизнес.

Според Financial Times и Wall Street Journal Alibaba предстои да извърши нов голям скок в дейността си. Компанията планира да увеличи инвестициите си в научни изследвания и разработки до над 15 млрд. долара в близките три години. Тя ще се занимава вече не само с онлайн търговия, но и с облачни технологии и с развитието на изкуствен интелект. Целта е да догони конкурентите в тези области по света. Визията на Ма се вписва в амбициите на китайското правителство до 2030 г. да се превърне в световен лидер в създаването на изкуствен интелект.



## КИТАЙСКИЯТ ПРЕДПРИЕМАЧ НЕ Е МИНАЛ ПРЕЗ УРАВНИЛОВКАТА НА ПОПУЛЯРНИТЕ СВЕТОВНИ БИЗНЕС УЧИЛИЩА И Е ЗАПАЗИЛ ЖИВА ЕМОЦИЯТА, ИЗВЕЛА ГО ДО СВЕТОВНИТЕ БИЗНЕС ВЪРХОВЕ

За предходните три години Alibaba е похарчила около 6 млрд. долара за научни изследвания и разработки. Това е скромна сума на фона на инвестициите, правени от западни компании. Например Volkswagen – световният рекордьор по този показател, е отделил 13,6 млрд. евро (16 млрд. долара) само за миналата година. Samsung Electronics вляга 12,5 млрд. евро (14,7 млрд. долара), а Intel, Alphabet и Microsoft инвестират по около 11 млрд. евро (13 млрд. долара) всяка.

Ако Alibaba отделя по около 5 млрд. долара годишно за инвестиции в научни разработки, това ще е около 14% от нейния годишен оборот. За миналата година Alphabet е отделила около 16%.

Според Джак Ма Alibaba трябва да създаде своя академия за иновации, където да наеме около 100 учени. Тази академия ще си сътрудничи с престижни университети в целия свят – Калифорнийския университет в Бъркли, Масачузетския технологичен институт, Принстънския и Пекинския университет. Ще бъдат изследвани области на съвременните технологии като Big Data, квантови изчисления, машинно учене.

Целта на Alibaba е да може да обслужва 2 млрд. клиенти и да създаде 100 млн. работни места през следващите 20 години. В момента за компанията работят около 25 000 инженери и учени.

Човек може да си помисли, че Джак Ма е обсебен от идеята за растеж и от желанието да покори целия свят. Изказванията му в Русия обаче разкриват, че е съхранил своето критично мислене и спомена откъде е тръгнал.

„Моята основна грешка е, че създадох Alibaba. Не съм можел да си представя колко много ще промени живота ми тази компания. Аз преди всичко исках да създам дребен бизнес. Той стана толкова гигантски, че всеки ден трябва да нося огромна отговорност и да решавам проблеми, съпоставими с тези на президента на някоя държава. Само че аз нямам такава власт като някой държавен глава. Нямам личен живот. Затова реших: ако в следващия живот ми се предостави шанс, за нищо на света да не се захващам с подобен бизнес. Искам да остана насаме със себе си и да се наслаждавам на живота“, казва Джак Ма.

Приходите на Alibaba скочиха с 56% и достигнаха 22,96 млрд. долара във финансовата година, която приключи на 31 март 2017 г. За 2016 г. компанията продаде стоки за 3,8 трлн. юана (573,5 млрд. долара). През последната финансова година акциите на Alibaba продължиха да поскъпват

и увеличиха капитализацията на корпорацията до над 300 млрд. долара. Това превърна Джак Ма в един от най-богатите хора в Китай. Самият бизнесмен обаче изглежда лишен от гордост.

Той казва: „В стратегията, в технологиите, във финансирането, в мениджмънта – навсякъде правя грешки. Тъй като никога не съм учил за мениджър, предприемач или политик, трябваше сам да се уча. Това ми създаде много проблеми. В началото често колегите ми казваха: „Ти разсъждаваш политически неправилно“. А аз питах: „Какво значи „политически неправилно“? Един от проблемите ми беше и че не помнех всички допуснати грешки и всеки ден ги правех отново.“

Китаецът може да е критичен към себе си, но е оптимист за бъдещето. Намеренията за инвестиции и разрастване на бизнеса му не са единственият знак за това. Той смята, че технологичното развитие ще премахне само рутинни работни позиции, които могат да се роботизират. Но както винаги е било в историята – например с парните двигатели, скоро след като новата технология навлиза, тя отваря нови работни места. „Ако плачех за това, което губя всеки път, трябваше да плача всеки ден от годината“, казва в характерен стил Джак Ма.

„Ние ще създаваме роботи, наподобяващи хората, но в края на краищата машините ще останат машини, а хората – хора. Трябва да сме уверени, че у нас – човешките същества, има вяра, отношения, ценности, които липсват на машините. Не мисля, че те ще ни заменят“, заяви предприемачът на форума „Открити иновации“ в Москва.

Според Джак Ма интернет и цифровите технологии ще решат много от проблемите на човечеството. „Развитието ще бъде по-устойчиво. Мисля, че то ще направи повече хора щастливи“, добавя той. Проблемът според него не е в самите технологии, а в неравномерния процес на глобализацията и на технологичното развитие, които протичат силно в определени региони и по-слабо – в други.

Китайският предприемач не спира да повтаря тайната на своя успех, включително когато е в Русия – Alibaba върви напред, защото помага на стотици хиляди други фирми да се развиват. Ма отдавна е в позицията, в която при контактите си с външния свят чрез форуми, интервюта или междуличностни отношения няма нужда да взема, а по-скоро има много за даване. Тъй като не е минал през уравниловката на бизнес училищата, Ма периодично генерира неочаквани по своята откровеност признания. Затова и тепърва светът предстои да открива бизнес гуруто в китайския предприемач.

Милен Глушков:

# ДОБРОТО ПЛАНИРАНЕ Е ПЪРВАТА СЪПКА ПО ДЪЛГИЯ ПЪТ НА УСПЕХА



**Милен Глушков** е член на УС и изпълнителен директор „Финанси и риск“ на „ДЗИ - Общо застраховане“ ЕАД и „ДЗИ - Живото-застраховане“ ЕАД от декември 2013 г. Присъединява се към екипа на най-старата застрахователна компания в България - ДЗИ, в началото на 2010 г. като директор на дирекция „Финанси“. Професионалният му опит включва още различни ръководни позиции в банковата сфера в областта на финансите като служител в групата на Пощенска банка в България, където през 2007 г. участва в екипа по сливането на Пощенска банка с ДЗИ Банк и отговаря за различни финансови функции. Възпитаник е на Бизнес училище „Влерик“, Белгия, където завършва MBA програма през 2013 г., и на УНСС в София с магистратура по счетоводство и контрол. Член е на Икономическата и финансова комисия към Асоциацията на застрахователите в България от 2010 г. и на Асоциацията на дипломираните експерт-счетоводители на Великобритания от 2007 г. През юни 2015 г. бе удостоен с приза CFO of the year 2015 в категорията „Планиране и бюджетиране“.

: ФИНАНСОВИЯТ ДИРЕКТОР Е ГЛАСЪТ НА РАЗУМА, КОЙТО  
: ПРЕДПАЗВА ОТ НЕОБОСНОВАНО ПОЕМАНЕ НА РИСКОВЕ,  
: **НО КОЙТО ИМА И ОКО ЗА ДОБРИТЕ БИЗНЕС ВЪЗМОЖНОСТИ**

автор: Яна Колева

**С**илата на една компания е в нейните служители и в корпоративната ѝ култура. Хората вътре правят разлика между добрата и посредствената компания.

**Доброто финансово управление на застрахователно дружество** изисква много информация, познаване на законодателната рамка и спецификите на пазара, бизнеса и процесите в организацията.

**Финансовият директор е човекът, който** познава бизнеса и регулациите и предоставя надеждна информация за взимане на оперативни и стратегически решения. В много моменти той трябва и да предпазва компанията от поемането на излишни рискове.

**Опитът ми показва, че нашата професия е изпълнена** с много отговорности и стресови ситуации, но и носи сериозно удовлетворение при постигане на добри резултати.

**Правилата, които като финансист спазвам:** Върши си работата така, че вечер да заспиваш спокойно. Винаги бъди честен пред себе си, пред другите и в нещата, които правиш.

**Моята „застраховка“ за добро финансово управление** е непрекъснатото обучение и добрият екип, с който работя и на който вярвам.

**Финансовите директори обикновено не са в светлината на прожекторите**, защото тяхната роля е да бъдат хората в сянка, зад сцената, които никога не са заслепени и не се поддават на излишни емоции. За много от ролите „на сцената“ в една компания е лесно да бъдат заслепени от прожекторите срещу тях. Затова финансовите директори трябва да са балансатор, да провокират критично мислене и да отстояват позициите, в които вярват, дори и в трудни дискусии.

**Доброто планиране и бюджетиране** е първата стъпка по дългия път на успеха в една компания. Тя никога не е достатъчна, но когато цифрите са изградени върху бизнес процеси и адресират горещите теми на компанията и пазара с конкретни действия, то процесът на планиране помага съществено за постигането на крайната цел.

**Фактори, които може да „вържат“ ръцете на финансов директор или да го подведат:** Остарели системи, грешни отчети или зле интерпретирани данни. Често ком-

паниите затъват в блатото на собствените си проблеми и това ги изолира от външната среда и пречи на развитието им.

**Един от най-важните уроци, които през годините получих, е**, че семейството, децата и здравето са на първо място. Всичко останало в живота за мен има стойност само за да дам на семейството си спокойно настояще и добро бъдеще.

**Във времената на динамични технологични промени и на промени на самия бизнес** трябва да бъдем в крак с най-новите тенденции, непрекъснато да полагаме усилия за собственото си професионално усъвършенстване и да знаем какво искаме да постигнем. През следващите години светът ще се променя още по-динамично и новите технологии ще преобърнат ежедневието ни, но ще ни изложат и на рискове, които трябва да се научим да управляваме.

**Казвам ДА, когато** това помага за постигането на дадена цел.

**При мен се влиза** лесно и по възможност с усмивка. Невинаги се излиза така, но това е животът.

**Бизнесът ще расте**, ако има предвидимост, добре работеща държава, която изпълнява основните си задължения и не се меси там, където не е необходимо.

**Подводните камъни, за които финансовият мениджър трябва да внимава**, са навсякъде и може да се появят във всеки момент. Няма рецепта за тяхното навременно откриване и човек трябва да бъде подготвен и решителен.

**Най-голямата трудност** - имал съм много трудни за постигане цели и мечти и съм успявал. Имал съм разочарования и моменти на несигурност, но винаги съм ги преодолявал. Въпреки всичко приемам трудностите като част от живота и не мога да отлича някоя от тях.

**Насочих се към работа във финансовия сектор, тъй като** в годините, в които трябваше да избирам пътя си напред, в образованието това беше модерно, а аз като повечето млади хора не знаех какво точно искам от живота. Сега не съжалявам и харесвам това, което правя.

**Моят професионален съвет е:** Бъдете винаги себе си. По-лесно е и почти винаги помага.



© Pixabay

# ДА СЪЗДАВАШ ТАЛАНТИ

УСПЕХИТЕ 86

ДОБРИЯТ УЧИТЕЛ РАЗВИВА СПОСОБНОСТИТЕ НА УЧЕНИЦИТЕ СИ ДО ПРЕДЕЛА ИМ, **ВЕЛИКИЯТ УЧИТЕЛ ЩЕ ГИ НАКАРА ДА ПРЕОДОЛЕЯТ ТОЗИ ПРЕДЕЛ**

автор: **Георги Георгиев**

**З**нанието е съкровище, което ще последва своя собственик навсякъде, гласи китайска поговорка. Знанието е противоотрова на страха, твърди Ралф Емерсън. Ако си мислите, че образованието е скъпо, пробвайте с невежеството, е предизвикателството на Питър Дракър, а Стивън Хокинг уточнява: „Най-големият враг на знанието не е невежеството, а илюзията за знание“. Великата роля на образованието не са знанията, а действието, уверява Хърбърт Спенсър.

## Висока или ниска топка

Ролята на образованието е колкото се може повече деца да продължат да учат – каза преди година и половина тогавашният ни министър на просветата. Образованието обаче е точно това, в което го превърнем. Поставяме ли ниски цели, ще имаме ни-

ски резултати. Качим ли високо летвата, направим ли всичко възможно, за да стане образованието генератор на знания, но и действия, няма начин да не го постигнем. Засега говорим, но не си поставяме за цел образованието да е нашият основен приоритет, чрез който да създадем новата българска икономика на знанието. Направим ли го, не след дълго ще започнем да берем плодовете на тази инвестиция.

## Развитието на таланта

Всички знаем колко е важна ролята на добрия учител, но на практика пренебрегваме този факт. Доказателство? Ниският статус на професията. Да, магнетичният учител вдъхновява и наставлява. Казват още, че добрият учител развива способностите на учениците си до предела им, а великият учител ще ги накара да преодолеят този предел. За радост имаме чудесни примери на преподаватели, които

с душа и сърце работят за израстването на талантите. Те дават на своите ученици и студенти не само знания, но и практически опит. Какво по-ценно от това да научиш някого да гради свой бизнес. „Предприемачеството е като медицината. Можеш много да знаеш и много да научиш, но знанията не те правят добър предприемач, нито добър лекар. Трябва да придобиеш опит, да натрупаш усет и тогава ставаш добър практик“, твърди млад предприемач. Затова е неоченима ролята на онези хора, институции и организации, които помагат за израстването на предприемачите и за развитието на предприемачеството у нас. Но какво обществото осигурява на добрите си преподаватели...

**Представяме УЧИТЕЛ и УЧЕНИК в сферата на технологичното предприемачество. Двама души, които постигат високи резултати в своята сфера на действие.**

Доц. Петко Русков:

# Знанието е основа на новите бизнес модели

**Д**оц. Русков, как науката и бизнесът си подават ръка и кога резултатът е проспериращ бизнес?

- В успешните практики науката и бизнесът използват силните си страни за коопериране и създаване на иновативни бизнеси, следват успешни отворени и пробивни модели. У нас все още не си подават достатъчно отворена ръка поради натрупани с годините различни стереотипи на мислене и работа, различните културни и ценностни системи. Ако осъзнаем, че живеем в една обща среда и взаимно се нуждаем от комуникация и сътрудничество, от зачитане на интересите и на другия, то резултатът ще е успешен, развиващ се и конкурентоспособен бизнес.

**- Успяхме ли в България да създадем устойчив модел на правене на бизнес, базиран на знанието?**

- Има успешни опити, но те са все още недостатъчни, за да сме конкурентна икономика, основана на знанието. Управлението на бизнеса се нуждае от „други очи“, които виждат новите бизнес модели, базирани на знания. На академичното ръководство му трябва кураж да развива висшето училище към предприемачески университет.

**- Доскоро в академична среда учехте студентите да създават и да развиват свои компании. Какъв бе личният ви подтик?**

- Получих много от учителите и преподавателите си и сега се опитвам да върна тази инвестиция в образованието и обучението ми. Удоволствие е да се види успехът на млади хора, особено на световните пазари.

**- Заедно с млади хора създавате компании, но имате ли свой бизнес? Или за вас е достатъчно усещането, че сте съосновател и тяхна опора?**

- Опитвам се да съчетавам обучението с работа и в собствен бизнес. Доста е рисковано да обучаваш по технологични теми, ако нямаш собствен опит. Участвал съм в няколко собствени предприятия с различни резултати. Приемам неуспехите си в бизнеса като научен урок. Последното стартиращо предприятие, в което съм съосновател и отговорен за технологиите, е The Edge: Research and Business Development.

**- Какъв е процентът на оцелелите компании, които създадохте с учебна цел?**

- В магистърската програма „Технологично предприемачество и иновации в IT“ през периода 2007-2017 сме мотивирали студентите да създадат над 100 студентски компании, а в програмата на JA България от 2005 до 2017 г. техният брой е над 200. Нямам точна статистика за оцелелите, може би около 8%-10%, което е добър резултат. Много важен е и придобитият опит от всички, участвали в тези младежки стартове. Научените уроци от участниците в неуспешните фирми също е твърде полезен. Цена високо предприемаческия начин на мислене на студентите и очаквам при подходящи условия те да продължат да създават компании. Подготвени са за серийни предприемачи.

**- Кои са сред най-успешните компании, основани от ваши възпитаници?**

- Dreamix, Komfo, Imagga, Webmotion, Essence, ThreeChess, Karikaturi.bg... Оценката ми е спонтанна и съм убеден, че пропускам много други, които работят и имат възможността да се развиват.

**- Кажете някои от основните послулати към начинаещите предприемачи във високотехнологичната сфера и иновациите?**

- Иновативен начин на мислене,



**Доцент г-р инж. Петко Русков** има богат опит като предприемач, преподавател и консултант в областта на компютърното инженерство. Преподава технологично предприемачество и други иновативни курсове, работи по теми и проекти за проучвания, развитие и комерсиализация на технологиите, научен ръководител е на докторанти и студенти. Той е консултант и ментор на студентски екипи за участие в национални, европейски и световни състезания за разработване на бизнес планове и иновативни компании, включително Intel Challenge, BizBarcelona, JA-YE, NASA International Space Apps Challenge. Член е на BizBarcelona Global Nominating Committee, JA Bulgaria, Съюза по автоматика и информатика. Той е съосновател и директор за комерсиализацията на компанията The Edge: Research and Business Development.



който се развива, учене през целия живот, работа в екип, приемане на риска, желание и настойчивост да се направи нещо ново, да се промени в положителен смисъл животът на хората, като се прилагат и комерсиализират знанията.

**- Комерсиализация на научните изследвания – има ли тя почва у нас?**

- Категорично да, но са необходими усилия, за да се преодолеят остарелите разбирания и да се разрушат преградните стени между институции, бизнес и учени. Имаме сериозни научни постижения и е необходимо да работим активно и отворено, да се кооперираме, да толерираме добрите практики.

**- Едно е да си преподавател, друго е да управляваш бизнес. В какво е вашата стихия?**

- Управлявам и обучението като бизнес – от стратегията и планирането до управление на ресурсите (човешки капитал, технологии, финансови) и изпълнение на плана.

Обучението е успешно, когато привлича и задържа интереса на учениците и студентите и те са доволни от наученото и постигнатото. Ограничените ни резултати се дължат не на липса на лидери, преподаватели и качествени учебни планове, а на не-реформирания академична система в България и на ценности, които не са адекватни за информационното общество.

**- Какъв принос към развитието на по-успешен бизнес имат контактите на международно ниво, които изграждате?**

- Живеем в отворена глобална икономика. Успешният бизнес е този с много и доволни клиенти, а няма как да имаме успешен високотехнологичен бизнес, ако разчитаме само на локални клиенти. Академичната мрежа и бизнес мрежата от колеги и партньори е важен фактор и за мене едно от постижения ми е развитата професионална мрежа (<https://www.linkedin.com/in/petkoruskov/>).

**- В крайна сметка разбрахте ли**

**защо едни компании успяват, а други фалират? В какво е тънката разлика?**

- Успяват компаниите, които се обучават в процеса на растежа си, които развиват продуктите и услугите си и се адаптират към пазарите. Предпочитам вместо „фалит“ да използвам термина „научен урок“ и тогава говорим за успешни компании и такива, които имат още да учат и да променят плановете си. Не се фалира поради лош продукт, а поради липса на клиенти за продукта.

**- Какво е за вас успехът? Успешна ли е каузата, на която се посветихте?**

- Успехът е да си постигам целите. Стремя се да анализирам всички заинтересовани страни в процеса и да си поставям реалистични цели. Оценявам съзнателната си академична и бизнес дейност като успешна. Искането ми се и повече, но реалността е такава, каквато е. За мен разликата между щастливите и нещастните хора е в определянето и постигането на целите в конкретната среда.

⋮  
 УСПЯВАТ КОМПАНИИТЕ, КОИТО УЧАТ НЕПРЕСТААННО В  
 ПРОЦЕСА НА СВОЯ РАСТЕЖ, РАЗВИВАТ ПРОДУКТИТЕ  
 И УСЛУГИТЕ СИ И СЕ АДАПТИРАТ КЪМ ПАЗАРИТЕ



Тодор Гигилев:

# Добрите идеи движат развитието

**Г**-н Гигилев, защо знанието и добрите идеи стават все по-важен фактор в създаването на бизнес?

- Креативността и новите идеи са основната движеща сила в днешно време. Но забелязвам, че идеите стават печеливши, когато зад тях стои силно мотивиран и адаптивен отбор, който да ги развие според локалната нужда, но и според глобалния пазар, и да успее да ги превърне в добре изпитан бизнес. За всичко това са нужни знания, образование и опит.

**- Учи ли се предприемачеството, или то по-скоро е въпрос на залогби?**

- Хъсът и находчивостта до голяма степен са качества на характера, но създаването на бизнес план, стратегия, финансова рамка, сформирането на екип са все неща, които съм научил по време на магистратурата „Технологично предприемачество“ в СУ „Св. Климент Охридски“, а след това съм ги прилагал заедно с моите съдружници в „Дриймикс“.

**- И четиримата управляващи партньори сте завършили магистратурата по технологично предприемачество. Какъв импулс ви даде тя?**

- Всъщност повечето от основните лица във фирмата също са завършили тази магистратура. Като хора с IT образование, фокусът в началото беше да правим по-добър и качествен софтуер. Магистратурата ни даде поглед за това как да създаваме повече стойност и софтуерът да е средство за постигане на бизнес цели. Затова се фокусираме върху оптимизиране на бизнес процеси, вземане на по-добри решения чрез анализ на данни, постигане на повече продажби. Използваме софтуерна архитектура, която позволява голямо натоварване и лесно надграждане.

**- Каква е ролята на добрия преподавател?**

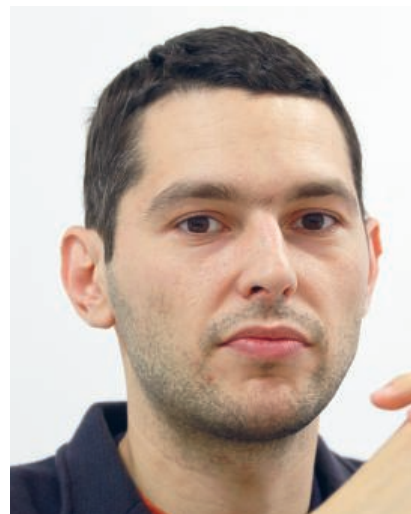
- Да вдъхновява и да наставлява. Още помня моята учителка по математика - нямаше нужда да ни кара да учим - просто ни казваше кога е следващата олимпиада и кои сборници трябва да си набавим. Оттам нататък всичко е лична мотивация и желание да успееш на всяка цена. Доц. Петко Русков по време на занятията по технологично предприемачество ни разказваше как новите „олимпиади“ са състезанията за стартъпи и бизнес идеи. После ни даваше критериите за това да си успешен на такъв тип състезания и ни въоръжаваше с нужните материали и книги. Сред тях бяха „The Four Steps to the Epiphany“, „The Lean Startup“, „The Business Model Canvas“, които дават основните стратегически насоки. Допълнително си набавих и книги за продажби и маркетинг.

**- Кои други хора и организации ви дадоха ценно знание за правенето на бизнес?**

- Много ценя Junior Achievements. Контактът с Тодор Саракчиев, Георги Къдрев и Ивайло Христов ми даде много. Важна роля имат организации като Startup фондацията, Start It Smart, 9 Academy, Founders Institute, Endeavor, Асоциацията на българските лидери и предприемачи - те са от правна точка за всеки, който иска да стартира и развие бизнес.

**- С какво са полезни програмите, които учат как се създава и как се управлява бизнес?**

- Най-основното е изграждане на подход за решаване на проблеми. Разликата между успешните и неуспешните хора е как те атакуват даден казус. Програмите ни учат на подхода за развитие на клиенти - да проведем целенасочено изследване на нагласите и нуждите на потребителите и да адаптираме нашата идея, продукт или услуга според изискванията им, а



**Т**одор Гигилев е изпълнителен директор на Dreamix - компания за софтуерна разработка с 11 години опит в предлагането на корпоративни решения. Той е носител на награда „Мениджър на годината“ на фондация „Еврика“, част от престижната класация „Дарик 40 год 40“. Започва като софтуерен разработчик и консултант, като е работил с фирми като BNP Paribas, Royal Bank of Scotland и Vistajet при създаването на мениджърни софтуерни решения.

## БЪЛГАРИЯ БИ МОГЛА ДА СЕ ПОЗИЦИОНИРА КАТО НАЙ-ПРИВЛЕКАТЕЛНАТА ДЕСТИНАЦИЯ ЗА СТАТИРАЩ БИЗНЕС В ИЗТОЧНА ЕВРОПА

не според нашите очаквания.

**- От каква „порода“ са предприемачите?**

- Те са рядка порода хора, които създават много по-голяма икономическа и социална стойност от останалите. Те променят света. Държави като Сингапур целенасочено осигуряват предпоставки за тези хора да живеят в тяхната страна. Добре би било България да се позиционира като най-добрата дестинация за стартиращ бизнес в Източна Европа.

**- Кои са някои от ключовите моменти в развитието на Dreatix? Имате ли трудни моменти и ситуации „А сега накъде“?**

- Всеки бизнес има такива моменти, може би затова е толкова пристрастяващо - защото след всеки спад знаеш, че следва възход. За съжаление знаеш, че следва и обратното. Основен казус при нас винаги се е явявала дилемата „продукт или услуга“. Били сме на ръба на финансовата здравословност заради инвестиция в продукт, който не се получи. Но точно в тези трудности се научава

най-много.

**- Колко голям е вече екипът? На какви пазари присъствате сега и как се стига до тях?**

- Състои се от 55 специалисти, основно хора с голям опит в разработката на софтуер. Другата част от екипа се занимава с поддръжка на инфраструктура, сървъри и клауд системи. Работим с клиенти и партньори от Англия, Швейцария, Германия и Силициевата долина.

**- Като предприемач какъв стил на живот поддържате? Жената до вас също е предприемач и управлява Vanilla Kitchen.**

- Човек е съвкупност от изборите, които прави. Когато избирам как да прекарам отпуската си, предпочитам да съм в непретенциозна атмосфера - най-добре на хижа в планината. Когато излизам с приятели, избирам най-непринудената и забавна компания, която не робува на стереотипи и социален статус. Когато избирам храна, чета етикета и избягвам консервантите и подобрителите. Радостен съм, че споделяме тези принципи

с моята половинка - тя освен всичко има най-якото сладкарско ателие, което използва само натурални продукти и висококачествен белгийски шоколад.

**- Кои са вашите измерители за личен успех и за успешен бизнес?**

- Основен измерител е колко са се развили хората, с които работя - и в личен, и в професионален план. В „Дриймикс“ действат много целенасочено в тази посока и може би затова през 2017-а само един е напуснал.

**- Вече влизате в ролята на учител. Три неща, на които искате да научите хората, които предстои да започнат свой бизнес?**

- Ходете на възможно най-много бизнес събития, насочени към стартиращите бизнес. Четете книги на бизнес теми - може да видите какво четат най-успешните в бизнеса като Бил Гейтс, Марк Зукърбърг и Джеф Безос. Включете се към НПО, клуб или бизнес организация. Там ще се запознаете с ценни хора, ще получите добри съвети, които ще са ви полезни занаят.



Тодор Гигилев и съдружниците му в „Дриймикс“

# УНСС изследва ТЮТЮНЕВАТА КОНТРАБАНДА

НЕЗАКОННАТА ТЪРГОВИЯ С ТЮТЮНЕВИ ИЗДЕЛИЯ КОСТВА  
МИЛИАРДИ ЕВРО ГОДИШНО НА ПРАВИТЕЛСТВАТА ПО ЦЕЛИЯ СВЯТ

През август 2017 г. стартира проект на УНСС, наречен „Идентифициране на риска от контрабанда и фалшифициране (анализ на бизнес процесите и пространствения аспект)“. Ръководителят на проекта и ръководител на катедра „Национална и регионална сигурност“ в УНСС проф. д-р Димитър Димитров ни разказва за това начинание.



**П**роф. д-р Димитров, разкажете малко повече за вашия проект – какви са неговите основни цели и какви резултати очаквате?

- Проектът ще окаже въздействие върху страните по Балканския път за трафик от Турция с фокус към приемащите държави от Западна Европа. Основен акцент в изследването е България заради ключовото си географско положение – страната ни може да бъде решаващ фактор за намаляване нивото на незаконната търговия в региона. За да се повиши осведомеността по проблема, проектът ще цели определянето на начина на действие и откриване на пространствено-времевите зависимости в незаконната търговия и свързаните престъпления. Освен това ще бъдат идентифицирани съществуващите пропуски и недостатъци на действащото национално и европейско законодателство, като ще бъдат предложени поправки в него.

**- Как вашият проект ще допринесе за намаляване нивото на незаконната търговия с тютюн?**

- Проектът ще допринесе за по-доброто разбиране на проблема с незаконната търговия с тютюневи изделия и свързаните с нея престъпления, както и ключовите подкрепящи фактори и процеси. Прилагането на методологията за идентифициране на риска ще се съсредоточи върху противодействието на контрабандата и фалшифицирането на най-уязвимите места, като по този начин се спестят време и усилия.

**- Колко души са ангажирани в това изследване?**

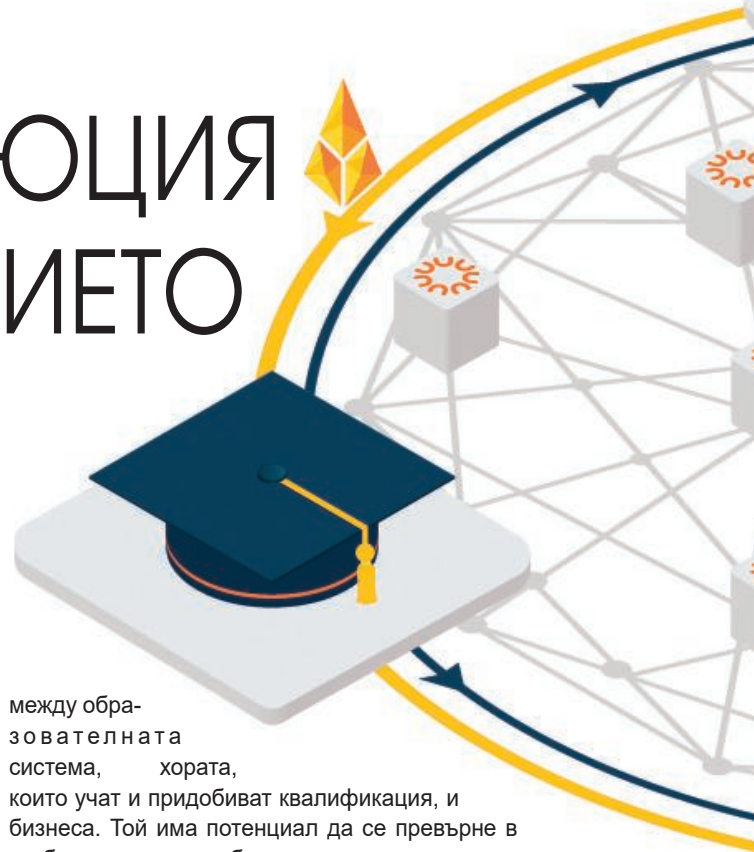
- Екипът, участващ в изпълнението на проекта, включва 20 специалисти в различни области като управление на риска, анализ на бизнес процесите, пространствено-времеви анализи, както и експерти в областта на правния анализ и комуникациите.

**- Защо решихте да се захванете с темата за контрабандата на цигари?**

- Контрабандата на тютюневи изделия безспорно има много негативни отражения върху икономиката в страната и сигурността на обществото. Тя дава достъп до цигари на ниски цени, от което се възползват най-чувствителните към цената на цигарите пушачи, включително най-младите и най-възрастните сред тях, които са най-малко платежоспособни и с най-уязвимо здраве. Високите акцизи на цигарите са мярка за ограничаване на тютюнопушенето, следователно контрабандата представлява стимул за онези, които биха намалили или спрели тютюнопушенето. Освен това незаконната търговия с тютюневи изделия коства милиарди евро годишно на правителствата по целия свят вследствие от загубените митнически и данъчни приходи.

*\*Проектът се финансира от PMI IMPACT, глобална инициатива на Филип Морис Интернешънъл за борба с незаконната търговия, включително контрабандата и свързаните с нея престъпления. Проектът на Университета за национално и световно стопанство е един от 32-та избрани проекта от повече от 200 проектни предложения от целия свят в първия кръг финансиране на инициативата.*

# БЛОКЧЕЙН ПРАВИ РЕВОЛЮЦИЯ В ОБРАЗОВАНИЕТО



автор: **Татяна Явашева**

ЗНАНИЕ 92

**Б**локчейн технологията става част от революцията в образованието. Проектът „Университет с отворен код“ задава технологичен стандарт за дигитален образователен и квалификационен портфейл, който да съхранява данни за развитието на студенти и учащи се, независимо от издателя на съответните университетски или корпоративни сертификати, дипломи, дигитални баджове и други форми за разпознаване на академични постижения и професионални умения.

## Идеята

Платформата Open Source University ([www.os.university](http://www.os.university)) ще създаде свързаност между висшите училища в цял свят – чрез нея те ще може да представят образователните си програми, съобразени с изискванията на бизнеса. Тази нова платформа има амбициите, а и потенциала да се превърне в онази новост, която по същество ще представлява интернет на хората. Тя ще е своеобразен мост, свързващ образователната система и новата реалност на Индустрия 4.0. Платформата е уникален шанс българските висши училища да достигнат до неизмерима аудитория. Образователните институции ще може да добавят свое съдържание на нея. Платените курсове ще носят постъпления и за самата платформа. Бизнесът ще плаща за възможността да се свързва с хора, подходящи за работа в съответната компания. Разплащанията са чрез криптовалута като биткойн, обменени за EDU tokens на водещи криптоборси.

Този проект не е първият, който поглежда към възможностите за приложение на блокчейн в сферата на образованието. Но пък е първият в създаването на дедикиран блокчейн, който да опосредства информацията и трансакциите

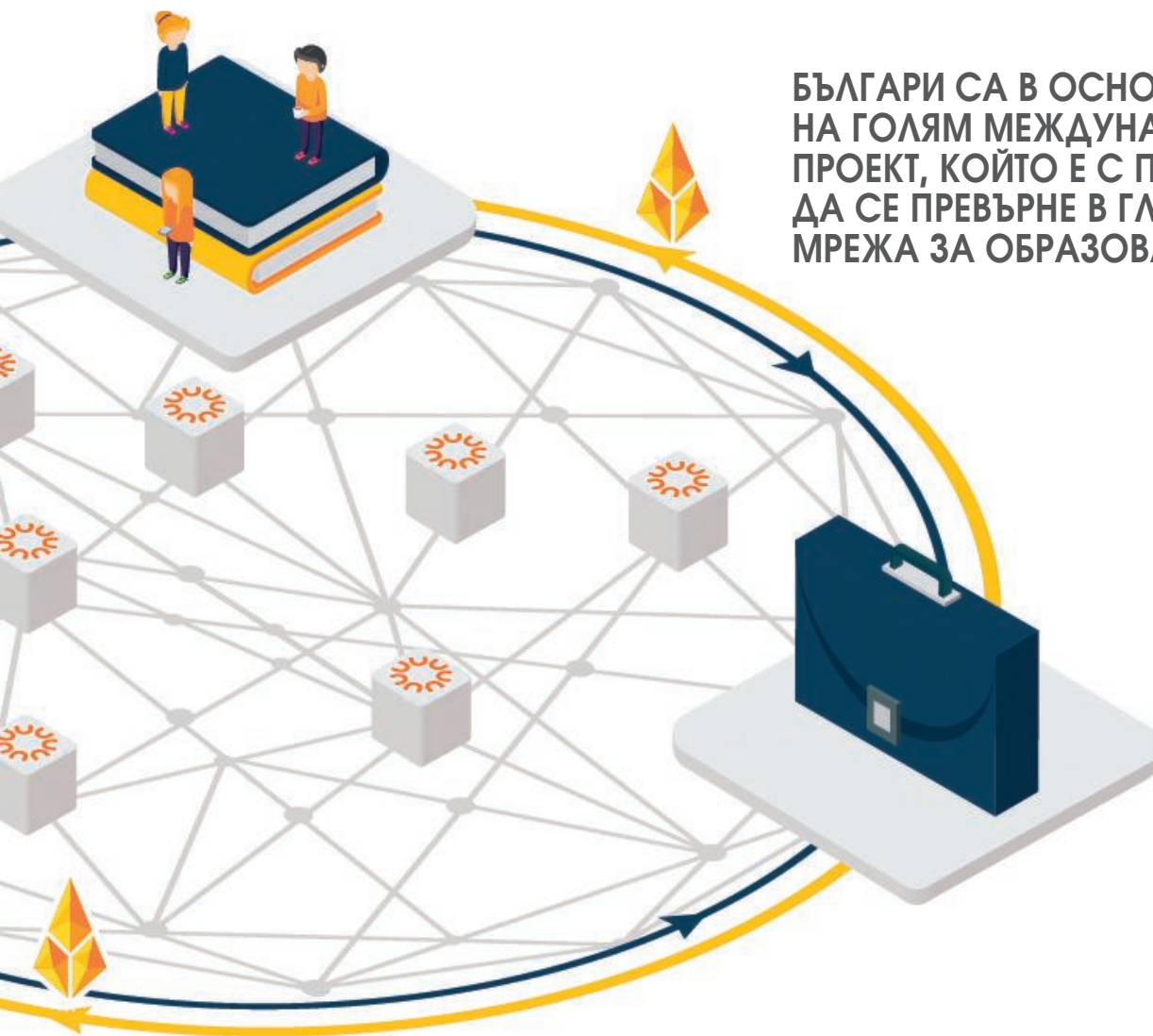
между образователната система, хората, които учат и придобиват квалификация, и бизнеса. Той има потенциал да се превърне в глобална мрежа за образование.

## Хората

Open Source University е българска идея, която вече се осъществява от международен екип от академични и стартър ентузиаста. Христиан Даскалов е проектен ръководител на блокчейн базираната платформа за академично развитие и кариерно израстване. Негов съмишленик е Йордан Джамбазов от ReChained, който е технически ръководител на разработката. Сред ключовите съветници на глобалния иновационен проект са проф. Сергей Игнатов – министър на образованието и науката в периода 2009-2013 г., и Детелина Смилова – председател на Българската асоциация за управление на хора и вицепрезидент на Висшето училище по застраховане и финанси.

## Промяната

Всичко в образованието се променя - не само технологиите, но и начинът на учене и мислене. Ученето е преживяване, останалото е информация. Дори преносът и предаването на информация няма да е, както досега. Доскоро библиотеките се измерваха в квадратни метри, а сега в количество зетабайти. Затова е от значение как ще се промени учебното преживяване. Когато всички отговори са на един клик разстояние, тогава най-важна е ролята на преподавателя, а той вече е модератор, фасилитатор, наставник и коуч, който трябва да учи студентите и учени-



## БЪЛГАРИ СА В ОСНОВАТА НА ГОЛЯМ МЕЖДУНАРОДЕН ПРОЕКТ, КОЙТО Е С ПОТЕНЦИАЛ ДА СЕ ПРЕВЪРНЕ В ГЛОБАЛНА МРЕЖА ЗА ОБРАЗОВАНИЕ

ците да правят връзки между нещата, обяснява Детелина Смилкова. Според нея двигатели на промяната са адаптивните и креативни преподаватели, докторантите, търсещите млади хора, а също и бизнесът. Технологиите стават важен инструмент на промяната и към тях трябва да имаме правилно отношение - не те да управляват нас, а ние тях. Днес младите хора отказват да са пасивни обучаващи се. Те искат да учат по всяко време, от всяко място, да тестват, да пробват, обичат игровите модели. Те ще учат по нов начин, съзнанието им е променено и трябва да ги последваме, призовава Детелина Смилкова.

### Къде са талантите

Университетите днес се делят на два вида – традиционни и нишови, а не държавни и частни. В традиционните университети трябва да се правят изследвания и проучвания, които дават добавена стойност в обучението. Нишовите университети залагат на личния контакт между преподаватели и студенти, те осигуряват съдържание по поискване, в тях студентите се научават да се справят в морето от информация. Преподават се умения, а не само знания. Затова и ВУЗФ е образователната институция, подкрепяща създаването на технологията, която ще допринесе за промените. Open Source University е отворена система, в

която базите данни са публични. Тя е децентрализирана и постоянно се актуализира. Невероятно бърза е и всичко се случва за секунди в реално време. В тази система има трима участници – студентите, университетите и бизнесът. Университетите ще виждат нуждите на бизнеса и няма да се оправдават, че не ги знаят, тъй като бизнесът ще им поръчва всичко онова, от което се нуждае. Университетите ще трябва да предлагат на студентите адекватни курсове, съобразени със заданията на бизнеса. Чрез новата технология университетите ще проследяват реализацията на студентите, ще осигуряват добрата връзка с преподавателите, а бизнесът ще има достъп до глобален пул от таланти. Ще е гарантирана и достоверността на образованието. Тази технология ще пести време и пари. Без блокчейн ситуацията е като компютър, който не е свързан с интернет. С блокчейн компютърът става част от глобалната мрежа и има достъп до огромна база данни и изчислителна мощ, обяснява Детелина Смилкова. Вече добре знаем какво е интернет на нещата, скоро ще видим как действа интернет на хората.

В плановете на „Университет с отворен код“ за 2018 г. е създаването на първите български масови отворени онлайн курсове в партньорство с висшите училища у нас и с академичната ни диаспора по света.

Проф. д-р Руслан Пенчев:

# ИНОВАТИВНИЯТ УНИВЕРСИТЕТ

## ПРЕДЛАГА НОВИ ПОДХОДИ В КОНСЕРВАТИВНОТО ОБРАЗОВАНИЕ

ПОДГОТВЯМЕ СПЕЦИАЛИЗИРАНИ  
МАГИСТЪРСКИ ПРОГРАМИ СПОРЕД  
РЕАЛНОТО ТЪРСЕНЕ НА ПАЗАРА НА ТРУДА

автор: Мая Цанева

ЗНАНИЕ 94

**П**роф. Пенчев, Международното висше бизнес училище е сред първите частни висши училища в България. Кои са най-значимите промени в българското висше образование оттогава, които най-много са ви повлияли?

- Миналата година Международното висше бизнес училище отбеляза 25-ата си годишнина в условията на много динамични промени в областта на висшето образование. Може би най-сериозните промени, които намират отражение, са демографските, свързани с намаляващия естествен прираст и миграцията. Това са процеси, които не засягат само нашата страна, но решенията са специфични и зависят от конкретните условия.

Развитието на технологиите прави средата много динамична и изисква от нас постоянни усилия, за да можем да предложим най-добрите условия на нашите студенти. Гордеем се, че сградата на Центъра за дистанционно обучение бе номинирана за сграда на 2017 година в област „Сгради Образование“.

Разбира се, има и други предизвикателства, свързани с особености на икономическата и предприемаческата среда в България, с които успешно се справяме. Тук трябва да споменем и опитите на държавните институции да прокарат реформи на образователната система, които невинаги са успешни и успяват да постигнат целите си. Образованието, и в частност висшето образование, са сложни системи. Те са силно обвързани с други социални и икономически процеси и едновременно ги предпоставят и търпят тяхното влияние.

В този смисъл провеждането на национални политики и управлението на тези процеси е нелека задача. В нашите условия все още не са изяснени основните приоритети в

подкрепата на науката и иновациите, не е намерен и балансът между всички т.нар. заинтересовани страни. Това затруднява функционирането и на отделните висши училища.

**- Каква е специфичната ниша в предоставянето на образователни услуги, в която вие се развивате? Как се позиционирате в системата на висшето образование в България?**

- Ние сме разработили Стратегия за развитие, която ясно посочва пазарната и конкурентната ниша, в която се позиционираме – ние сме бизнес училище, което се стреми да предоставя знания и експертиза в области, които са актуални и търсени на пазара на труда. Предоставяме образователни услуги в областта на бизнес администрацията, управлението, икономиката и туризма, които са силно специализирани според потребностите и реалното търсене в различните икономически сектори.

Няколко магистърски програми възникнаха през последните години в резултат от търсенето на пазара на труда. Голям интерес предизвиква програмата „Управление на сигурността“, в рамките на която използваме опита на израелски експерти. В „Предприемачество и иновации“ сме включили преподаването по съвременни инструменти и методологии за анализ и оценка на иновационния мениджмънт на организациите, които тепърва навлизат в страната. Работим с магистри и по програмите „Дигитален маркетинг“, „Ивент мениджмънт“, „Ризорт и СПА мениджмънт“ и „Управление на туризма“.

Имаме студенти, които работят в други страни от Европа, САЩ, Дубай и за които обучението е възможно единствено през платформата за дистанционно обучение.

**- Как се изгражда функционираща връзка между**



**Проф. д-р Руслан Пенчев** е ректор на Международното висше бизнес училище. Той е член на Американската асоциация по развитие на компютърни технологии в образованието - AACSB, USA; Европейската комисия по стандартизация; Европейската мрежа по дистанционно образование - EDEN.

**университет и реален бизнес? Във вашия случай говорим за програми и съвместни проекти в областта на туризма, развитието на предприемачеството и иновациите. Защо се насочихте към тези теми?**

- Бизнесът и университетите имат различна мисия в обществото, гледат на процесите от различна гледна точка. Затова и диалогът между тях изисква постоянни усилия и от двете страни. Добрите партньорства с фирми, финансови институции и представители на регионалните институции предоставят на студентите възможност да съчетаят теоретичната с практическата подготовка.

Като частно училище ние се стремим да бъдем гъвкави и да предложим специфична експертиза в рамките на нашите основни компетенции. Резултатът е, че представителите на бизнеса, с които работим, вече ни разпознават като надежден партньор в обучението (имаме съвместни програми), в изпълнението на проекти на национално и международно равнище, като източник на експертиза и предоставянето на консултантски услуги.

Много от нашите преподаватели са експерти към национални и регионални публични структури, бизнес асоциации и изследователски звена. За нас е много ценна тази амалгама от компетенции, експертиза, натрупан

опит и, ако щете, персонални контакти, които правят предложеното на студентите знание наистина безценно.

**- Много университети насърчават своите студенти да развиват собствени бизнес проекти. Как подпомагате предприемаческата дейност? Имате ли примери за такива сред вашите студенти?**

- Имаме такива примери и това е атестат за качеството на нашата работа. Само малки примери са „Travel Mind“ като пример за start-up в областта на туризма, успешни кариери в международни и национални компании, институции, в застрахователния бизнес и други.

**- Как се разпознава един иновативен университет? Вие се развивате в тази насока. Какъв е образът на иновативен университет, към който вие се стремите?**

- Иновативният университет предлага нови подходи в образованието в рамките на една консервативна система. Това е свързано и с концепцията за предприемаческия университет – инвестиране на усилия и средства в нови подходи за предоставяне на образователни услуги. С това ние поемаме риск както при налагането им на пазара на образователни услуги, така и по отношение на държавните изисквания в тази област. В страната има единни изисквания по отношение на висшите училища, без да се отчитат особеностите в тяхната мисия и роля в националното и европейското пространство на висше образование. ■

ПОНЯКОГА И  
ЕДИН МОМЕНТЕН  
ПРОБЛЯСЪК СТИГА,  
ЗА ДА ПОЛОЖИМ  
ОСНОВИТЕ НА  
ПЕЧЕЛИВЪЩ БИЗНЕС,  
НО ТОЙ СЪС  
СИГУРНОСТ НЕ Е  
ДОСТАТЪЧЕН

# ДРУГИЯТ СВЯТ НА ИДЕИТЕ

автор: **Татяна Явашева**

**И**деите променят бизнеса, икономиката, дори и хода на историята. Няма невъзможни неща и всичко, което е плод на фантазията ни, може да се превърне в реалност. Рано или късно. Ако не мислим за позитивната промяна, тя няма как да дойде. Но търсим ли я, идеите и действието са нейният инструмент.

Да счупим статуквото

Ниската производителност в България от години насам

се изтъква като причина за ниския стандарт на живот. Как да променим това? Просто е време да преобърнем парадигмата „Пари ми дай, акъл не искам“. Искаме ли да счупим статуквото, трябва да променим мисленето си. Затова и много от най-младите предприемачи си дават сметка, че добрата идея може да ги вкара в играта и се стремят да влязат в „света на идеите“. Затова ще ги чуем да казват: „Добра идея ми дай, пари после аз сам ще си намеря“. Знанието, иновациите и новите технологии ще са нашето конкурентно предимство. Разбира се, в случай че съумеем да го развием.





Преднина би ни дала икономиката, базирана на идеи. Нужен е и управленски подход, който използва добрите идеи и знанието като инструмент, с който да преобразим производството, развитието, живота. Новостите загърбват всичко, което е морално остаряло и амортизирано, задават нови посоки на развитие, ползвайки и жизнеспособното старо. Нека не отричаме напълно традициите, а от там да вземем сила, знание и опит, чрез които да съградим новостите и така да дадем лице на модерната българска икономика, адекватна на бързо променящия се свят. Все още имаме шанс, докато светът не ни е изпреварил съвсем.

### Българско, но на световно ниво

Идеите са в основата на новите компании, някои от които успяват невероятно бързо да си проправят път до пазара и да стигнат до завидна зрелост. Така в условията на глобализация по-лесно се откриват нови пазари. Създават се и нови индустрии, които променят представите. Не е нужно да търсим далечни за България примери, достатъчно е да огледаме развитието на нашия пазар и ще видим чудесни примери, за които разказваме във всеки брой на

сп. „Икономика“. Може да споменем българския разработчик на софтуер за 3D визуализация „Хаос груп“, който в началото на 2017 г. стана носител на „Оскар“ за технологични постижения в киното. Отличието бе присъдено на съоснователя на компанията Владимир Койлазов за оригиналната идея, дизайн и реализация, я също и за приноса на V-Ray технологията. Тя представлява софтуер за обработка на компютърни изображения и спомага за навлизането и усъвършенстването на 3D визуализациите в киното. „Хаос груп“ от години е сред световните лидери в технологиите за графичен дизайн и софтуер за симулация, а вече инвестира и в облачно базирани технологии и виртуална реалност.

### Автомобили от бъдещето

За да създадем нов свят, трябва първо да си го представим. И ето - робоколи до поискване, въздушни таксита, миниавтобуси, които адаптират пътя си спрямо вашите нужди - това е само част от визията на германския автомобилен гигант Daimler за бъдещето на транспорта. В края на миналия век това звучеше по-скоро като фантастика, но вече наистина влизаме в новата ера на автомобилите. През октомври тази нова проекция за развитието беше представена от Франк Руф, старши мениджър Future Innovation в Daimler. Според него най-важният двигател на промяната в автомобилната индустрия в момента е навлизането на автономните коли, строгите цели за намаляване на емисиите на въглероден двуокис, умните градове и споделеното пътуване. Той е на мнение, че най-значителните промени в мобилността ще станат в периода 2025-2035-а: „Днес сме в еволюционния етап и от началото на 2025 г. ще видим ускорение на промяната към много по-различно бъдеще“.

### Град без коли

Гражданите на Международния бизнес квартал в Сонгдо, Южна Корея, няма да се нуждаят от коли, за да стигнат до работа, да приберат децата си от училище, да отидат до магазина или да се придвижат нанякъде. Новият квартал, в който се влягат 35 млрд. долара, ще бъде изграден така, че да елиминира нуждата от личен автомобил. Реализацията на проекта започва още през 2002 г. Залага се най-вече на градския транспорт като автобуси, метро и велосипеди, с цел да се намали уличният трафик. Окончателното завършване на обектите се очаква да стане до 2020-а.

### Миналото е отново тук

Промените може да имат и друго измерение – да създават по-спокойна среда за живеене, като се въведат елементи, останали в доброто старо време. „Правим света такъв, какъвто ни харесва“ – това е мотото на Вобан – квартал в германския град Фрайбург, близо до границата с Франция и Швейцария. Кварталът доби световна слава с екосъобразния начин на живот, зелените улици без коли и с това, че жителите му сами си произвеждат енергия, която продават, когато тя е в излишък. Хора от цял свят идват тук, за да видят зеления рай на Германия. Това, което веднага прави впечатление, е тишината – няма го шум от автомобили, чува се само песента на птиците, подрънкването на велосипедните звънци, смехът на децата, играещи на воля по улиците. Истинска гледка от миналото. Автомобилите не са забранени напълно, а по-скоро кварталът се опитва да

ограничи употребата им.

## Рециклиране на строителните отпадъци

Няма невъзможни неща и в строителството, стига да имаш добра идея, може да се намери начин тя да бъде реализирана. Преди 20-ина години Валтер Феес споделя пред семейството си радикалната за онова време идея за рециклиране на строителните отпадъци, които техният бизнес генерира. „Това е невъзможно“ – отсича неговата майка. Но днес Валтер Феес е намерил начин да преработва 90% от строителните отломки и на практика е показал, че хрумването му не е нереалистично. Тази дейност дори е доста печеливш бизнес с бъдеще заради все по-големите изисквания за опазване на околната среда и по-доброто оползотворяване на ресурсите, заложили в т. нар. „кръгова икономика“. Иновативната разработка спечели немската награда Deutscher Umweltpreis. Тя се дава за опазване на околната среда и се счита за най-престижната в Европа.

## Новости в храните

В храните също има постоянна промяна. Не е нужно новостите да разбият представите ни, а хапчето да замести

пълноценното хранене и удоволствието да усетиш аромата на нещо вкусно или да почувстваш как храната се топи в устата. Достатъчно е дори да се предложи разнообразие, ако пък то е в посока здравословно хранене, какво по-добро от това. Наскоро „Престиж-96“ АД получи приз на едно от най-големите изложения за храни в света - АНУГА 2017, след като журито забеляза серията от протеинови барчета, които са без консерванти и изкуствени оцветители. Серията перлени желета с чиа на „Цима 99“ ООД също бе отличена с награда за иновативност. В категорията за иновативни храни са участвали 880 компании с близо 2300 продукта, като отличие са получили 67 продукта, в това число и тези на двете български компании.

Всичко е въпрос не само на идеи, но и на бързина на тяхната реализация. Има и още нещо - идеи, изпреварили своето време, дори да бъдат реализирани, може да не бъдат приети от пазара. Затова е важно точната идея да се появи в точното време. Но пък има и идеи с ранна поява, осъществени доста по-късно от други хора в правилния за тях момент. Колкото повече идеи, толкова повече възможности. Често богатството се дължи на добрата реализация на добри идеи.

# Как се раждат иновациите

Има два основни начина да бъдем иновативни. Единият е да направим нещо ново и различно. А другият – да продължим да правим същото, но по нов начин. Не е нужно да преоткрием колелото, може да го направим да се движи и задвижва по нов способ. Затова единият източник на иновации идва от самия бизнес, който се стреми да се развива. Просто се излиза отвъд ограниченията на възприятията, че нещо се прави само по точно установен начин. Другият вариант е да тръгнем от проблем, да му намерим решение и да предложим това решение на всички, които имат подобен проблем.

Някои твърдят, че иновациите не се раждат за една нощ, а се раждат след много безсънни нощи. Но понякога и един моментен проблясък стига, защото и многото безсънни нощи може да не ни го дадат. Добрата идея е безценна, независимо как точно се е родила.

### Новостите стигат до пазара така:

**1.** Създава се нов продукт или услуга въз основа на собствени проблеми в ежедневието. Търсите решение и... го намирате. За вас и за други като вас. По този начин например се ражда мобилното приложение АвтоИконом. То напомня, когато срокът на застраховката изтича, но предлага и редица други удобства - например да дойде шофьор, който да откара колата до желан от клиента сервиз.

**2.** Щом познавате дадена област добре, може да създадете нещо ново, което да улесни процесите, или пък продукт, който е направен така, че да стане „черешката на

тортата“. Няма смисъл да откриваме водата – топла или студена, може просто да започнем да я предлагаме по друг модел на клиентите си.

**3.** Технологиите са надеждният помощник, който може да даде нов живот и нов смисъл на всеки бизнес. Чрез тях се стига до много по-голяма аудитория и светът вече не знае граници. Потребителите и клиентите обичат улесненията.



# INSA<sup>®</sup>

## MOTOR OILS



НАЙ-НОВИТЕ МАСЛА



**online shop**  
[www.insa-motoroils.com](http://www.insa-motoroils.com)



# ДА ЯЗДИШ ВЪЛНАТА

автор: Георги Георгиев

МЕНЕДЖМЪНТ 100

**Е**кстремният сърфист Гарет Макнамара, който държи световния рекорд за сърфиране на гребена на най-високата вълна и влезе в Книгата на Гинес, е успял да се спусне по гигантска вълна, висока около 30 метра. През 2007 г. дръзкият Макнамара става един от първите, „яздили“ вълна, предизвикана от ледник в Аляска. Той прекарал три седмици в подножието му, докато хване идеалната вълна.

## Закъде пътувате

Идеалната вълна може да отведе всеки бизнес на желаното място, стига лидерите и мениджърите на компанията да имат умения, подобни на умел сърфист. Има основни стъпки, които той използва и които дават значително разбиране за това какво трябва да се прави, за да се хване вълната и да се използва нейната сила. И докато е на гребена ѝ, за сърфиста е важно да различи къде тя ще се разбие. Поглеждайки назад, да гледаме напред – е другото правило. Някои разбират къде ще се разбие следващата вълна, и поставят себе си правилно, но са колебливи да се движат нататък. Те са в точно толкова голяма опасност да пропуснат вълната, колкото и онези, които не са я хванали. Най-важното нещо, което можем да направим, за да се движим с вълната, когато тя дойде, е да се покорим, съветват опитни сърфисти.

## Темпо

Светът се движи с все по-бясно темпо. Тенденциите са както нагоре, така и надолу. Промените са твърде динамични и дори и най-добрият мениджър вече не успява да обхване всичко, което става по цялата йерархия на бизнеса, а и на пазара, който вече е глобален. Бизнес лидерите имат да решават все по-сложни задачи, за да са успешни компаниите, които ръководят. Но как да управляват този процес и да намират верните стъпки? Един от вариантите е да при-

добият уменията на добрия сърфист, които са приложими в бизнеса.

## Надолу-нагоре

„Не се опитвай да хванеш падащ нож“ - гласи популярна поговорка. Понякога трендът на пазарите е надолу. Тогава настроенята стават силно негативни, а оптимистите са малко. Кога трендът ще стигне дъното – това всеки заинтересован иска да знае. По-ловките пазарни участници нямат съмнение, че дъното може да е близо, но докато е в сила низходящият тренд, е голяма вероятността цените да продължат да падат. В крайна сметка сам пазарът определя дъното. Но колцина през това време се готвят за момента, когато тенденцията ще се преобърне. Мъчително е да чакаш пречупването на низходящия тренд и оттласкването от дъното. Неизвестността тежи, но изпуснеш ли точния момент, вълната може да те помете. И когато трендът вече се е устремил нагоре, обикновено тогава разбираш, че си пропуснал добрия момент да купиш подценени активи, да направиш неща, които биха ти дали преднина.

## Трудни решения

В икономиката, но и в политиката има тенденции, които изискват трудни решения.

„Безалтернативно“ бе думата, избрана най-точно да опише ситуацията през 2010 г. в Германия, след като тогавашното правителство на Ангела Меркел защити няколко свои политически решения с този термин. Тогава се появи обяснението, че „обективно“ се използва, когато в процеса на вземане на решения няма друг вариант, и следователно няма нужда от обсъждане и аргументация. В икономиката обаче често безалтернативността се появява, преди да станем свидетели на нужна и важна промяна, твърди гер-

**ДОРИ В НАЙ-БЕЗНАДЕЖДНИЯ МОМЕНТ ИМА ПРАВИЛНИ ДЕЙСТВИЯ, КОИТО БИХА НИ ПОЗВОЛИЛИ ДА СТАНЕМ ИЛИ ДА ОСТАНЕМ ПАЗАРНИ ЛИДЕРИ**

манският предприемач и консултант Карстен Рат. Издръжливостта, докато се намери алтернатива, е важна стратегия за мениджмънта във времена на промени. За съжаление липсата на достатъчна активност и на правилни решения в такъв момент е причина, поради която компании, а и държави губят лидерски позиции. Дори Европа като цяло изостава по отношение на бъдещите технологии, въпреки че уж се вземат мерки с пари, предвидени за иновации и конкурентоспособност.

Нека си припомним поучителната история за двете жаби, попаднали в казан с прясно мляко. Едната си казала, че е невъзможно да се спасят, и се предала, а другата решила да се бори, докато има сили. Тя махала с крака и не щеш ли, образувала се бучка масло. Упоритата жаба успяла да се оттласне и да изскочи навън. Търпението, неотстъпчивостта в безнадеждната ситуация и правилната стратегия ѝ помогнали.

### Посоката на вятъра

Техническият анализ дава възможност за проследяване на тренда и анализаторите смятат, че изучаването на движенията в миналото ще им помогне успешно да прогнозират накъде ще задуха вятърът. Понякога познават, друг път – не, но когато са будни за случващото се и държат тенденциите под око, може да открият печеливши възможности. Хванат ли навреме тенденцията на пазарните сили, може да постигнат завидни успехи. Съществуват редица модели, които в комбинация с други фактори на пазара може да подкажат накъде е движението и да помогнат за разпознаването на зоните, в които трендът се преобръща.

Щом не можем да променим посоката на вятъра, да коригираме платната си така, че да достигнем желаната цел.

**BEST SELLER**  
www.ChairPro.bg  
Професионалисти в столовете

Ергономичен стол  
**ChairPro 1000 H**



✓ 10 функции за индивидуално регулиране

✓ Здрава дишаща материя

**3 ГОДИНИ  
ГАРАНЦИЯ**

**449,00 лв.**

Цена с ДДС.

**ШОУРУМ:**

гр. София, бул. „Цариграгско шосе“ 149



www.chairpro.bg



0700 10 750



# ЕМОЦИЈАТА ДВИЖИ ПРОДАЖБИТЕ

АВТОР: Тони Григорова

**В**се повече стават каналите за продажба, но дали се продава по-лесно... Конкуренцията расте, особено в някои области компаниите, които се надбягват в състезанието с иновации, започват да се задъхват. Иновациите се превръщат в нещо като перпетуум-мобиле на промените. Движени от този „вечен двигател“, производителите на мобилни телефони например уверяват, че създават бъдещето на смартфоните. И когато пуснат новия продукт, трябва вече да са крачки напред в създаването на следващия. Но всъщност компаниите съществуват благодарение на продажбите. Как продават? Кои са печелившите формули?

## Съмнения за цената

При продажбите на най-новия iPhone X Apple разчита на емоционален маркетинг заради ирационалната му цена. Става все по-сложно в този забързан свят да развиваш новите модификации на добре познат продукт и успешно да продаваш. Критиците твърдят, че Apple е почти обречен да се приземи с iPhone X и концернът танцува рискован танц по острието на бръснача. А и самите мениджъри на компанията са наясно, че много технически характеристики не са изключителни или не са първите, които се появяват на пазара. Компанията е обвинявана, че вече ѝ липсва собствена иновация, а много от техническите ѝ нововъведения често са само копие. Харесването и нехаресването също са променлива величина. Те изискват специална грижа от страна на бранда. Конкуренцията също не е това, което

беше. Твърди се, че Apple разчита на Samsung за доставката на OLED екрани за новия iPhone. Това означава, че ако устройството стане хит, главният конкурент на компанията ще се радва на добри приходи. Границите се размиват и следователно става още по-сложно да се продава. Защото и твърденията, които всяват съмнения в качествата на един или друг продукт, също са факт и фактор на пазара.

## Подгръване на чувствата

Маркетинг миксът на Apple обаче привлича огромна маса от фенове, които са готови да чакат на опашка часове наред, за да се сдобият с последните им модели устройства. Apple отиде по-далеч от етикета „компютърна марка“ – те създават продукти за техния целеви пазар, но и лоялни клиенти, които вярват, че тези продукти правят живота по-добър, по-удобен, по-лесен, по-забавен. Apple не се колебае относно ценовата си стратегия. Занижаването на цената често води до „битка на дъното“, но Apple не се конкурира по цена. За цената на един техен продукт може да се купят два на неин конкурент, които ще са с подобни характеристики. И се иска умение да подгръваш емоциите на клиентите, за което те да са готови да платят по-скъпо.

## Верният ключ

Битката за нашите умове и пари се ожесточава. Всяка компания се бори да бъде забелязана от всеки клиент и потребител, като в това усилие се прилагат нови иновативни методи. В книгата „Биология на купуването“ Мартин



... ПРЕЗ СЪРЦЕТО СЕ СТИГА НАЙ-ЛЕСНО ДО  
... ПАРИТЕ НА ПОТРЕБИТЕЛЯ И УСПЯВАТ ОНЕЗИ,  
... КОИТО ДОБРЕ ВЛАДЕЯТ ТАЗИ МАГИЯ

Линдстрьом обяснява, че невромаркетингът е интересен брак между маркетинга и науката, че това е верният ключ за вратата, която води към всичко онова, което той нарича поупкология. В нейния обхват влизат чувствата и желанията, но и подсъзнателните мисли, които управляват всяко наше решение какво да си купим. Изборът ни при пазаруване на моменти изглежда рационален, но често е чисто емоционален. И печели онзи, който умее да влияе върху емоциите на потребителя, или който просто намира начин да ни накара да купим.

### Марки на любовта

Някои вярват, че всичко се определя от пазара: „Слушай пазара, чуй гласа на клиента си“. Търговските марки съществуват заради потребителите и се развиват благодарение на тях. Двигател обаче е емоцията, с която компанията, притежател на марката, е успяла да „зареди“ своите клиенти. Ще чуем маркетингози да казват, че марките на любовта се създават и са притежание на хората, които ги обичат - там където имате влюбен потребител, има и марка на любовта. А какво е любовта освен емоция. Тя е и силата, тя е и маркетинговото тайнство, което позволява на бранда да се развива.

### Отвъд разума

Истинско умение е да се създаде и да се развие търговска марка, която да вдъхва доверие, да стане и да остане обичана от потребителите. За целта е необходимо да се

разбере психологията на потребителите, за да се осъществи емоционална връзка между бранда и клиента. Нужно е да се създаде привличане към продуктите и услугите, които компанията предлага, така че потребителите да се връщат отново и отново при нея. Намерите ли начин да влияете върху техните емоции, имате шанса да влезете в техния живот. Това може да стане, ако разберете как вашата марка може да бъде не просто купувана, а обичана отвъд разума. Това става с креативни подходи и с намиране на възможности. Не сте сами на пазара и за да не останете самотни и лишени от вниманието на потребителите, трябва да изградите уменията да влияете на емоциите на потребителя, за да привлечете и да задържите вниманието му. Марките на любовта не се самоизграждат, те не са просто плод на факта, че продуктът е чудесен и клиентите са го оценили високо. Зад тази „любов и вяност“ стоят много усилия на специалисти, които добре владеят тази „магия“. Всички послания на бранда е нужно да съчетават в себе си емоционални, но и рационални елементи. Те не бива да са нито твърде сериозни, нито скучни и сиви, но и не бива да са прекалено сантиментални или възторжени. Достатъчно е просто да докосват сърцето. А когато разумът се обади, той също трябва да е получил необходимата доза увереност, че изборът е верен.

През сърцето се стига най-лесно до парите на потребителя. Въздействате ли му емоционално и омагьосате ли го, той дори ще е готов да плати повече за вашия продукт. ■



# МАШИНА БЕЗ ДВИГАТЕЛ

ОБОР: Георги Георгиев

**П**регаряне... Тази дума напоследък все по-често се чува. Дори направихме директна заемка от английски, за да звучат още по-стряскащо предупрежденията за възможния бърнаут (англ. Burnout). Терминът „професионално изпелеляване“ е въведен в психологическата литература още през 70-те години на миналия век от американския психоаналитик Хърбърт Фройденбергер. Първата му статия по този проблем е „Прегарянето: Високата цена на високите постижения“. Повечето хора обаче подминават тази тема, като си мислят, че е нещо, което се отнася само до другите, и тях това няма да ги застигне. Докато един ден

самите те не се окажат в състояние на емоционално прегаряне, което се изразява в невъзможност човек повече да работи, да се храни, да спи... Радостта и смисълът на живота са напълно изчезнали, няма ги мечтите, липсва енергия. Човекът се е превърнал в машина без двигател.

## Изпушване

В новините влизат много случаи с трагична развръзка, до която се е стигнало след емоционално прегаряне. Но обикновено опитите да се стигне до дълбочината на причината стигат само донякъде. Идват следващите новини, които изместват фокуса на проблема. И ако се огледаме



## ПРОФЕСИОНАЛНОТО ПРЕГАРЯНЕ ВСЕ ПО-ЧЕСТО Е ВИСОКАТА ЦЕНА, С КОЯТО СЕ ПЛАЩАТ ВИСОКИТЕ ПОСТИЖЕНИЯ

внимателно какво става с хората около нас, а и със самите нас, ще си дадем сметка защо всъщност без преувеличение Световната здравна организация определи прегарянето като чумата на XXI век. Емоционалният срив, засягащ все повече хора, е резултатът от нарастващия стрес. Натрупването на постоянно напрежение в работата и въкъци води до „изпушване“. Застигнатият от бърнаут организъм е давал сигнали много по-рано, но никой не им е обърнал внимание, обясняват психолозите. Затова крайните проявления на този синдром стават все по-чести и по-жестоки.

### Най-тежкият урок

Наскоро млад предприемач разказа пред сп. „Икономика“ как пет години след началото на изключително успешната компания, на която той е бил съосновател и управител на българския офис, е бил принуден да се оттегли от този бизнес поради... прегаряне. Изключително интензивната работа без почивка го довежда до пълно изтощение, което не е възможно да преодолее с няколко седмици почивка. Оказва се, че и година не стига, за да се почувства пак във форма и да открие новите за него предизвикателства, които отново да задвижат младежката му енергия. „За съжаление по трудния начин научих урока за баланса между работата и личния си живот, след като стигнах до точката на своя предел“, признава той. Наскоро екзекютив коуч, който работи с цвета на бизнеса и помага на бизнес лидерите да преодолеят стратегическите ограничения за развитие на компанията, сподели, че самият той поради голямо претоварване също е изпаднал в състояние на прегаряне. Наложило се е временно да прехвърли ангажиментите на своите колеги, за да преодолее тежкия емоционален дисбаланс. Той също е на мнение, че това за него е жесток урок за нарушената пропорция между работа и отдих.

### Със затворени очи

В България темата продължава да се пренебрегва. „Няма ясна статистика за вредата от стреса върху работещите хора в България, но повече от половината болнични дни през годината са за заболявания и състояния, свързани със стрес и преумора, а почти една трета от напускащите работа се аргументират с професионално прегаряне. Това са големи загуби за бизнеса, а същевременно едва около 6% от фирмите у нас имат политики и програми за справяне със стреса в работата, предимно това са чуждестранните компании в сферата на информационните технологии“, коментира Томчо Томов, ръководител на Националния център за управление на компетенциите към БСК. По данни на Американския институт за изследване на стреса всяка година САЩ губят

около 300 млрд. долара заради отсъствие от работа или намалена работоспособност вследствие на стрес, както и за покриване на разходите за медицински грижи на загнетите. В България се говори за стреса, но последиците от него напълно се игнорират.

### Има ли решение

В българското законодателство за психичното здраве на хората има регулация, съобразена с европейските изисквания за създаване на безопасни условия на труд, в която се включва и работоспособността и мотивацията на служителите. Този процес трудно може да се контролира, а и работодателите не умеят да го управляват, щом понякога самите те стигат до бърнаут. При около 60% от трудовете злополуки например се констатира, че това са опитни хора, което е лакмус за прегарянето, твърди Томчо Томов. Проблемът е толкова дълбок, че законодателните промени едва ли са в състояние да го решат, но и те обаче не бива да се изключват като елемент в грижата за психичното здраве. Със сигурност намирането на решение минава през говорене и фокусиране върху този наистина тежък за обществото бич.

### Цената

В определени сектори и професии голямата натовареност не позволява на хората да имат пълноценна почивка. Едни от най-високите нива на стрес се забелязват сред самите работодатели и мениджъри. Те са притиснати не само от гонене на добри резултати, но и от други външни фактори като икономическата несигурност и голямата конкуренция на пазара. Ето защо на стреса на работното място трябва да се гледа като на организационен проблем, а не като личен недостатък. Стресът може да бъде управляван като всеки друг риск на безопасността и здравето при работа, смятат социални психолози. Затова е добре работодателите да осъзнаят, че стресът, който не е овладян, е опасна игра с огъня. Добре е във всяка компания да се идентифицират източниците на стрес и да се предприемат мерки за тяхното отстраняване. Тази инвестиция в човешкия капитал се отплаща с по-голяма производителност на труда. За съжаление надеждно „хапче“ срещу стрес и прегаряне няма. Съвети за добър баланс между работа и личен живот лесно се дават и най-често те просто не се реализират, докато човекът напълно не излезе от релсите.

Висока ефективност, перфекционизъм винаги и във всичко, грандиозен успех, непрекъснати иновации – тези съвременни „мантри“ неусетно вкарват в цикъл на прегаряне. Да, това също е част от цената на успеха. Най-високата.

Румен Иванов:

# МЕЖДУНАРОДНАТА ОНЛАЙН ТЪРГОВИЯ НЯМА ГРАНИЦИ

ТЪРГОВИЯ 106



**Румен Иванов** е изпълнителен директор на Ди Ейч Ел Експрес България от началото на 2016 г. Магистър по индустриален мениджмънт и маркетинг от Техническият университет, той започва кариерата си в компанията веднага след завършване на висшето си образование през 1997 г. на длъжността отговорник Попълване на митнически документи. През годините последователно е заемал позициите митнически агент, ръководител отдел Митница и директор Летателни операции и Митница. От 2013 до края на 2015 г. заема поста директор Оперативна мрежа за България.

**Р-н Иванов, кои са глобалните трендове в електронната търговия в момента?**

- Това наистина е много динамично развиваща се индустрия, защото нуждите на крайния потребител непрекъснато се променят и той става все по-взискателен. Само преди няколко години доставката в рамките на 5-10 дни беше напълно приемлива. Днес клиентът иска да има много опции за доставка – веднага,

на следващия ден, в определен часови интервал, избор на възможности и ден за доставка. Като цяло това, което преди беше „хубаво да го има“, днес е „задължително“.

**- Какви са вашите прогнози за растеж на международната онлайн търговия?**

- Безспорно сегментът електронна търговия е един от най-бързо развиващите се в момента. Възможности-

## ДОКАЗАНИТЕ ЛОГИСТИЧНИ ПАРТНЬОРИ, ПОЛОЖИТЕЛНИТЕ КЛИЕНТСКИ ОТЗИВИ И НАДЕЖДНИТЕ ПЛАТФОРМИ ЗА ПЛАЩАНЕ ПОМАГАТ ДА СЕ ИЗГРАДИ ДОВЕРИЕ В ПОТРЕБИТЕЛЯ

те и темповете на растеж, които предлага тя, са абсолютно неограничени. До 2020 г. очакваме международната електронна търговия да достигне стойност от 900 милиарда долара. За сравнение, през 2015 г. тя е била „едва“ 300 милиарда. Всъщност, този сегмент отбелязва двойно по-висок темп на растеж в сравнение с вътрешната електронна търговия. Трябва да имаме предвид, че интернет, в комбинация с изключително развитите логистични вериги на международните транспортни компании, наистина промениха начина на пазаруване, преодолявайки границите. Всъщност, всяка седма онлайн покупка е международна.

**- Разкажете ни повече за съвременния онлайн потребител? Какво е необходимо да имат предвид онлайн търговците, за да остане той доволен?**

- Съвременният онлайн потребител става все по-изискващ. Въпреки това, основните предизвикателства пред него не са се променили драматично – доверието в търговеца, доставката, цената и цялостното изживяване или т.нар. „customer experience“, си остават най-горещите теми, определящи поведението му и това дали ще пазарува от един онлайн магазин или не. По-малките търговци могат да изградят доверие в клиентите си, партнирайки си с надеждни и утвърдени брандове и международно известни компании, които гарантират високо ниво на сигурност при плащането и доставката.

**- Защо е важно онлайн магазините да предлагат опции за експресна доставка?**

- Живеем във време, в което сме свикнали да получаваме това, което искаме, веднага. Когато английската компания GYMSHARK добавя опции за експресна доставка на техните спортни облекла, средната стойност на кошницата им се увеличава със 71%. Също така, различните проучвания сочат, че потребителите искат да имат видимост в момента, в който направят поръчката си, и да имат избор в начина на доставка. DHL например, предлага опцията за управление на доставката On Demand Delivery, която известява клиента за датата на доставка, както и възможните места за получаване на тяхната пратка.

**- Какво кара онлайн потребителя да натисне бутона „Купи“ и да не се откаже от желаната покупка?**

- Както вече споменах, а и нашето проучване го потвърждава, зад тази причина стоят четири фактора: доверието, логистиката, цената и опитът на клиента. Доверието е изключително съществен елемент, тъй като всички ние имаме нужда от доказателство, че можем да разчитаме на избрания доставчик. Положителните клиентски отзиви, надеждните платформи за плащане и доказаните логистични партньори помагат да се изгради доверие в потребителите. Също така, всеки итейлър се нуждае от доверен логистичен партньор с глобално покритие и местна експертиза в експресните услуги, който да отговаря на нуждите на клиента. Истината е, че доставката е ключов момент. Тя е единственият физически контакт, който търговецът има със своите клиенти, и може както да провали цялостното преживяване на потребителя и той да не иска да пазарува повече, така и да го направи

изключително лоялен. Всъщност 22% от търговците на дребно споделят, че гарантирането на доставка в определен времеви интервал помага на бранда да се отличи, други 17% от търговците на дребно споделят, че услугите по проследяване им помагат да се открият пред конкуренцията. Онлайн търговците трябва да предлагат конкурентни цени, тъй като потребителите често възприемат покупките от чужбина като по-скъпи в сравнение с тези, поръчани от местния пазар. И накрая – целият опит на клиентите е съвкупност от всичко описано по-горе, включително лесно, въпреки все още широко разпространеното сред стартиращи търговци колебание. Търсенето на наши модни брандове, ръчно изработени изделия и специфични за нашата страна продукти, само ще се засилва с течение на времето. Нашите търговски представители са насреща с всякакъв тип информация, консултация и логистична подкрепа, каквато неминуемо възниква в началото. Веднъж стартирал, процесът протича изключително гладко, а доставките се осъществяват светкавично

**- За кои държави според вас търсенето е най-голямо?**

- Основната част от доставките ни са за САЩ – повече от 70%. Това действително е един огромен пазар, отворен към европейските стоки, в това число и българските производители. Да се работи с такъв тип пазар е изключително лесно, въпреки все още широко разпространеното сред стартиращи търговци колебание. Търсенето на наши модни брандове, ръчно изработени изделия и специфични за нашата страна продукти, само ще се засилва с течение на времето. Нашите търговски представители са насреща с всякакъв тип информация, консултация и логистична подкрепа, каквато неминуемо възниква в началото. Веднъж стартирал, процесът протича изключително гладко, а доставките се осъществяват светкавично

**- Какъв тип търговци най-често използват услуги за международна доставка?**

- Забелязва се тенденция да бъдем партньор на производители на ръчно изработени, авторски артикули. Например дизайнерски дрехи, позиционирани по-скоро във високия ценови клас, ръчно изработени единични бройки бижута и сувенири. Също така изключително търсени сме за транспорт на специфични като произход продукти – пчелен мед, продукти и козметика, съдържаща розово масло, различни биопродукти, дори и храни, специфични за България. От известно време фокусът на онлайн търговците се измества към премиум сегмента продукти, които са доста по-търсени в голяма част от по-развитите държави, с които работят нашите клиенти.

**- Какво бихте посъветвали стартиращите онлайн предприемачи, които желаят да продават на международния пазар?**

- На първо място е необходимо да се направи подробен анализ на пазара и да си набележат цел, която да отговаря на потребностите на клиентите от този сегмент. Те трябва да разработят стратегия, която е съобразена правилно с изискванията на пазара, който таргетират. Също така различните опции за доставка са ключов момент, който до голяма степен определя превръщането на интереса към дадена стока в продажба. Проучването на DHL от 2016 г. показва, че итейлърите, които предлагат възможност за експресна доставка, отбелязват 1.6 пъти по-голям ръст от тези, които не го правят.

# ИНОВАЦИИ ЗА БЪДЕЩЕ БЕЗ ДИМ

Иновациите и новите технологии навлизат с пълна сила във всички сфери на икономиката и във всички индустрии. Потребителите и техните очаквания се променят, а с тях и продуктите и услугите, които се предлагат. Компаниите в множество индустрии се трансформират и най-успешни са тези, които създават нови технологии и които ги прилагат в разработката на иновативни продукти, променящи бъдещето на цели икономически отрасли. Дигитализация, Големи данни (big data), смяна на бизнес модела, електронни услуги, роботизация навлизат скоростно в много индустрии и променят начина на живот на хората, крайните потребители, на продуктите и услугите на тези индустрии. Автомобилните компании преминават към хибриди и електромобили, фармацевтичните въвеждат персонализирана медицина, а телекомуникационните се надпреварват да предлагат все по-усъвършенствани технологични устройства.

През революционна трансформация преминава и една от най-старите и сложни индустрии – тютюневата. За да отговорят на очакванията на потребителите си и на обществото, големите тютюневи концерни работят активно, за да отговорят на нуждата от намаляване на вредата от пушенето. Една от водещите тютюневи компании в света - Филип Морис Интернешънъл, обяви намерението си да постигне бъдеще без дим, като през последните 10 г. тя

инвестира огромен финансов и човешки ресурс в научни изследвания и разработване на нови никотинови продукти, които имат потенциала да намалят вредата в сравнение с традиционните цигари.

## Мащабна трансформация в тютюневата индустрия

„Когато очакванията на пълнолетните потребители и на цялото общество се променят,

ние можем да отговорим на техните изисквания като им предложим по-добра алтернатива чрез нашите нови бездимни продукти“, споделя Джордж Маргонис, генерален мениджър на Филип Морис България, и продължава: „През последното десетилетие Филип Морис Интернешънъл инвестира над 3 млрд. долара в научни

изследвания и разработка на иновативни продукти с нагряване, без горене. Резултатите от нашите научни изследвания ни дават солидни основания да вярваме, че тези революционни тютюневи изделия имат потенциала да намалят вредата за над 1 милиард пушачи по света.“

„Най-доброто, което всеки може да направи, за да избегне вредата, е изобщо да не започва или да спре да пуши. В същото време за онези милиони мъже и жени по света, които продължават да пушат, вече съществува по-добра алтернатива. Още повече, че редица здравни експерти и институции за обществено здраве възприемат идеята, че

GOLD  
PLATINUM  
& CERAMIC  
HEATBLADE



## ПРЕЗ ПОСЛЕДНОТО ДЕСЕТИЛЕНИЕ ФИЛИП МОРИС ИНТЕРНЕТЪНЪЛ ИНВЕСТИРА НАД 3 МЛРД. ДОЛАРА В РАЗРАБОТКА НА ИНОВАТИВНИ ПРОДУКТИ С НАГРЯВАНЕ, БЕЗ ГОРЕНЕ

редом с мерките за ограничаване и контрол на тютюнопушенето на съществуващите пълнолетни пушачи трябва да се осигурят алтернативи с намалена вреда. Ние вярваме, че това е правилната посока за развитие и затова насочихме усилията си изцяло към изграждането на бъдеще без дим<sup>4</sup>, допълва Маргонис.

### Време за промяна чрез по-добри алтернативи

В основата на новите технологични продукти е премахването на процеса на горене. Именно при горенето се образува тютюнев дим с над 6000 вредни и потенциално вредни вещества, които са основен причинител на заболяванията, свързани с пушенето. Затова компанията е разработила гама от бездимни продукти, в т.ч. електронни цигари и нагреваеми тютюневи изделия като IQOS, при които прецизна електроника нагрява тютюна до температура до 350 градуса – близо три пъти под тази, при която гори тютюна при цигарите – което води до образуване на пара, съдържаща необходимите на пушача никотин и тютюнев аромат. „Важно е да се отбележи, че продуктите с нагряване, но без горене, не са безрискови. Технологията за нагряване на тютюна значително намалява концентрациите на вредни вещества и токсичността, а тютюневият вкус и никотинът се запазват. Вече сме свидетели на растяща подкрепа от страна на здравните експерти и правителствата по света за такъв тип бездимни алтернативи за пълнолетните пушачи, които в противен случай биха продължили да пушат“, споделят още от Филип Морис България.

По своя характер новата система за нагряване на тютюн изисква и промяна на досегашния бизнес модел, който трябва да съответства на предлагането и обслужването на електронните устройства. Това означава нов подход към потребителите, бързо дигитално обслужване на клиенти, специализирани магазини и постоянно подобряване на продуктите на база на получената обратна връзка – все услуги, типични за технологичните компании. Затова и трансформацията в компанията е наистина революционна и нейното осъществяване налага мащабни усилия на всички активни страни.

Науката е необходима и задължителна за доказване на намалена вреда от новите бездимни продукти.

Зад създаването на иновативните тютюневи изделия без

дим от Филип Морис стоят над 430 учени, изследователи, инженери и други експерти от различни научни сфери, работещи в двата научноизследователски центъра в Швейцария и Сингапур. При разработката им се прилага революционен за индустрията научен подход - многостъпкова научна програма с обстойна научноизследователска работа, предклинични и клинични изпитвания и следпазарни оценки – подход, заимстван от фармацевтичната индустрия.

Филип Морис отива още по-напред, като не само споделя открито своите научни резултати и данни от изследванията, но дори подава досие към Агенцията по храните и лекарствата в САЩ за оценка на най-напредналата в развитието си система за нагряване на тютюн. Така тютюневата компания прави революционна стъпка в своята 170-годишна история, следвайки своята цел за бъдеще без дим.

Според компанията научните резултати от лабораторните тестове, клиничните изпитвания и постмаркетинговите анализи до момента са много обещаващи. Изследванията са в напреднал стадий на изпълнение и резултатите ясно показват намален риск.



От 2014 г. насам, след като компанията пуска новия си продукт в Япония, вече 3,7 милиона пушачи са избрали да преминат към бездимното изделие. Данните показват, че до 70% от пълнолетните пушачи, опитали го, преминават изцяло или предимно към него и се отказват от пушенето, като този процент достига до 80% в някои страни. От компанията споделят, че до края на годината се очаква новите продукти да се предлагат на над 30 пазара. Те са налични в Гърция, Румъния и Сърбия, а от месец ноември вече и в България. ■

*Материалът е изготвен с подкрепата на „Филип Морис България“*

Ангел Забуртов:

# ВНЕДРЯВАМЕ НАЙ-МОДЕРНИТЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРИСТАНИЩАТА НИ

ИНФРАСТРУКТУРА 110



**А**нгел Забуртов е генерален директор на Държавно предприятие „Пристанищна инфраструктура“, което управлява инфраструктурата на пристанищата за обществен транспорт и предоставя услуги по управление на трафика и информационно обслужване на корабоплаването. Специализирал е пристанищен мениджмънт в Сингапур и САЩ, мениджмънт на контейнерни терминали в Кралство Белгия. Завършил е специализиран курс по висш пристанищен мениджмънт към Международната морска организация на ООН. Член е на Изпълнителния комитет на Европейската организация на морските пристанища - European Sea Ports Organisation (ESPO), и национален представител в Международната асоциация на пристанищата - International Association of Ports and Harbours (IAPH). Вицепрезидент е на Асоциацията на черноморските и азовските пристанища (BASPA).



Брегови център за управление на корабния трафик - Варна



Център за речни  
информационни услуги - Русе

∴  
∴  
∴  
∴  
∴

## ПРЕЗ 2018 Г. ПРЕДСТОИ ИЗГРАЖДАНЕТО НА СИСТЕМА ЗА ЕЛЕКТРОНЕН ОБМЕН НА ИНФОРМАЦИЯ В БЪЛГАРСКИТЕ ПРИСТАНИЩА - ПОРТ КЪМ ЮНИТИ СИСТЕМ

**Г**-н Забуртов, как Държавно предприятие „Пристанищна инфраструктура“ изпраща 2017 година?

- ДП „Пристанищна инфраструктура“ изпраща една динамична година, изпълнена с много работа, отговорности и предизвикателства. Имахме много задачи за вършене, но усилията ни бяха възнаградени. Получихме международно признание на престижното събитие „Пристанища и корабоплаване по Черно море 2017“, което се проведе през месец май в гр. Батуми, Грузия, за постиженията си в областта на модернизирването и усъвършенстването на водния транспорт. Представихме реализираните от ДППИ проекти за навигационно обслужване по море, Географската информационна система за управление на пристанищата и др. пред повече от 200 международни експерти от морския бранш. Внедрените у нас съвременни системи за управление на корабния трафик предизвикаха голям интерес от страна на делегатите. Те оцениха високо постигнатите от нас резултати във връзка със стимулиране развитието на превозите на товари и пътници, облекчаване административното обслужване на бизнеса, подобряване планирането на посещенията в българските пристанища и

съкращаване на времето за товаро-разтоварни операции, което може само да ни радва. Може дори да се похвалим, че следващата година форумът ще се проведе за пръв път в България. Варна ще е домакин на събитието, а ДППИ ще бъде организатор от българска страна, което е голяма чест и признание за нас.

През ноември на награждаване по случай Световния ГИС Ден получихме най-престижното международно отличие в областта на ГИС технологиите за внедрената Интегрирана информационна система за мониторинг на Черно море. Проектът на ДППИ беше отличен сред повече от 100 000 международни проекта в сферата на ГИС технологиите. Това е поредното отличие за системата. Тя е носител на още две награди: за изключителни заслуги в областта на геопространствените технологии у нас и за специален принос за развитието на екологични модерни технологии. МИС на Черно море функционира успешно вече година и половина. Това е първата по рода си в България изключително комплексна информационна система за мониторинг в реално време на Черно море. Предстои и да бъде надградена с множество нови функционалности и да се интегрира



Брегови център за управление на корабния трафик - Бургас

с други външни системи.

Наскоро приключихме обновлението на пристанищен терминал Видин-Център, което отбелязахме с официално събитие във Видин. Рехабилитацията на пристанище Видин и в частност пристанищен терминал Видин-Център започна още през 2012 г. Към днешна дата терминалът е напълно обновен и модернизиран и се е превърнал в зона за отдих като продължение на Дунавския парк на гр. Видин. Това е естествено продължение на инициативата на ДППИ за отваряне на пристанищата към градовете и вписването им в градската среда чрез създаване на зона за обществен достъп.

**- Значи можем да обобщим, че годината е била успешна за ДППИ?**

- Според мен важното е да си вършим работата както трябва и да оставим на другите да преценят дали сме се справили, вместо да се самооценяваме. Само така оценката ще бъде обективна. Мисля обаче, че обратната връзка, която получаваме, е добра. Преди известно време имаме посещение на Пристанище Бургас от официална делегация от Комисията по транспорт и туризъм на Европейския парламент. Всички останаха доволни от това, което видяха, което е показател, че вървим напред. В този смисъл мога да кажа, че годината е била успешна.

**- В началото на годината ДППИ внедри SAP ERP 6.0 за управление на бизнес процесите си. Как се промени работата на предприятието?**

- Разширяването на обсега на дейността ни доведе до необходимостта от тази стъпка напред – внедрихме Интегрирана информационна система за планиране и управление на ресурсите, базирана на едно модерно софтуерно решение за управление на бизнес процеси. Като резултат имаме видимо подобрение на качеството и ефективността на управление в предприятието. Бих могъл дори да кажа, че SAP ERP подобри работата ни във всички направления и цялостното управление на изпълняваните от ДППИ проекти се оптимизира.

**- По какви проекти работихте през годината?**

- Работим по няколко проекта за развитие на водния транспорт. Проект RIS COMEX, на който ДППИ е бенефициент за България, цели въвеждането и устойчивото функциониране на речните информационни услуги в рамките на дунавския коридор. Изпълнението му ще доведе до по-добро планиране на превозите по вътрешните водни пътища, намаляване на времето за чакане и пътуване, ефективно изпълнение на вътрешното корабоплаване и намаляване на административните бариери. Партньори сме по проектите DBS Gateway Region и DAPhNE, съфинансирани по Програмата за транснационално сътрудничество „Дунав 2014-2020“. Проект DBS Gateway Region има за цел да подпомогне сътрудничеството между всички заинтересовани страни - пристанищни власти, публични органи, университети, предприятия, спедитори и др., с оглед повишаване привлекателността на региона на река Дунав и Черно море по отношение на водния транспорт. Така регионът ще се превърне в „портал“, свързващ Централна Европа и Черно



море с Каспийския регион и Далечния изток. Реализацията на проект DAPhNE цели да улесни развитието на дунавските пристанища като екологично чисти, леснодостъпни мулти-modalни центрове за транспортната система на региона, и да ги превърне в икономически центрове, функциониращи като катализатори за икономически растеж и създаване на нови работни места. Дейностите по проекта са насочени към подобряване на пристанищното законодателство и финансиране на пристанищните инвестиции, административни процеси, бизнес стратегии, както и стратегии за развитие на пристанищната инфраструктура и съоръжения. С реализацията на DBS Gateway Region ще бъдат изведени конкретни насоки, на база на които ще се изготвят регионални планове за действие, които да включват предложения за конкретни инфраструктурни проекти, а изграждането на Мрежа на дунавските пристанища по проект DAPhNE ще даде възможност на портовете да достигнат пълния си потенциал на оживени икономически центрове.

От началото на годината функционира системата за електронна обработка на документи при пристигане и отплаване на кораби във и от речните ни пристанища, известна още като Single Window по река. Системата е съвкупност от технически средства и обслужващ персонал в структурата на ДППИ, като изпълнява функциите за обслужване на „едно гише“ за събиране, обработване и съхраняване на документи и сведения за кораби, които пристигат и/или напускат дунавските ни пристанища. Single Window осигурява електронно предаване на данни до и от отговорните институции и позволява електронен достъп на регистрираните външни потребители до информацията. Системата е разработена на базата на софтуер, собственост на ДППИ, който е тестван, надграден и пригоден към нормативните изисквания на река.

Изготвяме и предпроектно проучване за изграждане и въвеждане в експлоатация на Системи за електронен обмен на информация в българските пристанища - Порт Къмюнити Систем. Става въпрос за стандартизирана електронна платформа, която свързва няколко информационни системи и позволява интелигентен и сигурен обмен на информация между заинтересованите страни. Платформата цели подобряване конкурентоспособността на морските пристанища и оптимизиране и управляване на пристанищни и логистични процеси чрез единно подаване на данни.

Порт Къмюнити Системите предоставят разнообразие от услуги, като например бърз и ефективен обмен на информация, електронна обработка на митнически декларации и цялата информация относно внос и износ на товарите, както и данни за пасажерите от круизните кораби.

#### - Какво предстои през 2018-а?

- Предстои да приключим предпроектното проучване, за което вече споменах, и да започнем изграждането на Порт Къмюнити Систем. Стартира също и проект за териториално разширяване на обхвата и допълване на функциите на Информационната система за управление на трафика на плавателните съдове – VTMISS – Фаза 4, чиято основна цел е подобряване управлението на корабоплаването и безопасността в морските пространства. Това е надграждащ проект. С реализацията на VTMISS - Фаза 3 се увеличи зоната на покритие и наблюдение върху морските пространства с технически средства и всички подсистеми бяха интегрирани в единна национална морска информационна система, свързана с общоевропейските структури. Както знаете, в Бургас и във Варна може да се похвалим с едни от най-съвременните системи за управление на корабния трафик. В процес на подготовка е и проект, чиято цел е осъществяване на преглед на съществуващите и идентифициране на

идентифициране на нуждите от въвеждане в експлоатация на нови пристанищни приемни съоръжения за отпадъци, резултат от корабоплавателна дейност, както и на средствата за превенция и борба с нефтените разливи в акваторията на пристанищата. Стремелът е да се постигне устойчиво развитие на портовете по отношение на опазване на околната среда и информационното обслужване и наблюдение на екологичната обстановка, свързана



Ангел Забуртов получава награда на Световния ГИС Ден за внедряването на Интегрирана информационна система за мониторинг на Черно море

с корабоплаването.

Разбира се, продължават да текат и регулярните ни дейности като проектиране, изграждане, развитие, поддръжка и рехабилитация на пристанищната инфраструктура, вълнозащитните и брегоукрепителни съоръжения - ремонт на вълноломи, рехабилитация на кейови стени, постигане на проектни параметри на пристанищните терминали по отношение на дълбочина на газене. Отговорностите ни са големи, но удовлетворението от постигнатите резултати е още по-голямо. Те са видими и показват, че имаме подготовката и възможностите да посрещнем предизвикателствата на новата 2018 година.



# МОРКОВЪТ И ТИКВИТЕ на БЪЛГАРСКОТО ЗЕМЕДЕЛИЕ

АВТОР: Тони Григорова

**Б**ългария разполага с всичко необходимо, за да произвежда селскостопанска продукция с вкус и качество на световно ниво. Имаме добри традиции, имаме и подходящи почвено-климатични условия – в това няма съмнение. Имаме голям потенциал, който обаче не се използва рационално. „Невидимата ръка на пазара“ е твърде къса, за да има решаващата роля за развитието на нашето земеделие. Тежест тук има „морковът“ на субсидиите. Знае се, че субсидиите изкривяват пазара, но щом има производители, които получават подкрепа, как да се конкурират с тях тези, които не получават. Повечето от българските производители, с изключение главно на онези, които се специализираха в зърното, все още не са намерили своето дългосрочно конкурентно предимство, на което да заложат. Биопроизвод-

ството например е ниша, която остава в сравнително начален стадий на развитие.

## Откъде духа вятърът

Субсидиите не бива да са движещ фактор, пазарът трябва да има определяща роля при производството. В България за жалост те имат твърде важна роля, а не толкова пазарът, казва Стилиян Гребеничарски, анализатор в ИнтелиАгро. Той обръща внимание, че в момента най-разпространеният овощен вид са орехите, а не череши, праскови, кайсии, сливи. Те се отглеждат по биологичен начин с минимални инвестиции и мнозина са се ориентирали към тях. На третата година инвестицията се изплаща. „Още в началото беше ясно, че вземите на биопроизводството ще се наклонят в неправилната посока, и то се случи. При зър-



## ПРОИЗВОДСТВОТО НА ЗЕМЕДЕЛСКА ПРОДУКЦИЯ

### Силни страни

- + Подходящи почвено-климатични условия
- + Традиции в отглеждането на широко разнообразие от култури
- + Усет за иновации и нововъведения
- + Наличие на подкрепа и субсидии

### Слаби страни

- Липса на работна ръка
- Не пазарът, а субсидиите станаха двигател на земеделието
- Стихийност на инвестициите
- Липса на дългосрочна визия за устойчиво развитие

: СУБСИДИИТЕ СТАНАХА ИНСТРУМЕНТ,  
 : КОЙТО ИЗКРИВЯВА ПРОИЗВОДСТВОТО.  
 : НАШЕТО ЗЕМЕДЕЛИЕ ИМА ПОТЕНЦИАЛ  
 : И Е ВРЕМЕ ОТНОВО ДА ПОКАЖЕМ  
 : ВКУСА НА БЪЛГАРСКОТО

ното трябва да отчетем, че едрите зърнопроизводители получават големи субсидии, но пък голяма част от тях отиват към собствениците на земята. Наше проучване показва, че при 1 лев субсидия повече в бранша рентата нараства с 80 ст. Зърнопроизводството е бранш, движан от пазара, и то се разви изключително добре“, посочва Гребеничарски. За съжаление, изнасяме фуражно зърно, а после внасяме месо, но това започва да се променя и веригата на добавената стойност расте. Увеличава се делът на преработената продукция, която се изнася. Трендът, макар и бавно, се променя. В Програмата за развитие на селските райони обаче зърното е изключено от обхвата на мярката за преработка.

### Първенци

Производството на тикви се оказа добрата илюстрация за състоянието на нашето земеделие. България стана най-големият производител на тикви в Европейския съюз, сочат данни на Евростат за 2016 г. Произведени са над 130 хил. тона от засетите близо 12 хил. хектара. Така нашата страна изпревари значително останалите членки на ЕС, като на второ място с голяма разлика е Испания с 97 хил. тона, а на трето е Франция с 96 хил. т. Извън Евросъюза реколтата в България е сравнима с тази в Турция, където през миналата година са отгледани 138 хил. тона тикви. В съседна Румъния пък се наблюдава обратната тенденция - от близо 25 хил. тона през 2015 г. производството на тикви се е свило до 12 хил. Но през тази година картината в България вече е

друга. Производителите усетиха вятъра на промяната, след като още миналата година земеделското министерство отчете как заради субсидиите, особено допълнителните за обвързана подкрепа, площите с тикви у нас са нараснали с над 500%. Тогава министерството призна, че при култури като тикви и орехи се е получило изкривяване при подпомагането, затова те ще бъдат изключени от обвързаната подкрепа до 2020 г. Установява се, че при тяхното производство разходите са 3 пъти по-малки от субсидията. Така някои лесни производства изземат средства, с които може да се подпомогнат други, които носят добавена стойност и осигуряват заетост. Невинаги обаче е възможно администрацията да предвиди ниши, които производителите ще открият и масово ще се насочат натам.

### Аромат на етерично масло

България има традиции в отглеждането на маслодайни култури и производството на етерични масла. Експортната ориентация на сектора го е направила емблематичен. Нарастващото приложение на етеричните масла в леката промишленост и бързото развитие на ароматерапията засилиха търсенето им и затова се очаква глобалният пазар на етерични масла да продължи да расте, твърдят икономистите от ИнтелиАгро, позовавайки се на авторитетни анализатори на световните пазари. Маслата от роза, лавандула, маточина, лайка, равнец и други специфични за България медицински и ароматни култури са само малка



Имаме добри традиции в оранжерийното производство

част от глобалната търговия с етерични масла. Така например 2017-а е рекордна за производството на лавандулово масло у нас, като са добити около 300 т от него. Конкуренцията също се увеличава, наблюдава се растящ интерес към отглеждане на тази култура от държави като Турция, Румъния, Гърция, Молдова. Това съответно ще рефлектира и върху цената. Водени от очакванията за бърза доходност и добри печалби все повече земеделци и инвеститори у нас се насочват към етеричномаслени култури и площите растат с пъти в рамките на сравнително кратък период от три-четири години. Насажденията на маслодайна роза също се увеличават.

### Стихийност

При голяма част от тези нови инвестиции обаче се наблюдава стихийност, липса на подбор при посадъчния материал, слабо познаване на спецификите за отглеждане на различните растения, несъобразяване с фактори като работна ръка и особености на преработката, сочат наблюденията на ИнтелиАгро. Това според анализаторите са основните причини производителите да търпят разочарования, а преработената продукция да изостава значително спрямо суровинния потенциал. Поради краткия времеви интервал, в който може да стане събирането на суровината, а и заради слабости в планирането остава непреработена продукция - например при маслодайната роза. Липсата на работна ръка се оказва ключов фактор в този процес и ако не намерят адекватно решение на проблема, някои земе-

делски производители ще трябва или да намалят площите, или напълно да се оттеглят от този бизнес.

### Ограничения

Перспективите пред производството на традиционното за България розово масло изглеждат добри, тъй като пазарът е организиран по веригата производител-преработвател-търговец-краен клиент. Възможностите за растеж обаче са сравнително ограничени поради относително малката площ с благоприятни условия за отглеждане на маслодайна роза, недостатъчната работна ръка и нишовото търсене за маслото. Пазарът на етерични масла има своите особености, като доверието, дългосрочните отношения, постоянното качество и предвидимостта на доставките са от голямо значение. Появата на случайни играчи, довели до бум на производство, често е съпроводена от неизпълнени ангажименти и разочарования.

### Живителна сила

Два-три пъти е намаляло производството на плодове и зеленчуци в България през последните 15 години. Вносът расте и вместо родна продукция консумираме в по-голяма степен това, което съседните нам страни произвеждат. Мерките, с които агроминистерството през годините опитваше да съживи това традиционно производство, не дадоха необходимия резултат. „Все повече земеделци се отказват да отглеждат плодове и зеленчуци и се насочват към зърнените култури, като 88% от фермерите у нас получават

едва 20% от субсидиите, останалите пари се дават на едрите зърнопроизводители“, напомня Мариана Милтенова от Националния съюз на градинарите в България. Ето защо според нея е нужна нова политика, която да промени статуквото. Градинарите са на мнение, че подкрепата трябва да става по нова схема. Те предлагат да продължи подпомагането по първия стълб на система за единно плащане, но не на площ, а тя да се определя като еднакъв процент от себестойността на продукцията за всяка една култура. Ако бюджетът позволява, субсидията да бъде определен процент от себестойността на продукцията на всяка една култура, която е произведена и продадена на реални цени на пазара - така всички производители ще имат възможност да преценяват какво да произвеждат в зависимост от земята, дълготрайните материални активи, от пазарите, от напояването. Тук, разбира се, ще опрем до „реалните цени на пазара“, което ще предизвика нови изкривявания на финансовата подкрепа. Но все пак е отправна точка, от която може да започне разговорът за по-ефективното разпределение на субсидиите, което да позволи да създадем по-конкурентоспособно селско стопанство.

## Посоката

Земеделието се развива, но с големи контрасти. Положителните примери се увеличават, но много от проблемите остават. Сред тях са напояването, сивият сектор в някои браншове, липсата на сигурност за продукцията на полето. В земеде-

лието има много ниши. Онова, което намира реализация навън, е най-добрият ориентир какво да се отглежда, смята Стилиян Гребеничарски.

Селското стопанство е подложено на промени и под натиска на външните фактори. Затова трябва внимателно да се борави с наличните инструменти, които влияят върху развитието. Европейският съюз научи производителите да получават финансова подкрепа и те свикнаха с този „морков“. Нашето земеделие има голям потенциал, но нека не ставаме производител само на зърно, тикви и орехи. Време е светът отново да си припомни вкуса на българските плодове и зеленчуци и да види отново тяхното разнообразие. Сигурно може да се намери начин за това.



Ябълковите насаждения се нуждаят от специална грижа



Поставяме рекорд след рекорд в производството на лавандула



72-годишният Тасос Илия продължава да ръководи семейната фирма за електроуслуги



Ясис Илия (вдясно), втората генерация, която участва в управлението и развитието на семейния бизнес

# СЕМЕЙНИ ВРЪЗКИ ДЪРЖАТ ИКОНОМИКАТА В КИПЪР

автор: **Бранислава Бобанац**

**Ч**акаме майстор Тасос да слезе от стълбата. За 72-те си години дребният и слаб мъж е удивително енергичен и продължава да работи по елсистемите, особено ценен е при по-старите инсталации с опита и познанията си, трупани десетилетия.

На обекта, с работното облекло и инструментите, редом до значително по-младите електротехници, майсторът прилича просто на по-възрастен работник и съвсем не изглежда като „големия шеф“. А той е точно това - Анастасис Илия, или Тасос, както го знаят всички, е собственикът и управител на компанията „Tassos Elia Electrical Contractors“, специализирана в монтаж и поддръжка на електрически инсталации, която изпълнява много проекти в хотели, училища, развлекателни комплекси, жилищни и индустриални сгради в цялата страна. Семейната фирма, която е на пазара вече 37 години, сега се ръководи заедно от баща и син. Второто поколение начело на бизнеса е 48-годишният син Ясис Илия, електроинженер с университетска диплома от Лондон.

Второто поколение управлява и безспорния лидер в хлебаро-сладкарското производство в Кипър – фурните „Зорпас“, както са известни, или официално „A. Zorbas & Sons

Ltd group of companies“. От години висшият мениджмънт на една от най-известните в Кипър семейни фирми, основана на 1 октомври 1975 г. от Андреас и Мария Зорпас като малка селска фурна, е поверен на тримата синове и дъщерята - Костас, Димитрис, Тасос и Евантия. Днес „Зорпас“ е най-голямата на острова верига за производство и търговия на дребно с хляб, хлебни, сладкарски и захарни изделия, мляко и сокове. В 58-те ѝ собствени магазина в целия Кипър и три производствени бази с най-съвременното технологично оборудване работят близо 1600 души, сред които и много българи.

Вече трето поколение мениджъри движат семейната бизнес империя „Лордос“, огромна не само за мащабите на малкия Кипър. „Повече от 200 души сме с фамилията Лордос в Кипър“, реагира с усмивка Андреас Лордос на въпроса ми дали са роднини всички с това име, което срещам в различни сфери на бизнеса. Той и съпругата му Зои имат собствено архитектурно бюро и са представители на архитектурно-дизайнерското „разклонение“ в бизнеса на фамилията. „Lordos Organisation“, както е официалното име на конгломерата, води началото си от основаната от дядото на Андреас – Джордж Лордос, още през 1936 г. фирма във Фамагуста, а неин президент днес е баща му Константи-

# ЗА 9 ОТ 10 СОБСТВЕНИЦИ НА ФАМИЛЕН БИЗНЕС НА ОСТРОВА НАЙ-ВАЖНОТО Е ПРЕДАВАНЕТО МУ НА СЛЕДВАЩОТО ПОКОЛЕНИЕ

нос Лордос. Името „Лордос“ днес носят три хотела с 4 и 5 звезди. В портфейла на бизнес империята е и най-големият вносител и дистрибутор на замразена храна в Кипър, доставчици на стоки и храни за супермаркети, хотели и ресторанти, за търговия на дребно с плодове и зеленчуци. Лордос притежават инвестиционен фонд, компании за енергийно и технологично развитие...

## Бизнес, собственост и семейство

Историите за успешни фамилни компании в Кипър, независимо от техния размер, са много. „Всеки семеен бизнес има своя история, която да разкаже“, бе и надсловът на първото проучване на семейния бизнес, проведено в страната (Family Business Survey 2017) от Кипърската търговско-промишлена палата и изследователския екип на консултантската компания „Ernst and Young“. То продължи 6 месеца, от ноември 2016 г. до март 2017 г., а резултатите от него бяха представени в края на септември. Проучването бе оценено като много важно, защото дава актуална представа за състоянието, тенденциите и предизвикателствата в развитието на семейния бизнес в преломен за страната период - след тежката банкова, финансова и икономическа криза от 2013 г. и в условията на икономическо възраждане, с трета по ред година на растеж, достигнал 3.5%.

Притежаваните от фамилии компании са съществена част от икономиките на много страни от ЕС и имат огромно значение за растежа им, посочва Европейската комисия. Според нейни проучвания годишният оборот на тези фирми достига 1 трилион евро, при над 5 млн. работни места в цяла Европа. Европейската организация на семейните бизнеси пък изчислява, че семейният бизнес създава около 80% от европейския брутен вътрешен продукт, като обхваща около 60% от заетостта в частния сектор.

Кипър е един от най-добрите примери в Европейския съюз за развитие на семейния бизнес. В малката страна той не е добро пожелание, екзотика или само запис в предизборни политически програми, а е реалната основа на местната икономика и фактор за нейния просперитет. 90%

от кипърските компании са собственост на семейства, независимо от разликата в размера им - от хилядите малки фирми до големи империи, листвани на борсата, сочи официалната статистика. Семейният бизнес генерира около половината от БВП на страната, като най-значимо място има в строителния сектор, търговията на едро и дребно, туризма, агроиндустрията, недвижимите имоти, транспорта.

Сравнение с фамилният бизнес в България прави разликите по тези показатели още по-очевидни. Активните семейни фирми у нас са 25% от всички действащи предприятия и добавената им стойност към БВП е 10.5%, според проекта на Националния статистически институт „Статистика на фамилният бизнес в България“, осъществен през периода февруари 2016 - март 2017 г., като данните отразяват икономическата ситуация за 2015 г.

## Приемственост

Според 88% от участниците в проучването на Кипърската търговско-промишлена палата и „Ernst and Young“ прехвърлянето на бизнеса на следващото поколение е „жизненоважно“. Над половината от семейните компании поставят също така като много важен проблем навременната подготовка на този преход и обучението на наследниците. За да гарантират успеха си при смяната на поколенията, фамилните компании е добре да разработят специален план за приемственост, своеобразна „Семейна конституция“, с ясни инструкции и правила за семейното предприемачество по основни въпроси като собственост, финансова политика, трудова заетост, решаване на спорове.

Подготовката на следващото поколение, което ще поеме собствеността и мениджмънта на фамилните предприятия, е акцент и в европейския проект „Успешна приемственост в семейния бизнес“ (FAMILY BUSINESS SUCCESSFUL SUCCESSION – FABUSS), в който участват 6 страни, сред които Кипър и България. Проектът започна през февруари т.г. и до януари 2019 г. ще обучава млади хора на възраст от 18 до 35 години как да станат способни и ефективни продължители на семейния бизнес. В неговите рамки ще бъде разработена и специална обучителна платформа за повишаване на бизнес уменията на младите предприемачи.



Двете поколения на фамилия „Зорпас“ на тържествената церемония, с която преди две години бе отбелязан 40-годишният юбилей на семейния бизнес

Кристина **Констандаче**:

# VIBER ЩЕ ПРОДЪЛЖИ БЕЗПЛАТНО ДА СВЪРЗВА ХОРАТА

**МОДЕЛЪТ НА МОНЕТИЗАЦИЯТА Е ОСНОВАН ВЪРХУ РАБОТАТА С  
БИЗНЕС ПАРТНЬОРИ, НО БЕЗ ДОСАДНИ РЕКЛАМИ И СТРАНИЧЕН ШУМ**

**Г**-жо Констандаче, бяхте в България неотдавна. Как тук се развиват технологиите на Viber?

- България е много важен пазар за Viber. Отворихме офис в София през 2015 г., който се фокусира върху България, Гърция, Унгария, Хърватска, Сърбия и други водещи пазари в Югоизточна Европа. Потребителите ни тук са много активни, така че Viber постоянно работи върху създаване и добавяне на нови функционалности за тях. Това включва забавни стикер пакети и chat extensions за споделяне на gifове, видеа и други медийни формати с приятели в чата, или следване на публични акаунти на любими брандове, известни личности, знаменитости, а също за получаване на актуални новини, промоции или важни анонси.

**- Viber е безплатна платформа, ще остане ли такава и занапред?**

- Viber свързва хората безплатно и това няма да се промени. Осигуряваме защита на комуникацията благодарение на криптиране на съобщенията от край до край, което означава, че не четем написаното от потребителите в чата, не подслушваме разговорите им и като цяло не събираме данни на сървърите си. Ние не таргетираме и не облъчваме потребителите си с реклами, което правят много други приложения. И ако в чата обсъждате с приятел къде да се видите, няма след това да ви покажем реклама за ново заведение. За нас от най-голямо значение са сигурността и защитата на личната информация и нашите потребители го оценяват.

**- Какъв модел на монетизация използвате?**

- В голяма степен той е основан върху работата ни с бизнес партньори. Предлагаме им да създават стикер пакети или да разпространяват съобщения до потребителите си (service messages). Най-хубавото при стикерите е, че като ги ползват и споделят, потребителите съзнателно взаимодействат с брандовете. Стикерите са много бърз и лесен начин за изразяване на емоции и чувства. Когато потребителите свалят стикер пакет на даден бранд, те автоматично стават и последователи на публичния му акаунт във Viber. Публичните акаунти са уникално пространство, в което брандовете споделят съдържание с потребителите. Така те

стават естествена част от ежедневната им комуникация. В акаунтите няма досадни реклами, страничен шум от други брандове или нерелевантно съдържание. Публичният акаунт представлява еднопосочен канал за комуникация. Не генерираме печалба от създаването на публични акаунти, а по-скоро от пускането на стикер пакети и планирането на ключови реклами във Viber.

**- Кои засега се очертават като най-успешните форми на реклама?**

- Това, което виждам като най-успешна кампания във Viber, е когато брандовете избират 360-градусов интегриран подход, включващ създаване на публичен акаунт, стикери, чат ботове и реклама. Голям ефект имаме и с кампанията ни с Шакира, чрез която промотираме нейното El Dorado турне. Екипът ѝ използва публичен акаунт във Viber за разпространение на промо кодове, което засилва емоцията и предварителната продажба на билети с 11% само за няколко дни. За потребителите бе създаден стикер пакет, което ангажира допълнително последователите на акаунта и генерира нов интерес във Viber. Чат ботът, интегриран в акаунта, задава въпроси на потребителите - например с коя песен искат Шакира да открие турнето.

**- По ваше мнение кои иновации имат потенциал да увеличат приходите на Viber?**

- Иновациите, които биха могли да го постигнат, са автоматизираните интерактивни изживявания, решенията за електронна търговия, както и услугите за обслужване на клиенти с чат ботове или ботове. Чат ботовете са интересни, защото чрез тях брандовете могат да говорят директно с много потребители едновременно. Най-успешните биха били тези, които предлагат ексклузивни промоции и събития, специална грижа за клиента. Това не само ще насочи потребителите към съдържанието, което компаниите споделят, но също така ще стимулира връзката между самите тях. Правим крачка напред в предоставянето на интегрирано изживяване за потребителите на брандовете чрез публичните акаунти, чат ботовете и рекламите.

**- Смятате ли, че познанията на някой стартъп във**





**Кристина Констан- гаче** е вицепре- зидент Глобални партньорства в Rakuten Viber. Нейна основна роля е ус- пешното дефиниране и управление на проекти за бизнеса, глобалните парт- нюрства и рекла- мата във Viber за над 900 милиона по- требители на при- ложението в све- та. Кристина има над 10 години опит в продажбите на глобално ниво, като разполага с дока- зани умения в обла- стта на рекламата, бизнес развитието и услугите за клиен- ти.

### **финтех индустрията би бил полезен за бъдещото биз- нес развитие на Viber?**

- Тази индустрия създава възможности в бъдеще не само за Viber, но и за всякакви други приложения за разго- вори, защото покупките се превръщат в изживяване, което честно споделяш с приятелите си. Присъща социална дей- ност е връщането на пари на приятел. Хората прекарват много време в приложенията за разговори. Представихме редица иновативни по рода си партньорства във финтех индустрията с банки в Русия и ЦИЕ чрез сътрудничество с местни партньори и посредници – това привлича внима- нието на потребителите и променя имиджа и финансовите перспективи на нашите партньори.

### **- Може ли Viber да се използва като комуникационен канал за бизнес клиенти?**

- Възприемаме Viber повече като потребителски канал, в който бизнесите могат да говорят директно с последовате- лите си, отколкото като канал за бизнес клиенти.

### **- Какво прави Viber, за да бъде компания, която съз-**

### **дава тенденции, а не просто ги следва?**

- Фокусът на Viber винаги е бил да свързва хората без- платно и ние имаме широкото и разнообразно покритие. Забелязвам, че колкото повече време потребителите ни прекарват във Viber и в чата, толкова повече неща имат желание да споделят един с друг. За да запазим позиция- та си на компания, създаваща тенденции, развиваме нови функционалности, които позволяват на хората да споделят още повече – независимо дали стикери, анимирани gifо- ве, резервации през Viber или пращане на снимки. Дори позволихме споделяне в групите и бизнес комуникация ди- ректно с клиентите.

### **- Какво е важно за развитието на Viber в региона?**

- Ще се фокусираме върху създаването на добавена стойност за потребителите, като интегрираме все повече функционалности на Viber в ежедневието им. Това означа- ва, че ще им осигурим изживяване, което да отведе споделянето като концепция с крачка напред. Хората прекарват все повече време във Viber и искаме да им предоставим възможността да правят редица неща на едно място. ■

# Мтел стартира НОВА ПЛАТФОРМА ЗА ДИГИТАЛНИ УСЛУГИ

**М**тел стартира наскоро онлайн платформа за дигитални услуги. За първи път в България един изцяло автоматизиран портал ще позволява на клиентите да заявят, платят, активират и управляват изключително богато портфолио от облачни решения на едно място в интернет пространството. Порталът е локализиран на български език, а продуктите, предлагани в него, са насочени към бизнес клиенти. Потребителите ще могат да заплащат закупените от тях услуги както с кредитна или дебитна карта, така и с фактурата си от Мтел.

На платформата бизнес клиентите на Мтел ще открият над 20 „облачни“ услуги, разделени в три основни категории – бизнес приложения, услуги за онлайн присъствие и услуги за IT сигурност. Предлага се широк спектър от решения – от софтуер за проследяване на продажбите и постигане на по-висока ефективност, през интелигентни системи за организиране на контакти и задачи, оптимизиране на работата в екип и проследяване на сделки, до IT услуги като Microsoft Office 365 и антивирусна защита на e-mail, Wi-Fi мрежи и web сайтове.

„Следвайки своята амбиция да бъдем водещ телекомуникационен оператор и доставчик на цялостни технологични решения, ние поемаме в една логична посока, която ни



превръща в изключително надежден и отговорен партньор за бизнеса в България. Мтел се стреми да покрие пълния спектър от телекомуникационни и IT услуги и считам, че със старта на новата платформа, ние не просто разширяваме портфолио си от продукти, но съдействаме за дигитализацията на бизнес процесите на нашите клиенти“, заяви Михаил Семерджиев, старши мениджър „Фиксирани услуги“ в Мтел.

**Бизнесът вече е дигитален!**

Посети платформата ни за дигитални услуги: <https://a1.digital/bg>

### Топ 3

С Office 365 всички документи и бизнес приложения са достъпни отвсякъде. Продуктът улеснява администрирането, като спестява нуждата от инвестиция и поддръжка на IT инфраструктура и върви с деңонощна техническа поддръжка.

IKARUS anti.virus е безспорно едно от топ предложенията в онлайн платформата за дигитални услуги на Мтел. Освен ефективната защита от вируси и автоматични ъпдейти, програмата привлича с разнообразие благодарение на различните си функционалности. Добра новина за клиентите е и възможността за промяна в броя на лицензиите.

Zoho CRM ще бъде в помощ на онези, които искат да подобрят работата със своите клиенти, като оптимизира продажбите и увеличи техния брой. Софтуерът ще може да се закупи в три разновидности – Standard, Professional и Enterprise. Най-препоръчвана е последната опция, която предлага CRM за организации на много нива и освен стандартните решения включва допълнителни екстри като управление на територията, Zia - изкуствен интелект и персонализирани бутони.

# ИНДИВИДУАЛЕН ПОДХОД

КЪМ ВАШИТЕ КОРПОРАТИВНИ ЗАСТРАХОВАТЕЛНИ НУЖДИ



# AIS

Advance Insurance Solutions Broker JSC



СВЪРЖЕТЕ СЕ С НАС

+359 2 963 0551 [www.ais.bg](http://www.ais.bg)  
ул. Николай Хайтов 3<sup>а</sup>, етаж 4, София 1113

# CYBERSEC



## ЗАДАВА ЛИ СЕ ЕПОХА НА **ДИГИТАЛЕН ХАОС**

автор: **Александър Александров**

**А**ко следите отблизо развитието на новите технологии, е възможно да си представяте една идилична картина на бъдещето: дронове летят в небето и доставят нашите покупки, умни автомобили ни транспортират до работа, без да се налага да шофираме, докато просто си седим с шлемове за виртуална реалност на главите, а сензори навсякъде около нас проследяват действията ни, готови да изпълнят автоматично нашите желания.

А какво ще кажете за един друг футуристичен сценарий, който също би могъл да се превърне в реалност благодарение на същите технологии? Летящи дронове падат по главите ни или се блъскат в самолети, предизвиквайки катастрофи с десетки жертви. Умни коли, пре-

взети от хакери, катастрофират, убивайки своите пътници или ги отвеждат на места, където ще са лесна плячка за престъпници. Собствените ни свързани домове и предметите от ежедневието ни се превръщат в заплаха за нас, прехвърляйки киберзаплахите от виртуалния в реалния свят.

Днес живеем във време, когато хакери от престъпни групи или терористични организации могат да проникнат в компютрите ни, а с навлизането на технологии като Internet of Things, летящите дронове и много други не е изключено утре те да могат да поемат контрол и над нашите домове. В допълнение, ако технологии като виртуалната реалност, биохакерството или изкуственият интелект попаднат в неподходящи ръце, те могат да предизвикат



## сериозни рискове

за обществената сигурност. Дали сме на път сами да създадем свят на дигитален хаос, поради собствения си стремеж към разработка и използване на все по-нови и нови технологични иновации. Това е може би най-значимият въпрос, който се наложи по време на тазгодишното четвърто издание на Регионалния форум по киберсигурност и киберпрестъпност за Югоизточна Европа. Събитието, което традиционно събира у нас експерти в сферата на сигурността от целия свят, през тази година беше уважено от имена като Робърт Нови, заместник-директор на Службата за разследвания към Сикрет Сървиз, Ерик Планкен, председател на Комитета за Конвенцията за киберпрестъпления към Съвета на Европа, Стивън Уилсън, директор на Европейския център за борба с киберпрестъпленията, и Саймън Блекщайн, инженер по сигурността във Facebook.

И ако си мислите, че във фокуса на събитието е имало само строго специфични теми от сегмента на сигурността, помислете отново. Днес тя отдавна не е ограничена до технологиите, а е във всяка сфера от живота ни и това беше най-значимото послание от международния форум. Затова и темите варираха от регулацията на летящите дронове, през виртуалната реалност, „облачните“ услуги и Internet of Things, до новата европейска регулация за защита на личните данни GDPR и хакването на профили във Facebook.

Нуждата от нови закони, които да отговарят адекватно

## СВЕТОВНИЯТ ЕЛИТ В СФЕРАТА НА КИБЕРСИГУРНОСТТА СЕ СЪБРА В СОФИЯ И ИЗВОДИТЕ ОТ СРЕЩАТА СА ВСИЧКО ДРУГО, НО НЕ И УСПОКОЯВАЩИ

на съвременното развитие на технологиите, беше посочена многократно по време на събитието. „Никоя федерална агенция няма капацитета да разследва сама киберпрестъпления. Затова провеждаме обучения и всичко, което знаем, го преподаваме и на тях“ - обясни пред аудиторията на форума Робърт Нови от Сикрет Сървиз. Според него законодателството е най-сериозната сфера на дейност на организацията, която се занимава още с разследвания и образователни дейности. А с навлизането на нови технологии, регулациите тепърва ще стават още по-сложни и все по-трудно ще отговарят на реалността. „Законодателството не може да настигне технологиите“ - посочи още Нови и оцени като особено важно също партньорството с частния сектор, който притежава 85% от критичната инфраструктура.

### Уязвимостта на IoT

По данни на консултантската компания IDC, която беше съорганизатор на форума, разходите за „интернет на нещата“ ще нараснат с 16.7% през 2017 г. и ще достигнат 800 милиарда долара, главно поради увеличаващата се употреба на този тип технологии в сферата на производството, проследяването на стоките и товарите, както и интелигентните електрически мрежи. През 2021 г. пък разходите за IoT се очаква да достигнат 1.4 трилиона долара. А с растежа в сектора ще се увеличават и заплахите, и уязвимостите, свързани с него. Според участниците във форума развитието на бранша е свързано с редица аспекти като управление на сигурността, контрол на достъпа, аутентикация, защита от заплахи, криптиране, откриване и предотвратяване на проникване, оценка на уязвимостта, сигурност на безжичните комуникации и периметрова защита.

### Заплахи в небето

Друга важна сфера, която тепърва ще генерира проблеми, свързани със сигурността, са дроновете. По време на конференцията бяха отчетени първите опити в някои страни да регулират този сегмент, но по всеобщо мнение в него все още цари пълен хаос. Дори днешните автономни летящи апарати могат да бъдат опасни, ако паднат върху човек. А ако транспортирането на стоки с дронове се превърне в масова практика, ще заживеем в постоянна заплаха от машини, тежащи по около 150 кг и кръжащи непрекъснато над нас.

Отделен е въпросът, че притежателите на дронове днес могат спокойно да нарушават личната неприкосновеност на гражданите в собствените им домове. Реалност, която предизвика коментар от посетителите на форума, че ако поиска човек, може просто да свали натрапващия се дрон с въздушната си пушка. Добре дошли в Дивия запад на новите технологии, в който всеки използва подръчни средства, за да се справи със заплахите, а наличното законодателство просто не отговаря на динамиката на реалността. ■

# ВЪВЕДЕНИЕ В СОФТУЕРА С ОТВОРЕН КОД

автор: **Александър Александров**

**Д**нес по-голямата част от интернет функционира благодарение на една концепция, за която много от уеб потребителите дори не са и чували. Нещо повече - на нея дължим много от програмите, които използваме, както и цялата философия, на която се основават екосистемите за приложения като тези на Android, iOS, Facebook и др. Тази концепция се нарича „отворен код“ (open source) и макар че води своето начало още от зората на интернет и софтуерната разработка, тя продължава да не е особено популярна сред масовите потребители.

Какво представлява софтуерът с отворен код? Както повечето читатели знаят, по същество софтуерът представлява поредица от символи, наречена код, който именно кара компютрите в нашите домове и офиси, както и тези в джобовете ни, да изпълняват определени задачи. Този код може да е в основата както на създаването на нов документ с вашия текстов редактор, така и на сложни системи, които управляват уеб услугите, мобилните приложения, модерните автомобили, сгради, дори ERP системите в предприятията или платформите за електронно управление.

За да може софтуерният код да прави всички тези неща обаче, той първо трябва да се напише от програмист, а след това – да се компилира. Повечето програми, които използваме в ежедневието си, се предлагат именно в този компилиран краен вид. Това важи както за текстовия редактор Word, така и за редактора на изображението Photoshop, операционната система Windows, много от видеоигрите и какво ли още не. Тези програми могат да се използват от потребителите, но те не виждат кода им и не могат да ги променят.

Противно на това, идеята зад софтуера с отворен код е, че той може да се разпространява както в компилиран вид, така и под формата на изходен код. Това означава, че потребителите могат да видят целия код на програмата и ако имат съответните познания – да я променят, добавяйки нови функционалности. Ако, да кажем, вие сте собственик на предприятие, можете да наемете програмисти, които да редактират дадена програма с отворен

код, така че тя да съответства по-добре на спецификите на дейността ви.

## История

Софтуерът с отворен код съществува откакто има софтуер изобщо, тъй като в началото повечето програмисти са си споделяли кода на създадените от тях програми. Постепенно обаче с комерсиализирането на софтуерната разработка се налагат все повече програми със затворен изходен код и в отговор се появяват активисти, които започват да се борят за по-широко разпространение на open source философията. Техните усилия са канализирани от публикуваната през 1997 г. книга „Катедралата и базарът“, а по-късно – и от организации като Фондацията за свободен софтуер на популярния активист Ричард Столман и Инициативата за отворен код.

## Силата на общността

Още в началото се открояват и основните разлики в развитието на софтуера с отворен и със затворен изходен код. Докато вторият се развива основно от частни компании, то първият се създава от онлайн общности, включващи понякога стотици и дори хиляди програмисти, които най-често работят безвъзмездно, а водещият им мотив е допринасяне за развитието на продуктите. В двата подхода, разбира се, няма нищо лошо и те имат своите различни предимства. Все пак има и голям брой open source проекти, които се развиват от корпорации и се предлагат срещу заплащане.

## Най-широко разпространените примери

за програми с отворен код са Linux ядрото, създадено от финландския програмист Линус Торвалдс, на база на което съществуват десетки операционни системи – Debian, Ubuntu, Fedora, openSUSE, Mandriva и др., текстовите редактори OpenOffice и Libre Office, редактора на изображения GIMP, както и софтуерната телефонна централа Asterisk, която днес се използва от стотици компании, включително и в България. Може би най-широко разпространените програми с отворен код обаче си остават уеб сървърите Apache и Nginx, на които работят общо над 80% от всички сайтове по света. Други популярни

- ЕДНА ТЕХНОЛОГИЧНА КОНЦЕПЦИЯ, КОЯТО
- Е В ОСНОВАТА НА ИНТЕРНЕТ И ЗА КОЯТО
- ВСЕ ОЩЕ МНОЗИНА НЕ ЗНАЯТ ПОЧТИ НИЩО



примери са интернет браузърът Mozilla Firefox, както и платформата за изграждане на уебсайтове WordPress, с която пък със създадени над една четвърт от проектите в интернет. Затова и повечето поддръжници на софтуера с отворен код не без основания посочват, че в голямата си част глобалната мрежа работи благодарение на него.

### Как се лицензира отвореният код

Тъй като open source софтуерът най-често се разпространява свободно и кодът му е достъпен, е възникнала нуждата от създаването на нови типове лицензи, които да регламентират неговото използване. Най-популярният сред тях е GNU General Public License (GPL), който дефинира условията, при които даден софтуерен продукт може да се използва, копира, променя и продава. Тази философия повлиява и на други обществени сегменти, което води до създаване на лицензи като например Creative Commons, който определя начините за споделяне и използване на музикални произведения и други продукти на изкуството.

### Предимствата

на отворения код са много. Най-често на първо място се споменава неговата цена – open source продуктите обикновено са безплатни или с много ниска цена, докато редица програми със затворен изходен код струват десетки или стотици левове. В подкрепа на вторите обаче е важно да се спомене, че приложенията с отворен код често са по-трудни за внедряване и използване, което налага заплащането на специалисти, за да могат те да се използват пълноценно.

Ползите от софтуера с отворен код обаче са много повече и далеч не се свеждат само до цената. Поради това, че се разработва от големи общности от програмисти, той често е с много по-богата функционалност в сравнение със своите аналози със затворен код, има малко бъгове, по-сигурен и по-надежден е, и много полесно може да се променя според изискванията на всяка организация.

# ХОТЕЛЪТ, КОЙТО ЩЕ ПРОМЕНЯ ФОРМАТА СИ

автор: **Александър Александров**

**П**редставете си, че докато си почивате в своя апартамент, можете само с една гласова команда да промените гледката от прозореца си и цялото помещение да се завърти така, че да виждате морето. Броени часове след това пък просто да изречете няколко думи и апартаментът ви отново да се завърти, предлагайки този път прекрасна гледка към залеза.

Всичко това съвсем скоро може да се окаже реалност поне за обитателите на една от най-новите и причудливи сгради в Дубай – Dynamic Tower Hotel. Той ще бъде първият в света изцяло въртящ се и променящ формата си небостъргач. Очаква се да бъде изграден до 2020 г. и да разполага със 79 етажа, представляващи отделни апартаменти, въртящи се независимо на 360 градуса.

Местоположението му ще бъде непосредствено пред комплекса от три изкуствени острова с форма на палми в морето до бреговете на петролното емирство. Самият проект е създаден още през 2008 г. и първоначалните планове са били да е завършен още през 2010 г., но този срок е отлаган многократно поради проблеми с разрешителните за строеж, както и технически въпроси, свързани с неговия дизайн. Днес той вече привлича вниманието на богати предприемачи и знаменитости от целия свят. Някои от апартаментите в него ще се продават, но никак няма да са евтини – цените ще достигат до 30 млн. щ. долара. Общата инвестиция в проекта пък се очаква да достигне впечатляващите за хотелски комплекс 355 млн. паунда.

Това ще бъде поредната уникална постройка в Дубай, която ще се издигне редом до най-високата сграда в света Бурдж Халифа, известна още като Бурдж Дубай и 7-звездния хотелски комплекс Бурдж ал-Араб с форма на платноходка. Използвайки своите пари от продажбата на петрол, емирството продължава да впечатлява света с уникалните си архитектурни проекти, опитвайки се да се наложи като

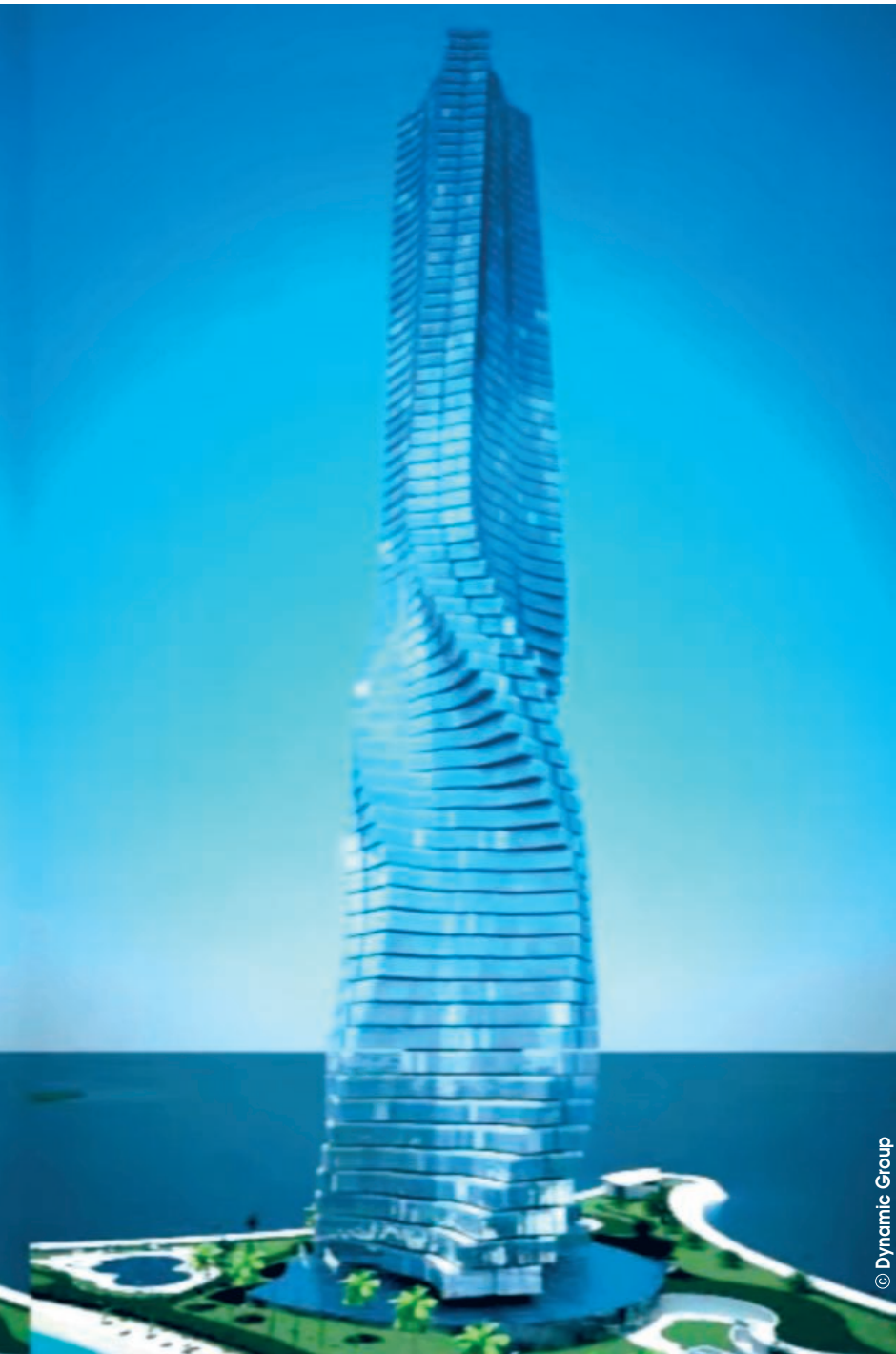


популярна туристическа дестинация и като център на конференцията туризъм, спортните мероприятия и шоубизнеса.

Тук се изгражда също една от първите линии за наземно високоскоростен транспорт по технологията hyperloop с наподобяващи ракета влакчета, движещи се във вакуумни тръби и върху магнитна възглавница. Бързо развиваща се стартъп екосистема, състезание с летящи дронове с рекордно голям награден фонд, роботизирана полиция, а може би скоро и летящи автомобили – нищо не изглежда прекалено амбициозно за плановете на арабското емирство.

Както вече сме писали в сп. „Икономика“, ръководителите на Дубай усилено се подготвят за времето, когато приходите от петрол ще намалеят, инвестирайки интелигентно в





© Dynamic Group

## ДА ПОСТРОИШ НАЙ-ВИСОКАТА СГРАДА В СВЕТА НЕ Е ДОСТАТЪЧНО. В ДУБАЙ ЩЕ ПРАВЯТ ПЪРВИЯ ВЪРТЯЩ СЕ НЕБОСТЪРГАЧ, ЧИИТО ЕТАЖИ ЩЕ МОГАТ ДА СЕ ДВИЖАТ НЕЗАВИСИМО

Ню Йорк, Лондон, Париж, Милано и Москва. Едва ли е изненада, че именно в арабското емирство архитектът е намерил горещ прием за своя амбициозен проект.

Хотелът ще бъде уникален в много отношения. Това е първата по рода си сграда в света, която непрекъснато ще променя своята форма и никога няма да изглежда по един и същи начин. Движението на всеки етаж ще бъде независимо и той ще може да се управлява според индивидуалните предпочитания на обитателите му, разкривайки гледки, които най-добре съответстват на моментното им настроение. Желаете да се любувате на безбрежната морска синева? Няма проблем. Предпочитате гледката ви да се насочи към ситито на Дубай? Както желаете. С няколко гласови команди ще можете във всеки един момент да определяте позицията на етажа, в който се намирате.

Самите етажи ще бъдат изградени чрез отделни модули, прикрепени към една неподвижна централна конструкция и ще се въртят около нея. Общата височина на проекта е 1375 фута (около 420 метра). Гостите на хотелската част ще получават първо-

редица иновативни сектори. И футуристичната архитектура се е превърнала в най-популярния елемент от тази политика и запазена марка на емирството.

Dynamic Tower Hotel ще бъде изграден от компанията Dynamic Group. Самият проект е дело на италианско-израелския архитект Дейвид Фишер, според когото основната цел е да се отиде отвъд застиналото състояние на съвременните жилищни сгради, което не отговаря на непрекъснато променящия се реален живот на хората. В свое изказване при представянето на проекта той изразява увереност, че хотелите и домовете трябва да са способни „да се движат, следвайки слънцето или вятъра, както и да се приспособяват към живота и настроението на обитателите си“. Фишер вече е предлагал реализацията на подобни проекти на въртящи се сгради в редица градове по света, включително

класно комплексно обслужване, включващо спа и уелнес услуги, както и разнообразни услуги, свързани с техния бизнес или почивка.

Любопитно е също, че енергията за това движение, както и за всички останали нужди на обитателите на суперструктурата, ще идва от собствен енергиен грид и прилежащ към него соларен и вятърен парк. Всеки етаж от хотела ще разполага с отделна вятърна турбина, обезпечаваща неговите енергийни нужди. Това прави комплекс от 79 гигантски турбини, което само по себе си е впечатляващо постижение. Така на обитателите на небостъргача никога няма да се налага да заплащат за изразходвания от тях ток. Не че сметката за електричеството е най-големият проблем за хора, способни да похарчат 30 млн. щ. долара за апартамент.

# КОГА ЩЕ ПОЛЕТИ VIRGIN GALACTIC



автор: **Александър Александров**

**К**огато си говорим за пионери в космическото предприемачество, на преден план със сигурност изниква името на сър Ричард Брансън. Още преди вълната от частни космически компании да започне да генерира новини в този сектор, британският милиардер и основател на групата Virgin обяви, че възнамерява да намали значително цената за достигане до Космоса от частни лица.

Обещанието беше просто: неговата Virgin Galactic ще изпраща туристи в малък шестместен кораб до самата граница на космическото пространство срещу сумата от 200 000 долара. За сравнение – първият космически турист Денис Тито е заплатил впечатляващите 20 млн. щ. долара за своята осемдневна разходка в орбита през

2001 година. Сходни са и сумите, заплатени от останалите шестима космически туристи, като канадецът Ги Лалиберте през 2009 г. дава дори 35 млн. щ. долара, за да полети с руския кораб „Съюз“.

На този фон цифрата, посочена от Брансън, може да бъде определена като изключително евтина за изпращане на човек в Космоса. Милиардерът планира да постигне тази ниска цена като обособи своя космически кораб SpaceShip Two едновременно за шестима пасажери и осъществява много на брой полети с голяма честота. Използването на първия частен космодром Spaceport America в Ню Мексико, както и фактът, че пътуването няма да е точно космическо, защото корабът на практика ще достига до преддверието на Космоса, също допринасят за формира-

## КОМПАНИЯТА АНОНСИРА ИНВЕСТИЦИЯ ОТ САУДИТСКА АРАБИЯ В РАЗМЕР НА 1 МЛРД. ДОЛАРА И РАЗШИРЯВАНЕ НА ДЕЙНОСТТА СИ



Ричард Брансън представя космическия кораб Spaceship Two през февруари 2016 г. Първият му полет още се очаква

нето на ниската цена.

Броени месеци след създаването на Virgin Galactic през 2004 г. стотици богати жители на планетата си заплатиха предварително и запазиха място на заветния космически кораб, а според изявления от екипа на компанията, първите полети с туристи на борда трябваше да започнат след няколко години. Това обаче все още не е станало. Оттогава за дружеството се заредиха проблеми от технически и регулаторен характер, включително и една катастрофа на нейния кораб, довела до човешка жертва.

### Арабската връзка

И точно когато бяхме започнали да позабравяме за космическите планове на ексцентричния британски ми-

лиардер, дойде голямата новина от него – Брансън се е договорил със Саудитска Арабия да получи инвестиция в размер на 1 милиард долара за развитие на своя проект. Парите ще бъдат вложени от Публичния инвестиционен фонд (Public Investment Fund) на арабската страна, а в подписания през ноември меморандум за разбирателство фигурира също и условие за инвестиране на допълнителни 480 милиона долара в проекта на последващ етап. Сделката все още не е получила финално одобрение от американските власти, но не се очакват проблеми в това отношение.

### От петрола към Космоса

За Саудитска Арабия инвестицията е важна стъпка към реализиране на нейната Визия 2030 за инвестиции в иновативни технологии и постигане на по-голяма диверсификация на приходите и независимост от петролните горива. „Това партньорство с Virgin Galactic отразява сериозните ни усилия за реализиране визията на нашето кралство за една диверсифицирана икономика на познанието. Бъдещето на Саудитска Арабия е бъдеще на иновациите, както се вижда от нашата Инициатива за футуристични инвестиции и именно чрез партньорства с организации като Virgin Galactic ще можем да допринесем за развитието на тези сектори и технологии, които носят глобалния прогрес“ - сподели в изявление до медиите принц Мохамед бин Салман Ал-Сауд по повод старта на партньорството.

### Бъдещи планове

Инвестицията обхваща както дружеството Virgin Galactic, така и двете му дъщерни компании Spaceship Company и Virgin Orbit. Корпорацията ще продължи да развива своя космически кораб, с който планира да изпраща туристи в Космоса, а очакванията са първите частни пасажери да полетят най-рано през следващата година. Все още обаче няма конкретна информация за това.

Междувременно обаче групата ще разшири дейността си. Дружеството Virgin Orbit ще развива дейност по извеждане на телекомуникационни и научни сателити в околоземна орбита. Освен това се очаква то да инвестира и в разработки, които биха могли в перспектива да спомогнат за осъществяването на междуконтинентални пътнически космически полети, свързващи мегаполиси в Европа, Америка и Азия. Една идея, за която е говорил и Илън Мъск, но която на този етап съществува само в научнофантастичните романи. Започнала като компания за орбитален туризъм, Virgin Galactic вече променя дейността си, съобразявайки се с посоката на развитие на космическия сектор и е на път да се превърне в конкурент на други изяви играчи като Space X и Blue Origin.

# ОБИТАЕМА СТАНЦИЯ ЩЕ СЕ ЗАВЪРТИ ОКОЛО ЛУНАТА

АМЕРИКАНСКИЯТ ХОТЕЛИЕР И СТРОИТЕЛЕН ПРЕДПРИЕМАЧ  
РОБЪРТ БИГЪЛОУ ПЛАНИРА ДА ИЗПРАТИ В ОРБИТА ОКОЛО  
СПЪТНИКА НАДУВАЕМ КОСМИЧЕСКИ МОДУЛ

автор: **Александър Александров**

**Л**уната отново е във фокуса на космическата надпревара. След няколко години на обещания от Space X на американския предприемач Илън Мъск за потенциалното превземане на Марс, отново от САЩ идва новината, че друга перспективна компания – Bigelow Aerospace – възнамерява да изгради обитаема космическа станция, орбитираща около Луната. И при това – тя ще бъде надуваема. Ако всичко това ви звучи като научна фантастика, не сте единствените.

Неотдавна Bigelow Aerospace стана широко известна като изпрати по поръчка на NASA един от своите надуваеми модули на Международната космическа станция. Там той беше разпънат и спомогна за увеличаване на обитаемостта на пространството в комплекса. Този тип модули са изключително подходящи за извънземни мисии, тъй като малките им размери и тяхната лекота ги правят пол-лесни за транспортиране, а след като бъдат разпънати, могат да се превърнат в пълноценни хабитати, поддържащи живота на десетки астронавти. Характеристики, които са изключително ценни в една игра, в която всичко се свежда до това как да изведеш повече полезен товар, преодолявайки земната гравитация.

Така, за разлика от други частни компании като Space X, Blue Origin на основателя на Amazon Джеф Безос или Virgin Galactic на британския предприемач Ричард Бран-

сън, Bigelow Aerospace залага на съвсем различен подход за овладяването на Космоса. Посланието на компанията е ясно – вие се занимавайте с изграждането на по-добри ракети и космически кораби, но когато достигнете извънземното пространство, ще използвате нашите лесни за транспортиране надуваеми модули.

Bigelow Aerospace възнамерява да използва своя нов разгъващ се модул B330 и в анонсирания съвсем наскоро проект за космическа станция, която ще лети в орбита около Луната. Очаква се стартът на проекта да бъде даден след около четири години. Един-единствен такъв модул разполага с полезен обем около една трета от този на Международната космическа станция, което го превръща в пълноценен апарат, способен да поддържа живота на човешки екипаж.

## Участниците в начинанието

Проектът ще бъде осъществен в партньорство с организацията Обединен альянс за изстрелване (ULA – United Launch Alliance), която е създадена специално за извеждане на товари в Космоса и включва корпорации от ранга на Lockheed Martin Space Systems и Boeing Defense, Space & Security с десетки години опит в областта на космическите технологии. Създаден през декември 2006 г., альянсът е и своеобразен отговор на мастодонтите в този сектор към новите по-малки и гъвкави частни компании, каквито по онова



Надуваемият модул на Bigelow Aerospace на Международната космическа станция. Той ще е в основата на бъдещия проект за хабитат на Луната

време са Space X, Blue Origin, Armadillo Aerospace и други.

Самата Bigelow Aerospace пък е собственост на предприемача Робърт Бигълоу, който е натрупал богатството си от дейности в други браншове – основно хотелиерството, строителството и недвижимите имоти. Главното дружество в империята му е хотелската верига Budget Suites of America, а богатството му се оценява на над 1 млрд. щ. долара. Той е и един от малкото т.нар. „космически предприемачи“, които не са натрупали състоянието си от информационни и телекомуникационни технологии.

## Следващите стъпки

ULA ще предостави за проекта своята ракета Vulcan 562, с която ще бъдат изведени компонентите на бъдещата станция в околоземна орбита. Очаква се самият надуваем модул да напусне Земята през 2022 година. След като това стане и той достигне ниска околоземна орбита (т.нар. LEO – Low Earth Orbit), ще бъде разпънат, ще му бъде добавено допълнително оборудване и ще бъдат проведени множество тестове. Едва след като резултатите от тях покажат, че модулът е напълно пригоден за живот, от Земята ще бъдат изпратени допълнителни количества гориво и той ще осъществи маневри, които ще го транспортират до неговата крайна дестинация – орбитата на естествения спътник.

Плановите на Бигълоу изглеждат са в унисон със заявени-

те неотдавна намерения от страна на администрацията на Тръмп космическата агенция NASA да постави Луната във фокуса на своята дейност, за сметка на Марс. Припомняме, че през последните години земният спътник е във фокуса също и на космическите програми на държави като Китай и Русия. А в момента е в разгара си състезанието Google Lunar X Prize, в рамките на което частни екипи трябва да създадат роботизирани апарати, да ги изпратят до Луната и да предадат сигнал от там. Или с други думи, около 50 години преди предишната надпревара за достигането му, естественият спътник отново е в центъра на състезанието за овладяване на извънземното пространство. Но този път по всичко личи, че водеща роля ще имат частните корпорации, а ролята на държавите по-скоро ще бъде сведена до това да изготвят адекватни регулации, които да внесат ред в този процес.

Изграждането на обитаема станция в орбита около Луната може да се превърне в своеобразен преден пост на човечеството при овладяването на спътника, а в дългосрочен план – и за по-далечни космически мисии към Марс или астероидите. А със своите полезни и гъвкави модули Bigelow Aerospace се оказва в особено добра позиция за тази цел, което може изненадващо да я превърне в лидер сред частните космически компании, докато всички погледи са вперени във визионери като Илън Мъск и Ричард Брансън.

# НОВИ КНИГИ ОТ СИЕЛА

## Децата на диктаторите

Автор  
Жан-Кристоф Бризар  
и Клод Кетел  
(съставители)

Цена -  
15,90 лв.



Голяма част от историята на XX век може да бъде разказана през делата на диктаторите. Обожавани и ненавиждани, те слагат своя отпечатък върху съдбите на цели народи. Но какви са били в дома си, какви са били към децата си – това е тема, която рядко се повдига. Вижте истинските, често звучащи като измислени истории за децата на Йосиф Сталин, Бенито Мусолини, Франсиско Франко, Мао Дзедун, Николае Чаушеску, Аугусто Пиночет, Фидел Кастро, Садам Хюсеин, Муамар Кадафи, Башар Асад, Александър Лукашенко и други.

## Еволюция на всичко

Автор  
Мат Ридли

Цена -  
17,90 лв.

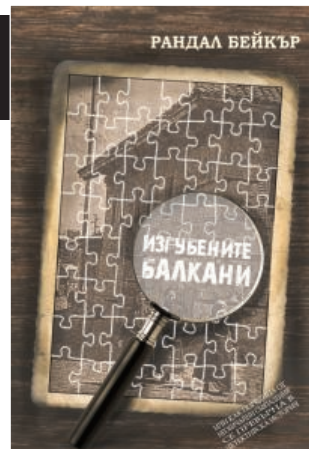


Човешкото общество еволюира неумолимо. Книгата на Мат Ридли е най-добрият начин да се проумее как се променя човешкият свят – досущ като природата около нас. Измененията в човешките институции, предмети и навици са постепенни, неотклоними и неизбежни. Те преминават от един етап на друг; не толкова прескачат, колкото пълзят; имат си собствена спонтанна инерция и не са предизвикани отвън; нямат цел и не предвиждат крайна точка; и като цяло се случват по метода на пробите и грешките – версия на естествения подбор.

## Изгубените Балкани

Автор  
Рандал Бейкър

Цена -  
15 лв.



Двама британски изследователи попадат в планините на България и Югославия преди Втората световна война. Те откриват свят, който за тях изглежда екзотичен и странен, правят снимки и водят записки, които документират бита на хората в малките планински селца в Пиринска и Вардарска Македония. Десетилетия по-късно снимките привличат интереса на проф. Рандал Бейкър, който решава да възкреси тяхната история, както и да припомни историята на обикновените хора на Балканите през първата половина на XX век.

## Заветът на Чърчил. Как две речи спасиха Европа от комунизма

Автор  
лорд Алън Уотсън

Цена -  
15 лв.



През 1946 г., без да е овластен политик, Чърчил произнася две велики речи, с които обръща посоката на историята и спасява Европа, или поне западната ѝ част, от комунизма. Първата е прочутата му реч във Фултън, Мисури, където оповестява падането на Желязната завеса и призовава за силен англо-американски съюз. Във втората, произнесена в Цюрих, Чърчил призовава за безпрецедентно помирение между Франция и Германия, които да станат основа на съюз, който САЩ да подкрепят икономически и военно. След тези речи светът се променя.



AMODORIA

България Мол  
Ниво +2

Рабия Мула:

# ТАНЗАНИТЪТ Е ОТЛИЧНА ВЪЗМОЖНОСТ ЗА ИНВЕСТИЦИЯ

*Рабия Мула е експерт по скъпоценни камъни. Тя израства в Танзания, а по-късно семейството ѝ се премества в Южна Африка. Рабия обаче често се връща в Танзания заради изключително редкия и ценен камък танзанит, който се добива само на едно-единствено място в света. В България скъпоценният камък може да се намери в магазина на Amodoria в Bulgaria Mall.*



автор: Божидара Иванова

**Г**жо Мула, разкажете ни повече за скъпоценния камък танзанит?

- Танзанитът се превърна в един от най-интригуващите и желани модерни скъпоценни камъни. Сравнително нов, но много красив камък в света на бижутата, танзанитът е изключително популярен и търсен благодарение на невероятното си излъчване. Той е вариация на минерала зоисит. Определен като „геологичен феномен“, танзанитът е открит през 1967 г. в Танзания, Африка, и носи нейното име.

**- Как се добива и къде? Защо този камък е толкова специален?**

- Дълбоко в подножията на Килиманджаро в Северна Танзания, танзанитът е открит на място, широко само 2 км и дълго 4 км. Танзанитът се добива в шахти на 400 метра под земята, като мините са подsigурени с

висококачествени съоръжения, които да осигуряват достъп на въздух и вентилация за работниците. Танзанитът се намира във въздушни джобове под земята, наричани boudins. Не всеки boudin може да добие танзанит и много, които го правят, съдържат нискокачествен материал, неподходящ за производство на бижута. Това прави танзанита много рядък.

**- Има ли вероятност да изчезне този камък? Това повишава ли неговата стойност?**

- Това, което подsigурява танзанита като един от най-ценните скъпоценни камъни, е фактът, че е толкова рядък. Камъкът има само един-единствен източник на добив, известен до момента, и шансовете да бъде открит нов са едно на милион. Това го прави 1000 пъти по-рядък от диамантите. Без съмнение мините са на изчерпване. Поради това танзанитът е добра





9.37 карата танзанит,  
cushion (къшън) шлифовка



2.93 карата рубин,  
овал шлифовка



2.89 карата сапфир,  
триъгълна шлифовка



14.13 карата аметист,  
брилянтна шлифовка

## AMODORIA ПРЕДЛАГА НА БЪЛГАРСКИТЕ КЛИЕНТИ УНИКАЛНИ БИЖУТА С ТОЗИ РЯДКО СРЕЩАН СКЪПОЦЕНЕН КАМЪК

инвестиция, която може да се удвои с годините. С нарастването на търсенето и намаляването на суровината, стойността на танзанита се очаква да нарасне. Инвеститори вярват, че танзанитът ще достигне много високи цени, след като бъде добит изцяло.

**- Скъпоценният камък танзанит е пленил сърцата на редица известни личности, сред които и кралски особи. Какво означава да притежаваш подобно бижу?**

- Amodoria е горда да бъде част от екип, довел до международното разпознаване на танзанита. Нашето участие в концепта от добива до пазара ни дава уникален опит. Да виждаш тези уникални камъни, носени с елегантност и стил, те кара да осъзнаеш забележителното пътешествие, през което тези невероятни бижута са преминали. Много страст и време са инвестирани в тази индустрия. Човек никога няма да сбърка, ако инвестира в автентична бижутерия.

**- Има ли някаква символика в камъка?**

- Танзанитът е емоционален лечител. Знае се, че носи щастие и облекчение. Той е вдъхновяващ камък, защото бележи нови начала. Сините кристали, казва се, дават търпение. Виолетовите кристали дават въображение. Бордото активира топлина, която носи страст, лоялност и разбирателство. Затова танзанитът е считан за носещ баланс, защото всеки цвят има своето символично значение. Основателите го смятат за дар от боговете, да притежаваш различните нюанси, които дават различни сили в един кристал. Това е един от най-ценните скъпоценни камъни поради своите метафизични свойства на духовно откритие и сила. Затова се нарича и „Камъкът на магията“. Танзанитът е един от най-забележителните и пораждатци завист камъни на съвременния свят.

**- Къде може да се намери в България?**

- Amodoria разширява своя опит в разпространяването на танзанита в нашия уникален бутик в България Мол, София. Този рядък камък представлява същността на Африка и ние шепнем приказките за пътешествието на камъка от земята до нашия шоурум. Посетете ни за персонализиран поглед над този мистичен скъпоценен камък и на [www.amodoria.bg](http://www.amodoria.bg).

**- Приемат ли се бижутата като начин за дългосрочна инвестиция и често ли се купуват скъпоценни камъни с тази цел?**

- Да. Танзанитът има уникална ниша, която го прави много атрактивен за инвестиции. Неговите рядкост и ексклузивност правят камъка и цялата бижутерия, свързана с танзанит, отлична инвестиционна възможност.

**- Как се познава истинският скъпоценен камък, тъй като бижутата обикновено имат фалшификати?**

- Купуването от акредитирани компании е ключът към подsigуряването на качество и сертифицираност на камъка.

**- Каква е ориентировъчната цена на камъка?**

- Когато се купува танзанит, човек трябва да оценява на базата на 4 елемента – цвят, яснота, карат и шлифовка.

Цвят – Система за оценяване, според която колкото е по-интензивно синьото, толкова е по-високо качеството. Тъмносиньото е най-желаният оттенък, когато става въпрос за качество на танзанита. Въпреки това, личните предпочитания също са от значение. Танзанитът е камък на преобразуването. Цветът варира и се променя от лилаво-синьо, сапфирено синьо до тъмносиньо-виолетово с нотки на бордо. Камъкът има най-пленителната искра и е смятан за най-изящния син оттенък в света на скъпоценните камъни. Цвят, който оставя дори най-финия сапфир незабелязан.

Яснота – за разлика от смарагд, рубин, сапфир или диамант, танзанитът може да бъде без каквито и да било включения, което го прави бистър и блестящ.

Каратът определя теглото на камъка.

Шлифовка - (от англ. Cut) се отнася до пропорциите при обработка, както и до крайния ефект след полиране на камъка. Начинът на шлифоване на фасетите определя дали шлифовката е добра или лоша.



Пръстен - 1.59 г. 14  
карата жълто злато,  
1.00 карат турмалин и  
0.10 карата диаманти



Пръстен - 2.51 г. 18  
карата жълто злато и  
0.57 карата диаманти



Пръстен - 1.20 г. 18  
карата бяло злато, 0.90  
карата рубин и 0.14  
карата диаманти



Обеци - 8.30 г. 18  
карата жълто злато,  
1.30 карата смарагд и  
0.92 карата диаманти



*Mellini*  
F A S H I O N

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





Нощем



ЕХО ОТ ПЯСЪЧЕН СЪН

# ЕХО ОТ ПЯСЪЧЕН СЪН



**СЪДБАТА НА ХУДОЖНИКА  
И НА КАРТИНИТЕ, КОИТО СЕ  
РАЗПИЛЯВАТ СЛЕД НЕГО, СЕ  
СВЪРЗВА СЪС СЪДБАТА НА  
ХОРАТА, КОИТО ГИ ПРИТЕЖАВАТ,  
ТВЪРДИ РОСЕН КРЪСТЕВ**

автор: **Татяна Явашева**

**В**сяка картина има своя съдба, преди да е нарисувана, завършена и показана - още от първия импулс до последната четка, а и след като творбата поема по собствения си път, твърди художникът Росен Кръстев. Най-тежките, но и най-сладките моменти за него са, докато рисува. Убеден е, че съдбата на художника и на картините, които се разпиляват и остават след него, се свързва със съдбата на хората, които ги притежават.

## Път

Росен Кръстев е възпитаник на Художествената гимназия „Цанко Лавренов“ в Пловдив и на Факултета по изобразително изкуство на ВТУ „Св. св. Кирил и Методий“, където е придобил магистърска степен по живопис. Развил е изключително фина техника и цветоусещане. За него галеристката Надя Павлова от галерия „Париж“ в София пише: „Картините на Росен Кръстев са истории за човека, който пее, свири и играе с ябълките, с облаците, с перцето, с хвърчилото, с отронения пролетен цвят. Пространства на блянове и на неща, които се изплъзват, на игра, която в мечтите винаги присъства. Изпълнени в стил, гравитиращ от фантазен реализъм до сюрреализъм, творбите носят дух на приказност и фантастичност“.

## Свобода

Стреми се от картините му да лъха усещането за свобода. Росен Кръстев изгражда цялостна атмосфера със своя вътрешна логика и сюжетност, като творбата често се ражда от някой детайл, около който се наслаждат новите персонажи. Живее и твори във Велико Търново, където сериозното изкуство се радва на подкрепа главно от артистичната общност, но не толкова на интерес от широката публика. Поверил е на галеристи да движат продажбите, тъй като това е специфично професионално умение, което не му е присъщо.



Раковината

## Широта

Развил е таланта на прецизен майстор, който обаче не желае да направи матрица, чрез която да прави вариации на едно и също нещо. Винаги търси да внесе новост в творбите си, затова създава разнообразни цикли от произведения в различен стил. Дори и пазарът да поема фантазната реалност на картините му, той не би я превърнал в манифактура. Рутината убива твореца и Росен Кръстев бяга от нея.

## Фантазии

Ехо от пясъчен сън, Игра с хвърчило, Раковината, Опит за летене, Високо, Въздушно колело, Алея с пеперуди, Над острова, Ефимерен танц, На брега... Това са все заглавия на картини от изложбата му в столичната галерия „Париж“, която той подреди през ноември. Росен Кръстев



На брега



Над острова

е мечтател и това личи в картините му. Работата в ателието е най-голямото удоволствие за него и вероятно затова картините му носят удоволствие и на публиката.

## Вечният двигател

„Аз съм от поколението, което не е добре представено в колекциите на държавните и общинските галерии. Започнахме израстването си като художници в нова среда, в която всеки сам, без каквато и да е подкрепа, трябваше да се развива под непредсказуемия диктат на пазара - споделя Росен Кръстев. - Времето обаче отсява всичко и дори нашето съвремие ще остави следа чрез автори и творби“. Остава верен на принципа „Прави каквото трябва, пък да става каквото ще“. Любовта според него е вечният двигател в изкуството.



Облаче



# ИСФАХАН

ГЛОБУС 142

## СТО СВЯТА В ЕДИН ГРАД

автор: Владимир Митев

**И**ранците наричат третия по големина град в страната Исфахан „половината свят“ – прозвище, останало през вековете. Разположен на около 400 км южно от Техеран, градът, чиято агломерация наброява почти 4 млн. души, познава периоди на небивал възход, последвани от упадък.

Той е бил на два пъти столица на Персия. В златните си времена през XVI и XVII век приютява търговци, пътешественици и хора на знанието от Европа, през Османската империя до Индия или Китай. Оттогава са останали и забележителни творби на архитектурата – мостове, джамии и други сгради. Днес Исфахан донякъде е в сянката на по-популярни туристически градове, но има много история, която да предложи на гостите си.

Тук например е запазено светилище на зороастрийци-

те – привържениците на древната религия на Иран. То се намира на хълм в периметъра на града. Самото име „Исфахан“ е древноперсийско и буквално означава „място за войската“. Навлязлото у нас понятие за османски военни – спахиите, всъщност е почерпено от персите и е в основата на името на града. Той е бил значим център на Мидия (един от регионите в иранските земи в древността) и, разбира се, на самата Персия.

Градът изживява възход, когато го завладяват селджу-

ОСВЕН ЧЕ Е ДАЛ НА СТРАНАТА СИ НЯКОИ ОТ НАЙ-УСПЕШНИТЕ И ТАЛАНТЛИВИ ЛИЧНОСТИ, ИРАНСКИЯТ ГРАД ИМА **БОГАТА ИСТОРИЯ, ЗАБЕЛЕЖИТЕЛНА АРХИТЕКТУРА И ЧАКА ДА БЪДЕ ОТКРИТ** .....





ките през XI век, защото те го правят своя столица. Оттогава датират много религиозни постройки. Една от забележителностите от онова време – Куполът на Земята, е построена по архитектурен дизайн лично на поета Омар Хаям.

Следващата златна ера е по времето на шах Абас Велики. Той управлява 42 години и умира през 1629 г., оставяйки града като едно от най-значимите средища в света. Към средата на XVII век Исфахан има население от 600 000 души, 163 джамии, 48 религиозни училища, над 1800 дюкяна и 263 обществени бани. Френският археолог и архитект Андре Годар, живял в Иран през XX век, нарича Исфахан от времето на Абас „план с линии и зашеметяващи гледки – една великолепна концепция, родена половин век преди Версай“. В своя пик градът е по-голям от Лондон и Истанбул.



Дворецът Али Капу, намиращ се на централния площад

Днес Исфахан пази един от най-големите площади на земята – „Накш-е джахан“ (Карта на света), където има джамии с характерните пъстри мозайки, дюкяни и много слънце за хората, които обичат да съзерцават красотата. Този площад е защитен обект на ЮНЕСКО.

Градът има много градини и зелени площи, където иранските семейства излизат на пикник. Могат да бъдат видени да похапват шамфъстък, докато си почиват, без да бързат за неотложни задачи.

През града протича пресъхналата в момента река Заянде, над която са изградени забележителни мостове. Най-впечатляващият от тях – „Си-о-се Пол“ (мост с 33 арки) е построен именно по времето на шах Абас и свързва с града арменския квартал „Нова Джулфа“.

Той съществува от 1606 г. благодарение на разрешението на същия шах Абас. Тогава над 150 000 арменци се преместват от град Джулфа в област Нахичеван – днес на територията на Република Азербайджан, за да избегнат преследвания в Османската империя. Отчитайки, че арменците умеят да търгуват с коприна, Абас ги приема радушно. Според оценки на историци арменците от Исфахан са имали търговска мрежа, започваща от Амстердам и достигаща до Филипините. Впоследствие много от тях се заселват в Манила, Хонконг и други градове от Далечния изток.

Една от забележителностите на квартала е католическата му църква. Дори и днес той остава населен с арменци и е един от най-големите с подобно население в света. „Нова Джулфа“ е и предпочитано място за младите хора в града.

Исфахан обаче, освен история и традиции, предлага и модерност. Той е едно от ключовите места за иранската ядрена програма и въобще е важен индустриален център.

Площад „Накш-е джахан“



© Wikipedia и Wikimedia

Приютит е много университети. Тук е най-големият производител на стомана в Близкия изток. В близост до града съществува завод за производство на самолети. Самият Исфахан има не само летище, но и метро.

Тук е най-големият мол в Иран – Isfahan City Center. Той е и сред водещите молове в света с музей. Има площ от приблизително 465 500 кв.м и съдържа 5-звезден хотел, над 750 магазина, музей, хипермаркет, ресторанти, офиси на самолетни компании, международен финансов център и световен търговски център, зона за развлечения със седем салона за кино и панаир. Молът се намира в покрайнините на Исфахан.

Градът понася жертви и разрушения във войната с Ирак (1980-1988 г.) и почита своите загинали войници с гробище. Тук се намира и джамията „Шейх Лотфулла“. Други забележителности са покритият пазар „Кесерия“ или Цветната градина на Мартир.

Както подобава на ирански град, тук са живели забележителни исторически личности. Сред големите имена на Средновековието, които са населявали града, е Авицена. В по-ново време има много държавници, военни, учени, спортисти, свързани с Исфахан.

Сред личностите на Исфахан, оказали влияние в световната история, е Нусрат Бхуту – иранска кюрдка, която се омъжва за Зулфикар Али Бхуту – премиер на Пакистан. Семейството на Нусрат емигрира в Карачи и така става част от елита на Пакистан. Тя е майката на легендарната Беназир Бхуту.

В Исфахан се ражда аятолах Мохамад Бехешти – един от видните дейци на Ислямската революция. Градът дава на Иран и Хосеин Фатеми – външния министър по времето на премиера Мохамад Мосадък, извършил национализацията на нефта през 50-те години и впоследствие свален с преврат, организиран от САЩ и Великобритания. Главнокомандващият войската по време на Ирано-иракската война Хосеин Харази също е исфаханец. Асът на иранската дипломатия – настоящият външен министър Мохамад Джавад Зариф, е друг иранец, свързан с Исфахан, тъй като баща му е от там.

Днес много исфаханци са се пръснали по света. Певичата Лейла Форухар прави успешна кариера зад граница – първо в Турция, после във Франция, докато от 1988 г. се установява на американското западно крайбрежие. Лос Анджелис е убежище за голям брой иранци, поради което е наричан още Техеранжелис.



Местен занаятчия

Иранският режисьор – носител на „Оскар“ за чуждоезичен филм през 2012 г. (за лентата „Раздяла“), Ашгар Фархади се ражда в град в близост до Исфахан. Сред важните местни жители е и втората съпруга на шах Мохамад Реза Пахлави – принцеса Сорая Есфандиари-Бахтиари. Тя е единствената дъщеря на благодордника от племето бахтиари Халил Есфандиари-Бахтиари, който е бил ирански посланик в Западна Германия през 50-те години, и неговата немска съпруга Ева Карл. Сорая израства в Берлин и в Исфахан.

Звездните съдби на тези и на други известни иранци показват, че градът отваря пътища към успех и на национално, и на международно ниво. Но той може да задържи със забележителностите си туристи от целия свят. Неслучайно има и стихотворение за него:  
*„Казват, половината свят е Исфахан.  
Не половин, а сто свята видях там.“*



# ФОНДАЦИЯ „ЗА НАШИТЕ ДЕЦА“

## В ПОДКРЕПА НА ДЕЦА И СЕМЕЙСТВА В РИСК

Вече 25 години фондация „За Нашите Деца“ предоставя професионални социални услуги чрез насърчаване на постоянните, сигурни и развиващи семейни отношения. Тя се утвърди като водеща българска неправителствена организация, която

работи в защита на правата на децата в ранна възраст. От създаването си до днес фондацията е подкрепила над 11 000 деца и семейства, а само за изминалите девет месеца на 2017 г. тяхната бройка надхвърля 1500.

### „Тази Коледа чудесата правите Вие!“



12 идеи за коледна забава в помощ на деца в риск

В сезона на магията, добротата и надеждата, когато децата с трепет посрещат първите снежинки и очакват да украсят елхата с татко или да пекат курабийки с мама, над 1000 деца в България са лишени от любов и грижа, заключени зад тежките врати на социалните институции.

За да промени това, фондация „За Нашите Деца“ за пети път провежда кампанията „Тази Коледа чудесата правите Вие“.

Организацията се обръща към служителите на социално – отговорни компании с покана да организират забавна коледна инициатива в офиса си и чрез нея съберат средства в подкрепа на новородени бебета в риск, за да не започват живота си зад стените на домове за изоставени деца. С набраните средства екипът на фондацията ще подкрепи семейства още в родилното отделение, за да не се разделят с децата си и да ги дарят с щастливо детство.

12 идеи за коледна забава в офиса, които вече са публикувани в сайта на кампанията [www.yourmiracles.eu](http://www.yourmiracles.eu), доказват, че да правиш добро е лесно и може да бъде много забавно.

Миналата година над 40 социалноотговорни компании се включиха в кампанията „Тази Коледа чудесата правите Вие“ и дариха 41 202 лв., с които фондацията подкрепи деца в риск в ранна възраст.

Вярваме, че тази година ще постигнем повече!

Станете част от коледната кампания като заявите участие на [charity@detebg.org](mailto:charity@detebg.org), за да сбъднем мечтата на повече деца за семейство.



Нека помогнем на повече деца да играят.

### „Аз играя и мечтая“

Над 160 000 лева набра осмото издание на най-голямото благотворително събитие, организирано от фондация „За Нашите Деца“ – Вечер на добродетелите, в което участваха над 400 социалноотговорни личности.

Цялата сума ще бъде инвестирана в иновативната програма „Аз играя и мечтая“, която ще насърчи развитието на 720 деца на възраст от 0 до 7 години, живеещи в институции или в рискована семейна среда.

След любовта и сигурността, играта е най-добрият стимул за развитието на едно дете. Тя е ключовият начин, чрез който децата в ранна възраст опознават света и учат. Играта не е привилегия и трябва да бъде част от детството на всяко дете.

Като част от програмата „Аз играя и мечтая“ фондацията ще реализира специална информационна кампания за потребностите на децата в ранна възраст и ползите от играта за развитието им, а в социалните си центрове в София и Пловдив ще организира консултации, демонстрации и обучения за деца и родители. Амбицията на организацията е да започне да предоставя мобилни услуги за деца и родители, които нямат възможност да посещават центрове чрез Мобилна игротка „Семейство в игра“. Ще бъде създадено и мобилно приложение „На какво да играем днес?“, в което родителите ще могат да намерят насоки и конкретни идеи как да използват играта като стимулиращ фактор за развитие на децата още от раждането им.



  
Este  
Restaurant

*Споделете неповторимо изживяване от вкусове с  
коледните кутии от ресторант Есте!*



T: 02/ 868 72 96  
M: 0886 700 269  
E: [restaurant@este.bg](mailto:restaurant@este.bg)



# GENERALI

## КАСКО

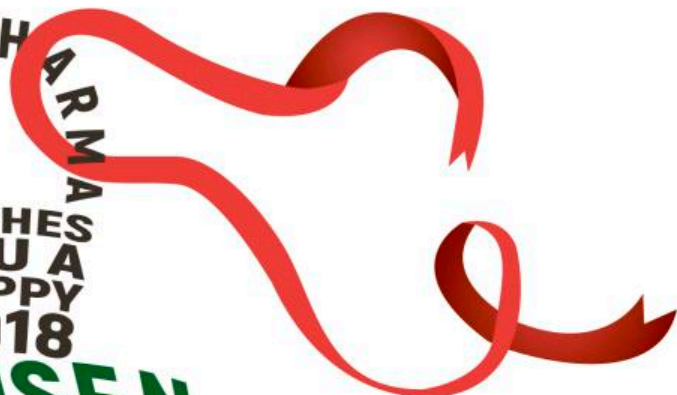
- Наг 130 офиса
- Пълно покритие
- Множество отстъпки
- Денонощно обслужване

За повече информация: \*7222

от страната, за всички мобилни оператори и  
фиксиран мрежи, на цена според тарифния  
Ви план

[generali.bg](http://generali.bg)

HUVEPHARMA  
WISHES  
YOU A  
HAPPY  
2018



С ПРАЗДНИКОМ  
BESTE WENSEN  
SEASON'S GREETINGS  
FELICES  
FIESTAS  
TANTI AUGURI  
SEASON'S GREETINGS  
节日快乐  
MEILLEURS VOEUX  
FROHE FESTTAGE  
ВЕСЕЛИ ПРАЗНИЦИ  
BOAS FESTAS

