

# ИКОНОМИКА



*Mr. & Mrs.*  
**ИКОНОМИКА**

Проф. г-р инж.  
Илия Гърков

*Hon. Prof. Iliya Garkov, PhD*

**2021**

Мила  
Маречкова

*Mila Marechkova*

ISSN 1314-376X



9 771314 376013

06





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

**Shaping livestock solutions**

# ДИГИТАЛНА РЕВОЛЮЦИЯ В ПЛАЩАНИЯТА

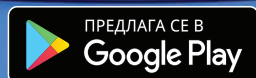
POS терминалът вече е в телефона ти с  
новата услуга **Smart POS by Postbank**



Научи повече на

\*7224   [www postbank.bg](http://www.postbank.bg)

Свали от



30 ГОДИНИ  
 **Postbank**

Smart POS by Postbank се предлага за търговци, заявили услугата, при наличие на сключен Договор за обслужване разплащания с карти чрез ПОС с Пощенска банка.





6 ..... ВъзРОДЕНИ от кризата

14 ..... Галавечер за първите в бизнеса  
*Gala evening for the first in business*

30 ..... Зелена сделка... или не?

34 ..... Тамара Лилуашвили: Време е да разширим нашите икономически връзки  
*Tamara Liluashvili: It is time to expand our economic ties*

38 ..... Интерактивна игра на успеха  
*The interactive game of success*

42 ..... Страхил Страхилов: Трудностите разсъхват бизнеса



44 ..... Найден Костагинов: Успехът забиси от адаптивността към промените

46 ..... Бързи и бавни влакове

50 ..... Главболгарстрой и иновациите в индустриалното строителство

52 ..... С добре съобразена скорост

54 ..... Към съното на чашата в науката



56 ..... От нулата до софтуерния връх

58 ..... Храната пристига на коледа

62 ..... За Виктория и хората, които чуват със сърцето

64 ..... Алтруист на правилното място

66 ..... Проект Сапунче и препятствията към пазара

68 ..... Втори живот за луксозните стоки

72 ..... Пари за подрастващи

76 ..... Големите изпитания на малкия бизнес

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

Издател „Медия Икономика България“ ЕООД; Изпълнителен директор: Невена Мирчева

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

Редактор: Татяна Явашева; Автори: Александър Александров, Мая Цанева

Дизайн: Бранд Медия България ЕООД; Фото: Красимир Свраков; Фото корица: Цветан Изнаотовски

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



# 92



78.....Боян Иванович:  
Откровената  
комуникация е  
най-ефективна

80.....Виртуалните  
инфлуенсъри

84.....Глад за чипове

88.....Природен и  
мисията за  
по-чиста България

90.....Зелената класна стая  
на Мая Бежанска

92.....Еволюцията на  
спорта продължава

**ИКОНОМИКА**  
ECONOMY  
MAGAZINE *lifestyle*

96.....И на 75 Estée Lauder  
вечно млада

100...Ренесансът на шахмата

104...Илина Бисерова:  
Говорим на един  
език с бизнеса

106...Аврам Чальовски и  
вкусът на сладкия бизнес

108...Лирика от стомана  
*Steel Poetry*

114...Иванка Шалапантова:  
Най-смислената  
инвестиция е  
в децата

116...New Bloom  
Winery с нови  
2000 дека лозя

118...Остров Пили -  
най-южната  
точка на  
най-северната страна



*Невена Мурчева,  
главен редактор*

## НОВИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА

Изпращаме последния месец на втора непредвидима година със здравна, социална и икономическа криза, която донесе много затруднения на всеки човек поотделно и на редица бизнеси.

Въпреки това в голяма степен българските компании успяха да постигнат устойчивост и растеж и да предоставят по-добри перспективи, услуги, продукти, условия за работа и живот на хората в страната, както и да завоюват позиции на външни пазари. Вярваме, че тези добри примери трябва да бъдат поощрявани. Ето защо списание „Икономика“ и най-голямата работодателска организация – Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България (КРИБ), отново удостоиха с награди представителите на бизнеса с най-високи постижения – както е традицията на конкурса „Мистър и Мисис Икономика“ вече 31 години.

Бъдещето е зелено, светло и дигитално, беше едно от посланията на галацеремонията, посветена на най-успешните предприемачи. Очакваме новата 2022 година с оптимизъм, но и подготвени за предизвикателствата, които тя ще донесе!

Приятно четене и хубави празници!



ВЪЗРОДЕНИ

ОТ

кризата







**В** ДЪЛБОКИЯ КОЛОВОЗ  
НА ДОБРЕ ПОЗНАТОТО  
ЗАТЪНАХА МНОГО  
БИЗНЕСИ, ПРЕДНИНА ВЗЕМАТ  
НЯКОИ, КОИТО ИЗБРАХА ДА  
ВЪРВЯТ ПО НЕОТЪПКАНИ  
ПЪТЕКИ

.....

✍ **Татяна Явашева**

Животът е 10% какво ми се случва и 90% как реагирам на него – това твърди римският военачалник Сципион Африкански. Твърдението с пълна сила важи и за бизнеса днес.

Както монетата има две страни, така и ефектът от пандемията не е еднозначно негативен. За редица компании тя донесе много работа, растеж, нови дейности, неочаквано високи финансови резултати. Някои в прекия, други в преносния смисъл се родиха в кризата, предизвикана от шоковите промени от началото на 2020 г. насам, а трети просто се възродиха. Има и такива, които затвориха старите си бизнеси и започнаха на чисто – с нова идея и със съвсем различна визия за правене на бизнес. Не са малко и онези, които намериха време за отдавна отлагани неща, качиха бизнеса си на по-високо ниво и сега всичко това им се отплаща.

Другото име на кризата е промяна, промяната пък е другото име на развитието. Това не е словесна еквилибристика, а квинтесенцията на онова най-постоянно нещо, наречено промяна. Пандемията просто ни провокира да мислим различно. В дълбокия коловоз много бизнеси затънаха, преднина взеха по-смелите, които тръгнаха нагоре по стръмното или избраха да вървят по неотъпкани пътеки.

*Представяме историите на четирима предприемачи, разказани от първо лице.*







Change



**ВЕДРА КАФЕ**“ Е МАРКА, СЪЗДАДЕНА С РЕСТАРТА НА БИЗНЕСА

ГАЛИНА ПЕТРОВА,  
основател на „Вебра кафе“:

## Трудностите съдържат възможности

Когато пандемията гоїде, реших, че настъпва време за нещо ново, което да е продължение на любовта ми към кафето. „Вебра кафе“ е собствена марка, родена от многото познание, натрупано за близо 14 години, през които доставях от Италия. Новото начало започна с тест на наши собствени блендове, които се оказаха сполучливи и бяха добре посрещнати. Идеята верифицирахме, като произведохме малки количества, които предложихме на индивидуални клиенти. Направихме красиви пакети с картички и други изненади и ги изпратихме до техните домове. Обратната връзка беше тїй силна, че тя стопи всички наши колебания дали да започнем този нов бизнес. Хората се радваха, снимаха и постваха във Фейсбук, което помогна идеята да се популяризира. Видяхме, че има много кафе търсачи, готови да опитат **висококачествен продукт с различни вкусове и аромати**. Предлагаме среден към висок клас и въпреки предрепрежденията, че българският пазар е ценно ориентиран, се оказа, че има интерес.

Стартирахме без средства за развитие и за реклама. Всичко се прави стїпка

по стїпка, като натрупаният загїрба ни опит ни предпазва от стандартни грешки. Убедихме се, че **добрите взаимоотношения са много по-скїпи от финансовия ресурс**. Хора, с които преди това сме работили, ни помогнаха да бъдем забелязани още при нашия старт и точните за нас неща се случиха бързо. Продуктът оживя заради отношенията, градени във времето. Ако си творил добро, когато имаши нужда, ще получаваши подкрепа.

В този бизнес, свързан с уж познатото на всички кафе, има много творчество – не само в дизайна на опаковките, но в историите, които разказваме, и във всичко, което поднасяме с много емоция. Моята формула е, че **бизнесът има бъдеще, ако стойността надвишава цената**. Всякакви обстоятелства ще ни изненадват и е важно как ще ги приемаме. Убедихме се, че трудностите съдържат възможностите. Поради липса на средства ние направихме крафт опаковка, тя се хареса толкова много, че вече започнаха да я копират.

Пандемията рестартира творческите процеси у нас и излязохме много извън „рамката“. В тежки моменти най-логичните решения са най-трудният път в дългосрочен план, защото натам поемат всички. По отпїкнатите пътеки има много хора и трудно се върви напред. Затова е важно в трудността да видим новата перспектива и да направим решителната крачка. Идеята я имахме от две-три години, но отлагахме рестарта, защото все още беше възможно да го отлагаме. **Най-силният ни мотиватор** се оказа затварянето на заведенията, тїй като през тях минаваха над 90% от нашия оборот.

Сега стигаме до клиентите си чрез индивидуални порїчки, малки бутикови магазини, вериги... С други думи, чрез точните места, където има желание тази култура да се развива. Предстои да открием наше пространство за събития, на които да представяме кафето като преживяване. В пандемията това е **най-смелата ни идея**, след самия ни нов бизнес. Мечтата ми е да продължаваме растежа с вдїхновението, с което се хвърлихме в дълбокото...







**П**РЕЗ ЛЯТОТО ПРЕДЛАГАМЕ  
ОФИС НА ОТКРИТО  
В БЪЛГАРИЯ, А ПРЕЗ  
ЗИМАТА – В ТОПАИТЕ СТРАНИ

ИЛИЯ ДЕЧКОВ, съосновател и управляващ партньор на платформата „Бум Бам“:

## Развиваме нов продукт за дигиталните номади

Работата от дома, когато е за по-голям период, става потискаща. Да, бъдещето е в дистанционната работа, но не само от вкъщи. Намерихме алтернатива, чрез която хората може да си осигурят разнообразие при налична свързаност, защото е зареждащо да излезеш извън „кутията на всекидневие“ и местата за работа да се сменят.

С такава визия през пролетта на 2021 г. се роди нашата онлайн платформа [bum-bam.com](http://bum-bam.com), която надгражда индустрията на споделените коуъркинг пространства. На собствениците на открити пространства се дава шанс да предоставят своите места за работа, почивка и групови събирания. През първото си лято платформата осигури над 50 различни места в страната, които приеха самостоятелни и групови офис дни на открито, частни празненства, йога сесии и дори малки концерти. По-големите екипи имаха възможност да се възползват и от допълнителни услуги като кетъринг, DJ, масаж, йога сесия с инструктор.

През студените месеци екипът на „Бум Бам“ започва да тества валидирания в България модел в държави с по-големи топли сезони. Предложението за

офис на открито ще е насочено към дигитални номади от цял свят.

Този бизнес модел носи ползи и за домакина. Той получава приходи от откритото пространство, което потребителите на платформата наемат. Освен това се запознава с нови хора. Работещите на тези места се връхвяват от възможността за босо „заземяване“ по тревата. Те дегустират и от реколтата с плодове и зеленчуци от градината на домакина, когато е възможно. С приоритет в мрежата влизат имоти, които са в централните части на големите градове или в близки зелени местности извън тях.

„Бум Бам“ е революционен продукт, който се появява в точното време и в различните сезони търси точното за целта място. Пазарът ни показа, че има нужда от него, а ние просто слушаме пазара. Пандемията ни стимулира да сме креативни и да предлагаме по-привлекателни продукти и услуги.

Екипът ни е от четирима души. Другият съосновател е Иван Борисов. Вярваме, че даваме интересна алтернатива на хората и заедно с нашите домакини можем да променим начина, по който се работи.

БОРИСЛАВА  
ЛЮЦКАНОВА,  
създател и собственик  
на издателство  
„Вдъхновения“:



## Получихме неподозирани сили и мотивация



**РЕОРГАНИЗИРАХМЕ ЦЕЛИЯ СИ БИЗНЕС, НАШИЯТ ОНЛАЙН МАГАЗИН СТАНА ОСНОВЕН КАНАЛ ЗА ПРОДАЖБИ И ЗА БЛИЗЪК КОНТАКТ С ЧИТАТЕЛИТЕ**

Книгата вече е луксозна стока и в началото на пандемията бяхме сред най-засегнатите бизнеси поради факта, че повечето книжарници затвориха. Имаше работещ онлайн магазин, който не беше превърнат в основен канал за продажби. Наложихме се в кратки срокове да реализираме **идеите за по-голяма дигитална свързаност**, които чакаха по-добри времена. Кризата ускори този процес и само за месец намеренията станаха факт. Ако не беше пандемията, щяхме да ги осъществим, но след година-две или три.

Нашият бизнес е с тесен фокус, свързан със здравословното хранене и здравословния начин на живот. Той изисква специален подход и по-голяма близост с читателите. Затова работим за създаването на **лоялна аудитория** и засилчихме усилията си в тази посока. Убедени

сме, че храненето има отношение към здравето и неговото възстановяване. Много от книгите ни са в тази насока и точно в пандемията пуснахме един от най-скъпите си продукти - „Хашимото: хранителна фармакология“, който се радва на силен интерес.

Наложихме се да спрем събитията, които са преживяване за читателите. Вместо тях започнахме да **публикуваме много образователни статии, направихме видеа, свързани с книгите**, които издаваме. Ние не се стремим просто да ги отпечатаме и продадем, а за нас е важно те да носят осезаема полза. Издаваме хранителни протоколи, които помагат за решаването на различни здравословни проблеми, и все повече лекари по собствена инициатива ги включват в своята практика. Ароматерапията е друг наш голям дял и тя привлича все по-голяма аудитория.

Направихме много промени в нашия онлайн магазин, а също и реорганизации в целия ни бизнес, за да го оптимизираме. Но по цените на услугите, които ползваме в работата си, усещаме как инфлацията расте. И за да вървим напред при всичките трудности, се налага да **работим два пъти повече. Залагаме на дигиталния маркетинг** и в тази сфера вече имаме много активности. В условията на криза за нас е важно не само да запазим клиентите си, но и те да се чувстват щастливи и удовлетворени от нашите продукти.

Кризата ни даде неподозирани сили и мотивация. Тя ни научи да не планираме дългосрочно, да подписваме по-краткосрочни договори, за да имаме по-голяма гъвкавост. Вече знаем, че появя ли се добра идея, трябва бързо да се действа за нейната реализация.





**НАШИЯТ ИНОВАТИВЕН ПОДХОД В ПРОИЗВОДСТВОТО И В МАРКЕТИНГА НИ ОТВЕДЕ И НА ВЪНШНИ ПАЗАРИ**

ФИФИКА ГЕОРГИЕВА,  
основател и управител на „Светулка“:

## Приготвяме храна в буркани по стари семейни рецепти

Гурме вечерите са специалните ни събития, на които още преди пандемията започнахме да предлагаме сладко и лютеница в буркани, направени по наши стари семейни рецепти. И когато заради COVID-19 настъпи парализа на обществения живот, започнаха да ваят запитвания от клиенти дали може да си купят по-големи количества. Това ни даде импулс да разширим този сегмент от производството. Бързо се оказахме извън пределите на българския пазар, след като **влязохме в най-големите каталози на дистрибуторите на чисти храни** в Холандия и скандинавските страни.

Развиваме дейността си в ShowHow Тотеко, който е най-модерният в Европа демонстрационен център на иновативно професионално кухненско оборудване за хотели и ресторанти. В него преди девет години създадохме Светулкави гурме вечери. После се роди и Детската академия по готварство, в рамките на която запознаваме

децата с **чудесата, които стават в кухнята** на „Светулка“. После решихме да се възползваме от тези нови технологии за производство. Това стана, след като установихме, че децата от малки свикват да консумират храни с лош ефект върху тяхното здраве. Едва 10-годишни някои вече имат диабет, а след 14 – анорексия и булимия. Така пристъпихме към направата на висококачествени храни с най-нежна термична обработка.

Стремежът ни е да показваме на малки и големи **пътя на храната и новите технологии**, свързани с храненето. Съпругът ми има лаборатория в нашата къща „Къщурката на Светулка“ и заедно уточняваме какъв да е съставът на храната в буркани, която даде нов тласък в семейния ни бизнес. Създадохме и четири вида сладоледи на основата на нашите сладка, направени с френска сметана, мляко от най-висок клас и шоколади „Валорна“. Предлагаме

прясна и пълнозърнеста паста без консерванти и изкуствени оцветители, приготвена с най-новите технологии от 2021 г. Наша цел е да покажем на пазара, че може и по друг начин да се произвежда – не като критерият е най-ниската цена, а самото съдържание в буркана. Развиваме **бутиково производство**, насочено към хора, които ценят вкусната храна, създадена с грижа за здравето. Когато пандемията ни възпира активно да правим гурме вечери и да готвим заедно с децата, се насочваме към друг бизнес, незасегнат от такива ограничения. Сега, заредени с търпение, правим холандски етикети. ①







# Галавечер за първите в БИЗНЕСА

Gala evening for  
the first in business

**Н**А СПЕЦИАЛНА ЦЕРЕМОНИЯ КРИБ И СПИСАНИЕ „ИКОНОМИКА“ ВРЪЧИХА НАГРАДИТЕ В ТРАДИЦИОННИЯ КОНКУРС „МИСТЪР И МИСИС ИКОНОМИКА“

В добри времена всичко става по-лесно. В трудни години обаче се иска сила да устоиш на изпитанията, но и смелост да си гъвкав, адаптивен, креативен и иновативен. Затова заслужават овации бизнесите, които през 2021 г. продължават напред и постигат високи резултати. Казват, че овации заслужават и организаторите на конкурс, които не се стъписват от пандемията и спазвайки всички противоепидемични мерки, организират церемония, която се помни.

In good times, everything feels easier. In difficult years, however, it takes strength to stand up to the challenges, and to have the courage to be flexible, adaptable, creative and innovative. That is why the businesses that pushed forward in 2021 and achieved high results deserve applause. The same can be said about the organizers of a competition, who did not let their guard down in the face of the pandemic and, observing all anti-epidemic measures, made a memorable ceremony possible.

**А**T A SPECIAL CEREMONY, KRIB AND ECONOMY MAGAZINE PRESENTED THE AWARDS AT THE ANNUAL "MR. AND MRS. ECONOMY" COMPETITION





## Големите награди

През 2021 г. сп. „Икономика“ и Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България (КРИБ) продължиха добрата традиция да удостояват с награди представителите на бизнеса с най-високи постижения. Конкурсът „Мистър и Мисис Икономика“ стана на 31 години, а събитието се проведе на 25 ноември в зала „Джон Атанасов“ на София Тех Парк. Това се прие като знак, че бизнесът, който не се огъва пред трудностите, има право да празнува. Символ на конкурса е статуетката „Рибарят и злат-

## The big winners

In 2021, Economy magazine and the Confederation of Employers and Industrialists in Bulgaria (KRIB) continued their good tradition of awarding prizes to business representatives who had achieved the best results. The "Mr. and Mrs. Economy" contest turned 31 years old, with an event that took place on 25 November in the John Atanasov Hall of Sofia Tech Park. This was taken as a sign that businesses that do not bow to difficulties also have the right to celebrate. The icon of the contest is the "Fisherman and the Golden Fish" statuette, designed by the sculptor Stavri Kalinov, and which gets awarded to the winners. It is given to business leaders, entrepreneurs, economists and financiers, who have contributed to the successful development of the Bulgarian economy. Hon. prof. Iliya Garkov, PhD - Vice President, Dundee Precious Metals and Managing director for Bulgaria, and Mila Marechkova, Executive Director of BAT Bulgaria were the big winners this year. They received their prizes from the Minister of Economy Daniela Vezieva and the Minister of Finance Valeri



**Българският бизнес показва устойчивост, категоричен бе Кирил Домусчиев**

*Bulgarian business has shown to be resilient, Kiril Domuschiev was confident about it*



• КОНКУРС • COMPETITION •



Елена Лазова (в средата) прие наградата от името на „Билборд“, връчена от главния редактор на сп. „Икономика“ Невена Мирчева (вляво)

Elena Lazova (in the middle) accepts the award on behalf of Billboard, presented to her by the editor-in-chief of Economy magazine Nevena Mircheva (left)

ната рибка“ на скулптора Ставри Калинов. Тя се връчва на бизнес лидери, предприемачи, икономисти и финансисти, допринесли за успешното развитие на българската икономика. Вицепрезидентът и изпълнителен директор за България на „Дънди Прешъс Металс“ проф. д-р инж. Илия Гърков и Мила Маречкова, изпълнителен директор на „БАТ България“, са големите победители в напреварата. Отличията си те получиха съответно от министъра на икономиката Даниела Везиева и министъра на финансите Валери Белчев. Даниела Везиева поздравя българските работодатели и индустриалци за смелостта през последните две години на пандемия да инвестират в бизнеса си, да са креативни, за да превъзмогнат страха от неизвестното. „Бъдещето е зелено, светло, дигитално и вие ни давате възможност да мислим в тази посока. Служебното правителство обаче трябваше да решава критични системни проблеми и благодарим, че бяхте наши партньори в нелеките решения“, каза тя. „Статистиката на „Евростат“ сочи, че в ЕС средно 36% от висшите мениджъри са жени. България обаче е на едно от водещите места с 49%“, отбеляза Валери Белчев.

Belchev. Minister Vezieva congratulated the Bulgarian employers and industrialists for their courage during the last two pandemic years to keep investing in their business, and to being creative in overcoming the fear of the unknown. "The future is green, bright, digital and you give us the opportunity to think in that direction.

**Наградата за д-р Спиридонова е нашето признание към всички медици, каза Андон Тушев**

*The award for Dr. Spiridonova is our recognition to all medics, said Andon Tushev*







**Евгений Иванов (вдясно) връчва почетния златен знак на КРИБ на инж. Димитър Белелиев**  
*Evgeniy Ivanov (on the right) presents the honorary golden badge of KRIB to Eng. Dimitar Beleliev*

## Устойчивост

„Радостно е, че Управителният съвет на КРИБ успя да излъчи победители в конкурса в тази обстановка, неблагоприятна не само за България, но и за целия свят, която променя много неща в правенето на бизнес – променя цените на суровините, променя доставките и транспорта, променя и цените на енергията. Всичко това влияе и създава предпоставки за проблеми в нашата икономика. Дълго време няхаме стабилност, няхаме постоянно действащо правителство и парламент. Но въпреки всичко и през тази година българският бизнес успя да постигне растеж, което е видимо от статистиките. В тази тежка обстановка той прояви устойчивост, иначе няма как да расте, когато всичко поскъпва. Управителният съвет на КРИБ се състои от 29-ма членове, които работят в различни сфери на икономиката, и в качеството си на жури заедно преценихме кои сред номинираните да получат награди. Тези хора са хубав пример за всички нас. Пожелавам високи успехи през 2022 г. и нека да продължим да сме устойчиви“, заяви председателят на Управителния съвет на КРИБ Кирил Домусчиев в приветствието си.

## Време за добри новини

„Доjde време в тази пълна с мрачни новини година да откромим и добрите неща, които се случват в българската икономика. В тази зала са хора, които работят всеки ден за това българският потребител да има по-добри продукти, по-добри услуги, по-добра среда за работа и живот“, каза Невена Мирчева, главен редактор на сп. „Икономика“. Тя връчи специалната награда „20 години партньор на бизнеса“, с която са отличени Калин Генчев, председател на Борда на директорите на „Билборд“ АД, и Стефан Генчев, изпълнителен директор на компанията.

## Зелени политики

Тази година бяха определени четири изцяло нови категории в този най-престижен бизнес конкурс в България. Най-зелената сграда на София – NV Tower, беше отличена в категория „Зелени политики“. Призът получи проф. г-н инж. Николай Въл-

However, the caretaker government had to solve critical systemic problems, and we thank you for being our partners in difficult decisions,” she said. “Eurostat statistics show that, on average, 36% of senior managers in the EU are women. However, Bulgaria is in one of the leading places with 49%,” added Valeri Belchev.

## Resilience

“It is gratifying that the KRIB Management Board managed to announce the contest winners in this environment, unfavorable not only for Bulgaria but also for the whole world. An environment that changes many things in doing business - changes raw material prices, changes supplies and transport, it also changes energy prices. All this affects and creates preconditions for problems in our economy. For a long time, we did not have stability, we did not have an elected government and parliament. Nevertheless, this year the Bulgarian private sector managed to achieve growth, as is evident from the statistics. In this difficult situation, the business showed resilience, otherwise there is no way to grow in the context of constantly growing costs. The KRIB Board of Directors consists of 29 members who work in various fields of the economy, and as a jury together we decided which of the nominees should receive the awards. These people are a good example for all of us. I wish you great success in 2022 and let us continue to be resilient,” said the Chairman of the Management Board of KRIB Kiril Domuschiev in his address.

## The good news

“The time has come in a year full of gloomy news to also highlight the good things that are happening in the Bulgarian economy. There are people in this hall who are working daily so that the Bulgarian consumer can have better products, better services, and a better environment for work and life,” said Nevena Mircheva, editor-in-chief of Economy magazine. She presented the special award “20 years of business partnership”, which was given to Kalin Genchev, Chairman of the Board of Directors of “Billboard” AD, and to



• КОНКУРС • COMPETITION •



**Проф. д-р инж. Николай Вълканов** получи наградата си от Калина Крумова (вдясно)

*Prof. DSc. Eng. Nikolay Valkanov received his award from Kalina Krumova (on the right)*

Stefan Genchev, CEO of the company.

### Green policies

This year, four completely new award categories in Bulgaria's most prestigious business competition were also created. The 'greenest' building in Sofia - NV Tower - received the prize in the category "Green Policies". The award was accepted by Hon. Prof.

Nikolay Valkanov, Chairman of the Board of Directors of Minstroy Holding. The prize was handed to him by Kalina Krumova from Huawei Technologies Bulgaria. "Our company believes that if you want to get somewhere fast, you have to go alone, but if you want to get far, you have to go together. Despite the economic difficulties in Bulgaria we managed to go far, while also taking better care of the environment," she said.

### Agricultural investments

Anatoli Georgiev, Executive Director of Agrion Invest, received the award for the category "Market Expansion". Ilian Terziev, Chairman of the Bulgarian Construction Chamber, handed the prize saying: "We are once again awarding the worthiest in business. This company holds the most important thing we have - the land we

канов, председател на Съвета на директорите на „Минстрой холдинг“. Наградата му бе връчена от Калина Крумова от „Хуауей Технологии България“. „Нашата компания вярва, че ако искате да стигнете бързо, трябва да вървите сами, но искате ли да стигнете далече, трябва да вървите заедно. Въпреки трудностите, с бизнеса в България успяваме да сигнем далеч, като се грижим и за по-добрата околна среда“ - отбеляза тя.

### Агроинвестиции

В категория „Пазарна експанзия“ наградата получи Анатоли Георгиев, изпълнителен директор на „Агрион инвест“. Приза връчи Илиян Терзиев, председател на Камарата на строителите в България: „Отново награждаваме най-достойните в бизнеса. Тази компания сгръчи най-важното, което имаме - земята, от която всички произлизаме, която ни храни, но и в която всички ще отидем“.



Специалната награда на Камелия Славейкова бе връчена от инж. Кирил Илиев, изпълнителен директор на „Геотрейдинг“  
Kamelia Slaveykova's special award was presented to her by Eng. Kiril Iliev, Executive Director of Geotrading





**Дигитализацията в мините донесе приз за инж. Драгомир Драганов, връчен от инж. Боряна Манолова**  
*The digitalization in the mines earned a prize for Eng. Dragomir Draganov, which was presented by Eng. Boryana Manolova*



**Асен Ягодина (вляво) прие наградата за иновации от арх. Любомир Станиславов**  
*Asen Yagodin (on the left) accepts the Innovation Award from Architect Lubomir Stanislavov*

## Иновативната банка

В категория „Иновации“ наградата отиде при изпълнителния директор на Пошенска банка Асен Ягодина за множеството иновативни финансови продукти, които банката предложи през изминалата година на своите клиенти. Приза връчи Любомир Станиславов, председател на Аутомотив Клъстер България. „Светът се променя, икономиката се променя, бизнесът също се променя. Тази награда е свързана с иновациите, които ще влияят на бъдещето“, посочи той.

## Дигитализация в мините

„Елаците-Мед“, в лицето на изпълнителния директор инж. Драгомир Драганов, бяха отличени в категория „Дигитализация“. Наградата връчи инж. Боряна Манолова, главен изпълнителен директор на Siemens за България: „Трудно може да си представим нашето съвремие без дигитализацията, тя определя как общуваме помежду си, как работим, как почиваме, как живеем. Тя ще е фактор и при възстановяването на националните икономики. „Сименс“ е лидер в цифровите технологии у нас и по света и за мен е удоволствие да връча точно тази награда, която отива при „Елаците-Мед“ - компания, целенасочено инвестираща в цифрови технологии, за да подобри и улесни процесите в минното дело“.



**Председателят на СД на „Геотрейдинг“ Иван Вутов, носителът на „Мистър Икономика“ 2021 Илиа Гърков и изпълнителният директор на „Бранд Медия България“ Боян Томов (от ляво надясно)**

*Ivan Vutov, The Chairman of the Board of Directors of Geotrading, together with Pliya Garkov, the winner of "Mr. Economy 2021" and Boyan Tomov, the Executive Director of Brand Media Bulgaria*

all come from, which feeds us, but also into which we will all one day go.

## The innovative bank

In the "Innovations" category the award went to the Executive Director of Postbank, Asen Yagodin, for the many innovative financial products that the bank has offered to its clients over the past year. The prize was handed by Lyubomir Stanislavov, Chairman of Automotive Cluster Bulgaria. "The world is changing, the economy is changing, and the business is also changing. This award reflects the innovations that will affect our future," he said.

## Digitalization in the mining sector

Elatzite-Med, represented by the CEO Eng. Dragomir Draganov, was awarded in the "Digitalization" category. The prize was given by Eng. Boryana Manolova, Chief Executive Officer of Siemens Bulgaria, who said: "It is difficult to imagine the times we live in without digitalization, it determines how we communicate with each other, how we work, how we rest, how we live. It will also be a factor in the recovery of national economies. Siemens is a leader in digital technologies in Bulgaria and around the world, and I am pleased to present this award, which goes to Elatzite-Med, a company





© Вагюмюр Балевски, Красимир Сираков, Ровес Чолаков, Цветан Илиановски

**Министърът на икономиката Даниела Везиева връчи отличието на „Мистър Икономика” 2021 проф. д-р инж. Илия Гърков**  
*Minister of Economy, Daniela Vezieva, presented the award "Mr. Economy 2021" to Hon. Prof. Iliya Garkov, PhD*

### Специални отличия

За всеотдайната си работа по време на COVID епидемията като „Мениджър на първа линия“ бе отличена д-р Цветелина Спиридонова, управител на МБАЛ „Хигия“. Наградата връчи Андон Тушев, управител на „ТАЛ Инженеринг“, с думите: „Живеем в интересни времена, но винаги най-важно е здравето. Медиците в нашата страна правят и невъзможното, за да можем да преодолеем тази огромна криза“.

„Както медиците са на първа линия в здравеопазването, така и Централната енергоремонтна база е на първа линия в енергетиката“, каза изпълнителният директор на КРИБ Евгений Иванов. Златният почетен знак на Конфедерацията на работодателите и индустриалците бе връчен от него на инж. Димитър Белелиев, председател на Съвета на директорите на „Централна енергоремонтна база“.

Изпълнителният директор на „Шел България“ Камелия Славейкова получи специална награда за 30 години лидерско присъствие на българския пазар. Грамотата бе връчена от инж. Кирил Илиев, изпълнителен директор на „Геотрейдинг“.

that purposefully invests in digital technologies to improve and facilitate mining processes.”

### Special awards

For her dedicated work during the COVID epidemic, Dr. Tsvetelina Spiridonova, CEO of Hygia Hospital, was honoured as "Executive on the Frontline".

The prize was handed to her by Andon Tushev, CEO of TAL Engineering, with the words: "We live in interesting times, but health is always the most important thing. The medics in our country are doing the impossible so that we can overcome this huge crisis."

"Just like doctors are at the forefront of healthcare, so the Central Energy Repair Base is at the forefront of energy,"



**Пазарната експанзия на „Агрион” донесе на Анатоли Георгиев (вдясно) статуетка, връчена от Илиян Терзиев**

*Agriion's market expansion merited Anatoli Georgiev (on the right) a statuette, presented to him by Ilian Terziev*





**Министърът на финансите Валери Белчев с носителката на „Мисис Икономика“ 2021 Мила Маречкова**

**Minister of Finance Valeri Belchev with the winner of "Mrs. Economy 2021" Mila Marechkova**

Лице на церемонията беше актрисата Алекс Сърчаджиева, а за доброто настроение се грижеше певецът Орлин Павлов. Зрителите на БНТ станаха съпричастни с голямото бизнес събитие „Мистър и Мисис Икономика“.

През 2022 г. предизвикателствата за бизнеса ще продължат, вероятно няма да сме влезли в лесни времена. Но бизнесът очаква в края на 2022 г. отново да излъчим победителите.

said KRIB Executive Director Evgeniy Ivanov. The Golden Badge of Honour of the Confederation of Employers and Industrialists was presented by him to Eng. Dimitar Beleviev, Chairman of the Board of Directors of the Central Energy Repair Base.

The Executive Director of Shell Bulgaria Kamelia Slaveykova received a special award for 30 years of leadership presence in the

Bulgarian market. The diploma was presented by Eng. Kiril Iliev, Executive Director of Geotrading.

The host of the ceremony was the actress Alex Sarchadzhieva, while the singer Orlin Pavlov took care of ensuring the good mood in the audience. Viewers of BNT TV channel could also watch the important ceremony of "Mr. and Mrs. Economy".

In 2022, the challenges for the private sector will continue, and it is likely that times will not be any easier. Yet the business expects, and looks forward, to once again see who the next winners at the end of 2022 will be.



**Гостите се насладиха на музиката на Орлин Павлов  
The guests enjoyed Orlin Pavlov's musical performance**



**Водеща на церемонията бе Александра Сърчаджиева  
The host of the ceremony was Alexandra Sarchadzhieva**



Проф. д-р инж. Илия Гърков, „Мистър Икономика“ 2021:

# Стремим се към бизнес съвършенство

Проф. д-р инж. Илия Гърков е вицепрезидент на „Дънди Прешъс Металс“ и изпълнителен директор за България. Той има 30-годишен международен опит в добивната индустрия. С цялостната си работа като ръководител има значителен принос за развитието и превръщането на рудник „Челопеч“ в миннодобивно предприятие от световна величина. Благодарение на неговия подход участък „Ада тепе“ край Крумовград стана първият нов рудник в България за последните 40 години.

- Проф. Гърков, каква тежест има за вас голямата награда „Мистър Икономика“?

- Чест е да бъдем така високо оценени от индустриалците, с които работим наравно в бизнеса. Наградата е признание за онова, което правим, и за начина, по който го правим.

- С кои постижения на „Дънди Прешъс Металс България“ заслужихте това отличие?

- Имаме физическия резултат от работата на общо 1300 души – добитата руда, преработена в концентрат, който е продаден. Голямото ни постижение обаче е това, което правим с нашите хора. Получихме

висока оценка на международно ниво и сме сред десетте минни компании в света, които са с най-висок рейтинг по екологичност на производството. Струва си да отбележим, че една пета от близо 300-та души, които работят в нашето предприятие в Крумовград, се завърнаха от чужбина, за да се присъединят към нас. Развиваме Фонда за насърчаване на микро, малък и среден бизнес, който създаде над 70 работни места извън минната индустрия. Имаме и друго постижение - в пандемията подпомагаме не само нашите служители и техните семейства, не само общините и регионите, в които работим, но и някои от най-важните болници в страната. Допринесохме за спасява-

нето на много хора.

- Какво е нивото на дигитализация при вас, а и на технологиите, които прилагате?

- Инженер съм и обичам числата. В рамките на три години нашето предприятие в Челопеч беше посетено от 372 компании, от тях само 17 са български. Бизнеси от САЩ и Канада, та чак до Австралия, се оказа, че има какво да научат от нас. Те са не само от добивната индустрия.

- Кое ги води при вас?

- Начинът, по който работим. Принципиите на управление, които прилагаме. Подходите за развитието на хората. Опростиането на управленските процеси.

- Това е ваша местна разработка ли?

- Ние сме първопроходците в създаването на оперативния модел, насочен към съвършенство в бизнеса. Той се превърна в принцип на работа във всички структури на нашата група навсякъде по света. Заехме се да отговорим по балансиран начин на очакванията на всички заинтересовани

Hon. Prof. Iliya Garkov, PhD, Mister Economy 2021:

## We Strive for Business Excellence

Hon. Prof. Iliya Garkov is Vice-President of Dundee Precious Metals and General Manager for Bulgaria. He has 30 years of international experience in mining. In his role as a manager, he made a marked contribution to the development of the Chelopech mine into a world-class mining operation. Thanks to his approach, the Ada Tepe Deposit became the first greenfield mining project in Bulgaria in 40 years.

- Mr. Garkov, what prestige does the Mr. Economy Grand Award have for you?

- It is an honour for me to be appreciated so highly by the industrialists with whom we work equally hard in the business. This award comes as a recognition of what we do and the way we do it.

- What are the achievements at Dundee Precious Metals Bulgaria that have earned this award for you?

- There's the tangible result from the work a total of 1,300 employees have done – mined ore processed to concentrate, which is sold. Then there's what we do with our people, which is our great achievement. We have been

recognized internationally as one of the top ten companies in the world with the highest environmental performance index. It's worth mentioning that one fifth of the nearly 300 employees working at Krumovgrad returned from other countries to join us. We have been developing the Small and Medium Enterprise Financing Facility, which has created over 70 jobs in the broader economy. And we have another achievement – in the pandemic situation, we are supporting not only our employees and their families, not only the regions we operate in, but also some of the most critical hospitals in the country. We have helped save many people.

- What is the level of digitalization

and technology you use in your company?

- I'm an engineer and I love numbers. In three years, our Chelopech operation has been visited by people from 372 companies, of which only 17 are Bulgarian. It turns out that businesses from the US and Canada all the way to Australia have something to learn from us. And these are not mining businesses only.

- What brings them to you?

- The way we work. The management principles we implement. The approach to the development of our people. The simplification of management processes.

- Is this something you've done yourselves?

- We are the pioneers in the development of the Operational Excellence Model aimed at achieving business excellence. It has become the underlying principle of operation in all our business units anywhere in the world. We have committed to a balanced



страни, защото е важно развитието на хората, ценно е подпомагането на местните общности, а не само финансовите резултати. Безопасните условия на труд и отговорността към околната среда са нашият най-важен приоритет. Когато срещнем трудност, не се отказваме, а търсим причините, за да постигнем решения. Голямо признание е, че културата в компанията и начинът ни на работа са образец за много други бизнеси. Природните ресурси стават богатство, когато се предоставят на човешкото общество. Минният бизнес е в основата на развитието на нашата цивилизация. Затова към Зелената сделка трябва да се пристъпи с ясен план и ясни отговорности.

**- Имате отвореност към иновации. Защо?**

- Научихме се да не се боим от новото. Така например с американски стартап създадохме интелигентни дронове, които работят под земята – те са бързи, точни и не ги е страх. Наскоро при нас беше делегация от Полската академия на науките. „Доидохме с прегубждения, а си тръгваме очаровани“, казаха ни те в края на визитата.

**- 2022 ще е година на...**

- ... предизвикателства. Но и на следващите върхове, които ще бъдат покорени.

response to the expectations of all the stakeholders because it is important to develop the people, it is valuable to support the local communities, not only the financial results. Safety and environmental stewardship are our top priority. When we face challenges, we don't give up, we investigate the causes to arrive at solutions. The fact that our company culture and the way we work is a model for many other businesses says a lot. Natural resources become an asset when they are made available to the society. Mining has reinforced the development of our civilization. Therefore, the Green Deal must be approached with a clear plan and clear responsibilities.

**- You are open to innovations. Why?**

- We have learned not to be afraid of the new. For example, we teamed up with an American startup to develop smart drones operating in an underground environment – they are fast, accurate and they are not afraid. We recently received a group from the Polish Academy of Sciences. “We came prejudiced, and we leave delighted”, commented they at the end of their visit.

**- 2022 will be a year of...?**

- ... challenges. And the next heights to conquer.





Мила Маречкова, „Мисис Икономика“ 2021:

## Успехът е страст и много работа

Мила Маречкова е изпълнителен директор на БАТ България. Завършила е финанси и има специализации и магистратура в различни международни университети. Започва професионалния си път в БТПП, продължава кариерата си в Adidas, когато компанията прави първите си стъпки на българския пазар. В БАТ работи над 15 години, като заема ръководни позиции в различни сфери и участва в редица международни бизнес проекти, а от 2013 г. оглавява компанията у нас. За успешно ръководене на бизнеса на БАТ в България Мила Маречкова е отличавана с редица престижни награди.

- Г-жо Маречкова, какво е усещането за високото отличие „Мисис Икономика“? Какви мисли навява статуетката „Рибарят и златната рибка“?

- За мен е голяма чест да получа тази награда. Приемам я като признание за работата на целия екип на БАТ България. В същото време е мотивация да надграждаме вече постигнатите резултати и всеки ден да сме по-добри от вчера.

Статуетката, от една страна, ми напомня приказката за рибаря и златната рибка, която е пример, че желанията ни не могат да се сбъднат даром и мигновено, без усилия.

От друга страна, приемам символиката, че възможностите „плуват“ навсякъде около нас и от нас зависи ние да ги „уловим“ и да ги сбъднем в успех.

- С кое във вашата работа през годината и с постигнатите резултати заслужихте да сте първа сред първите?

- Когато си част от голяма международна успешна компания, каквато е БАТ, това означава отговорно бизнес поведение при вземането на решения. За мен личната рецепта за успех е страст и много работа. Мисля, че ключово за успеха е да обичаш това, което правиш, да искаш да се развиваш, като преживяваш себе си и не на по-

следно място, да имаш силен екип до теб, в който да вярваш, мотивираш и извличаш най-доброто от него. Вярвам, че екипът е гръбнакът на една успешна компания. Екипният дух, ентузиазмът и всеотдайността на служителите в БАТ са от ключово значение за успеха ни на пазара. Затова като компания винаги сме гледали на ангажираността на служителите и развитието на компанията като на едно цяло, за нас те вървят ръка за ръка.

Вярвам, че устойчивото развитие не е свързано само с вътрешните практики и успехи на компанията, но и с насърчаване и добри примери, насочени към средата, в която работим и живеем. В тази връзка, подкрепяхме редица социално отговорни и зелени инициативи, както и културни проекти, свързани с българското изкуство. Щастливи сме, че именно тези инициативи привлякоха хиляди хора, неправителствени организации и обществени институции.

- Каква е динамиката на бизнеса, кой-

Mila Marechkova, Mrs. Economy 2021:

## Success is passion plus a lot of work

Mila Marechkova is the executive director of BAT Bulgaria. She has a degree in Finance and Master's degree specializations from various international universities. She started her professional career at BCCI, then continued in Adidas, at a time when the company made its first steps on the Bulgarian market. She has been working for BAT for over 15 years now, holding managerial positions in various fields and participating in a number of international business projects. Since 2013, she has been leading the company in Bulgaria. Mila Marechkova has been awarded a number of prestigious prizes for successfully managing BAT's business in the country.

- Mrs. Marechkova, what is the feeling to receive the Mrs. Economy Award? What thoughts does the "The Fisherman and the Goldfish" statuette evoke in you?

- It is a great honour for me to receive this award. I accept it as a recognition for the work of the entire team of BAT Bulgaria. At the same time, it's an incentive to build upon the results we have already achieved and to be better every day.

The statuette, on the one hand, reminds me of the tale of the Fisherman and the Goldfish, which is an example that our wishes cannot come true instantly and

without an effort.

On the other hand, I accept it as a symbolism that opportunities "swim" all around us and it is up to us to "catch" them and turn them into a success.

- Which achievements and results during this year helped you to be first among the first?

- When you are part of a large and internationally successful company like BAT, it means having responsible business behaviour in decision making. For me, the personal recipe for success is passion plus a lot of work. I think that the key to success is to love what you do, to want to evolve by

challenging yourself and last but not least, to have a strong team next to you in which you can believe, motivate and get the best out of. I believe that team is the backbone of a successful company. The team spirit, enthusiasm and dedication of BAT employees are key to our success in the market. That's why, as a company we have always looked at the commitment of our employees and the development of the company as a whole - for us these two go hand in hand.

I believe that sustainable development is not only related to the company's internal practices and successes, but also to encouragement and good examples at the environment in which we work and live. In this regard, we have supported a number of socially responsible and green initiatives, as well as cultural projects related to the Bulgarian art sphere. We are happy that these initiatives have attracted thousands of people, non-governmental organizations and public institutions.

- What is particular about the dynamic



то управлявате? Кое е и най-голямото предизвикателство, с което се справихте?

- Компанията ни е в сектор, който освен бързооборотен и повлиян и от най-малките динамики на пазара, също така е и силно регулиран. Като отговорна компания, освен че следваме изцяло регулациите, имаме и високи вътрешни корпоративни стандарти и политики за отговорно и етично поведение. От ключово значение по принцип за всеки бизнес е да функционира в устойчива и предвидима бизнес среда.

Също така, ако погледнем на глобално ниво, индустрията, в която работим, претърпява доста промени през последните няколко години, особено с развитието на нови предложения и тенденции. Можем да кажем, че тя се намира в нова ера на развитие в своята дългогодишна история.

**- Иновациите и тяхната роля - през вашия поглед на успешен бизнес лидер?**

- Считам, че да си в крак с времето не е достатъчно, а за да си успешен, трябва да водиш и създаваш иновации. Иновациите са и в основата на стратегията на БАТ за създаване на A Better Tomorrow™.

**- Каква ще е 2022 година?**

-  $2+0+2+2 = 6$  Ето защо вярвам, че ще бъде отлична година за всички. Преди всичко пожелавам да е здрава и благополучна.

of the business that you run? What is the biggest challenge you have faced?

- Our company is in a sector that, in addition to being fast-moving and influenced by the smallest shifts on the market, is also highly regulated. As a responsible company, in addition to fully complying with regulations, we also have high internal corporate standards and policies for responsible and ethical behaviour. In principle, it is crucial for any business to operate in a sustainable and predictable business environment.

Also, if we look at the global level, the industry we work in has undergone a lot of changes in the last few years, especially in regard to the development of new propositions and trends. We can say that it is in the midst of a new era of development, as part of its long history.

**- What is the role of innovations in your view as a successful business leader?**

- I believe that keeping up with the times is not enough, and in order to be successful you have to lead and create innovations yourself. Innovation is also at the heart of BAT's strategy to create A Better Tomorrow™.

**- What will 2022 be like?**

-  $2 + 0 + 2 + 2 = 6$ . That's why, I believe it will be a great year for everyone. Above all, I wish everyone health and well-being.





Категория „ПАЗАРНА ЕКСПАНЗИЯ“

**Анатоли Георгиев, изпълнителен директор на „Агрион инвест“:**

Наградата е висока оценка за устойчивия бизнес модел, който следваме през годините. Земеделието е динамичен бизнес, в който постоянно трябва да се вземат сложни решения. През 2021 г. екипът на „Агрион инвест“ не само успя да се справи с редица предизвикателства, но и да ги превърне във възможности.

"MARKET EXPANSION" Category

**Anatoli Georgiev, Executive Director of Agrion Invest:**

This award is an appreciation for the sustainable business model we have been following over the years. Agriculture is a dynamic business in which complex decisions must be constantly made. In 2021, the Agrion Invest team not only managed to cope with a number of challenges, but to also turn them into opportunities.



Категория „ИНОВАЦИИ“

**Асен Ягодин, изпълнителен директор на Пощенска банка:**

Наградата в категория „Иновации“ е категорична оценка не само за солидното ни присъствие на българския банков пазар, но и за целенасочените ни инвестиции в развитие на дигиталните технологии. През 2021 г. празнуваме 30 години от своето създаване – време, през което се наложихме като иновативната банка на България. И напред ще продължим да променяме пазара към по-добро.

“INNOVATION” category

**Asen Yagodin, Executive Director of Postbank:**

The "Innovation" award is a confident affirmation not only of our solid presence in the Bulgarian banking market, but also of our targeted investments in the development of digital technologies. In 2021 we celebrate 30 years since our founding - a period during which we have established ourselves as the most innovative bank of Bulgaria. Going forward, we will continue to change the market for the better.





## Категория „ДИГИТАЛИЗАЦИЯ“

### Инж. Драгомир Драганов, изпълнителен директор на „Елаците-Мед“:

Приемам тази награда като признание за целия екип на „Елаците-Мед“, който през изминалата година успя да запази и развие устойчиво, социално отговорно и икономически ефективно дейността на компанията. Това не би било възможно без прилагане на най-съвременните цифрови технологии в минната индустрия. Тази награда е мотивация за всички нас да продължаваме да се усъвършенстваме и да вървим по пътя на дигиталната трансформация.

"DIGITALIZATION" category

### Eng. Dragomir Draganov, Executive Director of Elatzite-Med:

I accept this award in recognition of the entire team of Elatzite-Med, which over the past year has managed to maintain and develop the company's activities in sustainable, socially responsible and cost-effective ways. This would not have been possible without the application of the latest digital technologies in the mining industry. This award is a motivation for all of us to continue to improve and follow the path to digital transformation.



## Категория „ЗЕЛЕНИ ПОЛИТИКИ“



### Проф. д-р инж. Николай Вълканов, председател на Съвета на директорите на „Минстрой холдинг“

От бизнеса се очаква да е „зелен“ и да въвежда все повече зелени политики в името на това на тази земя да могат да живеят поколения след нас. NV Tower е най-зелената сграда в София. Тя е специален символ и на зелените политики, които отговорно следва „Минстрой холдинг“.

"GREEN POLICIES" category

### Prof. DSc. Eng. Nikolay Valkanov, Chairman of the Board of Directors of Minstroy Holding:

There is a reasonable expectation now for the private sector to be "green" and to introduce more and more green policies in the name of giving the next generations good quality of life on this planet. NV Tower is the greenest building in Sofia. It is also a special symbol of the green policies that Minstroy Holding follows responsibly.



## Д-р Цветелина Спиридонова, управител на МБАЛ „Хигия“:

За мен е престижно да приема тази награда не само от името на всички мениджъри от Българската болнична асоциация, която е член на КРИБ, но и от името на всички ръководители на болници в България, които станаха тихите машини в тази биологична война. Приемам това и като признание за работата на всички лекари и медицински сестри, армията в бяло, която продължава да пази живота на пациентите. Голям бизнес се прави само ако си запазил човешкото у себе си.

## Dr. Tsvetelina Spiridonova, CEO of MHAТ "Hygia":

It is prestigious for me to accept this award not only on behalf of all the managers at the Bulgarian Hospital Association, which is a member of KRIB, but also on behalf of all the heads of hospitals in Bulgaria, who became the silent weapons in this biological war. I also accept this as a recognition of the work of all doctors and nurses - the army in white, which continues to save patients' lives. Great business can only be done if you preserve its human face.



## Инж. Димитър Белелиев, председател на Съвета на директорите на „Централна енергоремонтна база“:

Нашите екипи зиме и лете, а дори и по време на празници, са на линия. Искам да благодаря на всички политици - настоящи, бивши и бъдещи, за добрите и лошите неща, които правят за нас, за бизнеса, защото и двете ни правят по-силни.

## Eng. Dimitar Beleliev, Chairman of the Board of Directors of Central Energy Repair Base:

Our crews are always ready to act, whether it's winter, summer, or a holiday. I want to thank all the politicians - current, past and future, for the good and bad things they do for us, the entrepreneurs, because all of these things make us stronger.



## Камелия Славейкова, изпълнителен директор на „Шел България“:

Това голямо признание идва в момент, когато отбелязваме 30 години присъствие като лидер на пазара в България. И то в момент, когато бяхме отличени като компания, която има най-висок рейтинг и се ползва с най-високо обществено доверие. Ценим и доверието на бизнеса към нас.

## Kamelia Slaveykova, Executive Director of Shell Bulgaria:

This great recognition comes at a time when we are celebrating 30 years of presence as a leader in the Bulgarian market. Also, at a time when we were distinguished as the highest rating company that, which also enjoys the highest public trust. We also appreciate the trust that other businesses show in us.



## Калин Генчев, председател на Съвета на директорите на „Билборг“:

За нас е голяма чест да получим точно тази специална награда, която изцяло подкрепя водената от нас политика на надежден партньор за рекламния и издателския бизнес. За нас значението на думата партньор описва недвусмислено отношенията, които градим със своите клиенти за успешен и устойчив бизнес. „Билборг“ АД тази година празнува своя 20-годишен юбилей, като за този период компанията се утвърди на българския и международния пазар като лидер в областта на дигиталния и офсетов печат, корпоративно брандиране и изработка на различни продукти за интериорната и POS реклама. 🏆

## Kalin Genchev, Chairman of the Board of Directors of Billboard:

It is a great honour for us to receive this special award, which fully supports our policy of being a reliable partner to the advertising and publishing sector. For us, the meaning of the word partner unequivocally describes the relationships we build with our customers as the basis for successful and sustainable businesses. This year Billboard AD is celebrating its 20th anniversary. During this time the company has established itself on the Bulgarian and international markets as a leader in the field of digital and offset printing, corporate branding and the creation of various products for interior and POS advertising. 🏆







СТОЯН СТАВРЕВ, управител и собственик на „Българска консултантска организация“:

## Закриването на структуроопределящи предприятия ще е неизбежно

**П**РАВИТЕЛСТВОТО И БИЗНЕСЪТ ТРЯБВА ДА ОБЕДИНЯТ УСИЛИЯ ЗА ЗАЩИТА НА БЪЛГАРСКИЯ ИНТЕРЕС

Зелената сделка е набор от политики, предложени от Европейската комисия. За решаването на тази задача се предвиждат законодателни промени във всички държави от ЕС, насочени към прилагането на методите на производство. За да подпомогне страните членки да преодолеят кризисната ситуация от реструктурирането на цели отрасли от икономиката, се създава фонд „Справедлив преход“, разполагащ с

бюджет от 1 трилион евро

Подпомагането ще бъде в изпълнение на мерките, предвидени в териториални планове, които ще определят конкретните инвестиции за развитие на човешкия капитал и за модернизация на производствата и преминаването от възлища към други видове гориво или към други енергийни модели.

Презумпцията е, че този финансов ресурс ще доведе до създаването на нови производства, ще привлече допълнителни инвестиции и ще помогне за преодоляването на безработицата в резултат на затварянето на предприятия.

Комисията предлага да се повиши обвързващата цел за

възобновяемите източници

в енергийния микс на ЕС на 40%. Чрез определянето на допълнителни цели в предложенията се стимулира и използването в промишлеността и транспорта на възобновяеми горива като водород.

Според плановете, залегнали при създаването на зеления пакт, 35 млн. сгради може да бъдат санирани до 2030 г. и 160 000 допълнителни „зелени“ работни места може да бъдат създадени в строителния сектор до 2030 г.



Като всяка сделка и Зелената сделка крие

значителни рискове

На първо място това е неизбежното закриване на предприятия, които са структуроопределящи за икономиките на някои държави. Това особено силно важи за икономиките на страните с по-ниска конкурентоспособност, каквито са тези от Източна Европа. По този начин вместо да се намаляват различията между регионите, ще се забълбочат съществуващите неравенства. На ниво Европейски съюз преориентирането на икономиката на ЕС към нисковъглероден модел води до риск от прехвърляне на производството от ЕС в други държави с по-ниски амбиции за намаляване на вредните парникови газове.

Основен минус за България към момента се очертава необходимостта от затварянето на възледобива и възлищните електроцентрали и загубата на значителен брой работни места. Едно от възможните решения е изграждането на нови ядрени мощности. Правителството и бизнесът трябва да обединят своите усилия за защита на българския интерес и осигуряването на необходимата енергия за страната ни.

### Лесните решения

Доброто намерение за кръгова икономика и пълен икономически реинженеринг може да вкара България и света в кръгова отбрана от непосилно високи цени и недостиг на ресурси, или пък в имитация на грижа за природата. Някои вече се готвят да предлагат съвети как бизнесът да се възползва от Зелената сделка. Но едва започнали да говорим за нея, а вече се появи информацията, че 26 000 т COVID отпадъци са в световния океан, основно от болниците. Точна илюстрация за „зеления“ начин, по който човечеството свикна да решава екологичните въпроси. Дали наистина ще си променим нагласите, или ще продължим с имитациите – е въпрос с отложен във времето отговор.

Предлагаме три мнения от представители на бизнеса и синдикатите.

Ирена Цакова, директор Разрешителни и правни дейности за „Дънди Прешъс Металс“ в България:

## Развитието се гради и с метални полезни изкопаеми

**ДЕКАРБОНИЗАЦИЯТА И ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА ИЗИСКВАТ ОГРОМНА КОНЦЕНТРАЦИЯ НА КАПИТАЛИ, РЕСУРСИ, ЗНАНИЯ И ТЕХНОЛОГИИ**

Зелената сделка е един от най-амбициозните проекти на ЕС и практически всеки човек в различна степен ще усети въздействието му в живота си. От позицията на представител на минния бранш е важно да уточня още в началото, че природата може без хората, но хората не могат без природата. И макар да е много важно да мислим и действваме така, че да пазим и да съхраняваме околната среда, не можем да избягаме от историческия факт, че човешката цивилизация се гради на едно-единствено нещо – експлоатация на природни ресурси и тяхната трансформация в полезни за хората предмети. И в този факт няма противопоставяне между желанието на човека да живее по-добре и осъзнатата нужда

да намалява отпечатъка

който остава върху природата.

Целите, които преследва Зелената сделка – декарбонизацията и дигитализацията – изискват огромна концентрация на капитали, ресурси, знания и технологии. Всичко това идва на определена цена – икономическа, финансова, социална. И както е във всеки бизнес, когато осъществяваш даден проект, се изисква подготовка, управление на промяната и адаптация. За да се осигурят инвестициите, необходими за тази сериозна трансформация, са нужни политическа стабилност, готовност за финансова ангажираност, регулаторна предвидимост и сигурност за инвестициите, доверие и прозрачност.

### Фокусът към минните компании

да подобряват практиките си и да са все по-отговорни по отношение на рамката ESG или екологична, социална среда и управление е дългогодишен. В „Дънди Прешъс Металс“ като публична компания, листвана на една от най-прозрачните фондови борси в света, сме



дължни да прилагаме все по-строгите изисквания от госта години. С последователни усилия и много работа с хората сме постигнали известни успехи. Всъщност ДПМ е призната за една от най-надеждните и с най-високо доверие компании на борсата както по отношение на производството, така и по отношение на устойчивото развитие.

Въпреки всички постижения, които имаме обаче, и въпреки належащата нужда от много голямо количество суровини за обезпечаване на процесите по декарбонизация и дигитализация

### не се вижда подкрепата на институционално ниво

за бизнеса. С пандемията от COVID-19 ясно видяхме колко сме зависими от суровини и стоки извън Европа. Ако продължаваме да поставяме все по-неизпълними изисквания пред бизнеса, включително дългите разрешителни процедури, не виждам как можем да постигнем конкурентоспособност и суровинна независимост. Много важно е бързо да направим този преход, но скоростта зависи от административната тежест и от разрешителните режими – бизнесът вече има натрупани доста иновации и знания, но работи в рамките на законовите изисквания, които не се адаптират бързо.

*Поглед към рудник „Челопеч“ от язовир „Качулка“. Вляво от съоръженията са рекултивирани терени от „Дънди Прешъс Металс“ с поражения, забарени при приватизацията*







## Инж. ДИМИТЪР МАНОЛОВ, президент на КТ „Подкрена“: **Скъпо ще си платим**

**КАТО ЗАТВОРИМ  
ВЪГЛИЩНИТЕ  
ЦЕНТРАЛИ, БЪЛГАРИЯ  
ЩЕ СЕ ПРЕВЪРНЕ В  
ЕНЕРГИЙНО ЗАВИСИМА  
ТЕРИТОРИЯ**

Попитали един човек защо харесва началника си. Той отвърнал, че не го харесва. А те му казали: Ние не те питаме дали го харесваш, а защо го харесваш. Работата със Зелената сделка е същата като този анекдот. Събраха се едни хора, без да питат никакви специалисти какво мислят по въпросите за опазването на околната среда, и загадоха посоката. Към момента дори не са ни предложили опции да планираме поведението си, а ще трябва да следваме някакви решения, каквото и да ни струва това. А на нас в България това ще ни струва скъпо. Иска се политическа смелост

**да центрираме  
националния интерес**

във всичко това. От Зелената сделка се пораждаат проблеми в българската енергетика, но не са само там. Ще има проблеми с транспорта и селското стопанство, но това ще са универсални проблеми на ЕС. Още в средата на 2020 г. Министерският съвет създаде Консултативен съвет във връзка с Европейската зелена сделка. Досега той е имал само едно заседание, вероятно защото през

тази година работещ парламент имаме за кратко, а в Консултативния съвет задължително трябва да участват и депутати. Той трябва да отстоява българските позиции, но засега не застъпва никакви позиции.

Ще има средства за подпомагане на икономиката, но това е само претекст парите да преминат от едно място на друго. Българите не бива да си представят как ще сложат по една пачка от тях в джоба си. Средствата ще отидат при определени хора и локалното боричкане за тях вече започна.

Притеснява ме мисленето, че някой може да управлява климата и в тази посока има

**твърде много тревожни  
въпроси**

на които не се дава отговор. Например до 2050 г. трябва да преинем изцяло на електромобили, но как ще осигурим толкова ток?! Същите, които преди 30 години твърдяха, че атомната енергия е нещо страшно и постигнаха немалко „успехи“ в това самоубийство, сега обясняват, че атомната енергия е чиста енергия. Не е безопасно да се уповаваме на хора, които с еднаква сила проповядват ту едната, ту другата крайност.

Като затворим въглищните централи, България ще се превърне в енергийно зависима територия. Не сме никак далеч от това. Имаме нужда от ядрените реактори, които си ги платихме, но все още нямаме работеща нова ядрена мощност.



**Европейските политици**

които определят бъдещето на целия ЕС, нямат способността да си признават, когато сгрешат. Най-много да си замълчат, сякаш нищо никога не е било. И пак продължават да правят нови грешки. Овластени чиновници, чиито имена дори не знаем, спекулират с името на Европейската комисия и императивно говорят от нейно име. Така ни спускат решения, които трябва сяла да следваме. Базовият проблем е, че никой не си е направил труда да попита европейските граждани какво мислят за т. нар. Европейска зелена сделка. Никой няма и да попита, защото „сделката“ е подплатена с огромни пари, които няма как да бъдат спрени.

Не разполагам с нищо оптимистично за бъдещето, което ще бъде свързано с осъществяването на Зелената сделка, която с твърде много неизвестни вече влиза в ход. ☹

## ТАМАРА ЛИЛУАШВИЛИ, посланик на Грузия в България: Време е да разширим нашите икономически връзки

**И**МА МНОГО  
ВЪЗМОЖНОСТИ,  
КОИТО  
БИЗНЕСЪТ ОТ ДВЕТЕ  
СТРАНИ ТРЯБВА ДА  
ПРОУЧИ

✍ Татяна Явашева

- Ваше Превъзходителство, Черно море разделя нашите две страни, но какво обединява нашите народи?

- Обединява ни желанието да живеем в демократична държава и да просперираме. Дълго време гледахме на Черно море като на граница, която ни разделя. През изминалото десетилетие изградихме ново разбиране и Черно море е нещо, което ни свързва, нещо, от което можем да се възползваме взаимно. Отношенията между страните са стабилни и се надявам, че ще се засилят още повече в бъдеще.

- Като посланик на Грузия в България, какво бихте искали да кажете на българския бизнес?

- Радвам се да видя, че доверието в българския бизнес расте. По време на престоя си в България се запознах с много изтъкнати собственици на бизнес, които имат ясна визия как Грузия и България може да се възползват

от приятелството и силните икономически връзки. Бих насърчила българския бизнес да превърне България във врата от Европа към Азия през Грузия. Страната е идеално разположена за лесен достъп до повечето големи европейски, централноазиатски и близоизточни пазари и има споразумения за свободна търговия с повечето от тях.

- Как върви търговията между Грузия и България? Какво е водещо в износа на България за Грузия и кое е определящо при



ОТ 2022 Г.

между България и Грузия ще може да има обмен на кадри в сфери с недостиг на хора

TAMARA LILUASHVILI, Ambassador of Georgia to the Republic of Bulgaria:

## It is time to expand our economic ties

**T**HERE ARE MANY  
OPPORTUNITIES  
THAT BUSINESSES  
ON BOTH SIDES NEED  
TO EXPLORE

✍ Tatyana Yavasheva

- Your Excellency, the Black Sea divides our countries, but what unites our peoples?

- The desire to live in a Democratic country and prosper is what unites the peoples of Georgia and Bulgaria. For a long time, we viewed the Black Sea as a border, which divides us. Past decade or so we have built a new understanding of it, Black Sea as something which binds us together, something that we can mutually benefit from. The relationship between the countries is solid, and I hope it will be strengthened even further in the future.

- As the Ambassador of Georgia to Bulgaria, what would you like to say to the Bulgarian business?

- I am glad to see that trust in Bulgarian

businesses is growing. During my time in Bulgaria I have come to know many very prominent business owners who have very clear vision for the future prospects of their country. They see how Georgia and Bulgaria can benefit from friendship and strong economic ties. I would encourage Bulgarian business to turn Bulgaria into the door from Europe to Asia through Georgia. The country is perfectly situated for easy access to most major European, Central Asian and Middle Eastern markets and has free trade agreements (FTAs) with most of them.

- How is the trade between Georgia and Bulgaria going? What is leading in Bulgaria's exports to Georgia and what is decisive in imports from Georgia?

- The trade has been developing well. For





the last decade, Bulgaria has been amongst Georgia's Top10 Trade Partners. In 2020, trade turnover was 423.1 mln USD, of which Export from Georgia to Bulgaria was 312.7 mln USD (Top 5 Georgia's export countries), while Import volume was 110.4 mln USD. Nevertheless, there is much bigger potential for increasing trade turnover between our countries and my main priority during my post here as an Ambassador is exactly this. In order to bring economic cooperation and trade to a higher level,

there is functioning Joint Intergovernmental Economic Commission, last, sixth session of which was held in Sofia, in April 2019. Tbilisi is to host next session, but due to pandemic, it was not possible for now.

- As a former executive director of the Georgian National Investment Agency what would you say about the level of investment interest of Bulgarian and Georgian business? Do you see the potential to increase?

- Unfortunately Bulgarian investment in



**FROM 2022,**  
Bulgaria and Georgia are going to be able to exchange staff in areas with a shortage of people

**вноса от Грузия?**

- Търговията се развива добре. През последното десетилетие България е сред 10-те най-добри търговски партньори на Грузия. През 2020 г. търговският оборот е 423,1 млн. USD, като износът от Грузия за България е 312,7 млн. USD (България е в Топ 5 на износителките от Грузия), а обемът на вноса е 110,4 млн. USD. Но има много по-голям потенциал за увеличаване на търговския оборот между нашите страни и основният ми приоритет като посланик е точно това. За да изведем икономическото съ-

трудничество и търговията на по-високо ниво, функционира Смесена между-правителствена икономическа комисия, нейното последно заседание се проведе в София през април 2019 г. Тбилиси ще бъде домакин на следващото заседание,

но заради пандемията досега не беше възможно то да се състои.

- **Като бивш изпълнителен директор на Грузинската национална агенция за инвестиции какво бихте казали за нивото на инвестиционен интерес**

**Trade exchange**

Export from Georgia to Bulgaria: Copper ores and concentrates, nitrogen fertilizers, scrap, copper scrap, cars, glasses, ferrous metal pipes, lamps.

Import from Bulgaria to Georgia: Petroleum and oil products, goods for attractions, electronic circuits, cars, presses, crushers, telephone sets, cruise ships, ferries, bulldozers, auto graders.



Тбилиси / Tbilisi

Georgia is very minimal. I would say same for Georgian investment here in Bulgaria however its bit more than Bulgarian in Georgia.

Located between Europe and Asia on a historical "Silk Road", the economy of Georgia is highly integrated with international markets.

- Is there a result to be praised by the Laboratory for Innovative Ideas at the Sokhumi State University in Tbilisi,

**renovated with Bulgarian help?**

- Yes, The Embassy of the Republic of Bulgaria in Tbilisi has renovated the

Laboratory for Innovative Ideas. Project was financed by the Bulgarian Development Assistance Program and computer technics

**Trade exchange**

Export from Georgia to Bulgaria: Copper ores and concentrates, nitrogen fertilizers, scrap, copper scrap, cars, glasses, ferrous metal pipes, lamps.

Import from Bulgaria to Georgia: Petroleum and oil products, goods for attractions, electronic circuits, cars, presses, crushers, telephone sets, cruise ships, ferries, bulldozers, auto graders.



на българския и грузинския бизнес?

- За съжаление българските инвестиции в Грузия са минимални. Бих казала същото и за грузинските инвестиции в България, но те са малко повече от българските в Грузия.

Разположена между Европа и Азия на историческия „Път на коприната“, икономиката на Грузия е силно интегрирана с международните пазари.

- Има ли резултат, който да бъде изтъкнат от реновираната с българска помощ Лаборатория за иновативни идеи към Сухумския държавен университет в Тбилиси?

- Да, тази пролет Посолството в България в Тбилиси обнови Лабораторията за иновативни идеи. Проектът е финансиран от Българската програма за подпомагане на развитието и е купена компютърна техника на стойност почти 40 000 GEL (около 21 350 BGN). Този проект ще даде възможност на студентите да работят в това пространство, да организират обучения, семинари, да развият своите иновативни идеи. В рамките на проекта бе предвидено посещение на представители от българска страна на 16-17 ноември 2021 г. - за обучение и обмяна на опит.

- Какво мислите за неизползваните възможности, които биха били от взаимен интерес?

- Вярвам, че Грузия и България може да комбинират усилия, за да задоволят обема на търсенето на големите азиатски

страни. Може да се използват режимите на свободна търговия. Има възможности за споделяне на ноу-хау в различни области. И двете ни икономики са малки и не очаквам непременно български инвестиции в Грузия, но вярвам, че има големи възможности за съвместни предприятия.

- В България в много области има недостиг на кадри. Имат ли интерес грузинските специалисти да работят в България?

- Грузия и Република България работят по Спогодба за легална миграция. Две министерства финализират всички допълнителни документи към Спогодбата, приложенията и документите за процедурите по прилагане, което ще позволи законната миграция между нашите две страни да започне през 2022 г. Тази спогодба ще даде възможности и на двете страни за привличане на служители на конкретни позиции в сферите, където има недостиг на кадри. Грузия може да предложи доста високо ниво на работна сила.

- Какъв тост ще вдигнете, ако имате галаобяд с представители на българския и грузинския бизнес?

- Бих вдигнала тост за нашето приятелство и за бъдещи възможности, които всяка страна трябва да проучи. Можем да използваме взаимно ресурсите си за разширяване на нашите бизнес и икономически връзки. Нека не пропускате тази възможност. Gaumarjos! 🍷

## Икономически предимства на Грузия

- Либералните търговски режими на Грузия предоставят на инвеститорите благоприятна възможност не само за достъп до 3,7 млн. жители на страната, но и до пазарите в по-широкия регион, като пряк резултат от липсата на митнически и вносни тарифи.

- Грузия е третата най-малко натоварена с данъци страна в света - с 9,9% обща данъчна ставка.

- Достъп до 2,3 млрд. потребителски пазар чрез стабилната мрежа за свободна търговия, включително ЕС и Китай.

- Добре развита интегрирана и мултимодална транспортна инфраструктура.

- Образована, квалифицирана и конкурентна работна сила.

- Общата работна сила е 1,5 милиона души и 55% от работната сила е на възраст 44 години или по-млада. Средната месечна брутна заплата през 2020 г. е била 360 щатски долара.

- Нивото на безработица в момента е 18,5%.

were bought in total cost of almost 40 000 GEL (around 21 350 BGN). This is a great project, which will give the students opportunities to work in that space, organize trainings, workshops, develop their innovative ideas, and bring them close to people. We are very thankful to Bulgarian side for this support and it is a good sign of high level cooperation existing between our countries. Within the project, it has been planned to have a visit of representatives of Bulgarian side on November 16-17, 2021 - for a training and exchange of experiences.

- What do you think about the untapped opportunities that would be of mutual interest?

- I believe Georgia and Bulgaria can combine production and manufacturing efforts to satisfy demand volume of big Asian countries. Free trade regimes can be utilized. There could be some opportunities in sharing of know-how in different fields from both countries. Both our economies are small, and I don't necessarily expect Bulgarian investments in Georgia, however I believe there are great opportunities for joint ventures.

- In Bulgaria in many areas there is a shortage of staff. Are Georgian specialists interested in working in Bulgaria?

- Georgia and the Republic of Bulgaria are working on the Agreement on Legal Migration. Two ministries are finalizing all the additional documents to the Agreement, Annexes, and documents on Implementation Procedures. This is going to allow Legal Migration between our two countries to start in 2022. This Agreement will give opportunities to both countries; attract employees on the concrete positions, in the spheres where there is a shortage of staff. Would it be season workers or people who would be involved in more long-term projects and work. Georgia can offer quite a high level work force for a different spheres.

- What toast will you raise if you have a gala lunch with representatives of the Bulgarian and Georgian business?

- I would raise a toast to our friendship and to future opportunities that each side has to explore. We, each country can use each others resources to further our business and economic ties. Let's not let this opportunity slip by. Gaumarjos! 🍷

## Economic advantages of Georgia

- Georgia's liberal trade regimes provide investors with a favorable opportunity to not only access the country's 3.7 m residents, but the wider region's markets, as a direct result of the absence of customs and import tariffs.

- Georgia ranks as the 3rd Least Tax Burdened Country in the World, with 9.9% Total Tax Rate

- Access to 2.3 billion consumer market through its solid FTA network including both EU and China.

- Well developed, integrated and multimodal transport infrastructure.

- Educated, skilled and competitively priced workforce.

- The total workforce is 1.5 mln people and 55% of the workforce is 44 years old or younger. The average monthly gross salary in 2020 was USD 360.

- The unemployment rate currently stands at 18.5%.

# Интерактивна игра на УСПЕХА



**МИЛО БОРИСОВ И РОСИ МАККИЙ ОТКРИХА СПЕЦИФИЧНА НИША В ИЗПОЛЗВАНЕТО НА ТЕХНОЛОГИИТЕ**

✍ **Георги Георгиев**

Предприемачът е човек, за когото няма невъзможни неща – този постулат Роси Маккий и Мило Борисов научили от своя баща, който бил иноватор. Двамата имат силно развит бизнес нюх, те умеят да чакат, не се боят да рискуват и са в състояние да се възползват от силата на вълната, още когато видят първи белези на нейната поява. Така проправят свой път в бизнеса. Когато предусещат, че технологичният хоризонт на иновациите се скъсява, създават Телематик Интерактив България (ТИБ) ЕАД и стават неговите основни акционери. Това ще е първата българска фирма в сферата на онлайн игралната индустрия, която ще се листва на Българската фондова борса в началото на 2022 г. Как се стигна дотук?

## Прозрачност

„Желанието ни е нашата дейност да е напълно прозрачна не само за Националната агенция за приходите, където се регистрира всяка наша трансакция, но също за обществеността и за инвеститорите. Целта ни е да предприемем експанзия и на външни пазари“, казва Мило Борисов, основен акционер в ТИБ. По този начин дружеството ще затвърди репутацията си на стабилна технологична компания с отговорно поведение. Технологии – да, но какви?

## Територия

В началото на 90-те години Мило Борисов завършва „Автоматизация на производството“ с IT профил във ВМЕИ-София, сега Технически университет. Насочва се към IT бизнес, който намира приложение в развлекателната и игралната индустрия. Постепенно навлиза в сегмента, свързан с казино игрите. През годините технологичното развитие се отразява и върху гейминг индустрията. Само преди десетина години онлайн игрите изглеждаха авангардно и не се знаеше кога и как те ще проникнат на пазара. Нещата вече вървят с видимо ускорени темпове, но още през 2008 г. Мило Борисов и Роси Маккий са взели решение да развият и онлайн направлението. Какво правят?

## ПРЕДПОСТАВКА ЗА УСПЕХ Е СПОСОБНОСТТА

да се гледа напред с поглед, който не вижда ограничения. Възникнат ли препятствия, в тях трябва да може да съзрем възможностите, а не бариерите.

*Роси Маккий*



## Гъвкавост

През изминалите 13 години се фокусират върху създаването на две платформи. Едната е дистанционен игрален сървър - RGS, който позволява на разработчика да предоставя свои игри на клиенти, които са бизнес оператори и разполагат с онлайн платформи за игри за множество територии не само в Европа, но и в Латинска и Централна Америка, в Африка. Другият инструмент е онлайн платформа за залози, която след получаването на лиценз от Държавната комисия по хазарта оперира под бранда „Палмс Бет“. Брандът „Палмс Бет“ от 15 години партнира успешно с най-голямата германска компания в игралната индустрия Меркюр.

Телематик Интерактив България проявява адаптивност и гъвкавост при излизането на нови пазари или при промени, които налагат бърза реакция. Как движат всичко това?

## Рамо до рамо

Мило Борисов и Роси Макхий са брат и сестра. Когато тя завършва медицина в София, той вече е създал фирма и я кани да се присъедини. Роси прави тази крачка и двамата изграждат бизнес, базиран на силата, която семейната общност дава. Житейският път е отвеждал двамата в различни географски ширини и там всеки от тях е прекарвал немалка част от времето. Тя заминава за САЩ и съдейства дейността да стъпи на нови територии. Мило пък трупа опит на азиатски и африкански пазари. Бизнесът в България е оставал приоритет, а възможността да опознаят други култури изкарва двамата основни акционери от тясното мислене и им дава сетива да откриват нови бизнес хоризонти. Именно това им позволява да придобият глобална представа за гейминга. Двамата са свикнали да намират решение и на „невъзможните“ неща. Този подход те го предават на своите екипи в бизнеса. Печелившата според тях формула е да откриват баланса на интересите, тогава всички заинтересовани помагат нещата да се случат по най-добрия начин. Всички гледат в една посока, но каква?

## Екипност

„Игралната индустрия е микс между технология, творчество и изкуство. Работим не само с инженери разработчици, но е налице и творческо преплитане между художници, дизайнери, композитори“, обяснява Мило Борисов. Изучаването на пазара и на потребителите е ключ към разработването на продукти, които да се харесват. Добрата работа с хората в компанията и приветливата среда мотивира и ангажира всеки да дава максимума от себе си. Натрупаният през годините опит, съчетан с използването на технологичните новости, е основната съставка в рецептата за успех на Мило Борисов и Роси Макхий. Доверието и взаимната подкрепа са ключов момент в техния семеен бизнес. Високите постижения им дават възможност да превърнат ТИБ в обществено отговорна компания с каузи в спорта, културата, благотворителността, опазването на природата. 🍀



## ПОСТОЯННО СЕ КОНКУРИРАМЕ В БРАНША,

гори и по отношение на служителите. Другите искат нашите специалисти да отидат да работят при тях, а ние трябва да сме по-добри, за да може да ги задържим, но и същевременно да привличаме нови хора, за да растем.

*Мило Борисов*

# The interactive game of SUCCESS

**M**ILO BORISSOV AND ROSSI MCKEE HAVE DISCOVERED A SPECIFIC NICHE IN THE USE OF TECHNOLOGY

✍ **Georgi Georgiev**

An entrepreneur is a person for whom there are no impossible things - this piece of wisdom, Rossi McKee and Milo Borissov learned from their father, who was an innovator. They are both blessed with highly developed business acumen. They are not afraid to take risks and take advantage of a trend as soon as they see the first signs of its emergence. It is how both forge their path onto the business scene. When sensing that the technological horizon for innovations was shortening, they created Telematic Interactive Bulgaria EAD and became its main shareholders. It will be the first Bulgarian company in the online gaming industry to be listed on the Bulgarian Stock Exchange (at the beginning of 2022). What was the road to that achievement?

## Transparency

"We want our activities to be completely transparent not only for the National Revenue Agency, where each of our transactions is registered but also for the public and the investors. Our goal is to expand into foreign markets as well," said Milo Borissov, the major shareholder in Telematic Interactive Bulgaria. In this way, the company will strengthen its reputation as a stable tech company with responsible behaviour. So, what kind of technologies are we talking about here?

## Territory

In the early 1990s, Milo Borissov graduated with a degree in Production Automation with an IT profile at VMEI-Sofia, now known as The Technical University. He then decided to focus on the IT sphere, specifically the entertainment and gaming industry. From there, he gradually entered the casino games sector. Over the years, technological developments have also affected the gaming industry. Online gaming seemed somewhat avant-garde and unusual only ten years ago, and it was not known when and how

it would enter the market. Things are now going at a visibly accelerated pace, but already back in 2008, Milo Borissov and Rossi McKee had decided to develop the online direction. How did they do it?

## Flexibility

For the past 13 years, they have focused on creating two platforms. One is a remote game server - RGS, which allows the developer to provide games to business operators with online gaming platforms in Europe, Latin and Central America, and Africa. The other tool is an online gaming platform, which operates under the Palms Bet brand after receiving a license from the State Gambling Commission back then. Moreover, Palms Bet has successfully partnered with the most significant German company in the gaming industry, Merkur, for 15 years.

Telematic Interactive Bulgaria is flexible and adapts fast when entering new markets or



## WE ARE CONSTANTLY COMPETING

within the industry, even in terms of employee retention. Others want our professionals to go and work for them, and we need to be better so that we can keep them and attract new people so we can grow.

*Milo Borissov*

## A PREREQUISITE FOR SUCCESS IS

the ability to look ahead in a manner that sees no limits. If obstacles arise, we must be able to see them as opportunities and not as barriers.

*Rossi McKee*

requiring changes to initiate a quick reaction. How do they achieve all of this?

## Side by side

Milo Borissov and Rossi McKee are a brother and a sister. By the time she graduated with a medical degree in Sofia, he had already set up a company and invited her to join. Rossi took the step, and they both built a business based on the strength that only a family can give. Initially, life had taken the two of them to separate parts of the world - each spending a lot of time there. She left for the United States and helped the business enter new territories. Milo, on the other hand, gained experience in the Asian and African markets. However, their Bulgarian operations have remained a priority. The opportunity to get to know different cultures has taken the two main shareholders out of the box, giving them the senses to open up new business horizons. It is what has allowed them to gain a global understanding of the gaming industry. By now, they have both gotten used to finding solutions to "impossible" things. They have also passed this mindset to their business teams. According to them, the winning formula is to find a balance between the various parties' interests, then everyone involved will help for things to happen in the best possible way. Everyone ends up looking in the same direction, but what is the path?

## Teamwork

"The gaming industry is a mix of technology, creativity and art. We work not only with development engineers. There is also a creative intertwining between artists, designers, composers," explains Milo Borissov. Diligent market and consumer research is the key to developing products that have an appeal. The excellent work done by the people in the company and the friendly environment motivate and engage everyone to give their best. The experience gained over the years, combined with technological innovations, are the main ingredients in the siblings' recipe for success. Trust and mutual support are other key strengths in the family business. The high achievements allow the founders to turn Telematic Interactive Bulgaria into a socially responsible company, which supports various causes in sports, culture, charity, and nature conservation. 📍





# The **MAYOR** .eu

## The European Portal for Cities and Citizens

# Страхил Страхилов: ТРУДНОСТИТЕ разсънват бизнеса

В края на 2018-а Страхил Страхилов заедно с двама финландски партньори създава бранча Extreme Consulting. Бизнесът се развива динамично и служителите вече са близо 20. Работят с големи компании от различни индустрии. Предлагат им цялостни решения, в които пълноценно се интегрира наличният софтуер, така че да се осигури бърз и ефективен достъп до информацията. Страхил Страхилов има своя гледна точка за подобряването на бизнес процесите, за израстването на служителите като експерти, за обучението на кадрите.

✍ Татяна Явашева

Затварянето заради пандемията даде възможност на бизнеса да разбере, че повече не може да пренебрегва пропуските в дигитализирането си и с цел минимизиране на бюджета не бива да заобикаля прилагането на добрите практики. Компаниите се убедиха колко е важно да имат качествен софтуер и качествена услуга, но и качествени партньори, които да ги поддържат. По този начин кризата разсъни бизнеса и го изкара от зоната на розовите представи.

## Предпазливост в промените

Новите технологии идват бързо, но големите компании търсят сигурност за дълъг период от време. Затова трябва да се намери разумният баланс и първо трябва да се провери дали новата технология ще издържи теста на времето и дали е по-добра от онова, което в момента работи. Като експерти ние следим всички новости, но бизнесът невинаги е готов за промени. Смяната на технологията е голяма инвестиция за тях и те трябва да направят добра бизнес причина да го направят.

## Наемане на служители

Създаването на екип и намирането на правилни хора е „наука“, за която няма учебник. Трябва да дадеш от личното си време на новодошлите, които са готови да работят с теб, за да спечелиш довери-

ето им и да станете екип. Събрахме се достатъчно на брой добри експерти, сега са ни нужни служители за съпътстващите дейности и се появили трудности с наемането на хора. Затова и създадохме своя концепция: Инвестираме в развитието на определени умения у онези, които наемем. Предпочитаме те да са почти без опит в технократската част, за да ги обучим на добрите практики, които следваме. За нас са важни техните личностни качества, наред с желанието за работа и професионалната им мотивация. Обучаваме ги, развиваме ги и не оставаме един голям човекопоток да върви през компанията. Наложихме практиката новообучените да въвеждат и да обучават новодошлите. Тази менторска позиция влияе позитивно на тяхното самочувствие, те затвърждават знанията си и постепенно започват да се изкачват по карьерната стълбичка нагоре.

## Кое задържа хората

Събитие в нашия сектор е да задържиш човек повече от две години. Убедихме се, че фактор, който влияе за това, е доброто възнаграждение, но и добрата атмосфе-

ра. Нашето виждане е, че бонус заслужава онзи, който е допринесъл за компанията с нещо повече от служебните си задължения – например изучаване на нова технология, силна активност при работата с клиенти и колеги, помощ в продажбите и привличането на нови клиенти. Ценя обратната връзка и доста често разговарям с колегите си, за да разбера как се чувстват и дали има нещо, с което мога да им помогна, това помага проблемите да се решават навреме, вместо да загниват. При нас всеки може да дава идеи, да дискутира, да оспорва решения. Възможностите за растеж в кариерата и в заплащането са големи. Работата ни е доста динамична, а добрата организация е онзи инструмент, който ни помага в екстремни моменти.

## Вътрешни промени в екипите

В този бизнес е постижение компанията да оцелее над 10 години, тъй като динамиката в сектора е голяма. Хора идват и си отиват, бизнесите се променят. Ще е по-лесно да останеш на пазара, ако си осигуриш приходи от различни източници. Продуктовите и проектните компании бягат по различни писти. Продуктовите компании разработват даден продукт или услуга и се фокусират върху поддръжка и нови разработки. Проектните компании трябва да са готови когато един проект приключи, веднага да започнат друг, който може да е напълно различен от предходния. Според мен е добре фирмата да има звено, което разработва продукт, друго звено –

## На фокус

- ✓ В IT сферата е важно да си готов винаги да учиш и да не те е страх да пробваш нови неща.
- ✓ Фактор във всеки бизнес е как гратиш опит, име и доверие у хората.
- ✓ Трудолюбието и постоянството се отплащат във времето.



## СЪЗДАВАНЕТО НА ЕКИП И НАМИРАНЕТО НА ПРАВИЛНИТЕ ХОРА Е „НАУКА“, ЗА КОЯТО НЯМА УЧЕБНИК

.....

за поддръжка, и трето, което да се занимава с проекти. Така между екипите може да става и обмен на хора. Интересът се събужда чрез разместването им от едно звено в друго и те сякаш са в нова компания. И е начин да ги задържите по-дълго.

### Кадри по мярка

Все по-трудно е да се намерят готови кадри. Училището, университетът и академията не произвеждат професионалисти „по мярка“ на конкретния бизнес. Време е всички в сектора да започнат да приемат като нещо естествено конкуренцията и инвестицията в обучаването на хора. Хората ще си сменят работата, но колкото повече професионалисти израснат в компанията, толкова повече нивото като цяло ще се повишава. Нищо не идва даром и всеки в даден сектор трябва да прави максимум в обучението, за да върви прогресът.

### Свободно движение

Не се боя от конкуренцията, не ме плаши и фактът, че някой ще напусне нашата компания. Тези хора ще продължават да растат като професионалисти и един ден може да станат наши бизнес партньори в някое начинание. Неприемливо е хората да бъдат притискани да подписват обвързващи ги за определен период договори, след като са били обучени в конкретна фирма. В момента, в който дадена компания постави някому такова условие, той губи доверието в нея. ❶

Страхил Страхилев е съосновател и управител на българо-финландския бранд Extreme Consulting. Компанията е на едва две години, тя има офиси в София и Хелзинки. Основна част от служителите са експерти с над 10-годишен опит. Страхил Страхилев е в този бизнес вече 16 г., натрупал е знания, умения, контакти, спечелил е доверие и сега то му отваря врати. Другите двама съоснователи са от Финландия, като и тримата собственици на този бизнес са работили както в стартъпи, така и в големи компании, имат практика и на свободния пазар. Решили да създадат бутиков тип компания, тъй като не искат да продават човешки труд на час, а да решават конкретни проблеми на своите клиенти чрез подходяща софтуерна архитектура.



# Найден Костадинов: Успехът зависи от адаптивността към промените

**В** НЕСИГУРНИ  
ВРЕМЕНА  
ТРЯБВА ДА  
ПОДХОЖДАМЕ С  
ТЪРПЕНИЕ И С  
РАЗБИРАНЕТО, ЧЕ НЕ  
ВСЯКО РЕШЕНИЕ Е  
ФИНАЛНО

▲ Татяна Явашева

- През призмата на изпитанията от началото на 2020 г. насам разбрах, че основна роля в успеха на компаниите има тяхната адаптивност към променящата се среда.

- Наблюденията ми в девет страни от региона сочат, че в променената обстановка най-бързо се развиват организациите, мениджърите на които успяват на постоянна база да пренастройват доставките, каналите за продажби и бизнеса си с необходимата гъвкавост и предприемачески дух.

- Силно бяха засегнати редица сектори. На тях бих препоръчал активно да се ангажират с иновации, реструктуриране на продуктовете си портфейли, ограничаване на загубите и развиване на нови печеливши бизнес линии. В някои случаи е необходим цялостен преглед на веригата на доставки. Не може да се разчита на „изпитаните решения“.

- Промяната, погледната през призмата на бизнеса, който управлявам, означава необходимост от много по-активно взаимодействие с компаниите, за да продължаваме пълноценно да посрещаме динамичните нужди с нашите професионални услуги.

- Във време на силни промени като сегашното всеки трябва да подхожда към проблемите с необходимата гъвкавост и креатив-

ност, но също и с много повече търпение. Не всяко решение е финално.

- Сигурност и стабилност гнес не са остарели понятия. Въпрос е на добро планиране, като едновременно с това се изисква бърза реакция и адаптивност.

- Прегизвикателството да работя с компании на девет различни пазара е голямо. Мотивира ме възможността да влияя и допринеса с опит и идеи в по-голям мащаб.

- По отношение на данъците – своеобразна пресечна точка между значителни ползи за клиентите и ползите за държавния бюджет дават именно добрите професионални консултации, които в много случаи намират точно този баланс.

- Лидер в определен бизнес сегмент става този, който по най-добър начин допринася стойност на клиентите си.

- Основно правило, което спазвам: Извършване на бизнес, партньорства и отношения с хората по високо етичен начин. Етиката в нашата професия е от фундаментално значение.

- От мен се очаква да нося реална полза към компаниите и да стимулирам всички онези талантиливи колеги в екипите ни да се представят по най-успешния начин. И двата аспекта са еднакво важни.

- Моята застраховка срещу грешки е съгласуването на основни решения с колегите ми, тъй като екипната работа и културата на партньорство минимизират риска от погрешно действие.

- Най-важният урок, който бих искал да предам на най-младите в моята професия, е да инвестират в себе си и да развият таланта си с постоянство, като резултатите сами ще го донесат.

- Езикът на числата ми дава основата. Важните изводи обаче идват след задълбочен анализ на човешкия фактор и на „качествените“ аспекти, които са неотменима част от вземането на решения.

- Когато ми е най-трудно, си казвам: Това е само едно прегизвикателство, с което мога да се справя. То допринася за развитието на екипа ми и на мен самия.

Найден Костадинов е новият лидер на бизнес линията на ЕУ за данъчни и правни услуги в девет държави в Югоизточна Европа – България, Гърция, Кипър, Румъния, Малта, Молдова, Северна Македония, Албания и Косово. Пристъпва се към ЕУ през 2001 г. като част от отдела за одит услуги, после става директор в отдел „Стратегия и сделки“, където ръководи проекти за финансов, данъчен и правен дял дилижънс по трансакции за придобиване и реструктуриране на компании в България, Гърция, Румъния, Сърбия, Норвегия, Албания, Косово. През 2013 г. оглавява отдела на ЕУ за предоставяне на финансово-счетоводни и пейрол услуги. През 2016 г. е приет за съдружник, а през 2019 г. става лидер на бизнес линията на ЕУ за данъчни и правни услуги в България, Северна Македония, Албания и Косово. Завършил е „Счетоводство и контрол“ в УНСС и е сертифициран експерт-счетоводител, член на Асоциацията на дипломираните експерт-счетоводители (АССА) във Великобритания и на Института на дипломираните експерт-счетоводители в България.





- **Финансовата сфера ме привлича** с това, че стои в основата на икономическия и социалния живот. Дава ми поглед как е устроен светът.

- **Моето бягство от света на работното всекидневие** е спортът - плуване, гимнастика, бягане.

- **Днес песимистът е човек, който** не е успял да се зареди с ентузиазъм и с онази позитивна агресивност, движеща ни право напред. 📌

## Фирмен профил

EY е световен лидер в сферата на одита, данъчните консултации и сделки. Присъства на българския пазар от 1992 г. и екипът на компанията наброява повече от 320 професионалисти, които предоставят съвети и консултации в рамките на следните основни бизнес направления - одит, данъци, право, финансови консултации и сделки. EY Bulgaria заема водеща позиция на българския пазар, а също ръководи практиката на компанията в Северна Македония, Албания и Косово.

Следвайки растящата нужда на бизнеса в България, EY изгради силна практика, която предоставя пълен аутсорсинг на функциите по счетоводство, данъци, право и администриране на работните заплати и персонала.







# Бързи и бавни ВЛАКОВЕ

БЪЛГАРСКИТЕ ЖЕЛЕЗНИЦИ ОЩЕ СА В  
АНАЛОГОВАТА ЕРА, А В СВЕТА ВЕЧЕ  
СЕ КОНКУРИРАТ СЪС САМОЛЕТИТЕ  
ПО СКОРОСТ НА ПРИДВИЖВАНЕ





# • ТРАНСПОРТ •

✍ Тони Григоров

*Когато разбрали, че бързият влак от София до Бургас пътува 8 часа, китайците били истински впечатлени от размерите на България...*

За нас, българите, това е анекдот, на който може да се посмеем. В Китай обаче железниците са все по-бърз и удобен начин за придвижване на големи разстояния. Но не само там бурното развитие на технологиите не подминава превоза на пътници. В началото на 2020 г. Китай направи важна стъпка в плановете си за разширяване на железниците и пусна

## високоскоростна линия

между Пекин и Шанхай, по която влакът стрела се движи със скорост до 350 км/ч без машинист. През юли 2020 г. Япония също привлече вниманието с влак стрела между Токио и Осака, той пък развива до 360 км/ч и при земетресение е в състояние безопасно да превозва пътниците. Това става 57 години, след като в Страната на изгряващото слънце тръгва първият в света високоскоростен влак, наречен на японски шинкансен. През юли това лято Китай представи ново научно и технологично постижение - високоскоростен влак Маглев, който използва технологията на магнитната левитация и развива до 600 км/ч. Китайците го определиха като „най-бързия сухопътен транспорт в света“.

През 2021 г. Франция отбеляза 40 години от високоскоростния си жп транспорт с намерението инвестициите да продължат и през 2024-та да бъде пуснат в експлоатация нов модел TGV - това е френският акроним за влака стрела. Президентът на Франция Еманюел Макрон е убеден, че предстоят десетилетия на нов начин на придвижване на пътници и товари, като всичко това ще даде ново бъдеще на държавните железници.

Светът се надпреварва да развива високоскоростни влакове, железопътният транспорт в редица страни е на път да получи своя нов ренесанс, но да видим каква е ситуацията в България.

## „Диагнозата“

я поставя Людмил Иванов, доктор по икономика и управление на транспорта,



председател на Асоциацията по железопътна сигнализация, автоматика, комуникация и индустрия RASTIA: „Българският жп транспорт е в окаяно състояние. Дълното е достигнато, но може и още да се дълбае. В последните 30 години пътникопотокът постоянно намалява, въпреки усилията на БДЖ – ПП, БДЖ - ТП и НКЖИ. Нужни са съвременни вагони, необходим е и добре поддържан релсов път“. Причините за сегашната ситуация според него: Променен е типът и обемът на товарите. Няма ги вече огромните товаропотоци за комбинати гиганти като „Кремиковци“. Преминва се към палетизирани и единични контейнерни пратки, макар и по-трудно да се обслужват от железопътния транспорт. Автомобилните превозвачи отнеха от железниците голям дял от товарите. Липсата на достатъчно привлекателни услуги от жп превозвачи е основната предпоставка за това. Автомобилният транспорт е много по-гъвкав и освен това придвижва товара от врата до врата.

На въпроса

## Кога за последно пътувахте с БДЖ?

малцина са в състояние да си спомнят, тъй като от много време насам този транспорт в България се пренебрезва. „Моторизацията на населението расте, има семейства с няколко коли. Комфортът на автомобила се предпочита пред обществения транспорт, особено пред влаковете. Намалената конкурентоспособност на жп услугите също си казва думата. Политиката, която държавата води,

стимулира повече използването на личния или на автобусния, а не толкова железопътния превоз, обяснява Людмил Иванов. Отливът на пътниците обаче вкарва държавната железница в омазосан кръг – малко пътници, малко приходи, малко средства за поддръжка, лошо качество на услугата. Това води до липса на инвестиции, от което следва лошо състояние на цялостната инфраструктура, поради което пък пътниците използват услугите на БДЖ само в краен случай. Държавният превозвач е на огромна загуба и отдавна не знае какво е това рентабилност, но продължава да получава субсидии – годишно около 200 млн. лв.

В България перспективни са направленията София - Горна Оряховица - Варна, София - Пловдив - Бургас, Пловдив - Свиленград, както и движението около София в радиус от 50 до 70 км. Всичко останало, с малки изключения, в момента са губещи линии. Нужна е конкуренция в бранша. Трябва да се задели сериозна сума за инвестиции в нов подвижен състав, за да може да се развива скорост около и над 160 км/ч, казват от жп асоциацията.

Време е българските железници да излязат от аналоговата ера.

## Цифровизацията

дава много предимства, тя може да има най-различни приложения. Например европейската система ERTMS, която осигурява сигурност на влаковото движение, вече се въвежда и у нас. Изграждането върви бавно и само в няколко участъка тя вече е налична: между Септември и Пловдив, между Пловдив и Свиленград до турска-

## Синергия

Интермодалният транспорт съчетава жп и автомобилен превоз – гледаме с надежда към тази възможност, но виждаме, че както няма шофьори, така няма и машинисти. Развитието е въпрос на инвестиции, в това число и частни. Двама вида превоз на товари може добре да се допълват. За по-големи разстояния това би дало и по-голяма сигурност, но за да се осъществи, жп транспортът трябва да претърпи модернизация и цифровизация. Този процес няма да е кратък, казват от транспортно-логистичния бранш.







## “ ВЛАКЪТ ИМА ОГРОМЕН ПОТЕНЦИАЛ

за развитието на атракционните пътувания. Теснолинейката между Добринище и Септември е чудесен пример. Жп туризмът в Европа и по света може да има своя апогей

*Д-р Людмил Иванов*

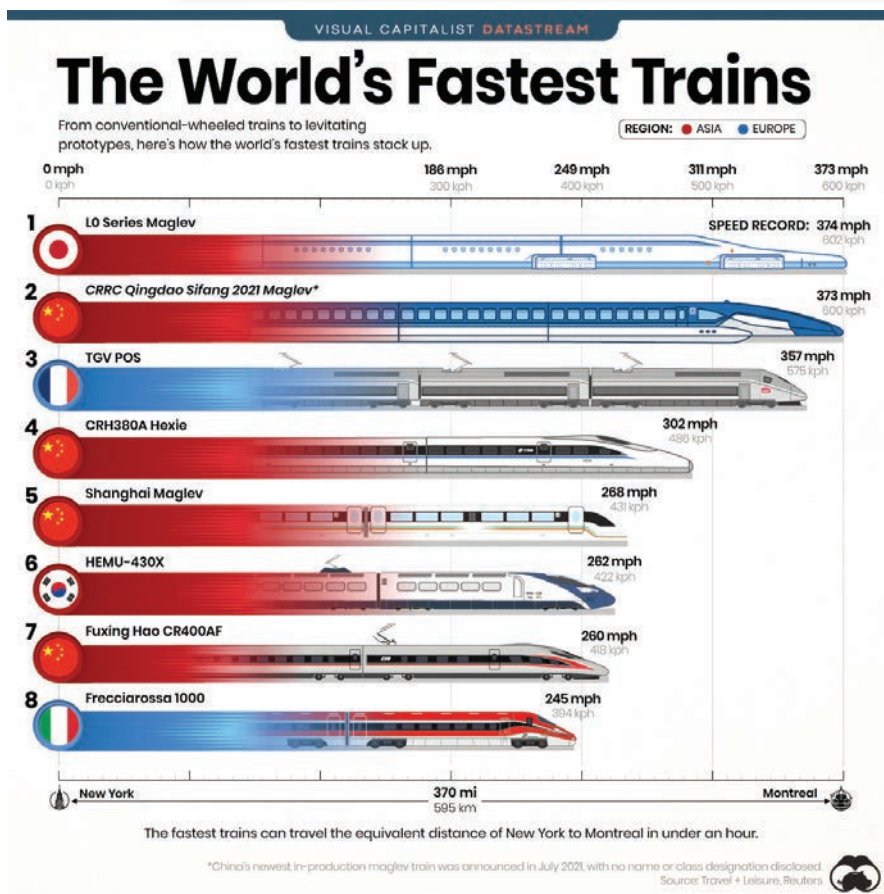


та граница. Тази унифицирана система позволява влаковете безпрепятствено да преминават от територията на една държава в друга. Тя гарантира по-висока сигурност при движение и по националната мрежа, разказва още д-р Иванов.

Светът пуска високоскоростни влакове, а в България средната възраст на подвижния железопътен състав за пътници и товари, използван от БДЖ, е над 30 години и смятаме влаковете едва ли не за анахронизъм. Съдейки по скоростта им, тук хората сякаш не бързат за никъде. Само в някои отсечки, както например Септември - Пловдив, жп трасето позволява по-висока скорост от 160 км/ч. Тестово е показана пригодност за 235 км/ч, но за да може тази скорост да бъде достигната, трябва вагоните и локомотивът да са от друго поколение. Модернизацията на национално ниво върви с много бавни темпове. От средствата, които ЕС ни е отпуснал за програмния период 2014-2020 г., за седем години целево са усвоени едва 17%. „Има голямо забавяне, но все пак се очертава осъвременяването на железниците да стане с 5-6 млрд. лв. до 2027 г.“, посочва още Людмил Иванов.

### Има ли надежда

някой ден и у нас да има високоскоростни влакове? На сегашния етап това е немислимо. Тези линии няма да са рентабилни, тъй като населението на страната е малко. Но скорост от 160-200 км/ч за линиите от София до Варна и Бургас е оптимална и ще е добре съответната инфраструктура да се изгради. При растящите цени на горивата, ако железниците предложат



удобство, немалка част от пътниците ще започнат да ги предпочитат. Ето и гледната точка на един предприемач: Ако влаковете са снабдени с интернет, ако са комфортни, поддържани и се движат с го-

бра скорост - например за 4 часа се стига от Бургас до София, това рязко ще промени нагласите. Нужно е пазарът да го иска, да е изградена нужната инфраструктура, но и да има хора, които да припознаят това като свой бизнес.

Намират се оптимисти. В Skoda вярват, че железопътният транспорт в България има голямо бъдеще, ако бъде правилно развит. Именно железниците са най-надеждният начин за свързаност на Балканите. И от Skoda са готови да участват в такава модернизация. Рано е да се каже какво ще е отношението на българските управляващи към този вид транспорт, който у нас има вече 155-годишна история. Светът гледа на него като на възможност и за по-чиста околна среда. А ние?... 🚄







„Главболгарстрой“  
изгражда производствения  
комплекс на „Ролпласт  
Груп“ в Индустриална  
зона Костинброд

# Главболгарстрой и иновациите в индустриалното строителство

**НАД 135  
ПРОМИШЛЕНИ  
СГРАДИ СА  
ПОСТРОЕНИ ОТ  
ДРУЖЕСТВОТО В  
ПОСЛЕДНИТЕ 20 ГОДИНИ**

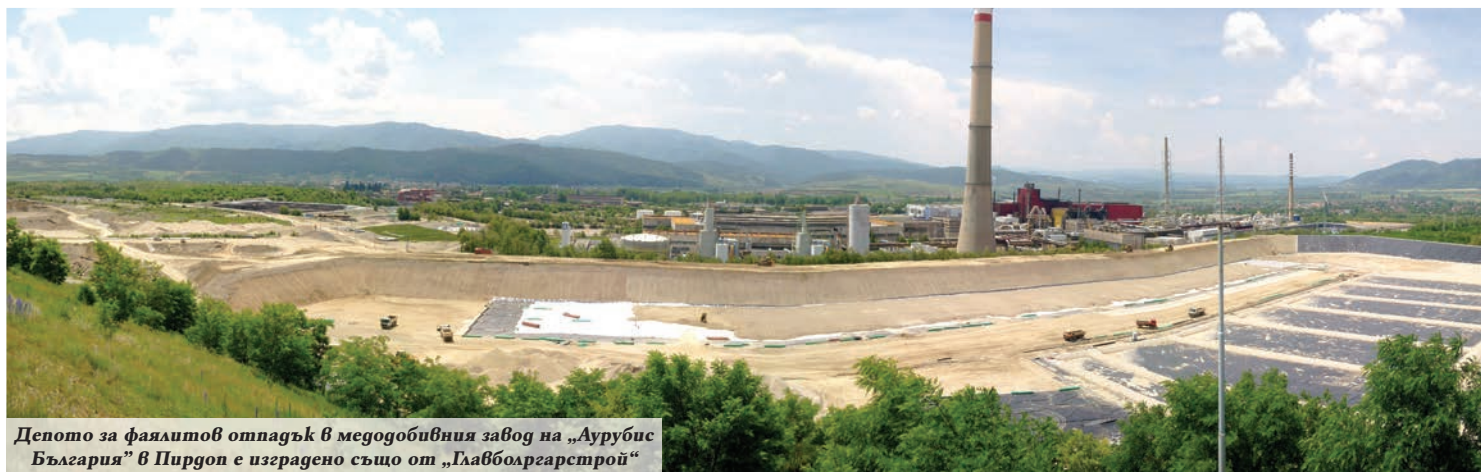
Тони Григорова

Сгради и съоръжения с обща площ над 30 млн. кв.м са изградени от „Главболгарстрой“ в над 50-годишната ѝ история. С бързи темпове продължава да расте броят на индустриалните и административните сгради, болниците, училищата, търговските центрове, обектите за отдих и спорт, жилищните сгради. А географията на строителството включва България, Германия, Русия, Украйна, Казахстан, Беларус, Косово. Компанията е работила в Средна Азия, Близкия изток и Африка. Построила е едни от

най-знаковите нови сгради в София, както и някои от най-сложните индустриални обекти в цяла България.

## Бързина

Най-голямата у нас строителна компания се отличава с бързината в изпълнението на поетите ангажименти, с относителната консервативност към риска и с приемствеността между поколенията в управлението. В развитието си „Главболгарстрой“ е показала устойчивост и умение да трансформира своя бизнес модел, за да се разви-



Депото за фаялитов отпадък в медодобивния завод на „Аурубис България“ в Пирдоп е изградено също от „Главболгарстрой“





**През септември 2019 г. беше открит ферментационен завод на „Биовет“ АД в Пещера. Главен изпълнител на строителството е „Главболгарстрой“, периодът на изграждането е под 2 години. Общата инвестиция възлиза на 150 млн. евро.**

ва, но и да оцелява в силно променящата се политическа, икономическа, социална и технологична среда. Днешната бизнес философия на „Главболгарстрой“ се основава на силна диверсификация на дейностите в строителството - от различни по големина и функционалност сгради, до особено важни инфраструктурни проекти.

## Доверие

„Главболгарстрой“ продължава да печели доверието за изграждането на промишлени обекти заради богатия си опит и прилагането на иновативни технологии. Изискванията към новите индустриални сгради постоянно нарастват, но компанията не спира да се развива и е в състояние да отговори на нуждите на всеки инвеститор. Конкурентните ѝ предимства са много и само едно от тях е собствената

ѝ производствена база за сглобяеми стоманобетонни елементи. „Главболгарстрой“ поема производството, доставката и монтажа им, както и всички говършителни работи, независимо от тяхната сложност.

## Партньорство

„Компаниите от групата започват реализацията на десетки проекти всяка година. Истинско удоволствие от работата си изпитваме, когато си партнираме с други частни български компании, които инвестират в нови производствени бази и логистични центрове. Това са организации, които разкриват нови работни места и поемат риска да продължат да се развиват“, казва инж. Калин Пешов - член на Надзорния съвет на „Главболгарстрой Холдинг“ АД. По думите му над 70% от проектите, по които работи компанията, традиционно са от частния сектор. Амбициите на холдинга са да разшири още по-сериозно портфолиото си в промишленото строителство, като основният фокус са частните инвеститори в сегмента. С тази цел компанията продължава да разраства производствените си мощности чрез въвеждане на нови висококачествени кофражни форми и увеличаване броя на поточните линии за производство на стоманобетонни елементи.

## Възможности

Промишленото строителство е много важен компонент от портфолиото на „Главболгарстрой“. Проектите в този отрасъл изискват високоспециализиран експертен опит в планирането, оценката

на разходите, проектирането и строителството. Именно това е най-силната страна на компанията. Сред предизвикателствата в строителния сектор е голямата му зависимост от публичен ресурс, което крие своите рискове. Ето защо амбицията на ръководството на „Главболгарстрой“ е да поддържа висок обем в строителството на обекти на частни инвеститори. „Генералното ни решение и това, към което се стремим, е всяка година поне 70% от приходите да не са свързани с публичния сектор“, посочва Калин Пешов. Това я прави различна от другите компании в сектора. Широко е спектърът на промишленото строителство, извършвано от „Главболгарстрой“. Сред най-сложните за изпълнение обекти са заводите на „Биовет“ в Пещера и „Амилум“ в Разград. Дружеството изгради депо за фаялитов отпадък в мекодобивния завод на „Аурубис България“ в Пирдоп. През 2021-ва българската транспортно-логистична компания Transpress ги предпочете за строежа на своя нов логистичен център в Индустриален парк „София - Божурище“. Разширяването на производствения комплекс на „Ролласт Груп“ АД в Индустриална зона Костинброд, както и предишното строителство, е поверено на „Главболгарстрой“.

Компанията има богат опит и вече над 135 са индустриалните сгради, построени от дружеството само в последните 20 години. Най-големият проблем пред инвестиционния процес в момента е, че никой не може да каже колко ще е крайната цена на обект, който вече се строи или тепърва ще се възлага. ☺





## • ПРЕДПРИЕМАЧ •

# В ЕЩЕ 28 ГОДИНИ ВЕСЕЛИН СТОЯНОВ НАМИРА ФОРМУЛАТА ЗА БЪРЗАТА АДАПТАЦИЯ НА TRANSPRESS

✍ **Татяна Явашева**

Търпение и постоянство са две ключови качества за всеки успешен предприемач. Те са характерни и за Веселин Стоянов, собственик и управител на Transpress. Той е сред хората, сякаш предопределени за пътя, по който са поели. Израства с огромните машини, тъй като баща му е управлявал предприятие с много камиони, базери и строителна техника в близост до родния му град Бургас. Избира бизнес, в който големи камиони превозват товари на големи разстояния. И върви само в една посока: тази на развитието.

### Визията

Веселин Стоянов говори с ентузиазъм за всичко, дори за нелеките моменти, които съпътстват всеки бизнес, и създава усещането, че умее да превръща всяка трудност във възможност: „Няма формула, която да ни прави предприемачи. Просто трябва да действаш и нещата да се получават. Обикновено си отговаряш на въпроса какво ще донесе онова, с което се захващаш, кой ще го купи. Другото е много работа и устойчивост на различните промени, които стават постоянно“. Според него човек трябва да съумее да съхрани мотивацията си за много дълъг период напред и на самия него да му е интересно да продължава да разраства бизнеса.

### Компанията

Transpress е компания, създадена през 1993 г. Днес тя разполага с 14 логистични центъра у нас и оперира в мрежа от 430 партньорски локации на логистичния гигант DACHSER в цяла Европа. В нея работят около 700 души, а автопаркът надхвърля 300 автомобила. Оборотоът за 2020 г. е 73 млн. лв. – с 21% повече от предходната година. За да се случи всичко това, „всяка сутрин предприемачът трябва да е зареден с нови идеи и да търси нови начини, чрез които да подобрява своята работа. Парите просто са следствие от други добре подредени неща. Те са възможност за реинвестиции“. Пазарът на транспортно-логистичния бизнес расте и затова Transpress постоянно влага средства в своето обновяване. Твърде красноречив е фактът, че средната възраст на автомобилите от автопарка на компанията е около една година и половина.

### Мениджмънт

Веселин Стоянов ръководи безспорно



# СКОРОСТ

успешен бизнес. Как става това? „Уча всеки ден, всяка минута – винаги има нещо ново, с което да не съм се сблъскал до момента. Мениджмънтът е практика, в която е важно всичко, което е направено или не е направено. Компанията е сбор от добри практики, които сплотяват екипите и системата продължава безотказно да работи. Но гори и онова, което не сработва, също дава достатъчно информация, на базата на която да създадем успешната практика“.

Ето как се управлява компания от 700 души: В това „изкуство“ Веселин Стоянов съчетава различни похвати и един от тях

е коучингът като начин на комуникация с хората. Този подход учи да задаваме правилните въпроси, чрез него се водят по-ефективни разговори, промените се осмислят, намират се верните решения и се чертаят стратегии. Лийн подходът е другото средство, което помага на компанията да работи по най-добър начин. „Безценен е всеки инструмент, който стимулира служителите да мислят и да действат“, уверява Веселин Стоянов.

### Решенията

Основателят на Transpress не обича





да говори за трудности и проблеми. Той просто ги решава. И все пак: „Трудностите допринасят за промяната, а в транспортно-логистичния бизнес е много важно какво иска клиентът. За създаването на нов продукт, процес, услуга се изисква да се свърши определено количество работа. Това не е трудност. Трудност е, ако някой ни спира да правим бизнес, както пакет „Мобилност“ залага рестрикции и създава изкуствени препятствия, заради които хабим излишни усилия. Бизнесът е достатъчно гъвкав, за да намери решения, но това намалява скоростта и ефективността ни“. Веселин Стоянов се е научил да гледа философски на нещата, без негативни емоции: „Европейската комисия прави проби и грешки. Откакто беше приет пакет „Мобилност“, са станали много неща и вероятно тя ще преосмисли това свое решение. Има забедени много дела срещу тези разпоредби, които дават предим-

ство на едни спрямо други. Въвеждането му ще носи много по-голямо замърсяване на природата, затова то е неустойчиво решение. Показателно обаче е, че европейският регулатор не си е довършил работата и все още няма правилник за прилагането. Но разпоредбите на пакет „Мобилност“ не дискриминират само бизнеса от Източна Европа, проблеми ще има всеки, който ще работи на по-отдалечен за него пазар“. Според Стоянов сложите ли определен бизнес в балон, за да го защитите от лоши външни влияния, убивате го, защото той става неконкурентен.

### Интеграция

Партньорството с Dachser European Logistics от 2008 г. насам носи на Transpress устойчивост в постоянната промяна. То идва в момент, когато гигантът обмисля експанзия на Изток, а българската компа-

ния търси интелигентна интеграция на Запад. Технологичното развитие пласка и този бизнес към нововъведения - използват се нови камиони; дигитализацията е съществено средство за развитие заради оптимизацията, която осигурява; важен е и фокусът върху високата отговорност за опазването на околната среда. Шофьорите се обучават как по-добре да боравят с техниката, как да изразходват по-малко ресурси, чрез което да се намалява и въглеродният отпечатък от дейността. Използването на нови технологии, грижата за хората и погледът към по-доброто им управление – всичко това е от значение за растежа.

В тези 28 г. начело на Transpress Веселин Стоянов се е убедил, че винаги предпочитан е този, който е по-конкурентен на даден пазар. И се е научил да кара с добре съобразена скорост в развитието на бизнеса. 📌





© Кристина Сираков



# НАУЧНИТЕ ПОСТИЖЕНИЯ НА ДОЦ. ВЕНЕЛИН ТОГОРОВ МОЖЕ ДА НОСЯТ СТОПАНСКИ ПОЛЗИ В РЕДИЦА ВИСОКОТЕХНОЛОГИЧНИ СФЕРИ

Татяна Явашева

В странната реалност на квантовия свят частиците може да са на две места едновременно и един електрон да премине едновременно през два процепа. Как става това и как наблюдателят влияе на резултата и го прави неопределен? Тези загадки продължават да привличат вниманието на учените. В „Страната на квантовите чудеса“ попада и Венелин Тодоров, носител на

## голямата награда „Джон Атанасов“

за 2021 г. Той е доктор по математика от Института по информационни и комуникационни технологии към Българската академия на науките и е доцент по информатика и компютърни науки със специалност „Моделиране на сложни системи с голяма размерност“ в Института по математика и информатика към БАН. Доц. Тодоров е едва вторият българин, живеещ и работещ в България, който получава това престижно отличие. През 2020 г. носител на приза, връчван от българския президент от 19 години насам, стана Златко Минев, доктор по приложна физика в университета Йейл в САЩ. Негово откритие разрешава 100-годишен спор между учените Бор, Шрьодингер и Айнщайн – главните архитекти на квантовата физика. Българинът доказва възможността квантовите скокове да се прогнозира и контролират.

Доц. Тодоров работи в сферата на изчислителната квантова физика. Той успява да намери решение на задачата на Ричард Файнман в квантовата механика с разработен от него адаптивен Монте Карло метод за оценка на ядрото на Вигнер. Този метод може да доведе до

## технологичен пробив

в практическото използване на квантовите компютри. Иновативният му подход позволява за първи път да се направи многомерно моделиране на квантови системи с много голям брой частици, за което по-рано е било невъзможно да бъдат симулирани. Основните постижения на доц. Тодоров се състоят в създаването на високоефективни стохастични (случайни – в Теория на вероятностите) и детерминистични подходи за оптимизация на алгоритми и моделиране на сложни систе-

ми с много голяма размерност. Тези знания може да имат приложение при моделиране на невронните мрежи в изкуствения интелект, киберсигурността, високопроизводителните пресмятания в квантовата механика и финансовата математика. Методите му подобряват с над 4 порядъка резултата на съществуващия досега най-добър алгоритъм. Имат успех също и при прогнозиране на атмосферни процеси с много голяма размерност – при далечен пренос на замърсители, устойчиво земеделие, екология, биоикономика, здравеопазване.

Венелин Тодоров е носител на голямата награда „Питагор“ за млад учен за 2021 г. на министъра на образованието и науката, носител на наградата на БАН за млади учени до 35 години в областта на информационните и комуникационните науки и технологии „Професор Марин Дринов“ за 2019, награда на БАН за най-успешен проект по Програмата за подпомагане на млади учени, както и награда за най-добър млад учен на БАН за 2018 г. Още като ученик в математическата гимназия в Русе обичал

## решава сложни задачи

и се откроява с призовите места, които печели в много олимпиади. Влиза в Софийския университет без приемни изпити. Имало е възможност да остане да следва в Русе, но майка му настоява да учи в София. Именно този избор го отвежда в сферата на науката и затова той ѝ посвети наградата „Джон Атанасов“. По време на следването разбира, че приложението на математиката в други науки и изчислителната математика са сфера на най-силния му интерес. Магистратурата му е на тема „Изчислителна математика и моделиране“, след което врътите на БАН се отварят за него. Ръководител му става проф. Иван Димов, за когото казват, че е откривател на таланти.

## Квантовата физика

е всепризната за изключително трудна материя. Нобеловият лауреат Ричард Файнман дори казва, че никой не разбира от нея. А Вернер Хайзенберг, също нобелов лауреат по физика, извежда Принципа на неопределеността – поради намесата на наблюдателя и непредвидимото поведение на отделните кванти винаги остава известна неопределеност за скоростта или за положението на електрона, а в някои случаи и за двете. В своите научни

търсения в квантовата физика Хайзенберг стига до идеята, че има интелигентен творец гизайнер. И за почуда на мнозина, които не си представят как се съчетават здрави научни принципи с религиозна вяра, германският физик произнася знаменитата си фраза: „Първите глътки от чашата на природните науки те правят атеист, но на дъното на чашата те очаква Бог“. Вернер Хайзенберг е кумир за Венелин Тодоров и една от целите му е самият той също да стигне до „дъното на чашата“.

За тази наистина сложна материя, с която се занимава квантовата физика, младият български учен казва: „Трудно е за описание и това е причина все още да няма квантов компютър“. И все пак какво е това квантова физика, обяснено по-разбираемо? Без колебание той отвърща: „Квантовите частици са определяни като елементарни частици, наричат се „елементарни“, но създават на физиците съвсем не елементарни главоболия. Имат двойствена природа – държат се като частица и като вълна. Те са двойка частица и античастица и нашият метод ги описва със знак. Това е иновативен метод, който никой преди нас не е използвал. С увеличаване на размерността на частиците става аниhilация, унищожаване, или покриване на полюсите“.

В България продължава да се губи

## връзката между бизнеса и науката

Повечето резултати остават в теоретичната сфера. Постиганията на доц. Тодоров са подходящи за използване при внедряването на интелигентни системи с голяма размерност, те ще носят стопански ползи и при обработката на големи бази данни. Според него конференциите и семинарите, на които присъстват учени и представители на бизнеса, биха допринесли научните резултати да намират по-бързо прилагане.

Учен като доц. Венелин Тодоров би направила „квантов скок“, ако приеме да развива кариера на Запад. Той обаче предпочитва да работи в България: „В БАН попаднах на добри колеги и на чудесен екип, с които постигаме конкурентоспособни научни резултати, независимо че базата ни не е сравнима с най-добрите условия за научна дейност по света“. Има и такива българи, за които най-голямата награда е да решат задача, с която учени от цял свят не са съумявали да се справят. ❶



© СофмВан

**КАК ЕДИН  
БЪЛГАРСКИ ИТ  
СПЕЦИАЛИСТ  
РАЗВИ ЕДНА ОТ  
НАЙ-ГОЛЕМИТЕ  
WORDPRESS  
АГЕНЦИИ В  
СВЕТОВЕН МАЩАБ**

# От нулата до софтуерния ВРЪХ

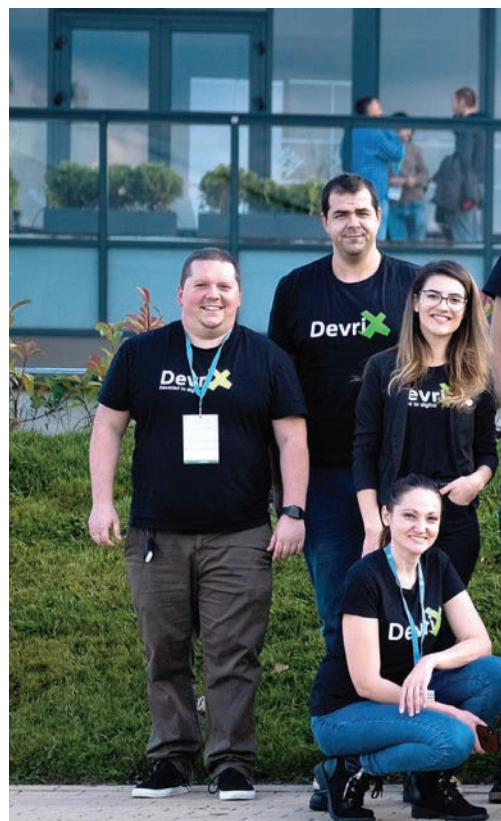
## Александър Александров

Може би си мислите, че за да направиш успешен бизнес, особено международен, трябва да разполагаш с много пари. Помислете пак! Тази история е за един млад предприемач, който успява от самонает специалист (т.нар. фриленсър) и обучител по информационни технологии да създаде и развие собствена компания, разпознаваема в своя сектор в целия свят.

Запознайте се с Марио Пешев - дългогодишен ИТ специалист, обучител в сферата на уеб разработката, WordPress и сигурността, както и отявлен привърженик на технологиите с

отворен код, с опит в множество различни области. Преподавал е в множество организации, участвал е в разработката на редица сайтове, писал е статии на ИТ тематика и е свирил на акордеон в реге групата Frontero. Провеждал е дори технологични обучения в Големия агрорен колайдер на ЦЕРН в Женева.

Марио стартира преди няколко години собствена компания, наречена DevriX. Първоначално екипът е малък, а перспективите са неясни. Още в самото начало обаче Марио задава посоката и ценностите, които определят развитието на фирмата и до днес. Решението е тя да се фокусира върху онлайн платформата





WordPress, да навлезе сериозно в технологичните аспекти на тази система и да работи изключително за международния пазар.

Именно това са принципите, които през годините превръщат DevriX в глобална уеб агенция и я отличават от стотиците български фирми за уеб разработки или отделни самонаети специалисти в този сегмент.

## Факторът WordPress

В случай, че не знаете, това е името на отворена безплатна платформа за разработка на уебсайтове, на която днес работят над 40% от всички сайтове в света. Първоначално създадена като система за блогове, с времето тя се развива и се превръща в надеждна и стабилна платформа, с която са изградени някои от най-разпознаваемите сайтове в света. Сред тях личат имената на Timeinc.com, Variety.com, NewYorker.com, TechCrunch.com, Mercedes-Benz.com, сайтовете на Бионс, Юсеин Болт, Ролинг Стоунс и много други.

Подобно на останалите проекти с отворен код (open source) като Linux, Firefox, Asterisk и Libre Office, платформата е разработена с участието на широка общност от програмисти. Водеща роля обаче играе Мат Муленвез, който е сочен за неин съзател.

## Основните предимства

на WordPress са нейната стабилност, лесното използване от хора без ИТ познания и най-вече – богатата екосистема от допълнителни модули (плъгини), теми (шаблони), услуги по изработка на сайтове и други.

Това, в което се фокусират Марио Пе-

шев и неговият екип, е именно изграждането на комплексни проекти на база на тази платформа. По същество WordPress е изключително лесна за инсталиране, за изработка на базов уебсайт и за добавяне на страници, рубрики с новини, снимки, както и различни други функционалности. Инсталацията става

## за броени минути

а базов сайт на малка фирма може да се създаде на практика без почти никакви средства и усилия, чрез добавяне на безплатни плъгини за функции като контактна форма, слайдер, галерия, многоезичност и др. Затова и огромен брой малки фирми правят сайтовете си на WordPress, а нерядко те са създадени от техните собственици или груп член на екипа, който не е програмист.

Изграждането на по-сложни сайтове и уеб приложения на база на WordPress обаче изисква опитен екип, който не просто да инсталира и настройва платформата, а да може да създава плъгини за нея, както и да програмира на PHP и не само.

Именно тук е мястото на DevriX. През последните няколко години компанията бързо си създаде име в уеб общността в световен мащаб, за да стигне през 2019 г. до 23-о място в глобалната класация на най-добрите WordPress разработчици.

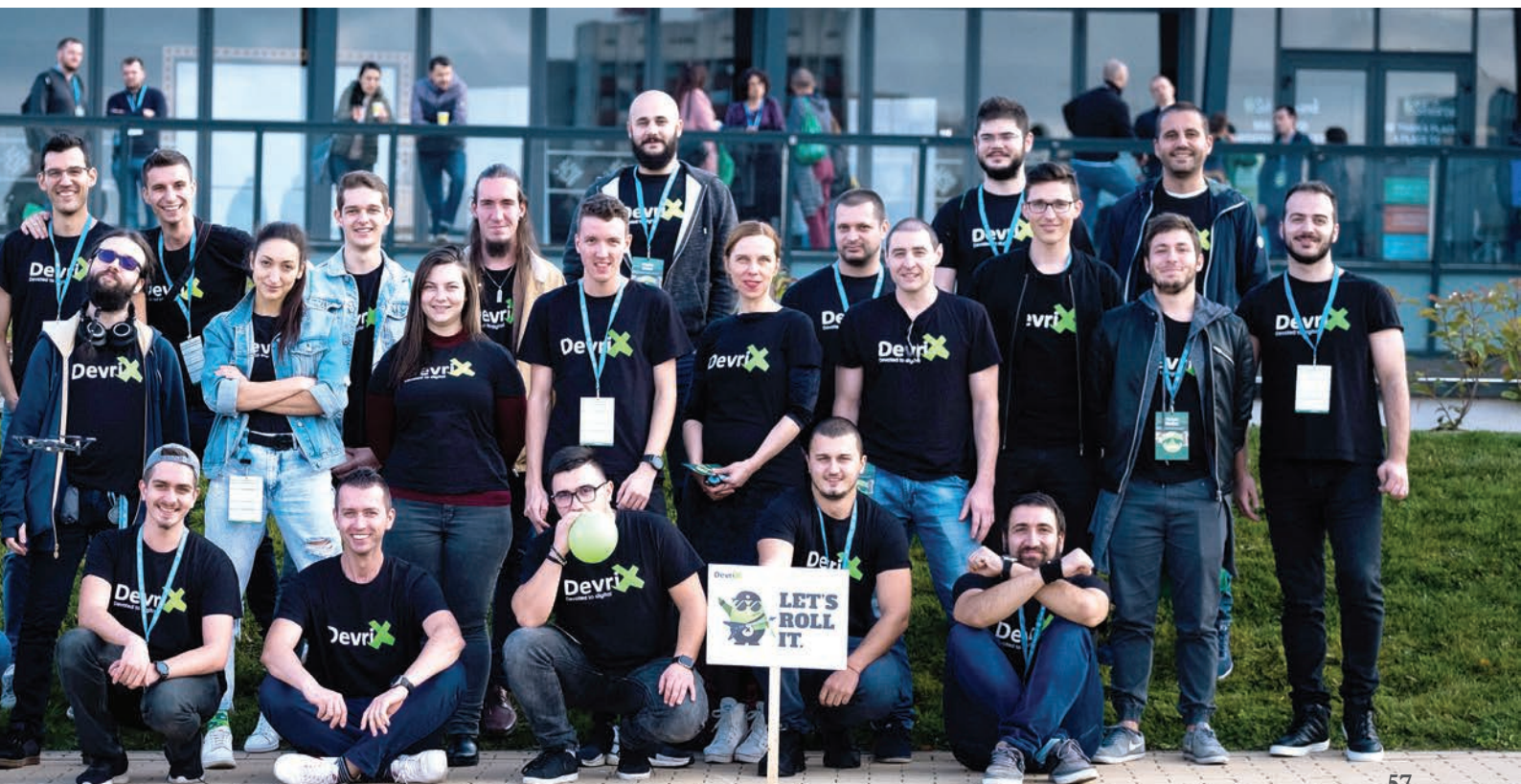
Това е само едно от множеството отличия на малкото, но бързо развиващо се българско дружество. То е избрано също за един от 150-те водещи доставчици на бизнес услуги в България, Румъния, Сърбия и Хърватска, както и за един от водещите 13 доставчици на технологични услуги в

България. Включено е и в глобалния доклад 2018 Clutch 1000, както и в множество други класации. Една от отличителните черти на DevriX е, че екипът ѝ работи основно с клиенти от САЩ, Западна Европа, Австралия и други развити икономики. Сред уебсайтовете, създадени и развивани от нея днес, са чуждестранни проекти със стотици милиони месечни посетители. Показателно за възможностите на WordPress и за опита на българската фирма е, че всички те работят стабилно и се развиват устойчиво във времето.

## Силна подкрепа

Получили много от тази платформа с отворен код и от общността около нея, Марио Пешев и неговите колеги активно участват в нейното последващо развитие, връщайки част от постигнатото. DevriX не само подкрепя WordPress събитията, а и участва в разработката на плъгини и други приложения за популярната CMS система.

Към момента екипът на младата българска компания е разработил над 500 къстъм плъгина за клиенти, 50 плъгина с отворен код, достъпни за свободно използване и е интегрирал 86 API-та (Application Programming Interface – интерфейс за програмиране на приложения) на трети страни в свои проекти. В активна му е и създаването на девет SaaS (Software as a Service) платформи, както и участие в развитието на самата система WordPress. Всичко това прави фирмата една от най-активните в световен мащаб в разработката на специализирани и комплексни приложения, базирани на WordPress. 📌





# Храната пристига на



# КОЛЕЛА

✍ Тони Григорова

Храната вече ни идва на крака. И то на коледа – с автомобил, но все по-често с велосипед. Пандемията се оказва мощен ускорител в промяната както на навичките, така и на бизнеса, свързан с храненето. Ресторантите отварят – затварят, тази есен достъпът започна да зависи и от наличието на зелен сертификат. Цялата тази промяна предизвиква бърза трансформация в цял един бизнес сегмент. Доставка на храна до дома, офиса или просто на посочен от клиента адрес се превръща в практика и все повече ресторанти, за да продължават да съществуват, прибягват до тази алтернатива. Всеки избира вариант, който е най-изгоден за него. Едни

предлагат на място да си вземете храната и да си я отнесете, с опция да разгледате онлайн и дори предварително да я поръчате. Други правят това чрез собствен доставчик. Все повече стават компаниите, които не разполагат със свой ресторант или кухня, просто през тяхната платформа избирате и поръчвате. За клиента услугата обикновено е „безплатна“, доставчикът получава договорен процент от крайната цена. Едни заведения приемат това с охота, други се въздържат от подобно партньорство и като резултат продажите им са по-малко, но пък оптимизират усилията си така, че да имат по-добра печалба.

**Гледната точка към онлайн модела от три страни:**

**Н**ОВИЯТ МОДЕЛ НА ТЪРГОВИЯ ПРЕЗ ПЛАТФОРМИ Е НЕ ПРОСТО РЕШЕНИЕ НА ЕДИН ТЪРГОВСКИ ПРОБЛЕМ, НО Е УДОБСТВО ЗА КЛИЕНТИТЕ



ВИКТОР РЪКАРИУ, генерален мениджър  
на Glovo за Централна и Източна Европа:

## Онлайн пазаруването е ниша с голям потенциал

Пандемията продължава да оказва влияние върху бизнеса и живота на хората и изглежда, че намаляването на разходите за купувачите няма чак толкова значение, както преди - за сметка на клиентската удовлетвореност. Потребителите искат дигитално ориентиран доставчик и компаниите, които не бяха в състояние да предоставят такъв тип услуга, рискуваха да загубят своите клиенти.

Бързината и удобството се превърнаха в основа на онлайн пазаруването през последната година, като допринесоха за ускоряване процеса на миграция към онлайн поръчки. Това доведе до появата на изцяло нова ниша, която пред-

ставя еволюция на потребителските навици към незабавната доставка, наречена бърза търговия (англ. - quick commerce). Това е моментално решение, което премахва необходимостта от прогнозиране или складиране на запаси. С т. нар. Q-Commerce потребителите купуват точно това, което им е необходимо, точно тогава, когато имат нужда от него.

По време на пандемията се убедихме, че нашата платформа може да означава повече за обществото и това ни накара да изместим фокуса си към доставяне на стоки от първа необходимост. Осъзнахме колко важна роля има Glovo за ресторантите наши партньори, които иначе бяха принудени да затворят физическите обекти в повечето страни, в които работим. Сега наблюдаваме нарастващ интерес за присъединяване към Glovo като модел за защита на дейността на ресторанти и магазини.

Тенденциите в пазаруването на храна бяха променени в максимално кратък период от време. Хората започнаха да готвят повече, увеличи се интересът към доставката на хранителни стоки



и виждаме по-голям интерес към концепцията за търговско пространство, което предлага потребителски продукти и много други артикули, изключително чрез услуги за бърза доставка всеки ден, целогодишно. Затова и започнахме да развиваме това предлагане. В желанието да сме максимално близо до нашите потребители, продължаваме с плана си за разширяване в България както по отношение на присъствието в нови градове, така и за добавяне на нови партньори към приложението. Нашият фокус е да разширим услугите, да предложим незабавна доставка, при която потребителите да не чакат повече от 30 минути, за да получат поръчката си.



**ПОТРЕБИТЕЛИТЕ**  
предпочитат дигитално  
ориентиран доставчик





**ИВАН АЛЕКСАНДРОВ,**  
основател и изпълнителен директор на eBag:

## Този бизнес тепърва ще расте

Пандемията значително ускори растежа ни. За да извлечем максимума от ситуацията, трябваше да вземаме бързи решения и то на база много малко налична информация. Фокусирахме се върху увеличаване на нашия капацитет и подобряване на услугата. Това даде ре-

зultat и оборотът на нашия онлайн супермаркет от около 9 млн. лв. с ДДС за 2019 г. надхвърли 29 млн. лв. с ДДС за 2020 г.

Прави впечатление, че с изключение на първото затваряне през март 2020 г., когато потребителите се презапасяваха с основни стоки, през останалото време пазаруваха онова, които по принцип пазаруват. Основната промяна е, че все повече хора пробват услугата и когато тя е добра, те стават редовни клиенти. Това ни помага да растем и в момента.

Нашият сегмент тепърва ще се развива през следващите години. Смятам, че онлайн ритейлърите имат предимство пред останалите заради спецификите на бизнеса. Конкуренцията е полезна и ще помогне за още по-бързото



развитие на сегмента и подобряването на услугата към крайния потребител.

Мисля, че пред нас само се отварят нови и нови хоризонти. Ставайки по-големи, имаме възможност да инвестираме още повече в развитие на нашите услуги. Вярваме, че това ще доведе до още по-бърз растеж и повече доволни клиенти.



**КОЛКОТО  
ПО-ГОЛЕМИ СТАВАМЕ,**  
толкова повече инвестираме в  
развитието на нашите услуги



**БЛАЖКА ДИМИТРОВА,**  
основател на „Благичка – ZERO WASTE“:

## Оставаме верни на своята кауза

„Благичка – ZERO WASTE“ е първият ресторант с нулев отпадък в България, който наема младежи в неравностойно положение. Вярваме, че храненето е ритуал, който носи енергия и щастие, и затова всички работим и с убеденост, че всяко усилие да не се изхвърля отпадък дава своя резултат. Нулев отпадък е равносилно на нулев негативен от-

печатък върху природата. Като цяло дейността на ресторанта се сви заради пандемията. Кухнята беше така развита, че да извършваме и кетъринг услуги, но сега събитийната индустрия е в затишие и съответно почти нямаме такива поръчки. Продължаваме обаче да залагаме на високото качество и на храната с кауза. Ползваме един доставчик за територията на цяла София - глухия младеж, който със своя велосипед покрива всички заявки. Предимството е, че трафикът не му влияе. Бизнесът ни е свързан с две каузи – нулев отпадък и наемането на младежи в неравностой-



но положение, на което не искаме да изневерим. Към момента сме решили въпроса с доставките и нямаме нужда да предлагаме услугите си през друга платформа. 🌱

**МЛАДЕЖ  
С ВЕЛОСИПЕД**  
извършва всички наши  
доставки в София



# За Виктория и хората, които чуват със СЪРЦЕТО



*Виктория Радославова е режисьор по монтажа, преподавател в Нов български университет и Сдружение „Творци“, а също съосновател и изпълнителен директор на Фондация „Чуй ме със сърцето“. Нейната кауза е изграждането на мост между глухи и чуващи и то не само чрез субтитрите на български филми.*

**Б**ЪЛГАРСКОТО КИНО ИМА 100-ГОДИШНА ИСТОРИЯ, НО ЕДВА СЕГА ЧРЕЗ СУБТИТРИТЕ СЕ ОТВОРИ КЪМ ИЗОЛИРАНА ОБЩНОСТ ОТ НАД 120 ХИЛ. ДУШИ

**Яна Колева**

Живеем в свят на видими и невидими ограничения. Всеки свиква с някакви свои рамки и дори не забелязва преградите, които обществото поставя пред други категории хора. Докато не падне някой камък от „стената“ и тя не бъде срина. Така и Виктория Радославова някак случайно и изведнъж влиза във „филма“ на хората, които живеят в пълна тишина. Тя е режисьор по монтажа и при разпространението на филма „Воевода“ получава запитване дали са предвидени прожекции с български субтитри. След първоначалното недоумение Виктория започва да осъзнава, че между чуващите и глухите има „висок зиг“, който не позволява на над 120 хил. души да гледат филми на родния си език. „Воевода“ става първият наш филм със субтитри на български.

## Очи в очи

И за да може повече филми да станат разбираеми за глухите, създават фондацията „Чуй ме със сърцето“, на която Виктория Радославова е съосновател и изпълнителен

директор: „Глухите имат свой език и култура, която ние, чуващите, не познаваме. Те са интелигентни, талантиливи, можещи хора, а жестовият им език е красив и вълнуващ. Опознавайки ги, човек бързо изоставя представата, че са с увреждане, защото именно те чуват със сърце и душа“.

Чрез субтитрите Виктория успява да отвори вратите към българското кино за всички онези, които живеят в тишина, и това се превръща в най-смислената ѝ кауза. Така и професионалният ѝ път в киното добива нов смисъл, когато знае, че то ще е достъпно за глухата общност. И ето какъв друг свят се разкрива, когато започва да контактува с хората отвъд „стената“: „Уроците са много, но първият и най-ярък спомен за мен е общуването. Съвсем разбираемо е, че глухите се гледат в очите, докато говорят, използвайки жестовия език. Но това, което ме поразя, е как чуващите губим контакта един с друг. Говорим си и същевременно вършим куп други неща, а истинското общуване очи в очи е рядкост. В света на глухите това е единственият начин на общуване - отгадено и в контакт с човека срещу теб. Те ми припомниха колко е важно да



гледам хората в очите“.

## Светът на глухите

Една идея, която в началото дори изглежда че е невъзможно да се реализира, отваря очи и променя много хора и съдби. „Чуй ме със сърцето“ събужда битка за равнопоставеност и се превръща в кауза, чрез която не глухите да се приобщат към света на чуващите, а най-сетне чуващите да започнат да се учат да живеят в света на глухите. „Глухите са свикнали с нашия свят, те четат по устните ни и търсят информация в текстов вариант, но ние нямаме очи за тях. А точно тези хора с отворени сетива поглъщат изкуството“, казва Виктория.

## Партньорство

Първите субтитри правят с подкрепа от спонсор, след което получават известно финансиране и от фонд „Култура“. Но това не е устойчив модел. За късометражните филми разчитат на доброволци. Сред ключовите цели е създаването на партньорство с телевизия, с която да започнат осъществяването на достъпност на национално ниво: „Глухите имат нужда от съмишленици, не от дарители. Имат нужда да бъдат чути и да се работи съвместно с тях. Не бива да ги смятаме за хора с увреден слух. Те не са с увреждания, не са и глухонеме, и трябва да спрем да си служим с тези думи, когато визираме именно тях. Това са глухи хора, те имат своя богат и красив свят, но ние не ги познаваме достатъчно“.

## Мост

Виктория разбира, че не тя трябва да допусне глухите в своя свят, а те нея в техния. Време е чуващите да опознаят света на глухите, след като те са се научили да се справят в нашия, без да губят своята идентичност и глуха култура. Първата стъпка е въвеждането на жестовия език в ежедневието, в социалните услуги, в образованието, в обществения и културния живот. Това ще е мостът между глухи и чуващи. В някои държави жестовият език се изучава задължително в училище от всяко чуващо дете. Виктория е убедена, че за глухите хора може да се открие място в различни професионални сфери в киното. Това е смела мечта, която трябва да се пребори с тежък проблем, който започва от липсата на достъпно и качествено образование. От тази година жестовият език е официално признат у нас – нещо, в което България изостава много от останалите европейски държави. Фондацията ще търси начин да достигне до глухите деца, защото достъпът до киноизкуство би ги стимулирал да развият своя човешки потенциал.

Екипът на „Чуй ме със сърцето“ признава, че да гледаш филми с глухи е съвсем различно преживяване. Свикнали да живеят в тишина, тези хора усещат на дълбоко и емоционално ниво, те потъват в екрана и са много сърцати зрители. Но едва днес българското кино, което има над 100-годишна история, започна да става достъпно за тях. Голяма промяна, започнала от една малка стъпка. 📽

## Факти

- Над 20 пълнометражни и над 100 късометражни български филма вече са със субтитри. Тази есен за глухите хора бе подготвена селекция от класика и те можах да видят „Куче в чекмедже“, „Вчера“, „Оркестър без име“ и още от любимите ни български ленти. Най-ценно обаче е събуденото у общорите желание сами да създават субтитри за глухите в новите си филми – например „Уроци по немски“ (режисьор Павел Веснаков) и „Януари“ (режисьор Андрей Паунов).
- Броят на лентите със субтитри е по-скоро статистика за постигнати резултати, важно в случая е отварянето на кинообщността към глухите хора.
- В България живеят над 120 000 души с различна степен на загуба на слуха.
- В сравнение с други държави от Европа и света, достъпът у нас до образование, социални услуги и култура за глухите е на твърде ниско ниво, но това е поправимо.





## • ОПИТ •

**А**ЛЕКСАНДЪР И РАДОСЛАВ  
РИЗОВИ РАЗВИВАТ СВОЯ  
СЕМЕЕН БИЗНЕС ПО  
НОВА КОНЦЕПЦИЯ

Алтруист е малко позната дума. За добрината вече по-рядко се говори и тя сякаш остава в представите от миналото. Според тълковния речник алтруистът е готов безкористно да действа в полза на другите. Има ли такива хора днес?

✍ **Татяна Явашева**

Когато двамата братя Александър и Радослав Ризови намират новото място за семейната кафетерия, те спонтанно избират това име - защото в основата на тяхната концепция е първо да дадат качествен продукт на хората, след което да търсят отговор как точно бизнесът да се монетизира по начин, който позволява да съществуват.

### Път

„Алтруист“ е заведение на софийската ул. „Екзарх Йосиф“ - място, което привлича със своята автентичност, но и стил, послание и цялостно отношение. Неговите създатели Александър и Радослав Ризови са юристи, които работят в търговските отдели на две IT компании. От почти 20 години обаче те развиват свой бизнес в сладкарската индустрия. Започнали още като студенти с малко кафене в столичния квартал „Люлин“, наречено Orange Cafe. Постепенно натрупват опит, израстват като професионалисти и на двете поприща. И точно през миналата година, когато пандемията гръпна аварийната спиратка за бизнеса, двамата насочват усилията си към създаването на „Алтруист“. Правят заведение, каквото им се иска да има като явление в София - достъпно място за срещи на активните хора и особено на такива с творчески професии. Попадат случайно на това помещение в центъра и решават да му дадат нов живот, още повече че в програмата на Столичната община районът ще се развива като зона за артистични прояви, наречена Квартал.

### Ориентури

Пандемията прекроява техните бизнес планове, но въпреки всичко на 15 септември 2020-а отварят кафетерията, макар трудности и неизвестни да висят като дамоклев меч. Смелите стъпки се отплащат и през лятото на 2021 г. продажбите тръгват нагоре. „Желанието ни е да пресъздадем духа на кафетериите от миналия век. Залагаме на елементи в



интериора, които предразполагат да се говори за изкуство. Например на една от стените всеки месец представяме нова изложба, но ще има литературни четения“, обяснява Александър.

### Нещо сладко

Бизнес моделът е алтруистичен и не слагат цената преди продукта - не създават сладкиши за левче, а правят нещо вкусно, след което калкулират себестойността. В тортите, сладкишите и във всички печива е вложено майсторството на тяхната майка Румяна Ризова. Тя е главният технолог на „Алтруист“. Нейната пекарна „Нещо сладко“ по формулата 2 в едно вече се намира под общ покрив със сладкарницата. На сайта neshetosladko.com може да се разгледат всички предложения, а поръчките се правят в заведението или по телефона. Но и в този сегмент на бизнеса престои развитие и промяна. Ще засилят продажбите на подаръчни кутии и пакети с вкусни печива. Не залагат

на утвърдените доставчици на храна до дома или офиса: „Работим с малък марж, който не позволява да дистрибутираме наша продукция до други заведения или чрез други доставчици“.

### Светът не е от днес

Когато за пръв път попаднете в „Алтруист“, няма как да не забележите бюста на един достолепен мъж. Той е бил собственикът на цялата тази сграда: „Бюстът сам ни намери. Искахме да запазим духа, който продължаваше да витае - високите тавани, фризовете и други архитектурни детайли - и да консервираме нещо от старото време, за да го предадем на нашите съвременници, а и на другите след нас“, обяснява Радослав. Когато тръгват да търсят нагоре по етажите артефакти за интериора в „Алтруист“, попадат на старо пиано от началото на миналия век. До него виждат този бюст, който се оказва, че е на д-р Иван Николов, един от





основателите на акушеро-гинекологията у нас. Завършил медицина в Монпелие, специализирал гинекология в Париж. Бил е старши лекар в Плевенската първокласна държавна болница, в „Майчин дом“ и Александровската болница. Основал и собствена клиника, която се е намирала в задния двор на днешния „Алтруист“. Д-р Николиев е бил част от екипа за израждането на княгиня Мария Луиза през 1933 г. Влязъл в историята и с това, че е лекарят, установил смъртта на Лора Каравелова в онази драматична нощ на 1913-а и върнал Пейо Яворов към живота. Д-р Николиев е символ на алтруизма, достоен мост между поколенията и затова Александър и Радослав без колебание решават, че мястото на скулптурата е в забедението, за да поддържа жив спомена за него.

### Събития

Тази кафетерия ще се оформя като пространство за организиране на дежурстици и майсторски класове. Александър и

Радослав имат иновативно хрумване, което определят като съвояване на напитки с продукцията на Руми. Ще се провеждат специални събития, в които ще се включват както гостуващи артисти, така и приятелски заведения или фирми, които да представят нещо от коleurита на своята листа. „В желанието да се преодолеят трудностите от пандемията, все повече компании виждат взаимодействието и събитийните джойнт венчъри като част от решението за привличане на клиенти“, казва Александър.

Напролет градината в задния двор ще бъде отворена, тя ще е приятно аранжирана от скулптори и екстериорни дизайнери.

Бизнесът продължава да се развива и Александър и Радослав Ризови са превърнали в свой девиз латинската сентенция *Fortuna favet fortibus*. Те от личен опит са се убедили, че събата наистина обича смелите и помага на решителните. Историята на „Алтруист“ показва точно това. ☺

**Александър и Радослав Ризови (вляво/вдясно) развиват „Алтруист“ като място за вкусни и красиви моменти през деня**

### Отпечатък

Създателите на „Алтруист“ не желаят да остава негативен „отпечатък“ от дейността им, а всички ресурси пълноценно да се оползотворяват. Използват разградими съдове и сламки за еднократна употреба, събират отпадъците разделно, освен това в забедението може да се влезе със собствена чаша и чиния. Така кафетерията ще се превърща в средище на ценителите на доброто във всичките му аспекти – естетиката, вкуса, грижата за околната среда.



ПРОЕКТ

# САПУНЧЕ

и пренятствията  
към пазара





## ПО ВРЕМЕ НА ПАНДЕМИЯТА ИРИНА ИГНАТОВА РАЗВИВА ЦЕНЕН ЗАНАЯТ И ТЪРСИ НАЧИН ДА ИМА ПОНЕ ВЪЗВРЪЩАЕМОСТ НА ВЛОЖЕНИЯТА

✍ Яна Колева

Сапунът има дребна история. Според една от легендите гумата soap (сапун) идва от името на планината Сапо в гребен Рим, на която се извършвали жертвоприношения. Мазнината от печенето на животните се стичала в пепелта, а после дъждовете я отмивали и наслоявали по брега на Тибър. Когато перели в реката, римлянките забелязали, че с тези смеси дрехите се почистват по-лесно. Дълго време сапунът бил считан за римско изобретение, но археолози откриват рецепта за приготвяне на сапун върху шумерски глинени плочки, датирани около 2 500 години пр. н. е. Според друга версия сапунът го е имало още преди 6 хил. години в Древния Египет.

### Лукс

Днес хубавият ръчно правен сапун е лукс. За изработването му са нужни знания, доста съставки, някои от тях опасни – например сода каустик. Но пътят до пазара като занаятчийски продукт е така препречен от разпоредби и изисквания, че направата му може да си остане само хоби. Ирина Игнатова от собствен опит твърди това.

### Препъникамък

От поне десет години тя мечтае да прави нещо с ръчен труд и в сапуните вижда подходящ за нея вариант. Но по онова време е трябвало да отглежда децата си и заради опасната съставка, която превръща мазнините в миещо средство, е трябвало да отлага във времето. Но при първото затваряне заради пандемията през 2020 г. тя си казва, че е настъпил моментът да осъществи старото си желание. Записва се на онлайн курс, за да получи основните знания как да направи сапун. Уменията ѝ като графичен дизайнер намират добро приложение. Но... оказва се, че сапунът е продукт, който подлежи на специална сертификация по европейските изисквания. Има и редица други изисквания, на които производителят трябва да отговаря. За онзи, който прави сапун в съвсем ограничено количество вкъщи, това са напълно непосилни разходи. А без такива документи няма право да продава своя продукт, което пък означава, че не може да развие този дребен занаятчийски бизнес.

Ирина Игнатова е завършила математика и информатика в СУ. Още като ученичка започнала да се занимава с графичен дизайн - също като хоби. Поръчките валели и за да може да издава фактури, регистрирала фирма. После наела хора и така преди 17 години първото хоби дало началото на рекламната агенция Novis Design. Според нея най-големият стрес от пандемията вече е преминал и всички са свикнали да живеят в тази нова „нормалност“. Притеснителна е по-скоро кризата, която настъпва заради все по-голямата инфлация. Първите „оптимизации“ и съкращаване на разходите, които се правят от бизнеса в труден момент, са точно от реклама.

### Технология

Направата на хубави сапуни излиза скъпо заради високата цена на натуралните масла, но пък стават ароматни и красиви, в тях дизайнерът може да развихри цялото си въображение. За една форма от 1.2 kg, от която се изрязват 10-ина броя, Ирина влага съставки на стойност средно между 25 и 50 лв., но и нагоре. Два месеца са нужни на сапуна да „узрее“ и да изсъхне, след като е приготвен. През този период той бавно се втвърдява. Затова и домът на Ирина Игнатова е в стелажи, на които сапуните чакат да станат годни за употреба.

„Производството“ на ръчен сапун за нея е забавно занимание, но и скъпо хоби, което засега не може да се превърне в малък бизнес заради високата летва на изискванията. Да бъде направен от сертифицирана лаборатория по нейна рецепта - за Ирина Игнатова това е неприемлив вариант. Така тя ще загуби контрола над самото производство и най-важното: би се лишила от удоволствието, което е стимулът да продължава. „Не го правя, за да продавам сапун, а заради желанието да създам нещо свое с много любов и фантазия и то да стигне до хората“, уверява тя.

### Предимства

„Това хоби е отдушник и в началото целта не беше да го превърна в бизнес. Но продажбите само биха ме насърчили да продължавам да го развивам, тъй като чрез тях ще се връща част от направените разходи. Във времето на промишленото производство има малка група хора, които ценят ръчно направените неща, просто защото продуктът е съвсем различен. Но ако трябва по една рецепта да правя напълно еднакви сапуни, това съвсем ще убие творческия момент и пак ще се загуби онзи прилив на енергия, заради който се роди „Проект Сапунче“, обяснява Ирина Игнатова. Тя не се отказва да търси път към пазара, защото нейните сапуни са доказали своето качество: „Влагам натурални съставки и нямам достъп до химическите вещества, които големите производители влагат, като подобрители, пенители и оцветители. Сапунът може да е много полезен за кожата, но може и да я увреди. Когато е отговорно направен, човек може не само да получи удоволствие от ухаения му аромат, а и да се лекува“.

Изработването на сапун научило Ирина на търпение и точност, дало ѝ нова възможност да опознава себе си. С изучаването на етеричните масла и с експериментите пред нея се открил нов свят. „Всеки, който веднъж се докосне до тези сапуни, се пристрастява към тях“, казва тя. И в това се съдържа и нейният отговор защо продължава да прави сапун. ☺





© АПТДВ



# ВТОРИ ЖИВОТ

## за луксозните стоки

**БЪЛГАРИЯ  
Е ВАЖЕН  
ЦЕНТЪР  
В РАСТЯЩАТА  
ЕВРОПЕЙСКА  
ИНДУСТРИЯ  
ЗА ПОВТОРНА  
УПОТРЕБА НА  
ТЕКСТИЛА**

✍ **Мая Цанева**

Рисейл индустрията (от англ. - resale - препродажба) задоволява желанието за разнообразен и качествен гардероб на достъпна цена, изпреварва по темп на развитието бързата мода и подпомага кръговата икономика.

Знаете ли, че с 1 кг грехи втора употреба спестяваме 5.9 кг въглероден диоксид и 5 448 л вода? Разделното събиране, рециклиране, преработка и търговия с текстил повторна употреба и от висок клас води до ускорено развитие на сектора, като България заема основно място като пазар и производствен център в Европа. Фирмите от Асоциацията на преработвателите и търговци-

те на грехи втора употреба през 2020 г. са обработили над 30 000 тона употребяван текстил. Износът за трети страни е 80%. Но расте делът на търговията с грехи висок клас, защото 40% от клиентите търсят маркови интересни находки на достъпни цени, а 30% искат да удължат живота на грехите си. Ковид кризата сви доходите и вече се търсят луксозни стоки на достъпна цена, пише Дойче веле. Франсоа Анри Пино, изпълнителен директор на френската модна група Керинг, казва: „Препродаденият лукс е истинска и установена тенденция“.

**Какво се случва в България в сектора на повторната употреба разказват трима професионалисти с различни гледни точки.**

## Севдалин Спасов: Икономично и екологично - импулс за успеха на бранша

- Г-н Спасов, защо индустрията за повторна употреба на текстил е във възход?

- През последните години индустрията с употребявани грехи е във възход и в България, и в Европа. В САЩ темповете на развитие са още по-добри, като през следващите 10 години се очаква да изпревари по обороти фаст фешън индустрията. Това се дължи на желанието на младото поколение да бъдат различно облечени всеки ден срещу малко пари. Екологичната мотивация е другият фактор.

- На колко оценявате вашето икономическо влияние, приходи в икономиката у нас? Какво е мястото на България на европейската сцена?

- Като цяло страните в Източна Европа са специализирани в рециклирането и преработката на различни видове изделия за повторна употреба, в т.ч. и грехи. Това се дължи най-вече на по-евтината работна ръка. Полша е безспорен лидер. За миналата година фирмите от асоциацията ни са реализирали 176 млн. лв. оборот, като почти половината от тях се дължи на „Ремикс Глобал“ АД от продажби онлайн на 9 пазара в Европа. „Ремикс“ беше закупена от ThredUp за близо 30 млн. долара, което не се случва всеки ден.

- Много търговци и преработватели на текстил за повторна употреба се позиционират в сегмента на високия клас грехи и аксесоари. Какъв е делът на този сегмент?

- Високият клас грехи са по-качествени, разбира се, по-скъпи, и предполагат повторна, а и многократна употреба.

При тях износването е по-малко, а търсенето по-голямо, следователно все повече търговци предпочитат да се позиционират в този сегмент. Повечето продавачи се стремят да прибавят и по-високи брандове от типа на Томму Хилфигер, BOSS и POLO. В магазини Маня едни от най-търсените артикули от по-висок клас са спортните марки като PUMA и NIKE.

- Изпитвате ли глад за работна сила?

- Ние също изпитваме глад за хора както в магазините ни, така и в сортировъчните центрове, където са ангажирани хиляди. Напоследък работим активно по проекти за привличане на работници от Азия. Много се надявам сържавата да облекчи режима за внос на работна ръка.

- Какви са вашите очаквания за развитие на сектора в България и в световен план?

- През 2022 г. вече трябва да е готова Европейска стратегия за текстила - ключов документ, който ще осигури иновации в сектора и ще стимулира пазара на устойчиви текстилни изделия, включително на повторна употреба. Стратегията ще насочи развитието на пазара на текстил, или поне този в Европа.

Според доклад на световната марке-



**Севдалин Спасов е председател на Асоциацията на преработвателите и търговците на грехи втора употреба (АПТДВУ), изпълнителен директор на М Холдинг, част от който са Green Team Worldwide Environmental Group с дейност в САЩ и Канада, Текс Тийм, Маня Тийм и Маня Онлайн.**

тингова агенция GlobalData, рисейл секторът (за повторна употреба и препродажба) след няколко години ще изпревари фаст фешън индустрията. Аз вярвам, че този тренд ще се разшири в България. Интересно, икономично и екологично описват причините за успеха на бранша ни.





**Виктор Зарев е управител в Тексайд България - една от дъщерните компании на TEXAID - вертикално интегриран холдинг в индустрията на дрехи втора употреба със седалище в Швейцария и сортировъчни фабрики в Швейцария, Унгария, Мароко, Германия и България.**

## Виктор Зарев: България е основен производителен и пазарен център

- Г-н Зарев, как текстилът от висок клас влезе и се налага на българския пазар?

- Пазарът привлича по-качествена стока от Швейцария, Великобритания, скандинавските страни и САЩ. Сортираната стока се продава на по-висока цена поради по-доброто качество на дрехите.

- Какво е мястото на България на картата на Европа по отношение на текстила за повторна употреба?

- България заема централно място като производствен център и като пазар. Като производствен център поради относително евтината работна ръка, добрите комуникации и факта, че е в ЕС. Като пазар - има възможност за

продажба на всички качества дрехи и има нормална логистика за част от продукцията, която отива в Пакистан, Индия и Африка. Компаниите, които сортират дрехи, работят с различна суровина и я подбират като цена и качество. „Тексайд България“ изнася продукцията за страни от Европа, Азия и Африка. За периода от 1 януари до 30 септември 2021 г. половината количество е за износ. Това носи около 40% от приходите, или 1,7 млн. евро.

- Какви са вашите очаквания за 2022 г.?

- Очаквам високи цени на оригинала, високи цени на транспорта, искания на персонала за повишаване на заплатите и съответно повишаване на цените на продукцията ни.



**Потребителите у нас търсят висок клас спортни дрехи**



България изнася  
втора употреба за  
Европа, Азия и Африка

© АИДБЪ



## Сирма Желева : Дрехите трябва да се събират разделно

- Г-жо Желева, какъв е дялът на разделното събиране на текстил в България?

- Липсват данни за количеството пуснати на пазара дрехи втора употреба, за да се определи дялът на разделно събираните. Според ЕК страните с развити системи за разделно събиране на текстил (като Нидерландия, Франция, Дания) достигат до около 40-45% разделно събран текстил. В България при пилотните системи процентите са ниски, но има желание от гражданите. У нас няма изградена система за разделно събиране, но според регламентите на ЕК, а и според Закона за управление на отпадъците от 2021 г., такава трябва да бъде създадена. Сега разделното събиране на текстил е организирано на доброволен принцип от по-активните общини. Тексусле има пилотни проекти.

- Каква е цената, която спестяваме и която плащаме с разделното събиране?

- За да бъде осигурена повторната употреба или рециклиране на текстилните артикули, те трябва да бъдат разделно събрани. Според Danish Technological University с 1 kg дрехи втора употреба спестяваме 5.9 kg CO<sub>2</sub> и 5 448 литра вода. През 2020 г. в България събрахме малко над 1700 тона текстилни изделия. Те щяха да генерират повече от 400 т въглеродни емисии.

- Какви са вашите очаквания за развитието на бранша през 2022 г.?

- Надяваме се през 2022 г. да се разшири обхватът на разделното събиране на текстил в повече общини. Нужни са финансови стимули за обезпечаване на разходите по разделното събиране за повторна употреба или рециклиране. 🌱



Сирма Желева е мениджър „Устойчиво развитие“ на Евротекс и става пионер за разделно събиране на текстил в България.





# ПАРИ за подрастващи

**Ф** ИНАНСОВАТА  
ГРАМОТНОСТ  
ЗА ДЕЦА Е  
НОВА НИША ЗА  
ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО

✍ **Мая Цанева**

Генерациите Y (1980-2000 г.) и Z (1996-2009 г.) харчат, инвестират, спестяват по начин, който подсказва, че финансовата грамотност е повече от нужна на всички ни, за да разберем къде и за какво отиват парите ни. В България понятието за култура на управление на финансите влезе в реалния живот наскоро, но бързо се роди и нуждата от знания и умения за деца, защото те са изложени на много по-големи потребителски изкушения и повече възможности за икономическа независимост. В Националната стратегия за финансова грамотност (2021-2025 г.) е записано, че „младото поколение ще трябва да умее да управлява парите през следващите години в условия на по-голяма неопределеност, по-висока лична отговор-

ност за собственото си благосъстояние, по-сложна финансова среда (включително и цифрова) и по-силен натиск за потребление“. А България се нарежда на 16-о място сред 20 държави/региони по финансова грамотност в изследването PISA 2018 сред 15-годишните ученици. Но докато тепърва предстои в училище да учат как се управляват парите, нова предприемаческа ниша ни дава инструменти да научим дигиталните си деца да разбират реалните финанси.

Иван Атанасов и Яна Аврамова от Monety, Агрияна Манолова от SmartMoney Kids и Наталия Тодорова, автор на образователния комплект „Финансова грамотност за деца“ на издателство Carrot, се насочват към малките и техните родители чрез игрови подходи и с предизвикателства, които отговарят на действителността.



# Иван Атанасов: Новото поколение търси практични знания

**ИВАН АТАНАСОВ И ЯНА АВРАМОВА СЪЗДАВАТ MONETU – СТАРТЪП ЗА ОБРАЗОВАТЕЛНИ ИНСТРУМЕНТИ – ИГРИ ЗА ФИНАНСОВА ГРАМОТНОСТ ЗА ДЕЦА**

- **Защо е важно да говорим за финансовата грамотност на децата?**

- Покрай кризата с коронавируса на всички нас ни стана ясно колко важно е да се развиват финансовите умения. Това не включва само управление на парите, но и изграждането на умения и навици, свързани с аналитично мислене, преценка, взимане на решения, отговорност към себе си, обществото. Родителите са готови да работят с децата в тази насока, стига да имат нужните инструменти и знания.

- **Какво отличава отношението към парите и бизнеса на съвременните деца докъм 16-годишна възраст?**

- За нас, възрастните, темите за парите са били дълго време табу, и изчакваме твърде дълго, за да запознаем децата с тях. Но новото поколение е по-възприемчиво и търси практични знания. По тази причина това, което наблюдаваме, е парадоксално. От една страна, за тях „дигиталните“ пари са нещо нормално. Но не ги ценят и имат проблем да поемат отговорност. За тях рядко има разлика между „нужда“ и „желание“, а родителите сякаш имат задължението да им го осигурят. Така децата, дори и тези, които са финансово грамотни, нямат нужните инструменти и среда, за да развият уменията за управление на пари.

- **Как променят финансовата грамотност на децата?**

- Вярваме, че симулацията чрез игра е най-добрата методология за това. В екипа на MONETU сме се обединили родителите финансови експерти с професи-



**Иван Атанасов и Яна Аврамова очакват бързо разрастване на предприемаческата ниша за финансова грамотност**

онален опит в личностното развитие. Нашият продукт е за деца на 7+ години под формата на образователни флаш карти и забавна семейна игра. Работим по подобен продукт и за по-малките - от 3 до 6 г. Развиваме идея за платформа, която да подпомогне усвояването на финансови знания в училище.

- **Какви са вашите конкуренти и партньори?**

- Очакваме нишата да се разширява бързо. Бъдещето е в обединяването на предприемаческата екосистема в сферата на финансова грамотност и разпространението на инструменти и програми с подкрепата на МОН.



© Кристина Сираков

Адриана Манолова вярва в личния пример, за да насърчи родителите и децата

## Адриана Манолова: Родителите вече говорят по-свободно с децата си за пари

АДРИАНА МАНОЛОВА  
ЗАЕДНО СЪС  
СЪПРУГА СИ СТОЙНЕ  
ВАСИЛЕВ СЪЗДАВА  
КУРСОВЕ ЗА ДЕЦА  
ПО УПРАВЛЕНИЕ НА  
ЛИЧНИ ФИНАНСИ,  
ИКОНОМИКА И  
ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО  
SMARTMONEY KIDS И  
ДЕТСКА ФИНАНСОВА  
АКАДЕМИЯ

- Какво имаме като база - отношение на деца и родители, образователната система, за да се развие култура на финансова грамотност сред децата?

- Световните тенденции са насочени към развитие на финансовото образование сред подрастващите. Като родители имаме задача да променим или адаптираме собствените ни разбирания и ценности по тези теми. Когато на наши обучения по лични финанси и стартиране на бизнес участваха 15-16-годишни младежи, това, което ги отличаваше, бе огромното им желание да научат всичко, свързано с управлението на парите, инвестирането или започването на собствен бизнес.

- Как променяте съществуващите нагласи към финансовата грамотност на децата?

- Старая се да показвам ползите от ранното финансово образование чрез личен опит.

Дъщеря ми постига финансови цели с лекота, умее не само да спестява, но и да печели свои пари, а когато харчи, го прави разумно. Благодарение на това все повече родители започват да говорят по-свободно с децата си за пари. Но все още тези, които смятат, че децата им сами ще се научат как да управляват парите си, след като започнат да ги печелят, или че ако говорят с тях за финанси, ще ги превърнат в материалисти, е твърде голям. Надявам се тези предразсъдъци да бъдат преодоляни.

- Как се развива проектът ви?

- В SmartMoney Kids сме създали две обучения за деца от 1. до 4. клас. Стартира Детска финансова академия, насочена към развитието и усвояването на знания и умения, свързани с личните финанси, икономиката и предприемачеството. Наши основни партньори са училища, занимални и много групи за родители в социалните мрежи.



# Наталия Тодорова: Развиваме отговорността към личните финанси

НАТАЛИЯ ТОДОРОВА Е ЧЛЕН НА БОРДА НА ДИРЕКТОРИТЕ НА ЕКСПАТ АСЕТ МЕНИДЖМЪНТ И АВТОР НА ОБРАЗОВАТЕЛНИЯ КОМПЛЕКТ „ФИНАНСОВА ГРАМОТНОСТ ЗА ДЕЦА” НА ИЗДАТЕЛСТВО CARROT

- **Защо темата финансова грамотност е важна за децата?**

- „Финансова грамотност“ звучи много сложно, само за професионалисти. А на всеки от нас ежедневно му се налага да взема решения в тази област - да определя своя бюджет, да търси възможности при финансови трудности, да преценява каква част от приходите си да спестява и как да инвестира. Ако тези въпроси са по-добре застъпени при подрастващите, в зряла възраст това би им спестило много грешки от неопитност и непознаване на материята. Темата за финансовата грамотност не е достатъчно застъпена в училище, а това е средата, в която най-добре би могла да намери широк отзвук.

- **Какво отличава отношението към парите на съвременните деца?**

- Разбирането за парите у децата, особено в по-ранна възраст, обикновено



Иван Вългов

**Според Наталия Тодорова темата за финансовата грамотност трябва да заеме по-широко място в училище**

се свежда до средство за разплащане, за харчене. А родителят често е възприеман в ролята на касичката. Активното участие на децата в управлението на семейния бюджет много помага тези

представи да се изчистят и да бъдат изградени правилните навици по отношение на личните финанси. Една от най-трудните теми за децата е за това как парите променят своята стойност във времето, как да ги накараме да работят за нас.

- **Как работите по темата за личните финанси?**

- Образователният комплект на издателство Carrot има за цел не просто да обясни на достъпен език основни термини и процеси, но поставя на фокус отговорността и разумното отношение към личните финанси. Надявам се включените въпроси и казуси да стимулират децата (а и възрастните) критично и аналитично да погледнат върху темата за личните финанси и да формират у тях лобопитство и предприемаческо мислене.

- **Какъв е националният пазар за финансова грамотност?**

- На българския книжен пазар има неколко стойностни издания за деца по темата финансова грамотност. Каузата е обща - колкото повече качествено съдържание, толкова по-добре за децата. ☺



**У**СПЕХ ИМАТ НЕ  
НАЙ-ДОБРИТЕ ИДЕИ,  
А НАЙ-УСЪРДНИТЕ  
ПРЕДПРИЕМАЧИ, КОИТО СТОЯТ  
ЗАД ТЯХ, КАЗВА РАДОСЛАВ  
БЛАГОЕВ



# Големите изпитания на малкия **БИЗНЕС**

Яна Колева

*Радослав Благоев е бизнес консултант и ментор. Провел е стотици семинари и корпоративни обучения и продължава да консултира бизнеси от най-различни браншове. Автор е на книгите „Хвани Жокера“, „Бизнес над червената линия“ и „Ти водиш“. Потърсихме го за препоръки към малкия бизнес, който е най-силно засегнат от промените, предизвикани от пандемията:*

Средният и големият бизнес разполагат с ресурс да реагират на промените, а малките фирми имат малки възможности да се справят с трудностите, които връхлитат. Те са малки, а на плещите им лежат големи отговорности: да трупат знания и компетенции, да цифровизират бизнеса си, да развиват иновации, да разработват нови продукти, услуги, стратегии как да правят всичко по начин, който ги отличава от големия бизнес. Продукт, продаван от голяма верига, не може да се мери на една везна с този, който се предлага от малък производител. Големите имат икономия от мащаба, разчитат на свой маркетинг и на цяла армия от хора, а малкият производител трябва да прави

нещо специфично и да изгражда общност от последователи.

Българският потребител иска да получава истинска гаранция и следпродажбен сервиз, да има обслужване на ниво, когато купува. Голямата конкуренция налага малкият бизнес да се усъвършенства, да гради фирмена култура и да осъзнава, че

## управлява цар Пазар

А господар е клиентът. Пример са хотелиерството и туризмът в България. Докато нямаше пандемия, българите масово се изнасяха към Гърция. През 2021 г. тези, които избраха почивка на нашето Черноморие, бяха разочаровани от ценовия шок. Когато един бизнес реши, че „Ден година храни“, трябва да е наясно, че неговият ген за тази година е минал, а за следващата – ще трябва да разчита на други приходи.

Нашето бъдеще е проекция на нашето мислене и предприемачът сам избира дали да развива бранд, който носи репутация и авторитет. Когато успее да постигне това, продуктите му може да са конкурентоспособни, макар и по-скъпи от масовите аналози. Българският бизнес е добре да се научи да добавя стойност. А тя идва от

## добро обслужване и фирмена култура

насочена към служителите и клиентите. Но българският бизнес предпочита да прехвърля вината за несполуките си било върху държавата, било върху липсата на субсидии.

Бизнес не се прави на всяка цена. Много хора се впускат в предприемачески инициативи, преди да са kalkulirali какво ще им струва това. Отказал съм поне 500 души да се хвърлят в дълбокото, без да умеят да плуват. Като направим симулация и човекът види, че няма да печели, той се отказва. На други съм им променил посоката на правене на бизнес. Голяма част от хората теглят кредити, продават имоти, за да започнат нещо свое. И се оказва, че основна част от малкия бизнес е на загуба от първия ден и работи 2-3 години, докато свършат готовите пари. Казват, че са фалирали на третата година, а де факто са били в несъстоятелност още като са започнали дейността.

Консултантската услуга дава „диагностиката“, но и посоката. Към мен се обръщат хора с добра идея, с предприемачески устрем, с капитал, но когато тръгнем да правим проучване на пазара, на конкурен-



# За да водиш в ИГРАТА

цията, когато се вгледаме в силните и слабите страни на това начинание, когато изчислим разходите, повечето преосмислят намеренията си. А ако има готов бизнес и открива слабите места и пробойните, когато посоча какво трябва да се промени, госта от тях избират

## по-лесния вариант

- да се откажат. Ето пример: Млад предприемач развива своя марка дрехи. Влага 50 хил. лв. и когато усеща, че нещо не върви, се свързва с мен. Отчетохме допуснатите грешки и липсата на конкурентни предимства. Набелязахме ходовете, които трябва да направи, за да стане успешен. Нужни бяха нови инвестиции и доста усилия от негова страна, но той прецени, че няма сили и ресурси да продължи напред. Друг обаче успя: Производител на пчелен мед ми се обади, за да сподели колко труден е в България пазарът. В рамките на два разговора с него направихме новата бизнес структура, в която основният момент е да я продава на дребно в чужбина. Човекът прие предизвикателството и в рамките на 6 месеца направи всички стъпки, които начертах като препоръки. Сега дори е на етап да изкупува и от други пчелари, тъй като неговият мед не му достига. Поникнаха му криле и започна да пра- ви чудеса. За мен

## най-голямата награда

е да разбере, че съм променил нечий живот.

Предприемачът е човек, който със своите действия променя средата и подобрява икономиката, но и облика на своето населено място, а всичко това се отразява и на благосъстоянието на хората. Предприемачеството не е мода и не е салам, за да си го нарежеш. Исква се усет и интуиция. Затова и много компании фалират, а на пазара остават 5% от започналите бизнес, които имат над 10 години живот. „Тайната“ на това да станеш успешен предприемач е същата като да станеш добър хирург – учиш много години, дълго практикуваш и натрупваш умения. Но само няколко от всички хирурзи биват признати като светила в професията.

Неуспелите предприемачи смятат, че успешните просто са имали шанс. Аз обаче им казвам, че шанс има в тотото, а в живота шансът е да започнеш да мислиш. Започнеш ли да носиш отговорност за действията си, всичко се променя. Първо променяш себе си, после променяш света. Ако сутрин не можеш да направиш пет лицеви опори, не опитвай да променяш света, промени първо себе си. Аз направих това: Започнах със себе си. После и средата около мен се подобри. ①



Когато започнеш да правиш бизнес в конкурентна среда, емоциите те завладяват, мисълта се изостря в желанието да си прегу всички. Започваш обаче да виждаш риска във всяко взето решение, но без да поемаш риск, няма шанс за победа. Стратегическата настолна игра „You Lead“ дава възможност да опитваш различни бизнес стратегии. Макар и да си мислите, че е просто игра, ще видите, че не е никак лесно да я спечелите.



# Боян Иванович: Откровенията комуникация е най-ефективна

Боян Иванович, мениджър на комуникационна агенция d:istinkt, беше обявен за изпълнителен директор на годината в категория „Реклама, маркетинг и връзки с обществеността“ на престижните награди Stevie International Business Awards 2021. А ръководената от него агенция получи бронзово отличие в категорията „PR агенция на годината“ за Европа. Признанието гоиде в момент, когато организацията отбелязва 20-годишно присъствие в комуникационните услуги. В началото на 2021 г. тя премина през всеобхватен ребранд, който включва ново лого, име и корпоративна идентичност. Боян управлява агенцията от 2019 г., когато започна и трансформацията ѝ към креативен бизнес за интегрирани комуникации в съответствие със съвременните очаквания на модерните компании. Ето неговия поглед към света на голямата промяна в тази индустрия:

**КОМПАНИИТЕ  
СЕ СТРЕМЯТ  
ДА ОТКРИВАТ  
ИСТИНСКИТЕ  
ПОСЛАНИЦИ  
НА БРАНДА**

✍ Яна Колева

Нашата „рецепта“ за високи постижения се базира на инстинкта да правим нещата по правилен начин, сериозна доза опит и знания, с които да отговорим на нуждите на клиента. През последните три години минахме през най-голямата трансформация, откакто агенцията съществува. През предпандемичната 2019 г. отчетохме над 55% ръст в оборота в сравнение с предходната година. Добрата новина е, че и през 2020 г. успяхме да запазим този висок оборот, а през първото полугодие на 2021-ва реализирахме приходи, които го надминават. Рагват ни наградите за кампаниите, които сме правили, както и положителната оценка за стратегиите, които сме разработвали. В най-трудния период успяхме да запазим всички работни места, тъй като бяхме убедени, че не е далеч моментът, когато пазарът отново ще започне да търси кадри. През това време добавихме нови клиенти в портфолиото си, повечето от тях са големи брандове.

Отличните резултати и високата оценка от клиенти, колеги и конкуренти само ни мотивират да продължим нашия собствен път към промяната. Продължаваме да печелим с това, че сме откровени с партньорите си. Ценят ни заради добрите решения, които предлагаме, а и защото се стремим да предоставяме качествени услуги на високо ниво. Затова и през нелеката 2020 г. клиентите разшириха броя проекти, по които работим, което по естествен път дове-

де и до още по-добри финансови резултати.

## На фокус

Комуникацията в последните пет години силно се промени. Днес тя се базира на смисъл и цел. В следващите 10 години теми като отговорни политики, кръгова икономика, намаляване на човешкия отпечатък върху природата – от ограничаване употребата на пластмаса до енергийна ефективност и оптимизация на процесите с цел пестене на ресурси – ще са основен фокус не само за правителствата по цял свят, но и за бизнеса. Това е така, защото и самите потребители все повече се интересуват от брандове, които застават зад определени каузи и мерки за опазване на околната среда.

## Доверие

Компаниите подхождат все по-човешки към комуникацията, което води до по-разбираема и достъпна информация към крайните клиенти. Употребата на гуми като „изключително“, „уникално“, „невероятно“ трябва да бъде сведена до минимум, защото те не влияят съществено върху положителните нагласи и очакванията на потребителите. Това на практика означава специалистите по комуникация внимателно да подбират какво казват, на кого го казват и как го казват, защото иначе се получава фалшива среда, в която нищо не е така, както изглежда. За добрата комуникация хиперболата и лъжата са недопустими, защото рано или късно истината излиза наяве, от което страдат и компанията, и клиентите. Това води и до сериозна загуба на най-важния капитал за всяка фирма – доверието.

## Управление при кризи

Когато говорим за кризи, е важно да знаем, че за общественото мнение няма значение каква е истината, а как изглежда ситуацията. От един коментар или снимка в социална мрежа може да се създаде криза за компанията, макар истината да е далеч от твърденията, които са изразени. Това може лавинообразно да започне да се споделя и брандът трябва бързо да реагира. Ние трябва добре да познаваме клиентите си, но и потреби-





телите на техните стоки и услуги. Най-важното в такива ситуации е да останем хладнокръвни и да сме откровени в комуникацията си.

### Влияние

В ерата на социалните медии хората започнаха да вярват на лидерите на мнения и кампаниите се пренасочиха към инфлуенсър маркетинга. Но това доведе до другата крайност, в която инструментът вече не е ефективен. Комуникационната среда се пренасити и сега всеки инфлуенсър рекламира всичко. Затова днес се търсят автентични инфлуенсери, които препоръчват само онова, в което наистина самите те вярват, както беше и в самото начало. Потребителите се влияят от хора, които са опитали даден продукт и могат да посочат неговите плюсове и минуси, и не се доверяват сляпо на традиционна реклама, която изтъква само уникалните качества на продукта. Именно затова брандовете вече се стремят да създават свои естествени посланици.

### Отблизо

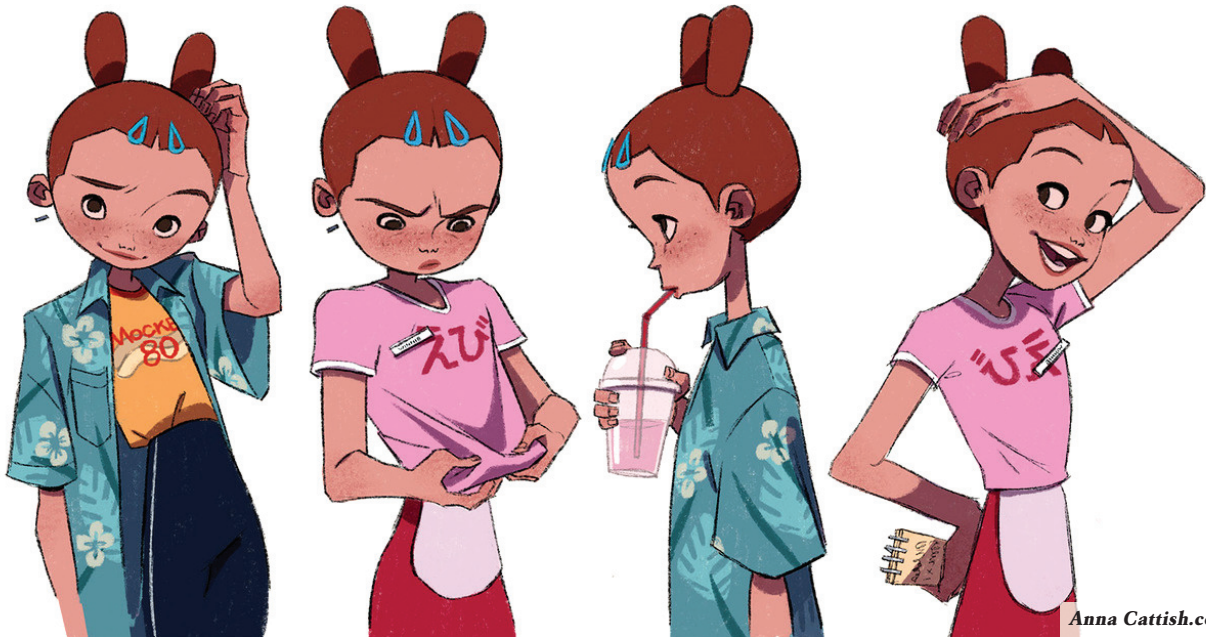
В момента медиите преминават през поредна метаморфоза към хибриден модел, който да им позволява по гъвкав начин да достигат до повече свои потребители. В медийния, а и в рекламния сектор продължаваме да наблюдаваме все повече навлизане на изкуствен интелект и машинно управление на процеси, но човешката мисъл няма как да бъде заменена. Вчерашните изисквания към специалистите днес вече са много по-високи, а хората продължават да се адаптират спрямо тази среда. В България обаче нямаме готови специалисти по маркетинг, реклама и комуникация, които да излизат добре подготвени от университетите. Най-често онова, което се преподава, отдавна не е тема в нашата индустрия. В този бизнес се влиза само ако сърцето ти е в рекламата и PR-а, защото изискванията към нас от страна на клиентите са високи. С тях заедно вървим напред през тази голяма промяна и самите те вече също разбират защо откровената и честна комуникация е най-ефективна. 📌

Боян Иванович е сериен предприемач, основател на един от най-големите технологични сайтове в България - Smart News Bulgaria. През 2020 г. той основава новата компания за медийна продукция CRAVE, която се фокусира върху създаването на иновативно дигитално съдържание. Притежава докторска степен по „Теория на журналистиката и медиите“ от Факултета по журналистика и масова комуникация към СУ.

# Виртуалните ИНФЛУЕНСЪРИ







**КОМПЮТЪРНИ  
ГЕРОИ ИМАТ  
НЕ САМО  
МИЛИОНИ РЕАЛНИ  
ПОСЛЕДОВАТЕЛИ, НО  
И... ЛИЧЕН ЖИВОТ**

✍ **Александър Александров**

Лу до Магалу е симпатична чернокоса бразилка, която се занимава с популяризиране на различни технологични продукти в социалните мрежи, дава съвети за използване на софтуерни продукти и позира в YouTube клипове. Всичко това, както и вездесъщата ѝ усмивка, я правят супер популярна в онлайн пространството, а общият брой на последователите ѝ в различните социални платформи надхвърля 20 милиона. Само във Facebook те са над 14 милиона, а в Instagram – 5 милиона. Всичко това би означавало, че Лу има страхотен живот на знаменитост. С малката подробност, че тя изобщо не е жива.

Красивата бразилка е най-популярната сред цяла плеяда нови виртуални инфлуенсъри – компютърно генерирани образи, които обаче изкарват съвсем реални пари на своите създатели чрез постоянните си изяви в социалните мрежи. Това е

**най-новата мода**

в динамичния свят на инфлуенсър маркетинга, в който всяко явление остарява за броени дни или най-много – месеци.

Създатели на Лу до Магалу са дизайнерите на Magazine Luiza – една от най-големите ритейл компании в Бразилия. Първоначално те са направили брънетката с цел да популяризира YouTube канала iBlogTV. По-късно обаче тя „заживява собствен живот“ и се появява в множество други дигитални канали и реклами.

Любопитно е, че и втората най-популярна виртуална инфлуенсърка също има бразилски черти. Тя се нарича Лил Микела и е продукт на базирания в Лос Анджелис стартап Brud. Тя е модел и „работата ѝ“ е да носи дрехи и аксесоари на модни брандове, сред които Prada, Dior и Calvin Klein. Уникалното при нея е, че тя е също и певица. През 2017 г. пуска първия си сингъл „Not Mine“, а малко по-късно представя и свое музикално видео със заглавие „Hard Feelings“. Последователите ѝ в Instagram са 3 милиона, а тези в новата младежка социална мрежа за видеоклипове TikTok вече надхвърлят 2.5 милиона.

Сред останалите най-популярни виртуални инфлуенсъри личат нова версия на русокосата Barbie с 1.8 милиона последователи в Instagram, заекът с намръщен поглед Guggimon, създаден в Канада, чиито фенове са 1.4 милиона, както и Кнох Frost – най-популярният „мъж“ в тази компания, който е следван от близо 900 000 фенове и според измисления си образ е на 20 години. Но това е само върхът на айсберга в този нов сегмент. В подножието му вече има стотици компютърно генерирани образи, които пускат видеа, представят продукти, пеят авторски песни и се изявяват по всевъзможни начини в най-популярните социални мрежи, в опит да се сдобият с подобна популярност.



Лил Микела

© Lil Miquela

## Особено любонитен

е образът на Анна Сатъш - руска виртуална аниматорка и художничка, създадена на свой ред от колектив от истински руски художници. Тя е част от онлайн лейбъл за визуално изкуство с фокус върху анимацията и изработката на герои. Самата Анна вече има близо половин милион последователи, които харесват и споделят нейните произведения.

Сред виртуалните инфлуенсъри и влогъри има дори и една пчела. Тя се нарича Bee-fluencer и е „родом“ от Париж. Появява се в социалните мрежи през април 2019 г. и е отдадена на каузи, посветени на опазването на пчелите. От създаването си до днес е спомогнала за набирането на значителни средства за тази цел. Има 280 000 фенове в Instagram.

Може би най-старата от всички виртуални инфлуенсъри пък е Bermuda - компютърно генерирано момиче, създадено в Лос Анджелис, което се занимава с популяризиране на предприемачеството и стартирането на бизнес. По-специално Bermuda е ментор на млади предприемачи, които мотивира да постигат своите бизнес цели. Сред каузите ѝ е също подпомагането на жените предприемачи. Освен това тя вече направи и своя музикален дебют с кавър на популярното парче „Under the Bridge“ на Red Hot Chili Peppers.

По всичко личи, че броят на виртуалните инфлуенсъри тепърва ще се увеличава през следващите години с появата на все повече дигитални студио и стартъпи, фокусирани главно върху развитието на такива образи. Технологиите за тяхното създаване отдавна вече са налице и могат да се видят в киното и видеоигрите. CGI



Първата пчела инфлуенсър

(Computer - Generated Imagery) е визуална технология, която днес може да бъде видяна в почти всеки съвременен филм. Като добавим и възможностите на изкуствения интелект и машинното обучение, вече почти няма невъзможни неща пред създаването на напълно реалистични виртуални образи.

Предимствата на този подход са много. По всичко личи, че създадените от компютър виртуални звезди могат да бъдат не по-малко популярни от живите герои в социалните мрежи. За разлика от тях обаче те нямат собствени желания и капризи, не създават проблеми, винаги слушат своите създатели и не на последно място - не се

налага да им се заплаща за труда. В добавка самият факт, че са компютърно генерирани, привлича интереса към тях, генерира публикации и е

## сериозен двигател

за нарастващата им популярност. Затова и първоначално започнал като на шега, днес този нов сегмент се развива с изключително бързи темпове. Някои от тези образи дори се създават с толкова голямо внимание към детайла, че за непознат страничен наблюдател е почти невъзможно да ги отличи от истински популярни личности.

Те имат свой собствен личен живот, описват в социалните си профили своите срещи, любовни терзания и други детайли от ежедневието си, а милионите им фенове поглъщат всяка подробност от техния живот, споделят я и коментират помежду си.

Всичко това ни води към едно бъдеще, в което за добро, или може би за лошо, ще бъде все по-трудно да отличаваме истинското от фалшивото и дори любимата звезда на нашето дете много скоро може да се окаже просто несъществуваща фикция. Не че и много от реалните звезди днес не са просто фалшиви, измислени образи, чийто „личен живот“ се изгражда от въздъсещите PR отдели. Но те все пак са живи хора със свои емоции и възгледи, които не рядко се оплъчват на наложената от техния имидж линия, за да общуват непринудено със своята аудитория. С навлизането на дигиталните инфлуенсъри още една граница между реалността и виртуалния свят вече е преминала и разликата между тях вече е изцяло размита. ①



Лу го Мазару

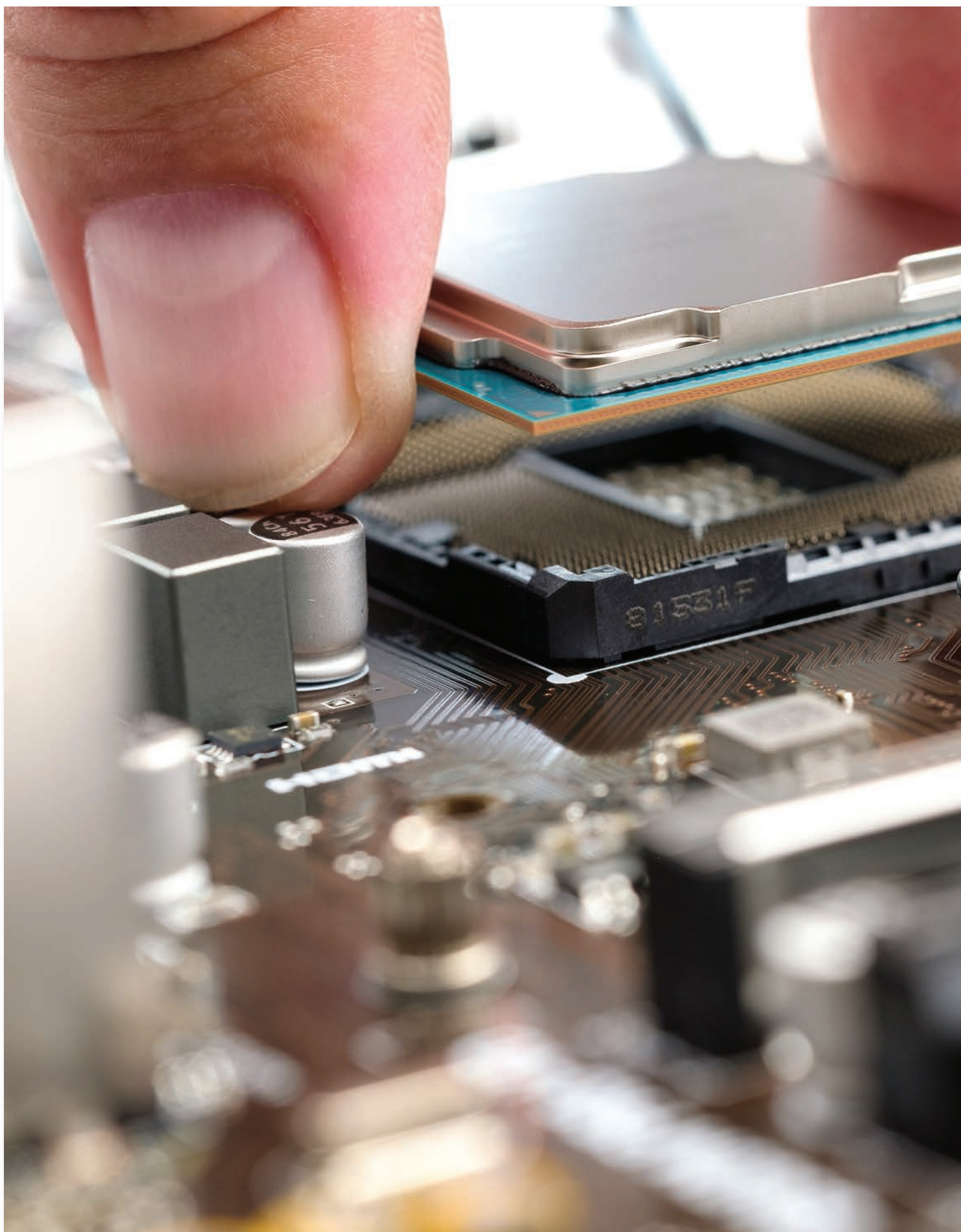




**NAVIBULGAR<sup>®</sup>**  
SINCE 1892











Глаг за  
ЧИПОВЕ



**В** СВЯТ, В КОЙТО ВСИЧКО ОКОЛО НАС ПОУМНЯВА – ОТ КОЛАТА, ПРЕЗ КЛИМАТИКА, ДО КАФЕВАРКАТА – МОЖЕ ДА СЕ ОКАЖЕ, ЧЕ СКОРО ЩЕ ИЗЧЕЗНЕ НАЙ-ВАЖНИЯТ КОМПОНЕНТ, КОЙТО ЗАДВИЖВА ТАЗИ ИНТЕЛИГЕНТНОСТ

▲ **Александър Александров**

През последните месеци някои модели автомобили в САЩ вече са по-скъпи на старо, отколкото чисто нови. И то в сектор, в който една нова кола обикновено губи огромна част от стойността си в момента, в който напусне шоурума. До парадоксалната ситуация се стигна, след като редица компании забавиха производството на нови коли заради ожесточаващата се криза с доставките на чипове. Макар че автомобилният сектор страда по-осезаемо, проблемът вече засяга все повече браншове и тепърва ще се превърща във фактор за световната икономика. По същата причина днес в някои страни вече е почти невъзможно да се закупи нова конзола PlayStation 5. Дори самият Илон Мъск неотдавна обяви, че кризата с чиповете може да се окаже най-голямото предизвикателство пред управляваната от него Tesla.

Все повече анализатори вече са убедени, че следващата сериозна икономическа криза ще бъде причинена не от пандемията и свързаните с нея мерки, нито от увеличаващите се цени на енергийни ресурси и редица други продукти, а именно от миниатюрните полупроводникови компоненти, които за добро или лошо днес движат света.

Ограниченията, свързани с коронавируса, изиграха своята роля, увеличавайки търсенето на компютри, периферия, смартфони и други продукти, позволяващи работа и забавление от дома. Те обаче са само част от проблема. Във време на агресивно наблизане на технологиите за Интернет на нещата (Internet of Things), автономни коли, умни градове и като цяло – добавяне на интелигентност и свързаност към почти всичко, чиповете са

### навсякъде около нас

Можем да ги открием в новите модели перални машини, хладилници, бойлери с Wi-Fi връзка, кафе машини, IP камери, системи за сигурност, както и на различни други места в нашия дом, офис, в ютлипти мрежите, болниците, административните и офис сгради, производствените предприятия. Автомобилите с тяхната увеличаваща се свързаност и „интелигентност“ са още един огромен пазар за чипове, а на прага „чукат“ и бър-

зо развиващи се нови сегменти като умните часовници, очила, дори свързани грехи, четки за зъби или вилници, способни да ни предупредят, когато ядем прекалено бързо.

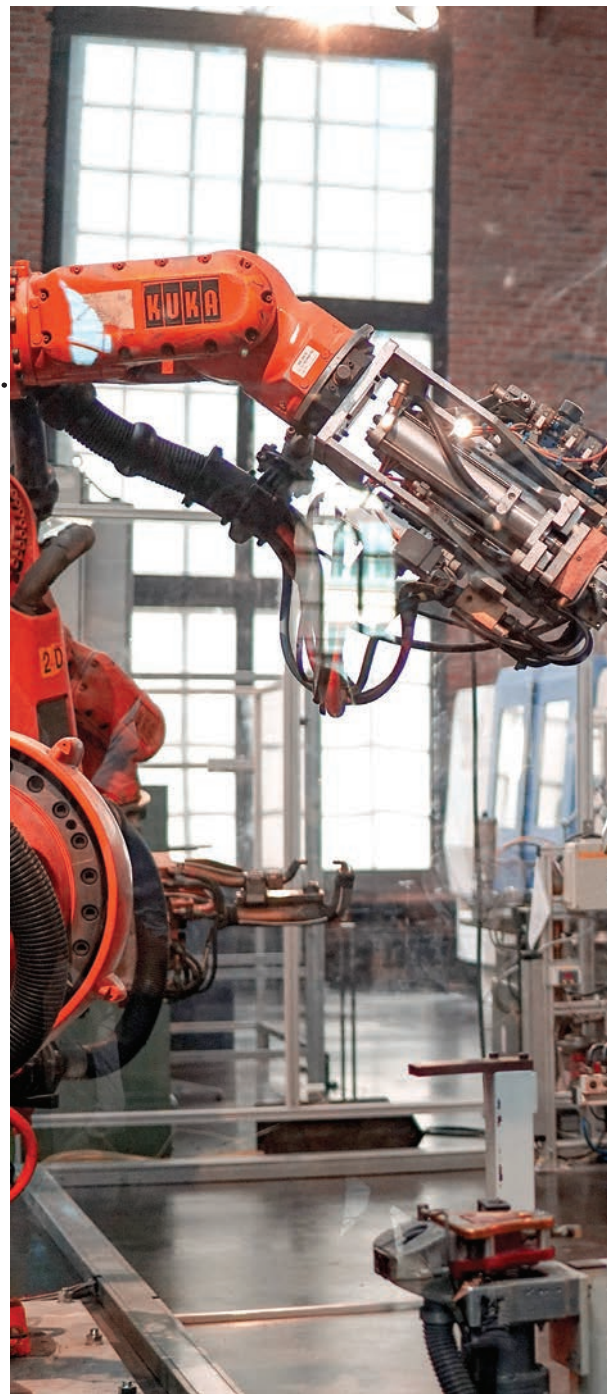
Проблемът отдавна не засяга само технологичните компании и почти няма области от живота, които да не са повлияни. Или ако перифразирам думите на известния рисков инвеститор Марк Андрюйсън – софтуерът вече изяде света и сега миниатюрните полупроводници са на път да му преседнат.

В същото време тази нарастваща нужда от чипове не е посрещната с осезаем ръст на производството. Причините за това са комплексни, но основната е, че производството на чипове е изключително сложно. Дори големи технологични компании със значителни финансови ресурси и ноу-хау не са способни да го правят. Това е една от най-сложните области на информационните технологии, която по всичко личи, ще се окаже и

### ахилесова пета

на този бързо растящ сегмент. На практика всички в технологичния свят са притеснени. Твърдението не е пресилено, като имаме предвид, че водещи технологични компании, сред които личат имената на AMD, Intel, Qualcomm, Google, Samsung, Verizon и др., предупредиха американския Конгрес и Белия дом за проблема в отворено писмо. Повечето анализатори обаче са единодушни, че не става въпрос за краткосрочен проблем, а експерти от Intel, IBM и други компании вече направиха не особено оптимистичната прогноза, че той ще продължи най-малко още две години. Възможно е и много повече.

Защо не можем просто да увеличим производството? Една от най-важните специфики в производството на модерните чипове и процесори е постоянното намаляване на размерите, достигайки обработка на материята в нанометри. Това означава, че фабриките и производственото оборудване, необходими за целта, просто не могат да се създадат толкова лесно. Неотдавна тайванската TSMC и японската Sony обявиха планове



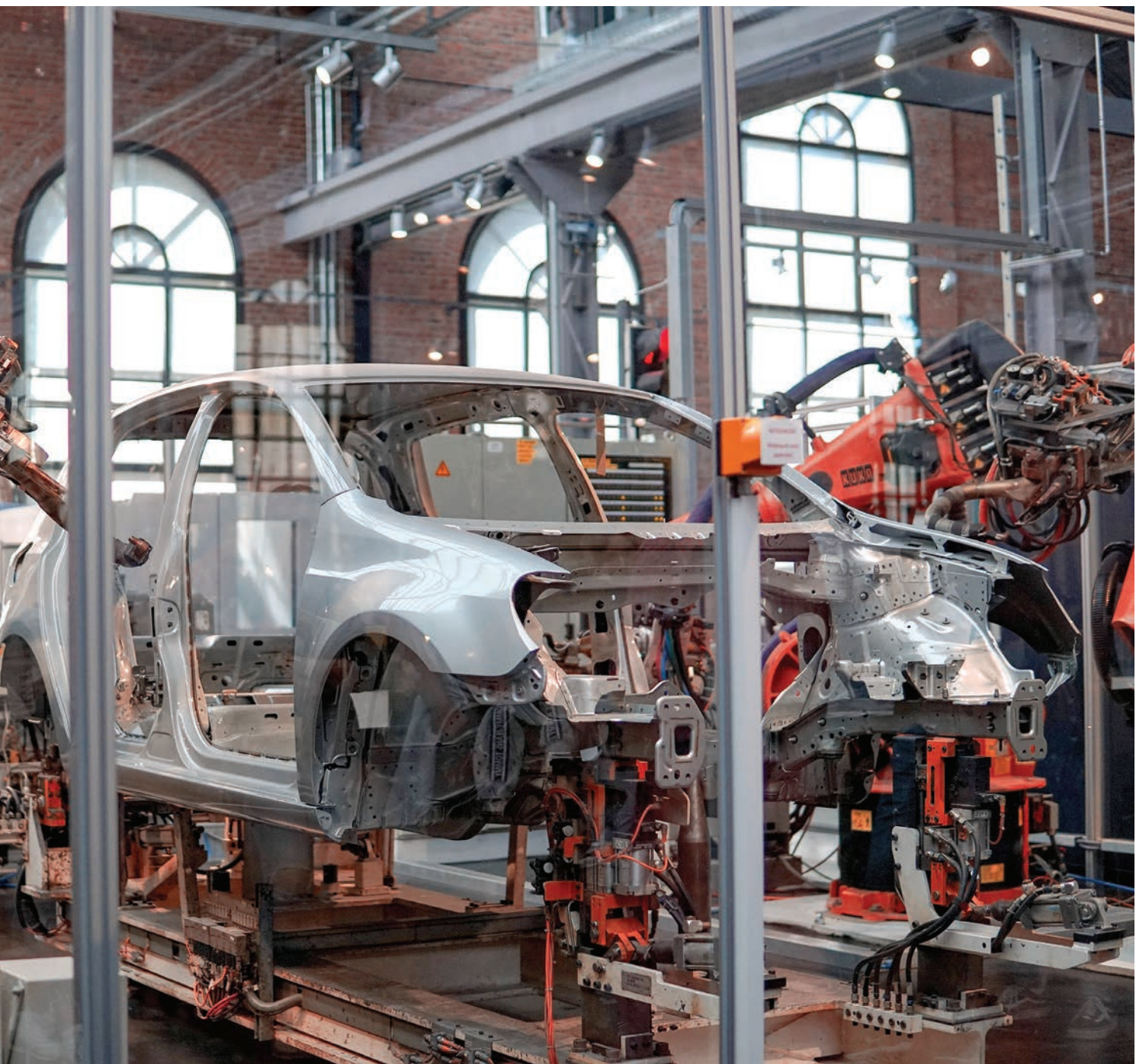
за създаване на нова фабрика в Япония на стойност впечатляващите 7 млрд. щ. долара. И тя далеч няма да е най-скъпата в света. Намирането на подходящия персонал и обучението на специалисти за такова комплексно производство също е много трудно.

Самата TSMC в момента произвежда голяма част от най-модерните и трудни за изработка чипове в света, достигайки 90% пазарен дял при някои видове процесори. Сред клиентите ѝ са имена от ранга на Intel, Qualcomm, AMD, Apple, Nvidia и други. Компанията, чиято пазарна оценка надвишава половин милиард щ. долара, е на практика със

### статут на монополист

в екосистемата на полупроводниците. Фактът, че нейните фабрики се нами-





рат в Тайван, допълнително усложнява нещата. Малкият остров от години е в конфликт с континентален Китай и е разделен от него от тънка водна ивица, а през последните години нарастват страховете, че Китай ще опита да завладее територията, която смята за изконно своя. Междувременно проблеми от съвсем различен характер направиха недостига още по-сериозен – преди месеци буря затвори фабрика за чипове в Тексас, а пожар забави работата на друга в Япония. Редица предизвикателства по веригите за доставки също усложняват ситуацията, сформирайки перфектната буря на пазара на чипове.

Освен TSMC, другите основни производители на чипове вече също са позиционирани в Азия, макар че САЩ се опитват да си върнат позициите в сек-

тора, изгубени в миналото по ред причини. Всъщност бърз поглед към историята на този бранш показва, че това не е първата криза с недостиг на чипове. Пазарът вече е бил свидетел на най-малко две такива – в края на осемдесетте години и в края на деветдесетте години на миналия век. Сегашната обаче ще е много по-сериозна заради значително по-голямото влияние на различни смарт-технологии върху живота ни.

### Какво предстои?

Едното проявление на кризата, което вече се наблюдава на пазара, е посъщването на редица електронни продукти, забавените доставки и все по-трудното им намиране по рафтовете на магазините. Това означава, че ако планираме покупка на нов компютър, смартфон или

обновяване на техниката в офисите си, може да е добра идея да го направим по-скоро.

Друг важен процес, на който можем да станем свидетели, е евентуално разместване на позициите в сектора. Това, което можем да видим при предишните кризи с недостиг на чипове, е значителният спад в стойността на някои компании и възходът на нови играчи, реагирали по-гъвкаво на нарастващото търсене. Гигант като Motorola например тогава губи сериозни позиции в този сектор, които така и не успява да възвърне никога и постепенно отива в забвение. Други компании като Qualcomm обаче успяват да спечелят от предишната такава криза и да увеличат значително стойността си, превръщайки се във водещи глобални играчи и до днес. ☐



# ПРИРОДЕН

## и мисията

### за по-чиста България

Яна Колева

Говорим за Зелената сделка, въглероден отпечатък, природосъобразен начин на живот, а не можем да мотивираме всички българи да спрат безразборно да си изхвърлят боклуците и да живеят с грижа към околната среда. Но сред нас има и такива, на които им пука за онова, което става извън прага на тяхното жилище. Така се появява „Природен“ - игровизирано мобилно приложение, което дава възможност на всеки да добави бързо и лесно геолокирани мисии за доброволно почистване на замърсени участъци. Чрез него инициативните граждани се самоорганизират за подобряване на околната среда. За добрите им дела в реалния живот те получават виртуални трофеи, но и публичност за постиженията си. Това разказва Мила Байлова, която е един от създателите на платформата. И ето какво още:

Миналото лято с приятели бяхме в парк Върпопо. Там попаднахме на една силно замърсена река и си дадохме сметка, че такива изолирани места никога няма да бъдат почистени, защото много малко хора знаят за тях. Станахме свидетели и на още няколко такива случая - например покрай екопътеки също се натъкваме на замърсяване, отклоним ли се от основния път. Започнахме да мислим на какво се дължи всичко това и какво можем да направим, за да решим проблема. Стигнахме до извода, че на хората им е нужен

#### инструмент

за лесна и бърза самоорганизация. Защото сме силни, когато си помагаме едни на други.

Ако съберем гумите „природа“ и „роден“, се получава... Природен. Всичко се роди от обичта ни към България - постаряхме се това да бъде отразено в името и в същността на нашия проект. Страната ни има значителен проблем със замърсяването - както в населените места, така и в отдалечени местности, които не са често посещавани. Тази ситуация определено не е останала незабелязана,

защото има много хора, които активно работят за по-чиста природа. Досега те са действали без особена координация помежду си. Ние решихме да помогнем именно на тях, като им предоставим ефективен начин, чрез който да локализираме такива засегнати места и да се организираме за почистването им. Искахме да дадем повече гласност на инициативата и с личен пример да привлечем за каузата още повече доброволци.

Нищо не казал, че ако гледаш твърде дълго в бездната, тя ще те погледне обратно. Виждаме, че

#### проблемът

е огромен и многостранен. Затова избираме да се фокусираме върху онова, с което можем да се справим в ранните етапи на инициативата, така че да не позволим на отчаянието да ни превземе. Държим на постоянството и се радваме на „малките“ победи. Всеки обект на картата, всяко успешно почистване, всяка добрина е една стъпка по-близо до крайната цел.

Стараем се да се справяме с предизвикателствата и да бъдем отворени към всякакви възможности. Единствените непревземаеми стени, с които сме се сблъскали до момента, са негативизмът и черногледството, с които някои се обграждат. Но се надяваме скоро и те да забележат лъчите от надежда, които все повече си проправят път през забуленото в буреносни облаци небе.

#### Екипът

ни се сформира съвсем естествено. Ние сме седмина приятели от различни специалности, но сме свързани от желанието да помогнем за разрешаването на проблема със замърсяването в България. Общата цел ни постави в нови роли, коренно различни от обичайните. Стана така, че самоукият Павел се превърна в брилянтен програмист, а Катерина, която учи ландшафтна архитектура - в уеб и гейм дизайнер. Студентът по икономика Ласкар стана еколог. Сред нас са и тримата големи - Кристофър, Валентин и Илиян, които се заеха с отговорната юридическа страна на нещата. А мен, през четирите месеца, в които разработвахме проекта, ме

Личен архив



Мила (третата отляво) и останалите от екипа на Природен



## СЕДЕМ МЛАДИ ХОРА СЪС СОБСТВЕНИ СРЕДСТВА СЪЗДАВАТ И ПОДДЪРЖАТ МОБИЛНО ПРИЛОЖЕНИЕ ЗА САМООРГАНИЗИРАНО ПОЧИСТВАНЕ НА ЗАМЪРСЕНИ МЕСТА



изпълваше такава сила, че всеки ден заспивах и се събуждах с мисълта за „Природен“. Много често си представях как ще изглежда България без замърсяването, което я отравя. Толкова ясно виждах тази крайна цел, че чак си представях зелените борови иглички и свежестта във въздуха на някоя преродена гора, която допреди това е била зарината с отпадъци...

Откакто пуснахме приложението през май 2021 г.,

### мечтата

ни вече се е осъществявала многократно. С помощта на „Природен“ над 1000 потребители са успели да направят множество почиствания, да съберат стотици чували с отпадъци и да отбележат хиляди обекти на картата. Дейностите ни са разнообразни и вълнуващи. На едно от

почистванията, които организирахме през приложението заедно с Гората.бг, само за един ден успяхме да съберем 7 т боклук от нерегламентирано сметище край столичен квартал. Друг път организирахме състезателно почистване в Южния парк в София и само за 2 часа доброволците успяха да съберат над 50 чувала отпадъци. Когато навън времето не е подходящо за почистване, се занимаваме с информационната страна на проекта – създаваме информативно съдържание и добър пример е колaborацията ни с TechSysle „#СедмицаНаТекстила“, която достигна до десетки хиляди души в социалните мрежи.

### Развитие

продължава. Искаме да създадем връзки с още организации, с които да си помагаме

и да откриваме общи цели. Работим върху нови функционалности по приложението, например нови обекти на картата и подобрения на инструментите за социализиране.

„Природен“ е създаден без никакво външно финансиране. Поддръжката на проекта не е скъпа. Засега успяваме да покрием тези разходи, това не ни тежи и финансовата страна на нещата не е от толкова голямо значение. Но тъй като има желаещи да ни подкрепят с дарения, ще намерим удобния за това начин. За нас обаче парите изобщо не са фокус, което ни дава възможност да се вглеждаме в замърсените места, които имат нужда от почистване.

**Бъди промяната, която искаш да видиш – призовава целият екип на „Природен“ и на практика показва как това става. 🌱**





## Зелената класна стая на

# МАЯ БЕЖАНСКА

**И** МЕНИТАТА  
АКТРИСА  
РАБОТИ  
С ДЕЦА В  
НЕРАВНОСТОЙНО  
ПОЛОЖЕНИЕ И  
ГИ АМБИЦИРА С  
ЛИЧНИЯ ПРИМЕР  
НА УСПЕЛИ ХОРА

✍ Тони Григорова

Мая Бежанска ври и кипи във всичко, с което се захване, и не позволява на рутината да проникне и удобно да се настани. Големите я познават от театралната сцена и киното, малките – от кукления театър. Във всичко – като актриса, но и като човек с кауза, тя обича да се раздава на 100%. „Зелена класна стая“ е проект, чрез който ще създаде пространство, в което децата от маргинализирани общности свободно да мечтаят и да търсят път за осъществяване. Служителите на Пощенска банка отличиха нейната инициатива със специалната награда в конкурса „Вселена от възможности“. **Какво всъщност прави Мая Бежанска?**

От 8 години тя има неправителствена организация и в района на Велинград работи с деца в неравностойно положение, също и от помашките и ромските общности. Организиран образователни лагери, в които темите са свързани с живота сред природата, околната среда и връзката с нея, заземяването, приятел-

ството, но и професионалното развитие. „Голяма част от децата, живеещи в селата около Велинград, през лятото остават само с бабите и дядовците, докато родителите са на гурбет в чужбина. Не знаят с какво да запълнят свободното си време и често обикалят горите без цел и посока. Те израстват без достъп до изкуство и култура. Имат свои мечти и цели, но нямат представа как да ги реализират. Губят бързо вяра в себе си и така „свещичките“ угасват. В общуването с тези деца дойде идеята да изградим място, винаги отворено за тях, където може да потърсят помощ. Зелената класна стая ще е сред гората, там те ще се срещат с човеци за пример. **Как да следват мечтите си?**

„Родителите в тези затворени общности имат страхове, които насаждат у децата си и те се откъсват да мечтаят. Ние обаче ги насърчаваме през личните си истории. Аз съм от семейство, в което няма артисти. Но когато попаднах в кръжока по куклен театър, реших, че това е моят път, и тръгнах да го следвам. Всичко си беше в мои ръце. Личният пример





**Нашата мисия е да помагаме на децата да открият „липсващите парченца“ в пъзела на своя по-успешен живот, казва Мая Бежанска**

и опитът, през който всеки е минал, е начин да стигнем до децата и да ги окуражим, че няма невъзможни неща“. **Какво я пегели към този детски свят?**

Мая Бежанска е била част от екипа на фондация „Ден Гри“, която работела в Широка лъка. Но когато проектът за децата от домовете спира, нещо продължило да я свързва с онези изоставени малки същества и с растящите в маргинализирани общности. Решила, че трябва да сподели вилата си в Юндола с повече хора и го прави вече осем години. **Защо продължава да работи с точно такива деца?**

„Обичам да общувам с деца, харесвам тяхната вътрешна чистота. Листът е бял, трябва много да се внимава какво пишем върху него. И разказва как наскоро в Пловдив я спира млад мъж, който я пита дали го помни. Оказва се, че е израснал в дома в Широка лъка. Сега има семейство и деца и работи като готвач в ресторант. „Струвало си е! Стопли ми сърцето. Отлепах от земята и исках да полетя“ – признава тя. **Как обаче да става интеграцията?**

Отделянето на определени общности в ромски гета или в изолирани райони, както са помаците – не вярвам в тази „интеграция“. Тези деца познават твърде малко неща и имат съвсем ограничени познания.

Бизнесът би могъл да е полезен с курсове по лидерство и личностно развитие, с посочване на стъпките, които трябва да се изминат, и качествата, които да се развият, за да постигнат желана от тях кариера. Срещата с успешни хора ще мотивира децата да дадат максимума от себе си, за да израснат. Те биха могли да опитат да чиракуват, за да проверят притежават ли енергията и куража да следват мечтите си. Ако в общността има хора с постижения, това ще задвижи колелото на успеха. Напускайки дома, децата трябва да имат готовност сами да се справят с всичко. **Какви умения имат те?**

Бизнесът, в който тези общности са включени, най-често е в сивия сектор. Те берат гъби, боровинки, билки, изкупувани на безценни. И ако там се направи малка фабрика, която да ги преработва – ще

имат поминък през цялата година. Мая напомня за цеха за ръчно тъкани килими в село Костандово край Велинград. Предприемачът Нино Парпулов е намерил вярната формула, чрез която не просто да прави бизнес, а и да съхрани този ценен занаят, като развива уменията на местните жени. В региона хората от малцинствените общности са добри строители, те работят с камък и дърво, в селското стопанство и в животновъдството. Младите са подходящи кадри за хотелите и изобщо за туризма, но трябва да бъдат обучени. „Представяла съм си как стават гидове и разхождат туристи, как им показват прелестите на района. И вместо да ходят на гурбет в чужбина, може да развият своето родно място. Някой обаче трябва да задвижи тази машина, за да се види, че има перспектива“. **Но как?**


През тези осем години работа с децата мечтите на Мая Бежанска само са се уголемили. И дори малка сума в подкрепа на „Зелената класна стая“ ще е капчицата, която е важна, за да не се откаже да върти двигателя. ☺



# Е- ВО ЛЮ ЩИ ЯТА

на спорта  
продължава





## Ф ИТНЕС ИНДУСТРИЯТА В БЪЛГАРИЯ СЕ НУЖДАЕ ОТ ЕМПАТИЯ КЪМ КЛИЕНТА И ДИГИТАЛНА ТРАНСФОРМАЦИЯ, ЗА ДА УСПЕЕ

✍ Мая Цанева

Фитнес индустрията преживя еволюция, която превърна качествената и дългосрочна грижа за здравето, емпатията и дигиталната трансформация в основа за успешно развитие. В предковидните времена, по данни от международния 2020 IHRSA Global Report, фитнес индустрията е във възход и САЩ, Германия и Великобритания са сред първенците по приходи от тази дейност. Според 2021 European Health & Fitness Market Report (EHFMR) през 2020 г., при около 40 до 50% дни в локдаун за клубовете на континента, приходите на индустрията спадат с 32,9% на годишна база до 18.9 млрд.евро. Растат обаче инвестициите в иновации, в онлайн и нови услуги, промени в подхода към клиента. Посоката на развитие на сектора се води от мотото: „Остани в безопасност, бъди здрав“ с виртуални тренировки, индивидуални програми, активна психологическа подкрепа и „жива“ връзка.

### Мотивация и „жива“ подкрепа

Никола Томов, един от създателите на Aesthetic by Science, и Костадин Зашев, съосновател на Strong by Science, споделиха как ковид еволюцията е предизвикала българската фитнес индустрия шоково, но за добро.

Никола описва като цикличен модела, по който се развива дейността в сферата през последните 2 години: „Въпреки че работата у дома освобождава време в ежедневието, много хора не успяха да адаптират своята рутина и изпитаха проблеми с мотивацията си. Веднага щом бяха отпуснати мерките, имаше наплив от желаещи. Това лято хората очакваха затягане на мерките от октомври и не желаеха да започват промяната от септември. Този сценарий се повтаря. Затова предизвикателството е да покажем на хората, че могат да тренират у дома и да постигат добри резултати и че веднъж започнат ли по-структурирано, не трябва да спират!“.

Той и колегите му, които и преди 2019 г. работят активно дистанционно, записват курсове с креативни начини да се тренира у дома по максимално приятен и безболезнен начин. Фитнес инструкторите започват да осъзнават, че е важно да се говори и работи с клиента върху трудностите в ментален аспект. Затова екипът му засилва този аспект и в онлайн общност.

Костадин търси работеща стратегия за онези, които се мотивират от силовия прогрес в залата, от възможността да се отделят от ежедневни грижи. На тях екипът му предлага тренировка чрез видеовръзка на живо, която да пресъздаде възможно най-точно услугата в зала. „Така тренърът вижда в реално време изпълнението на всяко едно повторение и има възможност да мотивира, да дава насоки, да се съобразява с обратната връзка на трениращия“, подчертава той. В този период на стрес и несигурност те предоставят емоционалната подкрепа и в индивидуална кому-



**Костадин Зашев смята, че времето на бързите и агресивни стратегии в спорта свършва**

никация, за да мотивират без натиск и вменяване на вина.

## Дигитални услуги с добавена стойност

Дигитализацията на индустрията е най-достъпният, но и предизвикателен начин фитнес професионалистите да продължат да развиват своя бизнес. Но това не е само технически процес. „Световните тенденции между 2022 и 2030 година са за цялостно дигитализиране и изместване на базовата и стандартизирана услуга тип „режим, написан на хартия“. Въпрос на време е треньорите, които работят в зала, да бъдат заместени. За да се адаптират към тези условия, те трябва да преосмислят своята роля и от експерти да станат доверени съветници и професионалисти, които предоставят бонус. Този бонус е нещо, което мобилните приложения все още не могат - подкрепа, мотивация и утеха. Вместо да се борят против дигитализацията, те трябва да се възползват от възможностите, които тя може да предостави на тях и техните клиенти“, казва Никола.



© Кристиан Свракоб

Според Костадин мобилните приложения и онлайн услуги са възможност за увеличаване на средното ниво на активност сред населението, като стимулират физическата активност с „умна“ подкрепа. Но, за да се случи тази еволюция, е важно да се повиши качеството на услугата, която потребителите получават.

Той подчертава, че „име, което е все по-разпознаваемо, и което се свързва с индивидуален подход, лично внимание, човешко отношение“, е условие, за да се задържи клиентът онлайн.

## Постковид фитнес

И двамата ми събеседници са уверени, че индустрията ще еволюира, независимо от нестабилната ситуация. Ключова е конкуренцията, която позволява относителна гъвкавост на професионалистите да работят успешно на живо и онлайн.

Никола очаква все повече секторът да е цикличен с приливи и отливи на интерес, като „във времена на нарастваща инфлация най-потърпевши ще са колегите, които предлагат по-евтини и непрофеси-

онални услуги“. „Много треньори говориха публично за това колко е важно да се тренира в домашни условия, но те самите не го правиха, тъй като смятат домашните тренировки за безполезни и несравними с тези в спортна зала. Тези, които работят на високо ниво и предлагат скъпоплатени услуги, ще претърпят по-малки загуби и дори могат да отбележат ръст, тъй като потребителите, които се възползват от техните услуги, няма да са толкова засегнати.“ Във финансов план през 2020 г. той и колегите му удвояват приходите спрямо 2019 г. и очакват ръст от около 20% за 2021 г., като част от причината е, че развиват и другите си бизнеси.

Костадин залага на тренировки и хранене, на които клиентите истински се наслаждават, за да изграждат трайни навици за резултати с дългосрочен ефект.

„Към момента тенденцията е услугите ни да достигат до все повече хора, огромна част от които дават шанс на подобен тип тренировки за пръв път. Дигиталните продукти ни позволяват да сме по-близо до хората, да им даваме избор, да ги стимулираме да бъдат активни. В онлайн тренировъчните услуги се раждат по-добрите решения за крайния потребител. Пътят е към гъвкави услуги, които се адаптират според клиентите ни, така че да разрешават индивидуални проблеми.“ Той очаква през 2022 г. все по-малко хора да се обръщат към неработещи и застрашаващи здравето им стратегии, обещаващи бързи резултати. ①



**Никола Томов вярва, че дигитализацията е нужна за успеха на фитнеса в бъдеще**



**ИКОНОМИКА**

*lifestyle*



Играта на  
**ЦАРЕТЕ**



И на 75,  
**ESTEE  
LAUDER**  
е вечно млада



*Есте Лаудер (вляво)  
с клиентка, 1966 г.*



**Е** ДНА  
ЖЕНА  
ИЗМИНА  
ПЪТЯ ОТ  
САМОДЕЛНИТЕ  
ПРОДУКТИ ДО  
СВЕТОВНАТА  
КОЗМЕТИЧНА  
ИМПЕРИЯ



© Unsplash

### Георги Георгиев

Estée Lauder е символ на иновативна козметика и грим, но и на технологичен напредък във всичко, което се прави. Днес в глобален мащаб продуктите на бранда имат над 10% пазарен дял. Какъв е пътят? „Аз стигнах дотам не като го желях или се надявах на това, а като работих за него“, казва създа-

телката на иконичната марка Естее Лаудер.

Заг тези невероятни постижения стои

### амбицията

на една жена, която започва своята предприемаческа кариера с продажби на кремове, направени в кухнята. Самата тя признава, че в младостта ѝ имало

дни, в които плачела по-често, отколкото е яла. Успехът не дошъл лесно, но дори когато бизнесът станал огромен, продължила да е на предна линия и не останала в сянката на собствената си слава. Постигнала завиден предприемачески връх, основателката на Estée Lauder Companies (ELC) получава най-високото признание да е единствената жена сред 20-те най-влиятелни в





## ELC днес

25+ Престижни марки

150+ Държави и територии

16,22 млрд. долара  
Нетни продажби годишно

60 000+ Служители в цял свят

бизнеса на XX век според класацията на TIME от 1998 г. Сбъднала своята американска мечта, тя става носител на Президентския медал на свободата.

Жозефина Естер Менцер, както е рожденото ѝ име, е родена на 1 юли 1906 г. като най-малкото дете в семейството на имигранти в Куинс. Майка ѝ Роуз Шотц Розентал е унгарска еврейка, дошла при съпруга си в САЩ с петте им деца, но среща Макс Менцер, словашки еврейин, и през 1905 г. се омъжва за него. С десет години по-възрастна от съпруга си, тя полага много грижи за себе си. Ето защо Есте казва, че всяка жена ще се стреми винаги да е в превъзходна форма, ако живее с по-млад мъж.

Есте мечтае да стане актриса, но от ранна възраст помага в магазина на баща си и бързо изработва

### търговски нюх

- така нужен за бизнеса. В детството ѝ има и друго щастливо обстоятелство. Още когато е на 6 години, в дома им се заселва чичото Джон Скотс. Той е химик дерматолог, който експериментира с направата на кремове в кухнята и я въвлеча в това. За нея той е наставникът вълшебник. Благодарение на него тя създава няколко формули за крем, които и до днес са в производство. Първите нейни клиентки стават приятелките ѝ от училище. След като завършва гимназия, започва работата във фирмата на чичо си New Way Laboratories, която произвежда кремове, лосиони, руж и ароматни субстанции. Сама слага имена на продуктите,

предлага ги не само на близкото си обкръжение, но и в магазините за козметика, по курортите и плажните клубове. Това се превръща в неин основен източник на доходи.

Среща своя бъдещ съпруг Джоузеф Лаутер още на 20, но се женят през 1930 г. По-късно тя променя фамилията си на Лаудер. Малкото ѝ име Жозефин се използва рядко, още от дете всички я наричат Estee – по подобие на любимата унгарска леля на майка ѝ Eszti. В един момент променя по френски образец ударението на името си. През 1939 г. се развежда със съпруга си. Срещнала го е твърде рано в живота си и се бои да не пропусне други важни неща. Разбира се, нейната

### кариера

е над всичко. Заминава за Маями Бийч и там отваря представителство на козметичната си фирма. През 1942 г. единият от синовете ѝ се разболява и тя решава отново да се събере със съпруга си. Тревогите отминават и през 1946 г. двамата с Джоузеф откриват първия магазин. Асортиментът в него не е особено богат, но Есте залага не на количеството, а на високото качество на продуктите. И това е важна стъпка в дългия път към глобалния пазар на Estée Lauder Companies. През 1953 г. Есте създава първия си парфюмен продукт – Youth-Dew, което е едновременно парфюм и масло за баня. С него американките заменят френския си парфюм.

Есте се оказва с





## Уроци по маркетинг

- ✓ Личният контакт с клиентите е най-голямата тайна на успеха на Есте Лаудер.
- ✓ Първа в света започва да прави демонстрации и мостри. Началото било съвсем скромно – отива в кварталния фризьорски салон и пита коя от клиентките иска безплатно да я намаже с крем и да ѝ направи масаж на лицето. Всички поускали, нали е безплатно, след това всички си купили крем.
- ✓ На всичките си клиенти, настоящи и бъдещи, тя подарява мостри – конкурентите ѝ се подигравали, че ще фалира, раздавайки продукти безплатно, но всъщност се случило точно обратното.
- ✓ Ако продуктите ви не се продават, винаги не е в тях, а във вас самите, казва успешната бизнес дама.
- ✓ Есте Лаудер не иска да продава продукцията си в евтини магазини и аптеки, а се прицелва в най-доброто – големите търговски центрове. Самата тя често стои зад щанда и предлагала на всяка жена, която приближи, да ѝ покаже как се прави триминутен масаж на лицето с кремове на компанията.

### талант

в маркетинга. Тя създава няколко ефективни начина за лансиране на стоката. Учи продавачите как да омайват клиентите и предлагайки крем, да продават мечтата за вечна младост. Към това прибавя и безплатен подарък за всеки, който купи. Този сполучлив ход става традиция в нейните магазини. „Времето не е на ваша страна, но аз - да!“ – е слоган, превръщащ потребителите в постоянни клиенти. Очарователната лейди налага и девиза „Най-красивото лице на света е вашето“.

Есте Лаудер става легенда в Париж. Помага ѝ не само качествената продукция, но нейната находчивост. Говори се, че когато условията по договор с един търговски център не ѝ харесали и тя не го подписала, нарочно счупила флакон с парфюм на щанда на Estée Lauder. Ароматът се разнесъл и жените наоколо започнали да питат кое ухае така приятно. Продажбите рязко скочили и търговският център нямало как да не преосмисли договора с Есте.

Създала една от петте световно признати козметични империи, през 1995 г. Есте Лаудер предава

### бизнес щафетата

на синовете си Роналд и Леонард. Със своите многобройни таланти и предприемачески усет двамата братя допринасят за разширяването на бизнеса, включително към нови продукти и към нови пазари. Представителите на третото поколение в семейния биз-

нес - Уилям, Аерин и Джейн, са активно ангажирани с ELC и също не знаят граници.

Есте Лаудер си отива на 97, на 24 април 2004 г. в дома си в Манхатън. Преклонна възраст за жена, направила чудеса в грижата за женското самочувствие. ☺



www.companies.com

Джейн, Уилям, Леонард, Роналд и Аерин Лаудер (от ляво надясно)



# Ренесансът на ШАХМАТА





# ИНТЕРЕСЪТ КЪМ МИСЛОВНАТА ИГРА НАРАСНА ОСЕЗАЕМО ЗАРАДИ ОГРАНИЧИТЕЛНИТЕ МЕРКИ И СЕРИАЛА „ДАМСКИ ГАМБИТ“, А ТОВА РОДИ РЕДИЦА НОВИ ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА БИЗНЕС



Кадр от „Дамски гамбит“

CHARLIE GRAY/NETFLIX

## Александър Александров

Гамбит в шахмата означава дебют, при който играчът прави жертва с цел много по-силно развитие на фигурите си след това. Не е ясно какви жертви са направили от Netflix, за да създадат минисериала „Дамски гамбит“, но развитието, което той донесе на популярната игра, вече е повече от впечатляващо.

Дълги години шахът губеше популярност, беше встрани от публичния интерес и дори спортните медици все по-рядко отразяваха събития, свързани с този мисловен спорт. България е сред малкото държави със световен шампион по шахмат, но дори и това рядко е било повод за широк обществен интерес. Турнирите са малки, почти липсва публика, а най-популярното лице на шахмата у нас (и не само) си остават пенсионерите, играещи пред Народния театър в София или в други градски паркове.

Причините за този спад в популярността са много и разнообразни. От една страна, новите видеоигри и различни други интерактивни забавления изглеждат много по-впечатляващи във визуално отношение. Стрийминг платформите, виртуалната реалност и всевъзможни нови форми на забавление се конкурират за нашето свободно време. От друга страна, шахът малко или много е по-трудно за усвояване игра, което се оказва психологическа бариера за навлизането на нови фенове.

## Всичко се промени

с един филм – минисериала „Дамски гамбит“ на Netflix, който излезе през октомври 2020 г. и е заснет по едноименния роман на Уолтър Тевис. В случай, че не сте го гледали, той разказва за измислената шахматистка Бет Хармън – останала сирак от малка, научила правилата от служител в пансиона и достигнала до върховете на световния шах.

Героите са измислени, но във филма са включени множество паралели с истински световни шампиони и други моменти, свързани с историята на шаха. Самата Бет Хармън, според мнозина, е своеобразна художествена версия на Боби Фишер – един от най-великите шахматисти на всички времена. В сериала дори са включени някои от най-популярните реални срещи. Истинската партия „Нощ в операта“ например, сочена от мнозина за най-великата в историята на шаха, в която Пол Морфи побеждава двама опоненти, докато гледа опера, е вмъкната свъсем между другото при приятелска блицсреща на героинята с друг измислен играч. Тези паралели не са случайни. Консултантите на продукцията са множество известни имена в шахматните среди, включително и самият световен шампион Гари Каспаров.

Филмът прави впечатление също и със страхотната си режисура, силни диалози и динамичен сюжет, в който централна роля има борбеният дух на Бет Хармън, позволил ѝ да се издигне от пансиона до световната титла. Формула, която изглежда успява да спечели вниманието на зрителите. Само през първите 28 дни от пускането на сериала той е гледан от 62 милиона зрителци, което е повече от всички други лимитирани сериали в историята на Netflix.



## • ХОБИ •

Всичко това създава страхотен фон за популяризиране на дребната логическа игра и

### результатите не закъсняват

През седмиците след пускането на сериала продажбите на шахматни дъски в САЩ бележат ръст от 125%, като в

някои магазини те буквално са разпродадени. В eBay ръстът в търсенето е дори два пъти по-голям, а някои специализирани магазини за шахматни продукти отчитат впечатляващото 1000% увеличение в продажбите си. Това включва както комплекти за игра, така и шахматни часовници, книги и всевъзможни аксесоари.

В същото време запитванията в

Google на тема „как да играя шах“ достигат деветгодишен рекорд. А 37 години след своето издаване, романът „Дамски гамбит“, по който е направен филмът, изненадващо за мнозина става бестселър на New York Times.

Ръст бележат на практика всички сегменти, свързани с популярната мисловна игра – от продажбата на продукти, през шахматните уроци, специа-





лизираните сайтове и канали, както и наградните фондове в турнирите.

От един от най-популярните сайтове на тази тема в света – Chess.com – вече потвърдиха, че само през месеца след пускането на „Дамски гамбит“ по Netflix са се сдобили с 2.8 милиона нови абонати. Този показател е бил по около 1 милион месечно от март насам, което показва, че сред причините за нарасналия интерес е и

## Влиянието на пандемията

и свързаните с нея ограничения. Отново в месеца след старта на сериала в друг известен уебсайт – Lichess.com – са проведени общо 78 милиона стандартни шахматни партии. За справка, година по-рано те са били наполовина по-малко.

Очевидно е също, че влиянието на интернет помага много за по-голямата

популярност на играта. Ако преди години повечето шахматисти трябваше да чакат новото издание на някое шахматно списание, за да могат да проиграт актуална партия от последните големи турнири, то днес те могат да я видят още същия ден в някой от специализираните YouTube канали за шах. Видео стриймингът се превръща във важна нова платформа, която позволява да гледаме хиляди партии – от някои от класическите игри от преди сто години, до срещи за световната титла, проведени практически вчера.

Много гросмайстори откриват в YouTube алтернативни възможности за развитие във време на ограничения и правят свои канали. Сред тях личат имена като унгарската международна майсторка Анна Рудолф, известна със своя канал Anna\_Chess, както и Леви Розман – американски международен майстор, който в YouTube е известен като GothamChess. Наг всички тях изпъква Агадматор – зад това име се крие хърватският шахматист Антонио Радич, чиито YouTube канал през септември надмина 1 милион абонати – много сериозен брой за профил, посветен на тема като шахмата.

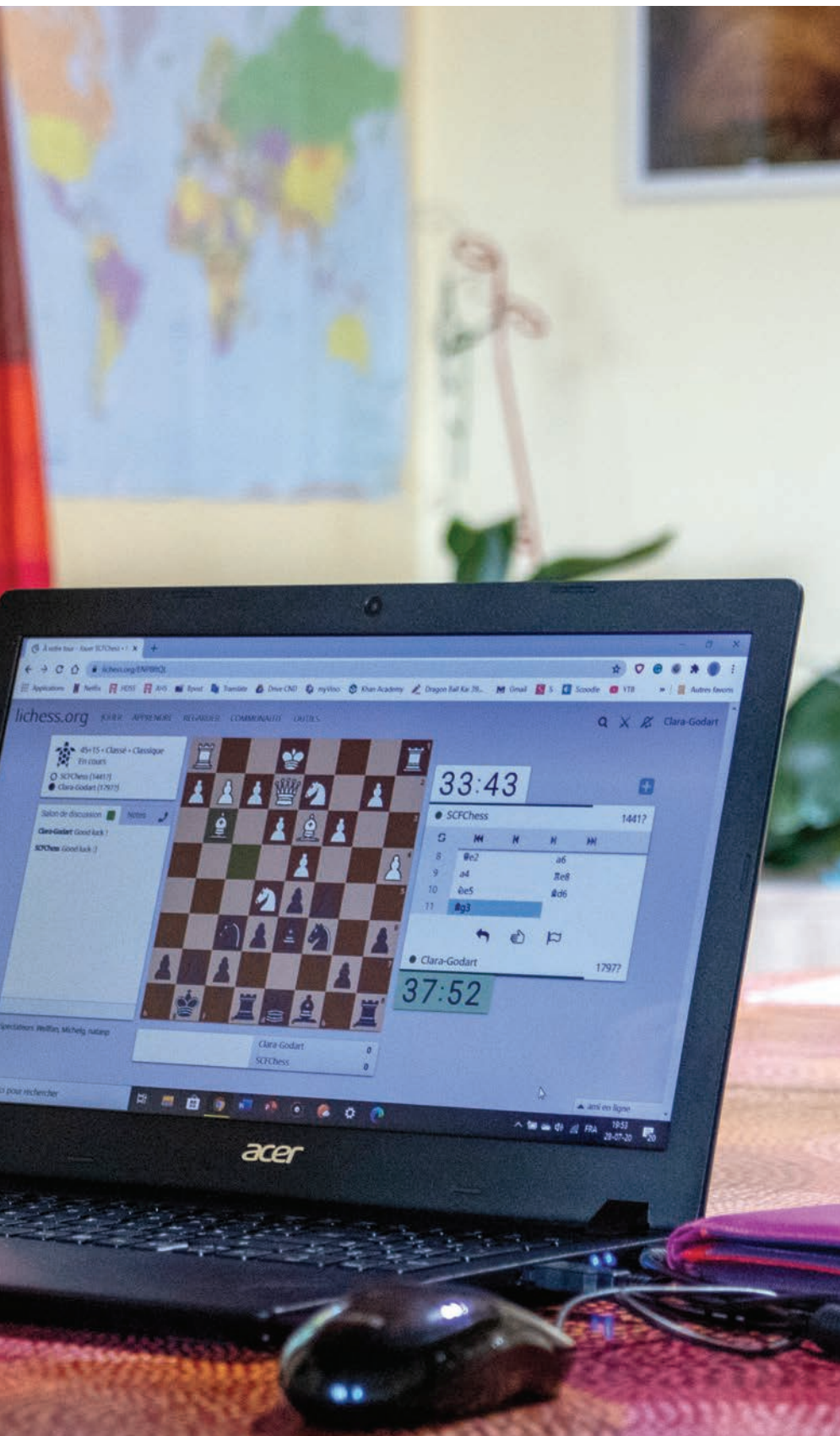
Големите имена в шаха също започнаха

## да капитализират тази популярност

Гари Каспаров, сочен от мнозина за най-добрия шахматист, живял някога, стартира проекта Kasparovchess.com. Сайтът предлага уроци по шахмат от някои от най-добрите играчи в света, както и уникалната възможност да премерите сили със самия Каспаров. Той вече получи инвестиция от френския технологичен и развлекателен гигант Vivendi.

Друго известно име – настоящият световен шампион Магнус Карlsen – също направи залог на ръста в популярността на играта. Неговата Play Magnus Group, включваща множество сайтове и обучителни проекти, също привлече сериозна инвестиция – този път от Норвежката фондова борса, за своето развитие.

Тези гросмайстори са само две от известните имена, които през последните месеци стартираха сериозни бизнес начинания, свързани с шахмат. Всички в общността на този мисловен спорт вече са убедени, че за него тепърва предстоят интересни времена. Една мисловна игра, създадена преди векове като стратегическо упражнение за царе и пълководци, днес отбелязва истински ренесанс и е на път да заеме своето заслужено място като средство за забавление, но и за трениране на мисълта в съвременната дигитална епоха. 🏁





# Илина Бисерова: Говорим на един език с бизнеса

**Х**ОРАТА УСЕЩАТ ХРОНИЧНАТА НУЖДА ОТ СЕРИОЗНИ МЕДИИ И СЕ УЧАТ БЪРЗО ДА РАЗЛИЧАВАТ „ФАЛШИВИТЕ“ НОВИНИ

- Г-жо Бисерова, защо според вас зрителите избират предаването „Бизнес. БГ“?

- Краткият отговор е – защото няма друго подобно предаване в национална медуия.

По-дългият отговор е, че и аз, и екипът, макар и малък, сме толкова отдадени на каузата и самото предаване, че се стараем всяка неделя да доказваме и оправдаваме нуждата от такъв формат в национален ефир и потребността на хората от такъв тип информация. Показват го рейтингите, обратната връзка, коментарите в социалните мрежи. Обичайно на едно бизнес предаване се гледа с особено око, от гледна точка на формата то е особено медийно животно – по-претенциозно, по-тежко, в същото време преплита и много потребителски и социални въпроси, стои близо до хората. И ако намериш правилната формула на разнообразие и ритъм, хората гледат и се интересуват.

Смело мога да кажа, че сме трибуна на българския бизнес. Говорим на неговия език и даваме платформа на всички компании, които искат да покажат какво са направили или да се оплачат, ако нещо не им харесва. А най-важното е, че го правим точно така както изисква едно бизнес предаване. Ние сме единствените в ефира, които дават публичност на конкретните компании с техните марки и имена и се радвам, че сме го постигнали.

- Заслужава ли икономическата публицитика по-съществено място в

ефира и в медиите изобщо?

- Безспорно. Знаете ли колко често съм чувала, включително от икономисти и хора, от които взимам интервюта, че стане ли дума за числа и икономика, всичко изглежда сложно и трудно за „превеждане“ и голяма част от информацията остава недостъпна за хората. Не мисля. Аудиторията не бива да бъде подценявана. Да, икономиката си има правила. Някои от тях са сложни. И данните, процесите и числата объркват хората, но това е на повърхността. Всяко нещо има своите връзки, които могат да се проследят. Но се изисква знание, четене, опознаване.

От срещите си с различни представители на бизнеса съм затвърдила едно мое правило – че макар и трудно, е хубаво да учиш постоянно. Затова се старая постоянно да трупам опит. Защото за да говориш с бизнеса, трябва да познаваш неговия език, неговия начин на мислене, неговия стил. Мисля, че рейтингът на предаването доказва успеха на тази формула.

- Трудно ли е да бъде обяснена икономическата и финансовата тематика на широката аудитория и какви са вашите малки тайни в тази посока?

- Като дългогодишен репортер в новини съм се научила да обяснявам нещата по-разбираемо и кратко. Научавах се да разслоявам новината до нейното ядро – а то за хората винаги отговаря на въпроса „Как това ме засяга?“. И след това по обратния път започвах да допълвах и обяснявах процесите.



Малките тайни са в примерите, които дава журналистът, и в съпоставките, които помагат на публиката да разбере защо дадена новина е важна и къде е мястото на този процес в по-голямата картина.

- Пандемията трансформира начина ни на комуникация както в ежедневието, така и в медиите. Какви промени донесе това в предаването и в общуването с аудиторията ви?

- Имаше един дълъг период миналата година, когато повечето интервюта се случваха онлайн, а често и на запис. Заради невъзможността или дори страха хората да идват на живо в студиото. Всички в екипа усетихме разликата. При живия контакт има взаимодействие с госта, разговорът става по-естествен, по-интересен. Затова винаги препоръчвам на гостите да идват на място. Освен това живото предаване прави разговора винаги по-динамичен.

- Бързата дигитализация от последните години донесе значителна трансформация и в медиите – вече





Илина Бисерова е журналист с богат опит, а голяма част от кариерата ѝ преминава в Българската национална телевизия (БНТ) като репортер и водещ. Отразява социални, икономически и финансови теми. От година и половина тя е лице на "Бизнес.БГ" - предаването, което търси по-задълбочена и аналитична гледна точка към случващото се в икономическия живот в България и по света.

Всеки може да „създаде“ сам новина в социалните мрежи. Как виждате бъдещето на журналистиката в близките години?

- Бързата дигитализация донесе само усещането в хората, че могат да създават новина и тя да обиколи света. Но Фейсбук и другите мрежи ще си останат просто мрежи, те не са и никога няма да бъдат социални медии, както ги наричаме. Те са своеобразна „тръба“, през която всичко може да мине. Там има кресливост, експлозивна наситеност на мнения и тотално отсъствие на каквато и да е отговорност.

Смятам, че хората усещат хроничната нужда от сериозни медии, макар и напоследък те да са позагубили почва и авторитет заради динамиката на проце-

сите, но не и своето ново място в огромния поток информация.

Последното изследване на института „Ройтерс“ през 2020 г. отбелязва сериозен ръст на доверието към обществените медии и БНТ. 71% от хората в България вярват на новините на БНТ. Данните са много показателни на фона на пандемичната година, когато заради разнопосочните информации хората търсеха стабилен източник.

- Сериозен проблем в тази връзка са и „фалшивите новини“. Как хората да се научат да разпознават достоверната информация и как могат самите медии да „образоват“ аудиторията си в тази посока?

- Благодарение и на пандемията, хората научиха, че медиите са естественият

филтър в борбата срещу фалшивите новини. Редица социологически проучвания по време на пандемията доказаха, че когато човек е уплашен, търси истината, но не във Фейсбук. Ние в медиите говорим все повече за фалшивите новини, нащрек сме. Бяха създадени госта генератори за проверка на факти и новини. Затова мисля, че се връщаме към изконните си ценности – да не забравяме, че медиите са коректив и имат ролята да възпитават. Може да вземеш повод за новина от нещо, споделено в социалните мрежи, но задължително трябва да обясниш защо е важно и каква по-голяма тенденция или проблем се задава. Иначе новината остава като онлайн пост – видяна и подмината.

- Кои са вашите най-ценни уроци от практиката като журналист?

- За човек, който има проблем с това да греша, журналистиката ме научи, че това ще се случва постоянно и не е проблем. Стига утре задължително да опиташ да се справиш по-добре от днес. ☺



С нестихваща енергия  
предприемачът  
развива най-модерни  
за онова време  
производства и е сред  
първите, които дават  
13-а заплата и бонуси



# АВРАМ ЧАЛЪОВСКИ и вкусът на сладкия бизнес

✍ Тони Григорова

*Един от първите производители на шоколад у нас е Аврам Чалъовски. Той развива производството на захарни изделия и работи с такъв размах, че е наричан ту Захарния бос, ту Краля на шоколада, а понякога и Българския Форд. Ето какъв е неговият път:*

Аврам Чалъовски е роден през 1854 г. в с. Галичник, което е в пределите на днешна Република Северна Македония. В края на XIX в. хората от селото изкарват прехраната си предимно със зидарство и овцевъдство. Аврам израства в бедно семейство, не получава образование и още от най-ранна възраст започва да работи като дървосекач, пастир и зидар. Галичник остава в пределите на Османската империя и когато той вече е около 30-годишен, решава, че живот-

новството не е неговото призвание и поема към Княжество България. Заселва се в София, където през деня продава боза с количка по столичните улици, вечер мие чинии в една кръчма, чиракува и в една малка бакалия. Живее пестеливо, тъй като мечтае да създаде свой собствен бизнес.

## Началото

Щастие то му се усмива и с припечеленото си купува кон и строителни материали. С помощта на първия си работник през 1898 г. успява да изгради мелница, към която построява малка работилница за локум и боза. Скоро след това се заема и с производството на сусамово масло и тахан халва. Постепенно работилницата прераства във фабрика за сладкарски продукти и идва момент,

в който Чалъовски основава фирмата „Индустиална къща за производство на захарни изделия, растително масло, тахан, какао, шоколад, бисквити и разни деликатеси“. Бизнесът му върви добре и в началото на 20-те години на XX в. открива втора фабрика в Бургас, която произвежда захарни продукти, но и олио „Вега“, добило голяма за времето си популярност. На голямо търсене се радва млечният шоколад „Пчела“. В средата на 30-те години се появява и трети клон на фирмата при гара Искър, където се произвежда растително масло, глюкоза и нишесте. И до днес на ул. „Отец Пауций“ 41 в София е запазена сградата, построена за административните нужди на фабриката, където е бил и неговият дом. Известната Чалъовска къща е дело на именития архитект Георги Финзов. Обявена е за паметник на културата.





Чалъовски със семейството си



Първа българска фабрика за тахан и захарни изделия в София. 1912 г.

## Възход

С трудолюбие и находчивост Чалъовски създава проспериращ бизнес с високо качество на продукцията. Сладкарски изделия от неговите фабрики са отличавани на изложения - през 1906 г. сребърен медал в Милано и златен в Лондон, награди в Атина, Солун и Пловдив. През 1938 г. Чалъовски получава царско признание и става придворен гоставчик на захарни изделия и растителни масла.

Високите финансови резултати на дейността му се дължат и на затворения цикъл на производството. Той умее да организира широк спектър от дейности - от цеха за амбалаж, печатницата за етикети и рекламни бланки, премине се през краевферми и рафинерии и се стигне до самостоятелни железопътни линии и електроцентрали. Така почти целият цикъл е под негов контрол. Фабриците му са едни от най-модерните за времето си.

## Човечният работодател

И още нещо отличава Аврам Чалъовски - умението с човешко сърце да прави бизнес. Той обръща особено внимание на всеки от работниците си. Твърди се, че е сред първите индустриалци, които въвеждат практиката да се дава 13-а заплата и бонуси за Великден. Във фабриците му има стол с безплатна храна, работещите получават в добавка и хранителни продукти. Отпускал им заеми, които често били напълно опрощавани.

## Банково дело

През 1929 г. индустриалецът основава и влиза в състава на управителния съвет на Македонската народна банка със седалище в София. Тя кредитира по-едрите търговци, индустриалци и занаятчии. През 1930 г. капиталът ѝ е удвоен на 40 млн. лв. Тогава

са открити нейни клонове и в Свети Врач, Петрич, Неврокоп и Горна Джумая. Тайната ѝ задача е била да финансира четите, които близат в Македония.

## Ценител

Аврам Чалъовски живее скромно със семейството си и не парадирва с богатство и пари. Превръща част от гома си в музей и в няколко стаи събира колекция от оръжия, дърворезби, македонски народни носии, монети и други ценни експонати. При него известно време живее и работи тревненският дърворезбар Генчо Марангенов. По поръчка на индустриалеца той създава множество шедеври, например за т. нар. патриотическа стая прави големи скулптури на всички български царе върху резбовани конзоли, близо 50 барелефа на наши възрожденци, също и на княз Батенберг, царете Фердинанд и Борис III. Но покъсно голямата част от всичко това е разграбено или унищожено.

## Дарител

Индустриалецът е голям дарител за църкви и манастири, които поддържат българския дух. Прави значимо дарение

на Зографския манастир. Подарява параклис на църквата „Успение на свети Иван Рилски“ в Рилския манастир. Завещава 550 хил. лв. на Бигорския манастир. Дава много пари на черквата „Св. Петка“ в родното си село, на църквата „Св. Димитър“ в Бургас и на храма „Свети Никола Софийски“ в София. Не жали пари за приюти, както и за хора, които трудно свързват двата края. В завещанието си отпуска 10 млн. лв. за учредяване на фондация „За вечни времена“, която ще има задача да подпомага бедни, болни и сираци. Опрощава дълговете на всички свои дължници. Желанието му е, когато си отиде от този свят, да бъде положен до гроба на първия си работник, с когото са започнали всичко сами. Така и става, когато на 3 ноември 1943 г. земята му път приключва. Няколко години след това фабриците му са национализирани, държавата слага ръка върху средствата, които остават след смъртта му, а завещанието не е изпълнено. Наследниците му имат тежка съдба. Но светлият пример на предприемчивия Аврам Чалъовски го нарежда в нетленния пантеон на големите български индустриалци. **Ⓜ**



Чалъовската къща



# Лирика от

# СТОМАНА

*Steel Poetry*



**В** НУЧКАТА НА ПОСЛЕДНИЯ АВСТРИЙСКИ ИМПЕРАТОР ГАБРИЕЛА ФОН ХАБСБУРГ ПРЕДСТАВИ ПЪРВАТА СИ САМОСТОЯТЕЛНА ИЗЛОЖБА В БЪЛГАРИЯ



Калин Серапионов • Kalin Serapionov

Като поетични композиции от стомана са произведенията на световно-известната скулпторка Габриела фон Хабсбург от първата ѝ самостоятелна изложба в България. Тя бе официално

открита в края на октомври в административната сграда ЕСТЕ в София. Изложбата „You Can Say that Again“ е организирана от Art Agency, куратор е международният арт дилър Стефан

Стоянов и се осъществи с подкрепата на Кремена и Кирил Домусчиеви.

Включени са скулптури на художничката, които показват отношението ѝ към модерната форма, характера

**T**HE GRANDDAUGHTER OF THE LAST AUSTRIAN EMPEROR, GABRIELA VON HABSBUERG, PRESENTED HER FIRST SOLO EXHIBITION IN BULGARIA

The works of the world-famous sculptor Gabriela von Habsburg, from her first solo exhibition in Bulgaria, are akin to poetic compositions made of steel. The exhibition was officially opened at the end of October in the ESTE administrative building in Sofia. Called "You Can Say that Again", it is organized by Art Agency, and is curated by international art dealer Stephan Stoyanov. Support for the art display also came from Kremena and Kiril

Domuschiev.

The selection includes sculptures, which show the artist's vision of the modern form, character and expressiveness of the materials. Although she works with steel, Gabriela von Habsburg demonstrates not the strength of the material, but the fragility of the forms. Her works communicate with their surrounding spaces, representing geometric compositions with an open ending, done so that they can be mentally





Влагу Балевску © Vladi Balevski

**Кирил и Кремена Домусчиеви, Симеон и Маргарита Сакскобургготски, Габриела фон Хабсбург и Стефан Стоянов (от ляво надясно)**  
*Kiril and Kremena Domuschiev, Simeon and Margarita Saxe-Coburg-Gotha, Gabriela von Habsburg and Stephan Stoyanov (from left to right)*

и изразителността на материалите. Макар да работи със стомана, Габриела фон Хабсбург показва не силата, а крехкостта на формите. Творбите ѝ комуникират с пространството, представявайки геометрични композиции с отворена форма, така че мислено да могат да бъдат продължени.

„Точно както в музиката паузата засилва изражението, скулптурата също оказва своето въздействие чрез умишлено създадени празни пространства. Скулптурата е свързване с Космоса“, казва Габриела фон Хабсбург.

Художничката е сред съвременните

представителки на модернизма. Дългогодишната ѝ работа в изучаване на формите и материала е свързана с постигането на визуална хармония, както и със стремеж към перфекционизъм и максимална естетическа опростеност и чистота.

Сред множеството гости на откриването бяха Н.В. Симеон Сакскобургготски и съпругата му Маргарита, Кирил и Кремена Домусчиеви, Николай и Румяна Вълканови, д-р Цветелина Спиридонова, Зарина Генчева, Екатерина Тупарева, Николай Неделчев, Боян Томов, д-р инж. Боряна Манолова – главен

изпълнителен директор на „SIEMENS“ България, Николай Андриев – главен изпълнителен директор на „Виваком“, и съпругата му Албена Андриеева.

Габриела фон Хабсбург е внучка на Карл I Франц Йозеф – последния император на Австрия, и дъщеря на ерцхерцога на Австрия Ото фон Хабсбург. По наследство тя носи титлата „ерцхерцогиня на Австрия“, но казва, че предпочита да бъде запомнена не като представител на династията, а със своето изкуство. Родена е в Люксембург, отраства в Германия, където учи философия и изкуство в Мюнхен.

continued by the viewer.

"Just as a pause enhances expression in music, the sculpture can also have this effect through deliberately created empty spaces. Sculpting, as an art form, is a connection to the Universe," says Gabriela von Habsburg.

The artist is among the contemporary representatives of modernism. Her long-term work in the study of shapes and materials is associated with the achievement of visual harmony, as well

as with the pursuit of perfectionism and maximum aesthetic simplicity and purity.

Among the many guests at the opening were H.M. Simeon Saxe-Coburg-Gotha and his wife Margarita, Kiril and Kremena Domuschiev, Nikolay and Romyana Valkanov, Dr. Tsvetelina Spiridonova, Zarina Gencheva, Ekaterina Tupareva, Nikolay Nedelchev, Boyan Tomov, Dr. Eng. Boryana Manolova - Chief Executive Officer of SIEMENS Bulgaria, Nikolay Andreev – the CEO of Vivacom, and his

wife Albena Andreeva.

Gabriela von Habsburg is the granddaughter of Charles I Franz Joseph, the last emperor of Austria, and the daughter of the Archduke of Austria Otto von Habsburg. She inherited the title of "Archduchess of Austria", but she says she prefers to be remembered not as a representative of the dynasty, but with her art creations. Born in Luxembourg, she grew up in Germany, where she studied philosophy and art in Munich.



## Габриела фон Хабсбург: Използвам стоманата във всички интуитивни форми



Вяну Балева © Влади Балевски

- Г-жо Фон Хабсбург, преди дни беше открита първата ви самостоятелна изложба в България. Какво разказва стоманата чрез вашите ръце на българската публика?

- Ще разкаже на публиката, че моето изкуство винаги ще има за цел да интерпретира всеки материал, като използва неговите специфични физически качества по естетически приятен начин. То отразява и творческите мисли, техническите умения и майсторството на художника. Резултатите са произведения на изкуството, които в случая на скулптурите не само са триизмерни, но и запълват негативно пространство вътре и около скулптурата. Това за мен предава качествата на неръждаемата стомана в пълния набор от възможности. Понякога дори използвам стоманата в противоположни интуитивни форми, като например да придавам на скулптурата от неръждаема стомана вид на смач-

Gabriela von  
Habsburg:  
I use the  
stainless  
steel in all  
intuitive  
forms

Н.В. Симеон Сакс-Кобург-Готски с Габриела фон Хабсбург  
H.M. Simeon Saxe-Coburg-Gotha with Gabriela von Habsburg



кана хартия, за да създам триизмерен свят, в който стоманата оживява като материал.

- Има ли ваши произведения в български колекции или в корпоративни и градски пространства в страната ни, или да очакваме такива скоро?

- Разбира се, има ограничения, заради поверителността на тази тема, но мога да кажа, че такова предположение не е напълно неточно.

- В последните две години животът ни е съпроводен от непрекъснатата и шокова промяна. Какво влияние оказва тя на изкуството и на неговото възприемане от публиката?

- Има две страни на тази ситуация. Разбира се, различните типове артисти, независимо дали са музиканти, художници, актьори или скулптори, пострадаха тежко под ограниченията на COVID, когато не можеха да покажат или представят своето изкуство. Но винаги има предимства: хората са гладни за култура. Сега, когато всичко отново е отворено, ние, художниците, усещаме силния интерес и ангажираност на публиката. Това е много окуражаващо и дава много положително настроение.

- Какво предстои да подготвите за почитателите си занаят?

- Най-лесният и най-добрият начин да ме последвате е в моя акаунт в Instagram #gabrielavonhabsburg. Винаги поставям новите си творби там, било то поръчки или новосъздадени скулптури.

- Mrs. von Habsburg, Your first solo exhibition in Bulgaria opened a few days ago. What does steel, as an art material shaped by your hands, tell the audience?

- It will tell the audience that my art will always aim to interpret any given material by using its specific physical qualities in an aesthetically pleasing manner. This also reflects the artist's creative thoughts, technical skills and craftsmanship. The results are works of art that, in the case of sculptures, will not only be three dimensional where they are placed in a space, but also they will define the negative space inside and surrounding the sculpture. This for me translates the quality of stainless steel in its full range of possibilities. Sometimes I even use the stainless steel in counter intuitive forms such as giving the stainless steel sculpture the appearance of crumpled paper, to create a three dimensional world in which the stainless steel as a material comes alive.

- Are any of your works present in



any of the art collections, corporate and urban spaces of our country, or should we expect to find them there soon?

- There are of course limitations, driven by the absolute need for privacy, to what can be said about this subject, but I can say that such an assumption may not be totally inaccurate.

- In the last two years, our lives have been accompanied by constant and, occasionally, shocking changes. What kind of impact did they have on art and the way it is perceived by the public?

- There are two sides to that situation. Of course, the different types of artists

whether they are musicians, painters, actors or sculptors, suffered badly under the covid restrictions when they could not show or present their art. But there is always a silver lining: people became hungry for culture. Now, when the places are open again, we, the artists, feel the strong interest and involvement of the public. It is very encouraging and gives a very positive vibe.

- What do you have in store for followers of your work in the future?

- The easiest and best way to follow me is at my Instagram account #gabrielavonhabsburg. I always put my new works there, be it commissions or newly created sculptures!



# Стефан Стоянов: Колекционирайте със сърце и ум

- Г-н Стоянов, преди дни беше открита първата самостоятелна изложба в България на Габриела фон Хабсбург, на която вие сте куратор. Какво разказват произведенията от стомана?

- Произведенията в изложбата „You Can Say That Again“ показват и разказват за една невероятно смела жена скулптор, която не се страхува да работи със стомана. Един материал, който не сме свикнали да асоциираме с жени творци. Габриела успява по един брилянтен начин да съчетае силата на стоманата с крехкостта на формите.

- Напоследък и в България изкуството започва да намира място в съвременните градски пространства и бизнес сградите. Това означава ли, че колекционерите вече са и бизнесмени, които купуват изкуство, за да облагородят корпоративното пространство?

- Светът на колекционерството е многопластов и сложен за дефиниция. Приветствам хората, които мислят за себе си и за околните, като се обкръжават с изкуство. Да, всеки, който поема по този път, малко или много е колекционер.

- Габриела фон Хабсбург е изключително известен творец. Ще видим ли скоро

нейни произведения в български колекции?

- Габриела е преди всичко един невероятно щедър творец и човек - такава хора са рядкост. Не искам да цитирам имена, но нейни творби са вече в колекциите на няколко от най-интересните за мен български колекционери.

След няколко месеца жителят на София ще могат да се насладят на скулптурата Roku, закупена за новата корпоративна сграда на „Минстрой“. А защо не и на нейна творба в градското пространство на столицата през следващата година - проект, който е в процес на реализация.

- Как се променя пазарът на изкуство в България? Дали инвестициите в изкуство вече са приоритет не само за колекционерите?

- Пазарът на изкуство в България е малък и за съжаление ограничен като влияние в световен мащаб, но това е логично по много причини. Очаква ни много работа, което намирам за хубава новина. Работя с няколко колекции, които освен български автори



вече смело колекционират чуждестранно изкуство, и то на световноизвестни големи имена. Особено ме радва, че в София вече има няколко големи галерии за съвременно изкуство, които могат до няколко години да се наложат и на световната сцена.

- Вие сте международен арт дилър, който продава имена като Зураб Церетели, Айдан Салахова, Габриела фон Хабсбург. Какво ще посъветвате своите клиенти да търсят и да купуват?

- В новото съвремие се следват едни и същи основни принципи и правила: Колекционирайте със сърце и ум, не бъдете прагматици. Не се страхувайте от непознатото - по-скоро бягайте от познатото. Светът на изкуството е за смелите! 📌

## Stephan Stoyanov: Collect art, using both your heart and mind!

- Mr. Stoyanov, the first solo exhibition of Gabriela von Habsburg in Bulgaria, and one which you are curating, opened a few days ago. What stories do these steel sculptures tell?

- The works in the "You Can Say That Again" exhibition show us an incredibly brave sculptress who is not afraid to work with steel. This is a material that we are not used to associating with female artists. Gabriela manages in a brilliant way to combine the strength of steel with the fragility of shapes.

- Recently in Bulgaria, art is beginning to find some place in modern urban spaces and in business buildings. Does this mean that businessmen buying art to ennoble their corporate environments can be counted as collectors?

- The world of collecting is multi-layered and complex to define. I welcome people who think both of themselves and others when they decide to enrich their environment with art. So,

yes, anyone who takes this path is more or less a collector.

- Gabriela von Habsburg is a fairly famous artist. Will we soon see her works in Bulgarian art collections?

- Gabriela is above all an incredibly generous artist and person - such people are rare. I do not want to quote names, but her works are already in the collections of several of the most, in my opinion, interesting Bulgarian collectors. In a few months, Sofia residents will be able to enjoy the Roku sculpture, purchased for the new corporate building of Minstroy. And why not having one of her works featured in the urban space of the capital city next year - this is a project currently in the works.

- How is the Bulgarian art market changing? Is investing in art becoming a priority, which is not only reserved for collectors?

- The art market in Bulgaria is small and,

unfortunately, limited in terms of having a worldwide influence, but this is logical for many reasons. We still have a lot of work ahead of us, which I think is good news. I work with several collectors, who, in addition to Bulgarian artists, already boldly acquire foreign art, including such produced by world-famous big names. I am especially glad that in Sofia there are already several large galleries for contemporary art that have the potential to gain prestige on the world stage in the next few years.

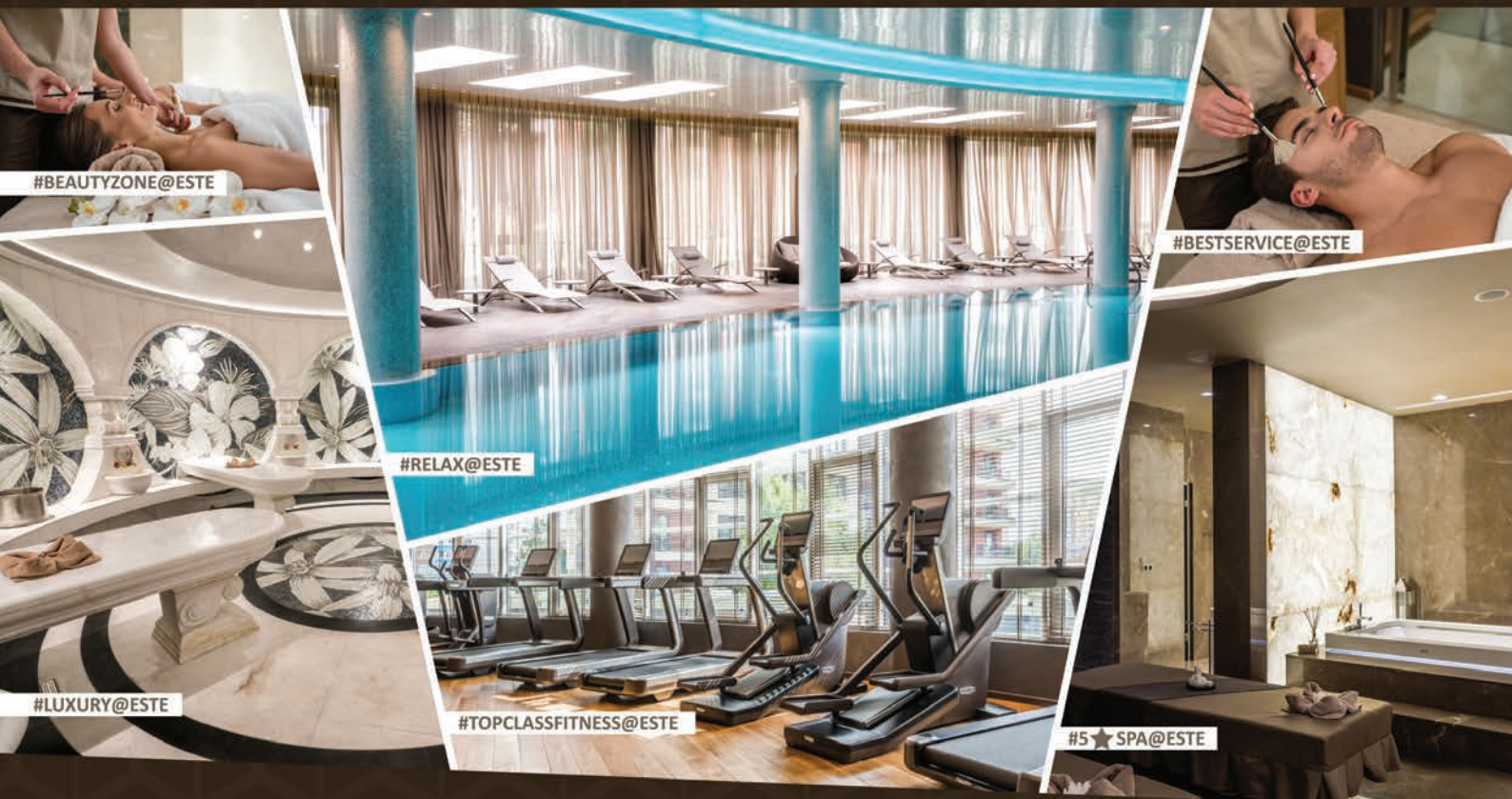
- You are an international art dealer who sells names like Zurab Tsereteli, Aidan Salahova, Gabriela von Habsburg. What would you advise your customers to look for and to buy?

- In this age of ours, the same basic principles and rules are followed: Collect art using both your heart and mind, and do not be pragmatic! Don't be afraid of the unknown - stay away from the familiar, even. The art world is for the brave! 📌





Este  
FITNESS & SPA



Магията на СПА...

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





Д-р Иванка Шалапато̀ва е изпълнителен директор на фондация „За Нашите Деца“ и първият българин, изпълнителен директор на британската организация „The European Children’s Trust“ през 2000 г. Бивш вицепрезидент на Световната организация по приемна грижа и член на борда на директорите на мрежата от над 80 НПО, които са повлияли на създаването на Конвенцията на ООН за правата на детето Child Rights Connect в Женева. Бивш зам.-министър на труда и социалната политика в службения кабинет на Марин Райков през 2013 г. Магистър по английска и българска филология със специализации във Великобритания и Германия. Доктор по социалните науки.

## Иванка Шалапато̀ва: Най-смислената инвестиция е в

# ДЕЦАТА

**В**ЕЧЕР НА  
ДОБРОДЕТЕЛИТЕ“  
Е СЪБИТИЕ,  
КОЕТО ОБЕДИНЯВА  
ЛИДЕРИ В ИМЕТО НА  
ГРИЖАТА ЗА  
НАЙ-МАЛКИТЕ

• - Г-жо Шалапато̀ва, за 12-а година фондация „За Нашите Деца“ организира благотворителното събитие „Вечер на добродетелите“. Какъв е резултатът от това издание?  
• - За фондацията „Вечер на добродетелите“ 2021 бе много успешно събитие, което тази година събра сумата от 170 000 лв. Уникалното на това събитие е

• неговата енергия, то обединява стотици добротворци, които заедно с екипа ни успяват да променят света на хиляди деца и семейства в България. Благодарение на тях през 2022 г. ще успеем да помогнем на поне 2500 деца и техните родители. Нашите усилия са насочени към най-нуждаещите се в кризата. От началото на 2021 г. до октомври сме помогнали на 1952 деца и се





мейства в комплексите ни за ранно детско развитие в София и Пловдив. Наша цел е да променяме живота на децата в ранна детска възраст - тогава, когато е време, а не когато е твърде късно.

**- Фондацията работи с фокус върху деца от 0 до 7 години. Казват, че първите седем години от живота на човека са най-важни, защо?**

- Ранното детство е един от най-значимите и влиятелни периоди от живота на човека - особено първите 1000 дни. Този период предопределя основата на бъдещото здраве, благосъстоянието, уменията за учене и потенциала на детето и поставя основите за емоционална сигурност, културна и личностна идентичност на малките деца за развиване на техните умения, устойчивост и адаптивност.

Годишната възвръщаемост на инвестициите в ранно образование са по-ефективни от инвестициите в който и да е друг период от човешкия живот - от 6% до 10% годишно. Т.е. ползете са по-добри резултати в образователната

и здравната сфера, по-ниска престъпност, по-високи лични доходи.

Нашата цел е повече деца в ранна възраст да получат силен тласък в развитието си със сигурността на семейство, но и с интензивна стимулация, благодарение на която те да учат активно за света около тях и да разкрият своя заключен потенциал. Това е ключова инвестиция за успеха на децата в нашето общество, в образованието и трудовата им реализация впоследствие.

**- Какви услуги предлага фондацията и за кого са предназначени?**

- Фондацията инвестира във висококвалифицирани специалисти, от общо 95 души в екипа 77 са професионалисти в социалната промяна, това са социални работници, психолози, специалисти по ранно детско развитие, медицински сестри, дегегледачи, фамилни терапевти, логопеди, фамилни консултанти, кинезитерапевти, специалисти по ранна детска интервенция. 42% от нейните ресурси са насочени в превенция и

семејна подкрепа.

Създадохме Комплексите за ранно детско развитие в София и Пловдив, където пряко работим с деца с увреждания и трудности в развитието, подкрепяме семейства в уязвимо положение, организираме обучения за кандидат-осиновители, за приемни семейства, както и за превенция на насилието, развитие на родителския капацитет и др. Предоставяме терапия, насочена към развиване и подобряване на социални умения, разрешаване на емоционални конфликти, понижаване на тревожността, както и социализиращи дейности за лица във висок риск от социално изключване и рехабилитация. Подкрепяме деца и семейства в процеса на реинтеграция и в криза, деца в риск от изоставяне и техните семейства, родители в конфликт и още много други специализирани дейности.

Вярваме, че инвестицията в ранното детство е най-смислената инвестиция за живота на един човек и за перспективата на обществото. В нашите ръце е силата и възможността да осигурим на децата пълноценна, поддържаща и стимулираща среда, която да им даде шанса да разгърнат пълния си потенциал, когато пораснат. ☺



ПРОМЯНАТА В  
ЖИВОТА НА ДЕЦАТА

зависи от всеки един от нас  
днес, когато е време, а не утре,  
когато ще е късно.



# NEW BLOOM WINERY

с нови 2000 гка лозя



**ПРОИЗВОДИТЕЛЯТ  
ОТ СЪЕДИНЕНИЕ  
ПРОДЪЖАВА  
ДА ИНВЕСТИРА В  
СОБСТВЕНИ МАСИВИ  
КАТО ГАРАНЦИЯ ЗА  
КАЧЕСТВОТО НА ВИНОТО**

Водени от максимата, че „хубавото вино се прави от качествено грозде“, избата от Съединение New Bloom Winery реализира една от най-мащабните инвестиции във винения сектор за годината. Производителят закупи 2000 гка лозя и вече разполага с около 8000 гка в Тракия. „Ръстът в продажбите и все по-вече лоялни потребители и ценители на виното ни

загължават да продължим да инвестираме. Собствените лозови масиви са гаранция за постоянното високо качество на виното, което произвеждаме. Придобрите лозя се намират в съседство с другите наши, в центъра на Тракийската низина, която е призната за една от най-добрите винени дестинации в света, и ще ни помогнат да ги обработваме по-лесно“, мотивираха решението си от New Bloom Winery.

При ребрандирането на винарната преди 4 години от там обявиха амбициозна програма за инвестиции, в която плановете включваха увеличаване на собствените лозя с 30%. Така покупката на тези 2000 гка е съвсем логична крачка в тази посока. „Но освен инвестиции в активи, лозя и технологии, най-важното ни вложение през годините е екипът от технолози, които правят виното. Това са хора с изключително висока експертиза, с международен опит и проведени кампании в чужбина. Те са най-ценният ни актив“, коментираха пред списание „Икономика“ от New Bloom Winery. С финализирането на сделката производителят се нарежда сред лидерите в Тракия.

## Разнообразие от сортове

Друга важна подробност около покупката е, че новоприсъединените лозови масиви са със сортовете Мавруг, Рубин, Сира и Мускат Отонел, което ще разнообрази портфолиото на New Bloom Winery. „Практиката доказва, че работата със собствени масиви е залог за осигуряване на качествено вино, а и избата се обогатява с два традиционни български сорта като Мавруг и Рубин, което носи повече познание за екипа и е изключително ценно“, каза главният енолог Владимир Вълчков. В последните години ясно се забелязва нарастващ интерес към местните сортове. Те доминират в класациите както самостоятелно, така и под формата на купажи. От друга страна, именно местните сортове липсваха в портфолиото на избата от Съединение. Тя работи с над 10 сорта, сред които най-популярните Шардоне, Совиньон Блан, Сира, Каберне Совиньон, Мерло.







**Главен енолог на New Bloom Winery е Владимир Влъчков, участвал в журито на най-престижните винени конкурси в света.**

## Дорнфелдер и Регент от Тракия

Запазеният ѝ отличителен знак са вината от немските сортове Дорнфелдер и Регент, които присъстват в марките PIXELS и Face 2 Face. Производителят от Съединение бе първият, който ги зася в тероара на Тракийската низина и днес те са визитната му картичка. Към днешна дата насажденията от Регент са 800 дка, от Дорнфелдер – над 300, а от италианския сорт Глера (добил световна популярност под името Просеко) – над 350 дка. „В New Bloom Winery имаме планове да развиваме портфолиото си чрез модерен прочит на локалните сортове. Под модерен прочит разбираме постигането на елегантни купажи на тероарни, местни сортове с други по-малко познати и нови за страната ни сортове. Така оставаме верни на себе си да бъдем иновативни и да развиваме по-добри вкусове“, допълниха от производителя.

По повод пазарните тенденции от там посочват, че българинът е склонен да купува все по-качествени,

интересни, различни вина. „Определено виждаме повишаване на винената култура и засилен интерес към нови винени региони и сортове. Тук важна роля изиграха и самите производители. Те, като в това число включваме и нашата изба, трябва да продължат да полагат всички усилия да правят вкусни, балансирани вина в подходящо съотношение цена-качество“, допълват експертите.



## Оценките отвън

Тази година червеното вино Face 2 Face (F2F) Дорнфелдер получи златен медал от френския конкурс Vinalies Internationales 2021. Избата добави и други три сребърни отличия от Франция и други пет от Concours Mondial de Bruxelles. През годините техният Со-

виньон Блан Face 2 Face се нареди сред най-добрите в света на Los Angeles International Wine Competition, където бе определен за Best of Class. PIXELS Глера пък намери място на страниците на американския Washington Post за най-разхлаждащите вина за лятото. Името на избата буквално означава „нов разцвет“ (bloom – от англ. цвят, цъфтеж, цъфтене, разцвет, свежест), и отговаря точно на случващото се през последните години в град Съединение – истинско разцъфване на винопроизводството. 🍷





# Остров ПИЛИ

**най-южната точка на  
най-северната страна**





#### Цветозар Йолов

Канадците се гордеят с това, че са големи северняци и са много претърпнали към всякакви крайности, които зимата може да предложи. Част от идентичността им идва и от това да се сравняват с техния съсед на юг, който някак все успява да окупира новинарските емисии. Ето например, кой не е чувал за Калифорния? Дори и да не сте били там, все едно сте били – възпята земя на слънце и изобилие в безброй филми и песни.

Но пък намерите ли се в разговор с някой по-географски осведомен канадец, той с хладно кимване ще ви попита дали знаете, че най-южната точка на Канада е на същата географска ширина като Калифорния? Сиреч, да не се имат тези американци за кой знае какво!

Изглежда невероятно, нали? Ето ви и вас, вече се втурвате към интернет и картите – та как е възможно, наистина ли е така? Къде е тази скрита канадска Калифорния, за която не сте и подозирали, че съществува?

Е, аз реших да я открия за вас и да ви разкажа що за място е най-южната точка на най-северната страна в света. Животът има нужда и от такива приключения.

Най-южната точка на Канада се казва остров Пили (Pelee) и е 42 квадратни километра земя по средата на езерото Ири (едно от Великите американски езера). И да, географската му ширина съвпада с Калифорния, но ако вече се размечтахте за Малибу и сърфисти, спрете, защото, както е казал поетът – дяволът е в детайлите. Следва уточнение, че островът е на ширината на най-северната част на Калифорния, място пълно с хладни планини и гори, и е далеч от обичайната представа за Слънчевия щат.

Всъщност, остров Пили е и на същата ширина като Чикаго, но ако представяхме така фактите, тогава нямаше да звучи толкова интригуващо, нали? Все пак, през лятото там е доста топло и слънчево място.

За да стигнете дотам, трябва да си хванете ферибот от Лимингтън или Кингсвил, има и летни фериботи от Сандъски в Охайо (САЩ). Следват два часа безгрижно носене по езерните вълни и ето ви на острова. А той си има и острови-прияни.

В случая, около 240 постоянни обитатели, макар че през лятото броят им нараства десеторно. През септември обаче, когато аз отидох, явно вече бяха решили, че сезонът е привършил и може би защото беше делничен ден, ресторантите бяха затворени.

Осъзнаването, че местата за хранене са затворени, обаче беше постепенен процес. Интересното за този остров е, че е плосък като тава (а и с почти такава форма), сиреч е рай за колоездене, дори и за тези, които не са особено във форма. Близо до пристанището има два ресторанта (оказва се затворени) и магазин, където може да се наеме колело.

Поемаш с колелото по селските пътища, наслаждавайки се на тишината, синьото езеро отляво, полята със соя отдясно. Когато те подминават местни фермери с техните коли, винаги ти помахват, и тези поздравя те карат да се чувстваш някак свойски. Казваш си, че всичко е идеално точно в този момент в живота, само и храна ако се намери, ще е рай. Все пак въртиш педали и се чувстваш така, сякаш дори си заслужаваш обяда.

Стигаш до фурна със сандвичи и печива, но и там тъкмо затварят и закуските са свършили. Обзема те безпокойство, за-



**И** ВСЕ ПАК,  
НАЙ-ДОБРЕ  
ИДЕТЕ ТАМ  
ПРЕЗ ЛЯТОТО



## • ПЪТЕШЕСТВИЕ •

щото картата показва, че ти остава само още едно място с храна и дотам са няколко километра.

Добираш се и до последното място с храна и се оказва, че там само имат хотдог, сладолед и чипс в пакети. Философски си казваш, че можеше да е и по-зле, докато отхапваш наденичката в хотдога, а тя даже е като че ли по-вкусна, може би заради оскъдността на храна на острова и апетита, който си развил.

Продължаваш обиколката с колело, минавайки покрай най-южното училище в Канада (тук вече си свикнал, че всеки обект се кичи с титлата „най-южен“) и достигааш до източното крайбрежие на Пил, което по скромната ми преценка е по-привлекателното.

Можеш да разгледаш блатото Лейк Хенри, покрито с водни растения, и да се посмеееш на идеята, че това е едно езеро на остров, който също се намира в езеро. Опитах се да потърся остров и в Лейк Хенри, за да е пълен калейдоскопът, но не съм сигурен, че ми се мярна такъв.

Островът иначе е много интересно място за зоолози и ботанисти, тъй като се явява важна точка в прелетния маршрут на много американски птици. Има си и цели два резервата, които се намират диагонално разположени в двата ъгъла на острова. Северният е Лайтхаус Пойнт, който съдържа автентичен каменен фар от 1833 година; а че е бил важен свидетелства фактът, че има 15 потънали кораба в околността. Южният резерват е Фиш

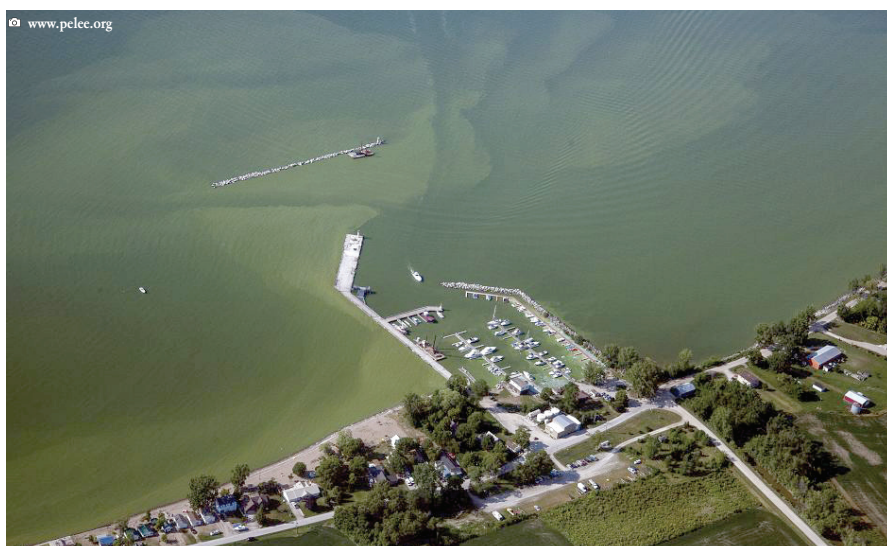
Пойнт, от който могат да се видят и други острови в езерото, но те вече са територия на САЩ.

Източното крайбрежие има красиви пясъчни плажове с дървета зад тях, които придават почти тропически вид на обстановката. Интересни са и къщите тук. Докато във вътрешността на острова къщите са повече тип ферми, тук са плажни вили, които са построени на кочили. Явно има и приливи тук – стана ми съвсем морско.

В сърцето на острова попаднах и на интересна постройка, приличаща на малък прериен параклис, който просто носеше името Убежището. Идеята е да бъде място, където можеш да седнеш и да погледаш лозята наоколо в тишина и спокойствие. Тишината обаче беше звучно нарушавана от редовни изстрели някъде из полето. Пил е богат и на фазани, та съответно е известна дестинация за ловци, които търсят точно тази птица.

Споменаването на лозята не беше случайно. Заради южното си и слънчево разположение, винопроизводството тук има дълга традиция, датираща от поне 1860 година. Затова визитата на острова просто задължително би трябвало да включи и визита на местната винарна, която е недалеч от мястото, където акостира фериботът. Мислите ли, че винарната беше отворена обаче? Затова, едно наум, ако тръгнете на път към острова, нека да бъде през лятото или през уикенда.

И понеже не съм егоист, оставям сами да откриете коя е най-северната точка на Канада, за да имате своето незабравимо приключение и да разкажете някой ден за него. А пък и не обичам студа. ☺





Марти и Дени  
с песента  
„The Voice of Love“



B U L G A R I A

Junior  
EUROVISION

SONG CONTEST  
PARIS 2021

Гледайте на  
19 декември 2021 г.  
17:00 ч.  
на живо по





## Нови книги от **Сиела**

### „Размах“

от Дейвид Епстийн

Една от най-важните книги за бизнес и родителство се появява на български език – бестселърът на New York Times „Размах“ от уважавания журналист Дейвид Епстийн развива темата за съвременните прийоми за придобиване на едно или друго умение и доказва защо според него истинската сила на човешкия ум не е в заучаването на някакъв занаят, спорт или метод до съвършенство, а в експериментирането – придобиването на собствен опит и често разширяване на кръгозора с наглед странична информация.



### „Бягство от свободата“

от Ерих Фром

80 години след публикуването си емблематичната „Бягство от свободата“ от психоаналитика и философ Ерих Фром се появява на български език в ново луксозно издание с твърди корици в превод на Владимир Ганев и с оформлението на художника Дамян Дамянов.

„Бягство от свободата“ проследява еволюцията на човешкия разум и емоции и се съсредоточава върху тема от съгубно значение за културата и обществената криза и на нашия ден: смисъла на свободата за съвременния човек.



### „Домът на Гучи“

от Сара Г. Фордън

Шокиращата истинска история, разтърсила из основи могъщата династия Гучи, вече вдъхнови едно от киносъбитията на 2021 г. – едноименния филм на режисьора Ридли Скот с участието на Адам Драйвър, Лейди Гага, Джеръми Айърнс, Салма Хайек, Джаред Лето, Джак Хюстън и Ал Пачино.

На 27 март 1995 г. Маурицио Гучи, наследник на легендарната модна фамилия, е покосен от неизвестен убиец на път за своя офис в Милано. През 1998 г. бившата му съпруга Патриция Реджани Мартинели, известна в медиите с прозвището Черната вдовица, е осъдена на 29 години затвор за поръчката и организирането на това престъпление. Дали Патриция е извършила злодеянието, защото финансовото разхищение на съпруга ѝ е било неконтролируемо? Дали го е сторила, защото е знаела, че мъжът ѝ се кани да се ожени за своята любовница? А възможно ли е тя да е невинна?



### „Момчето, къртицата, лисицата и конят“

от Чарли Макеси

За първи път на български излиза книгата на Чарли Макеси, отличена с една от най-важните литературни награди във Великобритания Waterstones.

Тази красива история, разказана с текст, рисунки и фина калиграфия от Чарли Макеси ни среща с четирима невероятни приятели. В техния характер се оглежда пъстрата палитра от черти, които можем да разпознаем във всеки от нас – те са любопитни, искрени, егоистични, самотни, наранени, обичащи и мъдри...

Момчето, къртицата, лисицата и конят



Charlie Mackesy





*Este Restaurant Ви пожелава  
весело посрещане на Коледните  
и Новогодишни празници!*



+359 886 700 269 | [restaurant@este.bg](mailto:restaurant@este.bg) | Град София, ул. Николай Хайтов 3А



МОБИЛЕН ПОРТФЕЙЛ

# ПРЕЦИЗЕН КОНТРОЛ НА ПЛАЩАНИЯТА С КАРТИ

Открий вдъхновяващите възможности на мобилния портфейл от Пощенска банка

# ONE WALLET

— by —  
Postbank



Сканирай и свали ONE wallet

Услугата е достъпна за всички клиенти на Пощенска банка и позволява дигитализация на платежни карти, издадени от банката.

30 ГОДИНИ  
Postbank