

ИКОНОМИКА



ТЕХНОЛОГИЧНО
ПРОГРАМИРАН СВЯТ

КОЙ ЩЕ Е
ПЪРВИЯТ БЪЛГАРСКИ
ЕДНОРОГ

ВЯТЪРЪТ
НА КРЪГОВАТА
ИКОНОМИКА

ДИМИТЪР ЦОЦОРКОВ:

„АСАРЕЛ-МЕДЕТ“ Е ВЪВ
ВИСОКОТЕХНОЛОГИЧНАТА ЕРА

DIMITAR TSOTSORKOV: ASAREL-MEDET
IS PART OF THE HIGH-TECH ERA



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



The **MAYOR** .eu

The European Portal for Cities and Citizens



6.....Технологично програмиран свят

14.....Димитър Цоцорков: „Асарел-Медет“ е във високотехнологичната ера
Dimitar Tsotsorkov: Asarel-Medet is part of the high-tech era

22.....Красимир Димитров: Европейският съюз вече върти на празни обороти

26.....Вятърът на кръговата икономика

30.....Анатоли Георгиев: Климатът, а не пандемията е най-голямата заплаха за земеделието



32.....Розалина Станкова: Чисти сметки – добри приятели

34.....Ангел Матеев: Пощенска банка е носител на дигиталната промяна

36.....Производителите на текста и облекло: Изпитанията продължават

42.....Кой ще е първият български еднорог

48.....Серийно предприемачество от ново поколение



52.....Лаборатория за софтуерно знание

54.....KindLink и новата епоха в благотворителността

56.....Летящите роботи

62.....Хъб за биотехнологии

64.....Първият инкубатор по роботика

68.....Бизнес с природни гарове от родния край

70.....Нова технология с билки и поправки

74.....Доц. Ина Анева и тайните на лечебните растения

Действителен собственик: Дарина Тотева Тодорова, 100%

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: Александър Нишков

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

90



- 78.....Жените, които вдъхновяват
- 84.....Бързи, смели, сръчни в специалните събития
- 86.....Шоуто, което продължава
- 88.....Мецра и съхраняването на старите строителни технологии

- 90.....Ваканция на яхта
- 92.....Барин Спортс и вкусът на победата
- 95.....Промяната, която движи света напред
- 96.....Метавселената настъпва в реалността
- 98.....Джеймс Уeb на космическа одисея

ИКОНОМИКА
economy lifestyle
MAGAZINE

- 102.....Блясъкът на Cartier
- 106.....И просто така... тя е номер 1
- 108.....Никола Чилов и силата на иновациите
- 110.....Уроци по лидерство от конете

- 112.....Изкуство за масата от Дали
- 114.....Расим и великото изкуство
- 116.....В търсене на фламандски печива



*Невена Мурчева,
главен редактор*

ГОДИНАТА НА ЕДНОРОГА

За България 2022-ра може да се окаже годината на еднорога. Според очакванията ни, а и на цялата стартъп общност, тази година ще се появи първата българска компания с капитализация от 1 милиард щатски долара. Няколко родни фирми вече са близо до подобна оценка и се появиха множество прогнози коя ще грабне титлата „първият български еднорог“. Списание „Икономика“ представя в първия си брой някои от основните претенденти.

Темата на броя ни е посветена на технологиите на бъдещето, много от които вече влизат в употреба, макар и все още не масова. Сред тях са триизмерният печат, персонализираната медицина, изкуственият интелект и роботите. От българските пионери в тези технологии ще научите колко скоро те ще са неразделна част от ежедневието ни.

Зеленото бъдеще също е вече тук и на него са посветени както интервюто на броя, така и специални теми. Лице на корицата ни за януари е Димитър Цоцорков, председател на Надзорния съвет на „Асарел-Медет“ АД, с когото разговаряме за високите технологии в рудодобива и Зелената сделка, която се очаква да пренареди редица сектори и бизнеси.

Търсим отговор на въпросите дали Европа не трябва да преосмисли така дефинираните зелени цели, които заплашват да убият бизнеса на Стария континент, и как кръговата икономика може да помогне за постигането им.

Приятно четене!





Технологично
програмиран
СВЯТ



ЗНАНИЕТО Е
МОЩНОТО ГОРИВО
НА ПРОГРЕСА,
КОЙТО НЕ БИВА ДА НИ
ОТВЕДЕ В КРАЙНАТА
ДЕСТИНАЦИЯ
„ДИГИТАЛЕН ТЕРОРИЗЪМ“

✍ **Татяна Явашева**

Вторичният ефект на пандемията е, че тя доведе до ускоряване на технологичното развитие, след като отвори широко вратите за дигиталната трансформация. И вместо да чакат бъдещето да ни връхлети, визионери, предприемачи, учени, изобретатели и

специалисти в различни технологични сфери са впрегнали усилия, за да влезем в технологично програмиран свят. Те създават **технологиите на бъдещето**, чийто смисъл е да улеснят живота.

Всичко това трябва да се прави през призмата на Жак Фреско - футурист, концептуалист, изобретател, наречан „Леонардо да Винчи на XX век“, живял



101 години, и то почти до наши дни: „Ако една технология не освобождава хората от рутината, за да може те да последват по-високи цели за човечеството, то целият технически прогрес е безсмислен“.

Ускорената технологизация и дигитализация колкото съединява хората, толкова бързо ги и разделя. Тук

емоциите ни са безилни, просто развитието трябва да се осъществява така, че не човекът да е във властта на техниката, а техниката да не губи зависимостта си от човека. И нека казаното от Алвин Тофлър да служи като верен ориентир в това бурно развитие на автоматиката и машините: Ако технологията е страхотният дви-

гател и мощният ускорител, знанието трябва да е горивото.

Изпуснем ли контрола над технологиите, чака ни технологичен тероризъм. Който впрочем може да ни сполети и без контролът да е изпуснат...

Предлагаме гледната точка на четирима визионери в сферата на технологиите.



ГЕОРГИ ТОЛЕВ,
изпълнителен директор на 3DBGPRINT:

Триизмерният печат ще влезе във всяко домакинство

3D принтирането е процес, който превръща всеки 3D компютърен модел в реален физически обект. За разлика от стандартната технология чрез отнемане на материал, при този метод материалът се наслаждава слой върху слой, като обектът се изгражда чрез софтуерно задание. 3D принтирането има много предимства и едно от тях е, че съкращава сроковете за въвеждане на даден продукт в експлоатация. При направата на нужния детайл решенията може лесно да се променят, да се експериментира, да се визуализира и да се внедрява бързо. Триизмерният печат намира приложение **както при изработката на прототипи, така и в редовното производство** в сферата на архитектурата, строителството, автомобилната индустрия, самолетостроенето, биотехнологиите, модата.

В периоди, когато гоставките на определени части са нарушени, както е сега по време на пандемията, 3D принтирането помага за решаването на този проблем.

Пазарът има нужда от тази технология. За производствените компании 3D

принтирането е надеждният помощник, когато целта им е да създават, да прототипират и да вземат по-бързи решения. Технологията е в процес на развитие, като в последните години тя постигна осезаем **напредък и по отношение на материалите, размерите, бързината и качеството**. В началото се работеше с полимери, после навлязоха индустриалните материали, сега започват да се изработват функционални части, постига се краткосериенно производство, прави се и метално принтиране.

Виждам голям потенциал за индустриалното 3D принтиране. То **решава проблема с малки гоставки, които се правят на големи разстояния**. То дава по-голяма независимост. Освен всичко повече от използваните материали после подлежат на рециклиране. Другото предимство е, че тази технология е свързана с по-малко замърсяване. И още нещо - професията на стругарите и фрезистите стана непривлекателна, те вече са на изчезване и няма кой да ги замести. 3D принтирането ще реши и този проблем. То е в нишата на т. нар. нови професии.

ИНДУСТРИАЛНОТО
3D ПРИНТИРАНЕ СЕ
УСЪВЪРШЕНСТВА,
УЧЕНИТЕ РАБОТЯТ И ЗА
ОТПЕЧАТВАНЕТО НА ЧОВЕШКИ
ОРГАНИ



Експерти прогнозираят, че само след няколко десетилетия почти всяко домакинство ще има 3D принтер в дома си и това ще е толкова обичайно, както да има хладилник или телевизор. Триизмерната технология и днес се използва широко за отпечатване на различни видове протези и слухови апарати. Някои възлагат **големи надежди на 3D биопринтирането**, но лично аз съм скептичен, че скоро по тази технология ще се правят органи, които да са адекватен заместител в човешкото тяло. Учените обаче имат смели мечти и са впрегнали усилия за 3D отпечатване на кожа, мускулни връзки и тъкани, както и за направата на вътрешни органи.



ИЗКУСТВЕНИЯТ ИНТЕЛЕКТ
И РОБОТИЗАЦИЯТА ЩЕ
СА ИНСТРУМЕНТ ЗА
БЪРЗА ДИАГНОСТИКА

Д-р ДИМИТЪР ГЕОРГИЕВ, организатор
на BioTech Atelier в София и Виена:

Медицината се персонализира и дигитализира

Технологиите силно ще променят медицината. Генетичното изследване преди терапия ще задава посоката на самото лечение. То ще е в основата на персонализираната медицина. Пациентите ще се подбират по генетични индикатори, така ще се гарантира добър изход от терапията. Това тепърва ще се усъвършенства, като ще обхване все по-широк кръг от заболявания – например редките болести, онкологията, психиатрията, неврологията, кардиологията. Моето виждане е, че след 20-30 години **ще се прави бързо и евтино генетично изследване и на негова база ще се посочва кой е най-подходящият медикамент за лечение.** Концепцията от миналия век „Едно лекарство за всички“ вече не е актуална, преминава се към „Едно лекарство за определена категория хора“. За лечението на конкретни заболявания се приготвят лекарства, индивидуализирани за всеки пациент.

Дигиталните терапии също са персонализирана медицина и те все повече започват да навлизат. Такава терапия се осъществява, като си качите на телефона определена апликация, попълвате въпросника, след което приложението ви води и ви помага да се лекувате. С такава терапия може да се избегне от депресия, бърнаут, панически атаки. Сериозни онкологични проблеми на този етап обаче не е възможно да се повлияват с такъв метод. Но за да може едно софтуерно приложение да се нарече дигитална терапия, трябва да мине през сериозно клинично проучва-

не, както всяко лекарство. Дигиталната терапия е сравнително евтин вариант. Този сегмент тепърва ще се развива. В някои държави дигиталната терапия вече се покрива от здравната каса. В тази област има български разработки, които предстои да видят бял свят, и има вероятност **някоя компания в сферата на дигиталната терапия да е първият български еднорог.** Дигиталната диагностика и дигиталните биомаркери са грузо поле на развитие на здравните технологии. Там предстои бурен растеж.

Открие ли се първопричината за дадено заболяване, после технологиите се развиват по-лесно. Затова се очаква тяхното силно навлизане в онкологията. Ролята на изкуствения интелект в медицината става все по-важна, защото изкуственият интелект и роботизацията са инструментът, чрез който ще се прави бърза диагностика. Това е и начинът корупцията, която е повсеместна, да се извади от медицината.

Има технология, която позволява за една нощ да се прегледат рентгеновите снимки на една голяма болница и да се види кои са пациентите с риск от рак на белия дроб. **С помощта на 5G технологията ще може да се правят операции от дистанция.** Ще има и роботи, които ще оперират. Някои технологии, които се разработват, вероятно няма да намерят реализация, но други ще получат ускорено развитие.



ТЕХНОЛОГИЧНАТА
ТРАНСФОРМАЦИЯ НОСИ
МНОГО УЛЕСНЕНИЯ,
НО НАЛАГА ВСЕКИ ЧОВЕК ДА
РАЗВИВА НОВИ УМЕНИЯ

ГЕОРГИ КЪДРЕВ, съосновател и управляващ партньор на Imagga и Kelvin Health:

Изкуственият интелект става надежден помощник на хората

Изкуственият интелект става все по-широко понятие с все повече възможности в наше време. Софтуерът във всякакъв негов вариант започва да съдържа компоненти на изкуствен интелект. На много места невидимо, другадe видимо, но изкуственият интелект захранва все повече информационни системи. На практика става част от всички процеси, които може да бъдат улеснени, автоматизирани, скалирани, за да са достъпни за повече хора.

Светът се развива в цивилизационно и технологично отношение. И сега сме в поредната еволюционна стъпка на цивилизацията. В нея се съдържат много плюсове за обществото, тъй като човек се освобождава от рутинната работа и я прехвърля на машините. Така му остава повече време за творчество. Много хора се притесняват дали няма да загубят работата си в този технологичен преход. Факт е, че човешката дейност се трансформира и вече има нужда от нов подход и от нови умения. Задават се много предизвикателства по пътя на развитието, но вярвам, че всичко това е за добро.

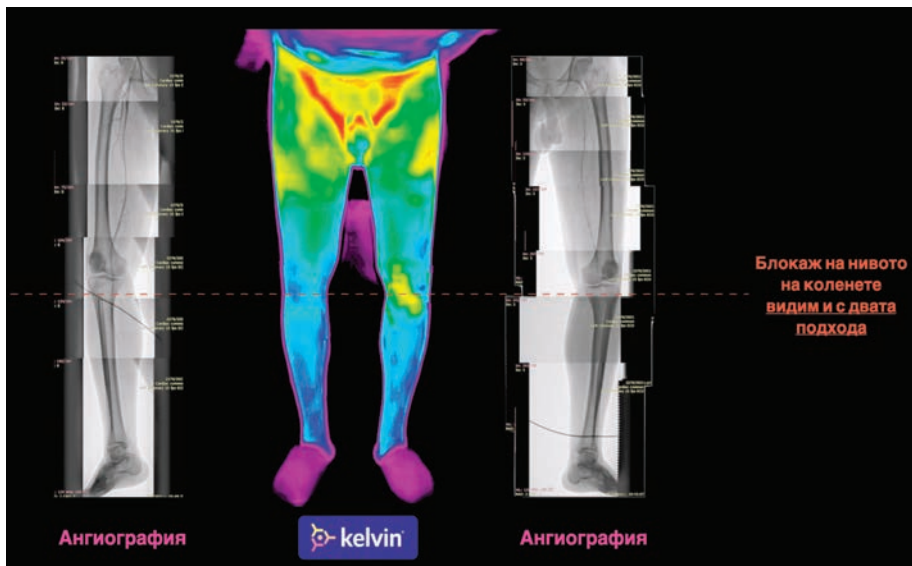
Технологиите позволяват да избягаш темпото, с което да се движих и да напредваш. Изкуственият интелект вече е достатъчно развит в неговата технологична основа. Тепърва ще се правят специализирани прило-

жения с изкуствен интелект. Както например вече активно се работи по изкуствен интелект за управление на електрически автомобили или пък за логистиката, за вземане на финансови решения. Той ще е надеждният помощник за оптимизиране на някакъв процес.

Imagga разработва методи за анализ на снимки, като в последните две години развиваме технологията в посока улавяне на неподходящо съдържание. Това е невидим проблем, който засега се решава от хора, ангажирани да отсяват чувствителното съдържание. Ние автоматизираме този процес. Потребители на технологията са социални медии, които позволяват потребителите им да качват съдържание, както и платформи за лайв стрийминг. Автоматизацията на индустриалното производство, пакетирането, сортирането, а и много други сфери ще прилагат технологията за разпознаване на образи.

Kelvin Health е инструмент за профилактична грижа, който един ден ще може да се ползва от всяко домакинство. На базата на топълния профил на всеки човек ще може да се регистрират здравословни аномалии, преди те да се превърнат в сериозен проблем. Работим по няколко направления, свързани с различни системи в организма. Убедихме се, че в сферата на медицинската диагностика има нужда от технологии, които да са достъпни за хората. Наложих се с другите членове на екипа да минем бързи обучения по медицина, за да навлезем по-дълбоко в материята. Чрез Kelvin Health профилактичната грижа може да стане част от забързаното всекидневие. Тази термална камера ще е в ролята на добрия помощник на нашия доктор. Виждането ни е, че голяма част от проблемите, свързани със здравето, които вече са идентифицирани в обществото, чрез технологиите ще може да намират своето бързо решение.

Ще се появят много нови възможности, които ще носят ползи благодарение на достъпа до технологии. По света има много мечтатели като нас, които работят с усърдие в тази посока. Дигитализацията и автоматизацията на базата на изкуствен интелект ще донесе редица улеснения на хората.





ГЕОРГИ АРАБАДЖИЕВ, съосновател на Giga Automata:

Връщаме България на световната карта на роботиката

ЩЕ СЕ РОДЯТ ИЗЦЯЛО НОВИ ПРОФЕСИИ, КОИТО ЩЕ НАМИРАТ РЕАЛИЗАЦИЯ В СРЕДА, НАСЕЛЕНА ОТ „УМНИ“ МАШИНИ И ИЗКУСТВЕН ИНТЕЛЕКТ

В съвременния свят хората не искат да се занимават с повторяеми дейности. Затова ние се захемем с **производството на индустриален колаборативен робот Анимото**, който се труди рамо до рамо с тях и ги отменя в изпълнението на еднотипни задачи. Продуктът вече е сертифициран и сега сме фокусирани върху неговото серийно производство. Тези роботи са с универсално устройство и приложението им зависи от този, който ги инсталира. Голяма част от възможните приложения ние дори и не сме си ги помисляли, но техните ползватели са изобретателни от нас. Коботът се явява в момент, когато има все по-силен недостиг на работна ръка и той ще помага за решаването на този проблем. Може да се използва за заваряване, за боядисване и за редица други специфични манипулации.

Започнах да се занимавам с разработването на роботи, защото исках да съм удовлетворен, че създавам важна технология. На този етап роботите имат **твърде слабо проникване в българските предприятия**. Внедрени са например в ауто-

мотив индустрията, но повечето малки и средни фирми нямат достъп до такава технология.

В развитието на роботиката у нас има голяма пропаст. Някога баща ми работеше в ДЗУ-Стара Загора. Аз ходех в детската градина срещу завода и когато той ме вземеше от нея, ме водеше в работата си, а там имаше роботи. Това беше през 1988-1989 г. и за мен роботите бяха нещо нормално. Те спираха, изчакваха да отминем и отново продължаваха. Това ми даде **представата, че „има завод – има робот“**. Като пораснах, разбрах, че то е по-скоро изключение. ДЗУ-Стара Загора отдавна не съществува. Оттогава в България се отвори технологична „дупка“. Дълги години с роботизацията нищо не се случваше, но от известно време се усеща подем. Моето вярване е, че в момента сме в началото на новата епоха в развитието на роботиката в нашата страна. Връщаме България на световната карта на роботиката.

Роботите, изкуственият интелект, машинното самообучение са свързани тех-

нологии. На този етап те се развиват, за да помагат на хората и няма основания за притеснения, че роботите ще вземат властта. Ще отнеме доста време, докато индустриалните роботи станат напълно автономни. Ще дойде моментът да общуваме с роботите, но ние и сега под някаква форма го правим, макар те **все още да са незабележими за нас, хората**. Все по-често обаче контактуваме с чатботи и с изкуствен интелект, автономните автомобили на Tesla също са роботи. Мислим си, че е фантастика да се разминаваме по улиците с хуманоидни роботи. В обозримото бъдеще доста от продуктите ще са автоматизирани и роботизирани, за тях ще стои някаква форма на изкуствен интелект. Допускам, че ако технологията попадне в лоши ръце, може да бъде развита и да се изправи срещу човечеството. Но ще бъдат създадени и технологии за противодействие.

В предприятията на бъдещето ще работят много индустриални роботи. В логистиката ще има автономни автомобили и роботи, които ще придвижват стоки и материали. Ще се родят изцяло нови професии, които ще намират реализация в среда, населена от „умни“ машини и изкуствен интелект. ☺



ДИМИТЪР ЦОЦОРКОВ:

„АСАРЕЛ-МЕДЕТ“ Е ВЪВ ВИСОКОТЕХНОЛОГИЧНАТА ЕРА

ДНЕСНАТА
ЦИВИЛИЗАЦИЯ
СЕ РАЗВИВА
БЛАГОДАРЕНИЕ
НА НАУКАТА И
ИНДУСТРИЯТА,
А БЪДЕЩЕТО ЩЕ
ОТВОРИ ПЪТЯ КЪМ
МНОГО ЗЕЛЕНИ
ИНОВАЦИИ

✍ Татяна Явашева

- Г-н Цоцорков, мотото на „Асарел-Медет“ е „Да тръгнем първи означава да тръгнем навреме“. Накъде тръгвате първи през 2022 г.?

- Предстои официално да открием модернизацията на рудоподготовката в нашия минен комплекс. Ще имаме най-голямата топкова мелница на Балканския полуостров, която е американско производство. Разполага с уникална за Европа експертна автоматизирана система и това ще доведе до намаляване на екологичния отпечатък на тон преработена руда. В този проект сме вложили 50 млн. лв., а за последните три години инвестициите ни по програмите за устойчиво развитие са около 380 млн. лв.

- Напоследък много говорим за про-

мяната, но какво е вашето усещане за промяна - през призмата на управляващ първата и най-голяма българска минна компания за открит добив и обогатяване на медни руди, която е и най-големият работодател в Пазарджишка област?

- Няма как да се развиваш, ако не се променяш, ако не търсиш всяка възможност да ставаш по-добър в това, което правиш. За минния бранш обаче промяната не е нещо ново. Компани като „Асарел-Медет“ разбиват митовете, че да си миньор означава по цял ден да блъскаш с кирката по забойте, след което да буташ количката с руда. В мините вече има дронове, високотехнологични радарни системи, а компютри изчисляват най-кратките транспортни разстояния на машините и кой автосамосвал с какво да бъде натоварен. Сега идват нови предизвикателства и цели, като те също

DIMITAR TSOTSORKOV: ASAREL-MEDET IS PART OF THE HIGH-TECH ERA

TODAY'S CIVILIZATION IS EVOLVING THROUGH SCIENCE AND INDUSTRY, AND THE FUTURE WILL PAVE THE WAY FOR MANY GREEN INNOVATIONS

✍ Tatiana Yavasheva

- Mr. Tsotsorkov, the motto of Asarel-Medet is "To Start First Means to be on Time". Where are you starting first in 2022? We are about to officially open (inaugurate) the modernization of the ore comminution process at our mining complex. We will have the largest ball mill on the Balkan Peninsula manufactured by an American company. It has a unique for Europe expert automated system, which will reduce the environmental footprint for each tonne

of processed ore. We have invested 50 million BGN in this project which is added to the total of about BGN 380 million of our investments under sustainable development programs in the last three years.

- Lately, there has been a lot of talk about change, but what is your idea of change - speaking as someone who manages the first and largest Bulgarian mining company for open cast mining and enrichment of copper ores, one that is also the largest employer in Pazardzhik region?

There is no way to develop if you do not change,

• ИНТЕРВЮ •

Димитър Цоцорков е председател на Надзорния съвет на „Асарел-Медет“ АД и изпълнителен директор на дъщерното дружество „Асарел Инвестмънт“ ЕАД. Роден е през 1975 г. в Панагюрище, завършил е езикова гимназия в Пазарджик. Има две бакалавърски степени – по икономика и финанси и по компютърни науки, от Американския университет „Ричмънд“ в Лондон. Магистър е по информационен мениджмънт и финанси от университета „Уестминстър“ в Лондон. Работи в London Electricity и Glensore UK в Лондон, преди да се завърне в България през 2001 г. и да започне кариерата си в „Асарел-Медет“ АД като експерт по продажби и хеджирание. Става ръководител на отдел и директор „Корпоративно развитие“, от 2014 г. е част от Управителния съвет, а по-късно негов председател до оглавяването на Надзорния съвет през 2017 г. Семейен е, има три деца.

изискват да променим мисленето и стереотипите си за рудодобива.

- Модернизацията при вас е не-престанен процес. Ако първите работници в Миннообогатителен комплекс „Медет“ от 1964 г. може да се пренесат в днешното предприятие, кое ще ги шокира?

- Това, че минните професии днес са по-леки и ни е по-лесно, отколкото на тях някога. Щастливи ще са да видят, че техният труд не е бил „разсипан“, че приносят им е запомнен и че по-младите поколения са развили това, по което са работили. При едно посещение имаше човек, който дълги години е бил минен диспечер. Когато го забехме в сегашната диспечерна зала, започна да си спомня как по негово време са записвали данните в тетрадка, пресмятали са на ръка, говорили са по телефон с шайба. А сега всичко е дигитализирано и автоматизираната система следи дори нивото на налягане в гумите на автосамосвалите и маслото в двигателите. Хубавото е, че при нас пазим част от първото оборудване, което се е използвало преди половин век, а децата и чуждестранните ни гости с любопитство разглеждат старите съветски камиони „КрАЗ“ или първите сонди СБШ, които изглеждат като антика. Въндуващо е, когато най-възрастните колеги видят, че сме запазили машините, на които някога са работили. Децата също с голямо любопитство и интерес откриват света на минералите и пътя на металите до компютъра и телефона.

- Как се промени компанията след приватизацията през 1999 г. и на каква цена?

- Имаше едно телевизионно предаване „Пълна промяна“, нещо такова претърпя и „Асарел-Медет“. За последните две десетилетия сме вложили 1,4 млрд. лв. по нашите програми за дългосрочно устойчиво развитие. Постепенно подменихме старата техника, произведена в бившия социален. Внедрихме минно и флоатационно оборудване от най-големите световни производители, заедно с автоматизирани системи за контрол на технологичните процеси. Направихме производството много по-ефективно, по-екологично и безопасно. Такава беше и визията на моя баща проф. г-р Лъчезар Цоцорков, който държеше да имаме най-добрите възможни технологии и да работим по международните стандарти. Някога нашите специалисти посещаваха водещи минни в целия свят, за да проучат техния опит. Сега при нас идват колеги от целия свят, за да видят как постигаме нашите резултати.

- „Асарел-Медет“ има редица награди за иновации. Но кои от въведените в практиката иновации в последните години имат най-силно влияние върху технологичната промяна на предприятието?

- Първи внедрихме автоматизирани системи за управление на технологичните процеси и продължаваме да инвестираме в дигиталната трансформация. Имаше първите в българ-

if you don't seek every opportunity to become better at what you do. For the mining industry, however, change is nothing new. Companies like Asarel-Medet are shattering the myth that being a miner means hitting the pits all day with a pickaxe and then pushing out the ore cart. The mines now have drones, high-tech radar systems, and computers calculating the shortest transport distances of machines and the trucks to be loaded. Now new challenges and goals are on their way, and they also require us to change our thinking and stereotypes about mining business.

- Modernization is a constant process for you. If the first workers at the Medet Mining and Processing Complex in 1964 could be transferred to today's plant, what would most shock them?

- The fact that the mining work is easier today than it used to be for them. They will be happy to see that their work has not been "wasted", that their contribution has been remembered and that the younger generations have built upon the previous work. During one visit, there was a man who had been a mine dispatcher for many years. When we took him to the current control room, he began to remember how in his time they had written down the data in a notebook, calculated

everything by hand, and made calls using a dial phone. Now everything is digitized, and the automated system monitors even the engine oil levels and the pressure levels in the tires of the autotrucks. The good thing is that we keep some of the first equipment that was used half a century ago, and our children and foreign guests are curious to see the old Soviet KrAZ trucks or the first SBSH drill rigs, which look like antiques. It is exciting when our eldest colleagues see that we have preserved the machines they once worked on. Children also discover with great curiosity and interest the



NEW CHALLENGES AND GOALS ARE

on their way, and they also require us to change our thinking and stereotypes about the mining business

world of minerals and the path that metals take to become computers and telephones.

- How has the company changed since its privatization in 1999 and at what cost?

- There was a TV show called 'Total Makeover' and Asarel-Medet also underwent a kind of such makeover. Over the last two decades, we have invested BGN 1.4 billion in our long-term sustainable development programs. We gradually replaced the old equipment produced in the former socialist countries. We have introduced mining and flotation equipment from the world's largest manufacturers, along with automated process control systems. We have made operations much more efficient, more environmentally friendly and safer. Such was the vision of my father, Prof. Dr. Lachezar Tsotsorkov, who wanted us to have the best possible technology and to work according to international standards. Our specialists used to visit leading mines around the world in order to study their experiences. Now our colleagues from all over the world come to us to see how we are achieving our results.

- Asarel-Medet has received a number of innovation awards. But which of the innovations introduced in recent years have had the strongest impact on the

• INTERVIEW •

ския рудодобив циклично-поточни технологии за транспорт на руда и откривка. При тях има важен екологичен ефект, защото намалихме с 40% вредните емисии от изгорели газове на рудничните автомобили. Нашата инсталация за екстракция и електролиза е пример за кръгова икономика. „Асарел“ е единствената българска компания, която стана част от международния проект за развитие на технологиите в минното дело X-Mine.

- Казвате, че дигитализацията на „Асарел-Медет“ продължава. Може ли да смятаме, че сте в Индустрия 4.0?

- В момента от всяка точка на света можем да видим как работят машините в рудника и обогатителната фабрика и в реално време да проследим производствените показатели. Работим по най-новите интегрирани решения, инвестираме в иновации и ползваме най-доброто от напредъка на технологиите. За нас обаче най-важни остават хората. Автоматизираните системи значително облекчават работата на колегите, но не ги възприемаме като нещо, което ще замени човека.



ИДВАТ НОВИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА

и цели, които изискват да променим мисленето и стереотипите си за рудодобива

technological change of the enterprise?

- We were the first to implement automated process control systems and we continue investing in digital transformation. We have the first in Bulgaria cyclic conveyor systems for waste and ore haulage. They have an important environmental effect, because we have reduced by 40% the harmful exhaust gas emissions from mine vehicles. Our SX-EW plant is an example of a circular economy. Asarel is the only Bulgarian company to become part of the international project X-Mine aimed at mining technologies development.

- You said that the digitalization of Asarel-Medet continues. Can we declare that you have reached Industry 4.0 status?

- As things stand, from any point in the world we can see how our machines operate in the mine and in the concentrator plant and we can track the production indices in real time. We work on the latest integrated solutions, invest in innovations and make the most of technological progress. For us, however, people remain the most important feature. Automated systems greatly facilitate the work of our colleagues, but we do not perceive them as something that will replace manpower. Last year, we upgraded our automated process management system at the Asarel concentrator plant together with Siemens. The dispatcher receives the complete information and the decision whether something needs to be optimized then rests on the people in the team. The same is true for pit slope control. We have a state-of-the-art radar



Александър Нишков | Aleksander Nishkov

Dimitar Tsotsorkov is Chairman of the Supervisory Board of Asarel-Medet AD and Executive Director of the Asarel Investment EAD subsidiary. He was born in 1975 in Panagyurishte and attended the language high school in Pazardzhik. He has two bachelor's degrees - one in economics and finance and another in computer science, from Richmond, the American International University in London. He holds a master's degree in Information Management and Finance from Westminster University in London. He worked at London Electricity and Glencore UK before returning to Bulgaria in 2001 and starting his career at Asarel-Medet AD as a sales and hedging expert. He became head of department and director of Corporate Development, and since 2014 he has been part of the Management Board, and later its chairman before becoming the head of the Supervisory Board in 2017. He is married and has three children.



• ИНТЕРВЮ •

През миналата година модернизирахме нашата автоматизирана система за управление на процесите в обогатителна фабрика „Асарел“ заедно със „Сименс“. Диспечерът получава пълната информация и преценката дали нещо трябва да се оптимизира зависи от хората в екипа. По същия начин стои въпросът с контрола на рудничните откоси. Разполагаме със супермодерна радарна система, която без прекъсване следи тяхната стабилност. На всеки три минути два радара „обхождат“ рудника и го сканират с точност до 0,2 мм. За всяко движение на земните маси над 4 мм/ч машините изпращат предупреждение по имейл и телефон до звено „Устойчивост на откосите“. Така системата облекчава работата и намалява риска от грешки, но хората остават мези, които правят професионалната преценка.



ТЕПЪРВА ГОЛЕМИТЕ МИНИ В СВЕТА

ще трябва да вървят по път, за който ние вече имаме фирмено ноу-хау

system that monitors their stability without interruption. Every three minutes, two radars "scan" the mine to the nearest 0.2 mm. For each movement of the ground masses over 4 mm/h, the machines send a warning by e-mail and telephone to the Slope Stability Unit. Thus, the system facilitates the work and reduces the possibility of mistakes, but people are still the ones who make the final professional judgment.

- In Europe, only Asarel-Medet and Sweden's Aitik process ore with such a low copper grade - only 0.27%. Why is that worth the effort?

- Our experience is very interesting and valuable for others. The world's largest mines are yet to face our challenge of effectively processing increasingly low grade ores as deposits go deeper. They will have to follow a path for which we already have the corporate know-how. Our goal has always been to ensure sustainable development and the longest possible horizon of the mine's operation, because thousands of jobs and revenues in the local budget and the national economy depend on it.

- Ore deposits are an exhaustible resource. What do the studies show at this stage? What is the work horizon for

- В Европа само „Асарел-Медет“ и шведската „Айтук“ преработват руда с толкова ниско съдържание на мед - едва 0,27%. Защо си струва?

- Опитът ни е много интересен и ценен за другите. Тези първа големите мини в света ще се сблъскват с нашите предизвикателства - да преработват ефективно все по-бедни руди при навлизане на находищата в дълбочина. Те ще трябва да вървят по път, за който ние вече имаме фирмено ноу-хау. Целта ни винаги е била да осигурим устойчиво развитие и възможно най-дълъг хоризонт на работа на мината, защото от това зависят хиляди работни места и приходи в местния бюджет и националната икономика.

- **Залежите са изчерпаем ресурс. Какво сочат проучванията на този етап, какъв хоризонт за работа има „Асарел-Медет“ оттук нататък?**

- На този етап хоризонтът ни е 2040 г., разбира се, при нормално развитие на световната икономика.

- **Край Панагюрище биоземеделително се развива много добре. Как става така, че предприятието не е замърсител?**

- Няма как да говорим за устойчиво развитие, ако грижата за природата не е приоритет. А европейските норми са задължителни не само за нашия, но и за всеки друг бизнес. Досега сме инвестирали близо 100 млн. лв. в екологични проекти, имаме три пречиствателни станции, а на сайта ни в реално време се виждат данните на автоматизираните ни станции за водите в района.

Направихме много, за да преоразмерим хидротехническите съоръжения и да сме по-подготвени за наводнения и природни бедствия. Радваме се, че в Панагюрище минната индустрия се развива добре заедно с биоземеделително и туризма.

- **Зелената сделка и „Асарел-Медет“ - вашето спокойствие и безпокойство?**

- Спокойствие дава това, че целите на Зелената сделка са невъзможни без медта като базова суровина за развитието на зелените технологии. От това България може да спечели, защото тук имаме мощности за добив и преработка на мед. Пандемията показва колко зависима е Европа от вноса на суровини, затова местните находища ще имат приоритет. Безпокойство също има, защото геоложките проучвания в национален и глобален план грастично са намалели през последните години. Това отнема много време и няма как една нова мина да започне работа от утре, независимо колко повече мед ни трябва, за да изпълним климатичните цели.

- **Чуват се гласове за спиране добива на полезни изкопаеми по цялата планета. Какво би се случило, ако човечеството стигне до тази крайност?**

- Това е утопия, при която се губи балансът между грижата за природата, икономическото развитие и социалните нужди. Нито можем да се върнем назад в каменната ера, нито да игнорираме, че бъдещето изисква опаз-

ЧИСЛАТА ГОВОРЯТ

1,4

млрд. лв. инвестиции за последните 20 години

1200

души са в екипа

7

фирмени програми за устойчиво развитие

12

награди за социална отговорност

3

награди „Инвеститор на годината“

Asarel-Medet going forward?

- At this stage, our horizon is 2040, of course, following a normal development of the world economy.

- **Organic agriculture is developing very well near Panagyurishte. How is it that the company is not a source of pollution?**

- There is no way to talk about sustainable development if caring for nature is not a priority. European standards are mandatory not only for ours, but for every other business. So far, we have invested nearly BGN 100 million in environmental projects, we have three treatment plants, and the data from our automated water stations in the region can be seen on our

website in real time. We have done a lot to resize the hydraulic facilities and be better prepared for floods and natural disasters. We are glad that in Panagyurishte the mining industry is developing well together with organic farming and tourism.

- **The Green Deal and Asarel-Medet - what are you calm and what are you worried about?**

- It is reassuring that the goals of the Green Deal are impossible without copper as the basic raw material for the development of green technologies. Bulgaria can benefit from this, because here we have facilities for extraction and processing of copper. The pandemic has shown how dependent Europe is on raw material imports, so local deposits will be a priority. There are also concerns because geological explorations, both nationally and globally, have declined dramatically in recent years. This takes a long time and there is no way a new mine can start operating overnight, no matter how much more copper we need to meet the climate goals.

- **There are voices calling for a halt to mining around the globe. What would happen if humanity reached such an extreme point?**

- This is a utopia where the balance between caring for nature, economic development and

COMPANY PROFILE

Asarel-Medet AD is a company for open pit mining and processing of copper ores from the Asarel deposit near Panagyurishte. The technological results it achieves today were unthinkable more than half a century ago when the development of modern mining in the region began. The team working at the largest industrial enterprise and the largest employer in the Municipality of Panagyurishte gathers 1,200 workers and specialists, along with 1,100 more working in subsidiaries and public-private partnerships. Asarel-Medet is proud of its social investments and support for the development of health, education, cultural, sports and youth activities. The company's motto is "From Nature - to people, from people - to Nature".



THE WORLD'S LARGE MINES

will have to soon follow a path for which we already have corporate know-how

• ИНТЕРВЮ •

ване на природното равновесие и нови технологии, които да щадят околната среда и да намаляват въглеродния отпечатък. Днешната ни цивилизация е възможна благодарение на науката и индустрията, а пък бъдещето ще отвори пътя към много зелени иновации.

- „Асарел-Медет“ е компания с грижа за местната общност. Кои са инициативите, дали най-силен отпечатък?

- Ще открия инвестицията ни за развитие на местното здравеопазване, благодарение на която Панагюрище излезе на второ място по брой лекари на глава от населението в страната. Вложихме над 120 млн. лв. в проекта за създаването и развитието на МБАЛ „Уни Хоспитал“ и затова посрещнахме пандемията със супер модерна болница и силен екип от над 650 лекари, медици и немедицински специалисти. Нещо, което в условията на здравна криза е безценен социален капитал. Важно за региона е също така, че залата трезор за Панагюрското златно съкровище и спортната зала „Арена Асарел“ помагат на развитието на туристическия потенциал.

- Хората днес са мобилни и „гласуват с краката си“, ако някъде не виждат перспективи за развитие. Как върви процесът „напред-назад“ в компанията, а и в Панагюрище?

- При нас няма текучество, а около 90% от хората са от Панагюрище, но имаме също колежи от София, Пловдив, Пазарджик... Всяка година награждаваме колегите с възлогодичен трудов стаж по случай Деня на миньора. Миналата

година имаше петима, работили над 40 години в компанията. Същевременно наравно с тях работят 20-годишни момчета и момичета, които са завършили минните специалности с дуална форма на обучение в местната професионална гимназия. Дуалното обучение ни помага за задържането на една част от младите хора в общината. Болницата също привлича към региона млади и висококвалифицирани кадри, но негативните демографски тенденции са факт за всички по-малки общини в страната.

- Как мотивирате тези над 1200 души, свързани с предприятието, да остават здраво свързани?

- Само доволеният работник е добър работник. Имаме добри традиции и силна социална програма, която развиваме по време на пандемията. Няма как човек да си харесва работата, ако не се чувства ценен, ако не получава подкрепа в трудни моменти, ако няма сигурност за семейството му, ако няма

възможности за реализация на добрите идеи. Възнагражденията отдавна не са единственият фактор при избора на работа, но е важно, че при нас те са значително над средните за минния бранш в страната.

- Кои уроци от вашия баща ви помагат в най-трудни ситуации?

- Да мислим за решението, а не за проблема. Да си представяме нашата цел или мечта вече реализирана и тази визия да ни води напред. Да сме адаптивни, но също така винаги да се питаме дали гадено трудно решение е най-справедливото за всички страни.

- Вие сте човек, получил отлично образование в Лондон. Има ли моменти, когато ви се иска да загърбите всичко тук и да станете част от корпоративния свят някъде по света?

- Камъкът си тежи на мястото. Имал съм възможност да работя в чужбина, а в един момент трябваше да избирам – дали да се върна в България и

ФИРМЕН ПРОФИЛ

„Асарел-Медет“ АД е компания за открит добив и обогатяване на медни руди от находище „Асарел“ край Панагюрище. Технологичните резултати, които постига днес, са били немислими преди повече от половин век, когато започва развитието на съвременното минно дело в региона. Екипът на най-голямото индустриално предприятие и най-големият работодател в община Панагюрище обединява 1200 работници и специалисти, заедно с още 1100 работещи в гъщерни дружества и публично-частни партньорства. „Асарел-Медет“ се гордее със социалните си инвестиции и подкрепата за развитието на здравеопазването, образованието, културата, спорта и младежките дейности. Девизът на компанията е „От природата – за хората, от хората – за природата“.

social needs would be lost. Neither can we go back to the Stone Age, nor can we ignore the fact that the future requires the preservation of the natural balance and new technologies that protect the environment and reduce the carbon footprint. Today's civilization is possible thanks to science and industry, and the future will pave the way for many green innovations.

- Asarel-Medet is a company that cares for the local community. What are the initiatives that have left the strongest mark?

- I will highlight our investment in the development of local health care, thanks to which Panagyurishte ranks second in number of doctors per capita in the country. We have invested over BGN 120 million in the project for the establishment and development of Uni Hospital and that is how we tackled the pandemic equipped with a super modern hospital and a strong team of over 650 doctors, medical and non-medical professionals. That is something that in the conditions of a health crisis represents invaluable social capital. Other things that are also important for the region are the vault hall holding the Panagyurishte Golden Treasure and the Arena Asarel sports centre, both of which help to develop the tourist potential of the region.

- People today are mobile and "vote

with their legs", meaning that if they do not see any prospects for development they can leave. How is this "in-out" migration process affecting the company and Panagyurishte?

- We have no turnover here, and about 90% of the people are from Panagyurishte, but we also have employees from Sofia, Plovdiv, Pazardzhik ... Every year we give awards to those of our colleagues who have many years of experience on the occasion of Miner's Day. Last year, there were five of them who had worked for the company for over 40 years. At the same



THINK ABOUT THE SOLUTION, NOT ABOUT

the problem - this lesson for dealing with the most difficult situations, I learned from my father

time, 20-year-old boys and girls who have studied mining majors through a dual program of education at the local vocational high school get to work on an equal footing with the veterans. Dual training helps us keep some of the young people here. The hospital also attracts young and highly qualified staff to the region, yet the negative demographic trends are a fact for all smaller municipalities in the country.

- How do you motivate these more than 1,200 people working at the company to feel firmly connected to it?

- Only the satisfied worker is a good worker. We have good traditions and a strong social program that we developed during the pandemic. There is no way a person will like his job if he does not feel valued at it, if he does not receive support in difficult moments, if there is no security for his family, if there are no opportunities to implement his good ideas. Wages have long been not the only factor in choosing a job, but it is also important that in our country they are significantly above the average for the national mining sector.

- Which lesson learnt from your father helps you in the most difficult situations?

- To think about the solution, not the problem. To imagine our goal or dream as already fulfilled and this vision to lead us

• INTERVIEW •

Панагюрище, или да остана в чужбина. Имах доста примамливи предложения за работа, но реших да се върна при моето семейство и приятели. И започнах от най-ниското ниво в „Асарел-Медет“. Не съжалявам за това решение. Хубаво е човек да пътува по света, да види различни култури, да се запознае с различни хора. Но да се върне и да приложи наученото у дома.

- Баща сте на три деца. На какво гържите да ги научите?

- Искам да имат здрава ценностна система, да са трудолюбиви и любознателни, да са почитени и да знаят, че лесен път към успеха няма.

- Ако би било възможно да се телепортирате в друго време или на друго място, какво бихте избрали...

- България и Панагюрище след 100 години. 🇵🇵



**ДА МИСЛИМ
ЗА РЕШЕНИЕТО,
а не за проблема – този
урок за справяне с
най-трудните ситуации
научих от моя баща**

forward. To be adaptable, but to also always ask ourselves whether a difficult decision is the fairest for all sides involved.

- You are a man who has received excellent education in London. Are there times when you want to put everything behind you and become part of the corporate world somewhere abroad?

- As the Bulgarian saying goes - the stone weighs in its place (There is no place like home). I had the opportunity to work abroad, and at one point I had to choose whether to return to Bulgaria and Panagyurishte, or whether to stay abroad. I had some tempting job offers, but I decided to go back to my family and friends. And I did start from the lowest level in Asarel-Medet. I do not regret this decision. It is good to travel around the world, to see different cultures, to meet different people. But only if you go back and apply what you had learned at home.

- You are the father of three children. What would you like to teach them?

- I want them to have a strong value system, to be hardworking and curious, to be honest and to know that there is no easy way to success.

- If it were possible to teleport to another time or place, where would you choose to go?

Bulgaria and Panagyurishte - 100 years from now. 🇵🇵



THE NUMBERS SPEAK

1.4 billion of investments for the last 20 years

7 company programs for sustainable development

3 Investor of the Year Awards

1200 people working as a team

12 social responsibility awards



КРАСИМИР ДИМИТРОВ, управител на „ИннДев“:

Европейският съюз вече върти на празни **ОБОРОТИ**



ЗЕЛЕНАТА
СДЕЛКА ЩЕ
Е РИТУАЛНО
УБИЙСТВО НА
ИКОНОМИКАТА
НА СТАРИЯ
КОНТИНЕНТ

✍ Яна Колева

Светът свикна да живее с клишета, които приема наготово. Зелената сделка ще работи за това Европа да е първият континент в света, неутрален по отношение на климата. Въглеродният двуокис беше нарочен за главния виновник за климатичните промени. И вместо Зелената сделка да насърчава зелен начин на мислене и на живот за по-чиста планета, има опасност тя да се превърне в един финансов смокинов лист. В отговор на „зеления“ устрем дори започнаха да се появяват компании, които декларират, че са въглеродно отрицателни, без да са ангажирани с каквото и да е промишлено производство. Какво става?

Красимир Димитров е собственик и управител на „ИннДев“. Той е инженер, който внимателно следи геополитическите и икономическите процеси. Живял е и е работил по света и у нас. Сега дейността му е свързана с внос, внедряване и поддръжка на индустриални машини от Германия. Ето неговия поглед към случващото се:

Европейският съюз няма ясна визия за бъдещото си развитие, която да е базирана на здрави основи. Налице е силно икономическо лобирание, което определя каква да е посоката и какъв завои да се направи. Брюксел вече не влияе на процесите, Евросъюзът е в процес на свободно падане. Докато в общността върви инфлация, в България обезценката също ще расте. Инфлацията е факт в цял свят, защото пандемията отприщи „печатането“ на виртуални пари без покритие. Това се плаща през инфлацията. Търговията

ВЪГЛЕРОДНИЯТ ДВУОКИС

не е най-големият враг на планетата Земя. Зелената сделка в досегашния ѝ замисъл няма да направи света по-чист и по-зелен

• АНАЛИЗ •

в света се дебалансира, пандемията наруши веригите на доставка, което също се отразява върху инфлационните процеси. Европа свикна Азия да произвежда вместо нея и цената на тази икономическа политика първа ще се плаща.

Европейският съюз днес е волеизявление на 27 страни. Създаден е като безмитен и безвизов съюз. Началото си той води от Европейската общност за въглища и стомана, създадена с договор в Париж на 18 април 1951 г. от Франция, Западна Германия, Италия, Белгия, Люксембург и Холандия. След Втората световна война е било важно да се

контролира производството

на въглища и стомана. Въглищата са били нужни като източник на енергия и за производството на стомана, особено необходима за следвоенното възстановяване и строителството. Тези години са и най-успешният етап от развитието на Евросъюза. Постепенно обаче зелените ултралеви движения започват да рекетираат големите компании. Организираните демонстрации и срещу атомната енергия, така бяха затворени малките реактори в АЕЦ „Козлодуй“ и бе спрян проектът за АЕЦ „Белене“ в един от първите му етапи. Постепенно те навлязоха в политиката и си създадоха лобита и вече диктуват правилата на играта, а Зелената сделка все повече отдалечава ЕС от неговата първоначална същност. Но да допуснем, че просто времената се менят, преди да стигнем и до други изводи...

Ако погледнем

с трезв поглед

ето какъв ще е ефектът от Зелената сделка: Тя ще доведе до фалити на остатъчната индустрия в Европа. Американската икономика няма да е толкова засегната, тъй като САЩ са голям производител на газ, петрол и енергия от възобновяеми източници, въпреки че там няма субсидии за ВЕИ сектора. В САЩ всичко е на пазарен принцип. В щата Тексас и в пустинните райони има много слънце и вятър, но парадоксът беше, че миналата зима най-големият производител на газ и петрол изпадна в енергийна криза. Защото енергийната му система зависи от фотосолари, които през зимата почти спират, и от вятърни централи, на които перките замръзнаха. В поле от газ и петрол, но без електричество, студът ги превзе, имаше и жертви. А Европа дори няма петрол и газ. Евросъюзът обаче гледа със затворени очи на всичко, което сваля градус на еуфорията за Зелената сделка. Скоростен пример - през лятото на 2021 г. имаше 3 месеца безветрие в Западна Европа и вятърните централи бяха спрели. Това породиха дефицит на тока. За да компенсират, започнаха да изпомпват газ от хранилищата. И още



преди зимата европейските газови хранилища се оказаха наполовина празни. А „Газпром“ ги пита: „Като не давате лиценз на вече поставени тръби, как да ви доставим газ?“.

Така със Зелената сделка засега бавно и полска, но спящо, се върви към това Европа да се превърне в

музей на открито

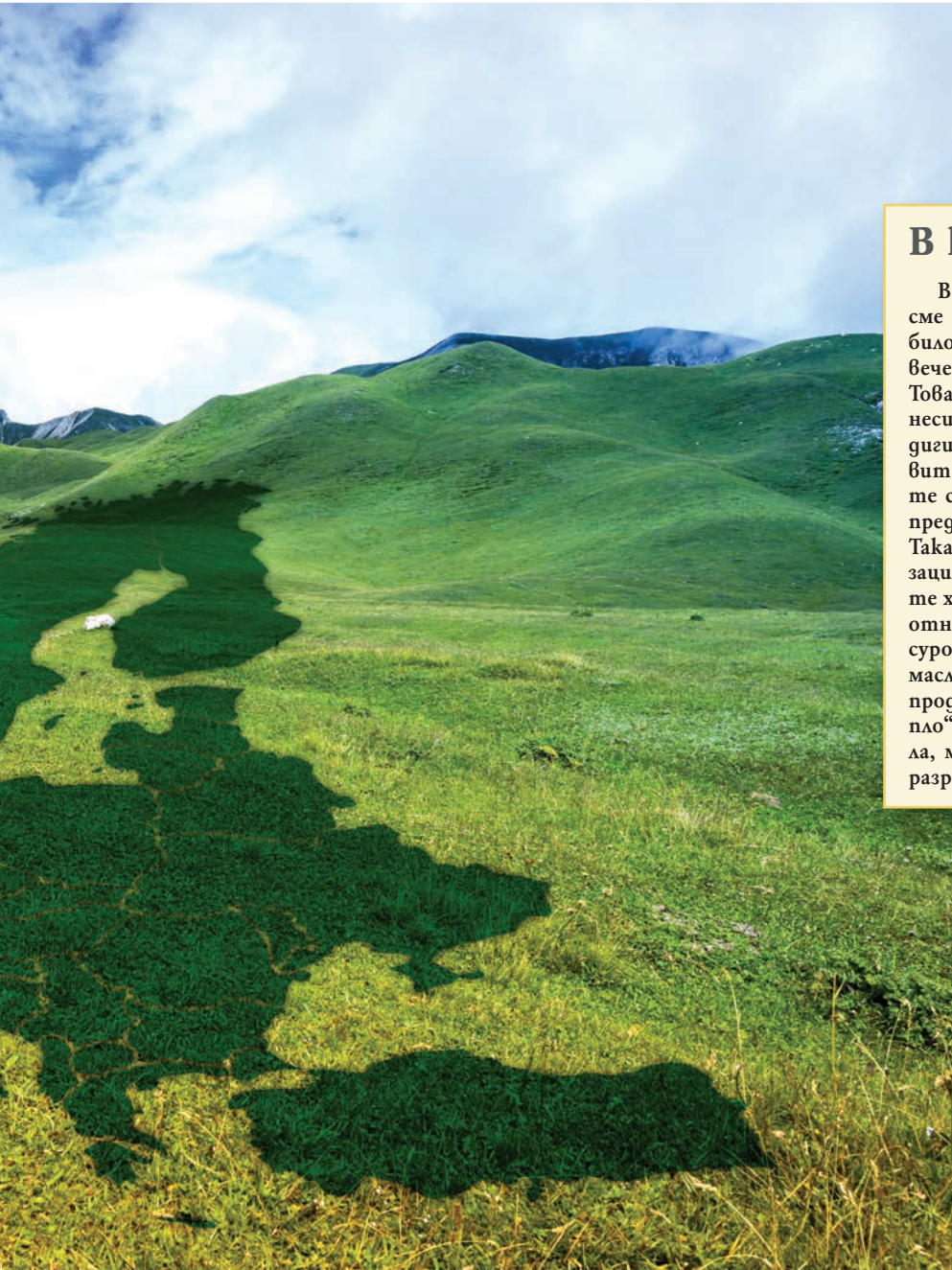
И ако направим сравнение с Римската империя. Нейният разпад е продължил дълго - в продължение на около три века е траял упадъкът, а после са настъпили „тъмните векове“. Но в дигиталната ера нещата се случват по съвсем друг начин, и то много по-бързо. Най-вероятно потрезви умове ще поискат да бъде наложена ревизия на самия Европейски съюз и за да оцелее, той ще трябва доста да се промени. В своята Бяла книга за бъдещето на Европа, представена през 2017 г., Жан-Клод Юнкер, ръководител на Европейската комисия от 2014 до 2019 г. и дългогодишен премиер на Люксембург, предложи няколко

сценария. Но европейските бюрократи бързо забравиха, че бъдещето на Евросъюза трябва постоянно да е в настоящия им дневен ред и сега ЕС е на път да се превърне в Клуб на желаещите.

Зелената сделка, ако тя не бъде преформатирана към реално опазване на околната среда, ще е

гинена кора за България

Нашата страна трябва да настоява методиката за изчисляването на въглеродните емисии да се промени. Не просто да се плаща за генерирано количество от някаква човешка дейност, а в уравнението да има още два компонента - територията на страната и съществуващата зелена маса. Като решим тази задача, ще се окаже, че България трябва да получава средства, тъй като нашата територия усвоява три пъти повече въглероден двуокис, отколкото генерира. Когато се говори за въглеродни емисии, и особено когато те се обвързват с плащане от страна на този, който ги произвежда, трябва първо да се



В криво огледало

В Европа още се живее с мантрата, че ще сме общества на услугите. Това може и да е било вариант преди 30-40 години, но сега повечето от услугите вървят през интернет. Това съсипва множество малки и средни бизнеси, ориентирани към услуги. Но голямата дигитализация и интернет подкопават развитието на сектор Услуги. Да вземем пициите: те се произвеждат автоматизирано в големи предприятия, а не се правят в малки пекарни. Така в наши дни става ясно, че деиндустриализацията е като да си отсякъл дървото, което те храни. Но да видим и какво продължава да е отношението към възлицата. Те са органична суровина, от която може да се произвеждат масла, пластмаса, каучук и други технически продукти, а ние просто ги превръщаме в „топло“. Всичко, което се произвежда от петрола, може да се направи и от възлицата. Има разработени технологии.

Високата концентрация на въглероден двуокис ускорява метаболизма на растенията и те растат по-бързо. Показателно е, че добивите на селскостопанските реколти нарастват с около 20%.

Правени са изследвания за развитието на човечеството и се оказва, че

пик на населението

има, когато климатът е по-топъл и концентрацията на въглероден двуокис е по-голяма. Човечеството се нуждае повече от топло, отколкото от студено. При продължително силно захлаждане хората намаляват. По-топлият климат е по-подходящ и за развитие на селското стопанство. Затова и по-голямата част от човечеството живее в субтропическия и тропическия пояс.

От казаното дотук следва, че преди да се правят задължителни за всички общи предписания за Зелената сделка, първо трябва да се разбере, че въглеродният двуокис не е най-големият враг на планетата Земя. Да отчетем и факта, че базовата година е 1991 г., а тогава България е имала далеч по-развита тежка индустрия с три пъти по-голямо производство. И едва след това да се направи баланс за всяка страна, съобразно нейната територия, климат и зелена маса.

Не може просто така да натиснем копчето „Стоп“ на икономиката. Към по-чиста природа трябва да вървим, като модернизирате производствата с технологии, щадящи околната среда. Нека да използваме науката за зелени цели, преди на сяло да прилагаме Зелената сделка, която не прави света по-чист и по-зелен.

Кръговата икономика може да произвежда същите продукти с многократно по-малко енергия. ☺

имат предвид някои научни факти. Всяко растение е фотосоларна клетка, то поема въглероден двуокис и при фотосинтезата отделя кислород, от който се нуждаем. А растенията са част от хранителната верига за животни и хора. Затова не може да не отчетем с позитивен знак факта, че най-после и Европейската комисия стигна до идеята, че 20% от средствата за Зелената сделка трябва да отидат за възстановяване на горите. Всичко останало обаче, както на този етап го замислят, са просто кабинетни кроежи на хора, които сякаш никога не са учили биология.

Научно доказано е, че всяко живо същество, без растенията, при процесите на метаболизъм отделя метан и въглероден двуокис. Въглеродният двуокис не е толкова вреден, защото той е

газ на живота

Няма ли въглероден двуокис, няма да има растения, животни и хора. Въглеродният двуокис на планетата от човешка дейност е едва 5%. Останалите 95% са от

самата биосфера на Земята, като две трети от него се генерират от биосферата на океаните и моретата. Дори да занулим човешката дейност, това почти няма да се отрази на концентрацията на въглероден двуокис в атмосферата. И така стигаме до въпроса - какво толкова пречи въглеродният двуокис, щом той ни е жизненонеобходим?

Въглеродният двуокис е два пъти по-тежък от въздуха и той няма как да прави парников ефект, който се получава във високите слоеве на атмосферата. Да не пропускаме факта, че въглеродният двуокис възниква главно от изпаренията на океаните и моретата, като се създаде, пада близо до повърхността на земята. В планините над 2 хил. м надморска височина почти няма растителност, защото там почти няма въглероден двуокис. Като започнем да намаляваме количеството на емитуирания въглероден двуокис, ще се забави растежът на растенията. Сега обаче официалните изследвания със спътници показват, че зелената маса на Земята е нараснала с 25%, въпреки голямата сеч на планетата.

ВЯТЪРЪТ на кръговата икономика



ПАРИТЕ“ СА В КОШЧЕТО ЗА БОКЛУК, НЕКА ВМЕСТО ДА ГИ ГОРИМ, ДА ЗАПАЛИМ ИСКРАТА ЗА ЗЕЛЕН БИЗНЕС



Георги Георгиев

Забравете за Bitcoin, най-горещата потенциална нова валута се намира в собствените ни отпадъци, твърди Артър Хуанг. Той е строителен инженер, архитект, пионер в зелените технологии, който вижда необятни перспективи в оползотворяването на отпадъците. Роден е в Тайван през 1978 г., а когато е на 11 г., заедно с родителите си се премества в САЩ. След като завършва магистратура по архитектура и развитие на зелен бизнес в Харвардския университет, става преподавател в Тайван. Вижда световен екологичен проблем в това, че човечеството генерира все повече отпадъци от

свърхпотреблението

което има пагубни последици върху околната среда. През 2005 г. създава Miniwiz - компания, фокусирана върху иновациите в оползотворяването на потребителски и промишлени отпадъци. През 2015 г. Световният икономически форум нарежда Miniwiz сред технологичните пионери на планетата заради положителното въздействие за промяната на световния модел на потребление.

Артър Хуанг не спира да търси нови начини за използване на боклука. Неговата компания показва какво ново може да бъде

направено от отпадъци

Всяко кошче е ценен източник на пластмаси, метали и влакна, подходящи за последваща употреба. Артър Хуанг споделя, че получава много имейли, които гласят: „И ние искаме да сме като вас, бихте ли ни дали информация и насока“. На та-

кива съобщения той отвърща: „Всеки има телефон, просто въведете в търсачката точните думи. Аз не мога да ви дам решение, трябва да измислите своето собствено“.

В последните две десетилетия на миналия век Тайван си е спечелил слава като „Островът на боклука“ заради големия проблем с градските отпадъци. Но там намират решение в рециклирането, стимулират намаляването, но и за оползотворяването му.

В България повече се говори за кръгова икономика, но е трудно да открием

реален бизнес

който да превръща боклук или някакъв вид технологичен отпадък в нов продукт. Ако и ние, както съветва Артър Хуанг, пуснем търсачката, ще видим, че са проведени редица конференции и семинари на тема кръгова икономика и оползотворяване на отпадъците, финансирани са немалко проекти. Щом това не е запалило искрата за нов бизнес, който по устойчив начин да вдъхва живот на старото, излязло от употреба, значи учили са вятъра да духа. Тази тема за напред ще добива все по-голяма актуалност. Българската наука също може да е полезна в този процес. Ще е необходим ресурс, за да се даде успешен старт на такива ентусиасти. Първо обаче е нужно да очертаем размерите на проблема, а после финансирането внимателно да се дозира.

„Парите“ са в кошчето за боклук. Нека да не ги „горим“ и с това допълнително да замърсяваме околната среда.

Представяме **двама участници, които разказват как от конкретен отпадък може да направим нов продукт.**



Александра Нисимова и Християн Желязов са съоснователи на „СЛАМка“

ХРИСТИЯН ЖЕЛЯЗОВ, съосновател на „СЛАМка“ ООД:

Даваме втори живот за пшеничните стъбла

СЛАМАТА ИМА НЕИЗПОЛЗВАН ПОТЕНЦИАЛ, ТЯ МОЖЕ ДА Е ЕСТЕСТВЕНИЯТ ЗАМЕСТИТЕЛ НА РЕДИЦА СИНТЕТИЧНИ МАТЕРИАЛИ

С Александра Нисимова заедно учихме биотехнологи, а сега заедно произвеждаме сламки за напитки от слама. Използваме пшенични стъбла, които са 100% биоразградими. Стъблото на пшеницата е отпадък, но то може да замени пластмасовите сламки, които са сериозна част от екологичния проблем, свързан с пластмасата. Ценно предимство на нашите сламки е, че са естествени и са подходящи и за топли напитки, за разлика от други алтернативи като сламките от паста и хартия. Вярваме, че нашият продукт може да е **част от решението за по-чиста природа.**

При стартиране на производството, което стана преди две години, се насочихме към житницата на България и с пшенични стъбла от Добруджа направихме първите си сламки. Постоянно сме в търсене на по-добра суровина

и край Габрово намерихме пшеница с по-подходящ диаметър. Сламките ни са както за домашна употреба, така и за заведения. Основните ни клиенти засега са по черноморските курорти – там високо оценяват предимствата им, а също тяхната визия и естествения завършек, който придават на напитките.

Оползотворяването на сламата разкрива пред нас и много други възможности. На следващ етап бихме могли да предложим цял асортимент за заведенията, които търсят също чаши, чинии и друга посуда. Имаме намерение да направим съдове и прибори за еднократна употреба от слама и то да е нова стъпка на развитието на нашия бизнес. Но за разлика от сламките, това няма как да се прави с ръчен труд, а ще е необходима механизация на процесите. За тази цел бихме имали нужда от **финансова**

подкрепа, като търсим възможности в подходящи програми на ЕС или чрез акселератор. За развитието на сегашния си бизнес получихме ноу-хау и финансиране от Innovation Starter Accelerator Black Sea. Това е програма с мандат да предоставя достъп до дялово и квази дялово финансиране на български стартиращи компании с изцяло частен капитал.

Засега вниманието ни за оползотворяването на пшеничните стъбла е насочено главно към **сферата на храненето, макар че сламата може да намери и много други приложения** в други направления. В акселераторската програма беше и фирма Севарекс – също със слама екипът прави панели за вътрешна и външна изолация на сгради. Така тази ценна естествена суровина замества синтетичните материали.

Стартиращият бизнес има идеи, но финансиране не се намира лесно, после пък е трудно да извърви тежкия път до пазара. Ние виждаме възможности и прогледжаваме напред.

ПРОФ. ВЛАДИМИР ДИМИТРОВ,
ръководител на Лабораторията за
екстракция на природни продукти и синтез
на биоактивни съединения в София Тех Парк:

Оползотвореният отпадък има добавена стойност

Работим за оползотворяването на биоресурсите и на отпадъците от лечебни и ароматични растения. Целта ни е да търсим добавена стойност и във всичко, преди то да стигне до боклука. След като от маслодайните ароматични растения се дестилират етеричните масла, остава биомаса, която обикновено се изхвърля или се използва като биотор. Но често там се съдържат **полезни вещества, които може да бъдат извлечени и вложени в разнообразни крайни форми.**

Разработваме технологии в лабораторен и пилотен лабораторен мащаб. Ако това срещне интерес във фирмите, следва да се премине в следваща фаза. Да, ние имаме възможностите да установим какво се съдържа в екстрактите от отпадъчната биомаса. Нашият усилия обаче не са непременно да предложим на бизнеса готова технология, а компаниите трябва да поемат и да довършат разработката в промишлен мащаб. От научните разработки не бива да се очаква, че крайният продукт е завършен и с панделка опакована продукция, готова за пазара. Ние търсим фирми с интерес да работим заедно за по-дълбоко оползотворяване на ресурсите. Възможността отпадъкът да бъде използван **увеличава добавената стойност за предприемача.**

Забелязваме, че малките фирми са по-гъвкави от големите и проявяват интерес за съвместна работа, но пък те нямат финансов ресурс за инвестиции в съвместни разработки заедно с нас. Затова сме на мнение, че държавата трябва да стимулира този процес на оползотворяване и завъртане на кръговата икономика. Смятаме, че програмите, насочени към иновации, трябва преимушествено да стимулират малкия бизнес. Нашата научна дейност води до технологии в лабораторен или най-много до

пилотен лабораторен мащаб. Това дава възможност да се оцени перспективата за оползотворяване чрез първоначални разчети за стойността на технологията и продуктите. После на дневен ред стои въпросът за проучване **дали за продукта ще има пазар.** Нещата не са прости, но трябва да се върви напред чрез научни разработки и приложното им внедряване от страна на бизнеса.

Още в началото трябва да се направи ясна сметка какво може да се извлече от отпадъка, колко ще струва изолационето на междинни продукти, които да се вложат в крайни стоки, може ли да бъдат пласирани, какъв ще е пазарът им и каква ще е печалбата. И най-важното - дали тази печалба ще компенсира всички направени инвестиции в разработката. Всичко това трябва да се пресметне, като се включи и рискът от това да не се потвърди състоятелността на желанията за дълбочинно оползотворяване. **За да пресметнем евентуалната изгода,** трябва да минем през реални експерименти с отпадъчната биомаса в лабораторен мащаб. В допълнение е нужно да се има предвид и целият „ландшафт“, т.е. обстановката в държавата, която може да препъне и най-добрите намерения. ❶



ЛАБОРАТОРНИТЕ АНАЛИЗИ И ИЗЧИСЛЕНИЯТА ШЕ ПОКАЖАТ ДАЛИ ИНВЕСТИЦИЯТА В ДЪЛБОЧИННА ПРЕРАБОТКА СИ СТРУВА



АНАТОЛИ ГЕОРГИЕВ, изпълнителен директор на „Агрион“:

Климатът, а не пандемията е най-голямата заплаха за земеделието

ЗЕМЯТА ЩЕ ПОСКЪПВА ПРЕЗ СЛЕДВАЩИТЕ ГОДИНИ, А „АГРИОН“ Е ТУК, ЗА ДА Я УПРАВЛЯВА

Може да ви се стори странно, но пандемията не е най-големият враг на българското земеделие. Много по-важен е климатът. По официални данни на земеделското министерство през миналата година сушата е изтрила 20% от зърнената реколта, като прибраната пшеница е била 4.6 млн. тона. Тази година беше милостива към земеделците – реколтата от пшеница постигна абсолютен рекорд, много високи добиви се чакаат и при царевича, в същото време цените останаха високи.

Какво сочи това? Че земеделието е един от най-устойчивите сектори в световен мащаб и дори глобалната пандемия не може да го постави на колене.

Сделките с ниви – мисия, а не търговия

Селското стопанство е много динамичен бизнес, в който непрекъснато се взимат сложни решения. Те следват естествените природни цикли и трябва да решателни действия на момента. Добрата новина е, че екипът на „Агрион“ се оказва способен да презърне кризата и да я обърне във възможности. От няколко години работим за дигитализирането на много от дейностите на компанията и ковид кризата постави за нас началото на акселерацията на този процес. Използвахме момента, за да намалим до минимум физическия контакт с клиентите, без да пострада качеството на услугите, които предлагаме. С гордост мога да кажа, че година по-късно почти всички процеси са изцяло

цифровизирани – от покупката, през продажбата и кредитирането, до отдаването под наем и аренда.

Да бъдеш една от най-големите компании в професионалното управление на земеделски активи е предизвикателство, но и мисия. Всички знаем за кръвната връзка на българина със земята. Това натоварва сделките в този сектор с огромна отговорност – не само да купиш земята на човека, но и да му покажеш, че тя може да се използва много по-ефективно, да дава плодове, които после слагаме на нашата трапеза.

Това е главната мисия на „Агрион“ – да развива българското селско стопанство чрез комасация, да стимулира младите фермери да навлизат в земеделието, да увеличава продукцията, която дава роеният чернозем.

Цената на земята

Цената на земята ще расте през следващите години. Причината е, че тя е ограничено количество и търсенето ѝ ще нараства заедно с населението и нуждата от храни по света.

Българската земя не прави изключение и засега се нарежда сред най-изгодните инвестиции на пазара. Тя има някои уникални и много полезни характеристики – ниска волатилност (променливост), висока доходност при отчетен риск, ниска корелация (взаимна зависимост) към традиционни класове инвестиционни активи, силна връзка с растежа на нововъзникващ пазар с нисък политически риск, приближаване до цените на земите в страните от ЕС и създаване на сигурен паричен приход.

Земеделската земя в България е по-ценен актив, цената ѝ заема най-ниското място измежду цените на земята в страните от ЕС. Естественото ценово приближаване създава атрактивен потенциал за нарастване от 4-5% годишно на земята в България.

Това показва, че наследствените земи стават все по-ценен актив и хората трябва да го управляват умно, както всички свои финансови активи.

Моят съвет е, че ако не обработвате земята, е по-добре да я продадете и да използвате средствата за закупуване на друг недвижим имот.

По данни на НСИ през миналата година терените на село са поскъпнали с над 5 на сто и с близо 60 на сто за последните 6 г. В някои райони цените са станали дори двойни.

Фирмен профил

„Агрион“ е най-разпознаваемият за частните собственици бранд, занимаващ се с управление на земеделски земи. На последното издание на конкурса „Мистър и Мисис Икономика“ компанията получи приз за пазарна експанзия. Преди това компанията бе удостоена с наградата на КРИБ за растеж.

Преди 6 г. „Агрион“ наложи нов стандарт в професионалното управление на земеделски активи, което изведе „на светло“ целия пазар на земеделски терени. Дружеството първо комбинира успешни финансови продукти с традиционните сделки по покупко-продажба на терени. Това превърна „Агрион“ от контрагент в истински партньор на фермери и арендатори. За близо 75 на сто от собствениците на земи и над половината от арендаторите в страната дружеството е предпочитаният партньор за сключване на сделка за земеделска земя.



Управлявайте умно собствеността си

Сметката сочи, че ако човек продаде наследствените си земи, може да получи достатъчна сума, за да финансира частично закупуването на имот - едно от условията на банките, за да отпуснат кредит. Парите може да се използват и за довършителния ремонт или ремонт на съществуващо жилище и обзавеждане.

Въпросът обаче е на кого да продам наследствените си земи. Тук идва ролята на професионалните компании за управление на поземлена собственост като „Агрион“. Ние познаваме най-добре отделните землища. Ще оценим безплатно вашата земя и ще ви дадем безплатна професионална юридическа помощ в заплетените казуси, каквито обикновено съществуват около земеделските земи. „Агрион“ предлага възможност да изкупим земята ви, дори ако не сте единствен собственик. Достатъчно е да притежавате поне 25 на сто от нея.

Тези, които искат да разберат колко струва земята им, могат да го направят абсолютно безплатно на нашия сайт www.agrion.bg/request/sell, както и на безплатния национален телефон на компанията 0800 111 66.

Особено важно е сделките със земеделска земя да се случват онлайн, подобно на недвижимите имоти. Причината е, че за повечето собственици на земеделска земя, които живеят в чужбина, това е най-лесният начин да сключат сделка.

В заключение земята трябва да се обработва, тъй като това е начинът да сложим храна на трапезата си. За да може да се развива земеделството обаче, земята трябва да се комасира. По данни на НСИ в България има над 1 млн. земеделски парцела с отделни собственици, което затруднява ефективното земеделие. Част от работата на професионалните компании за управление на земя е да уедрияват собствеността, за да може после парцелите да бъдат отдавани под наем на фермери. ☎

Анатоли Георгиев е изпълнителен директор на „Агрион“. Той има над 20-годишен опит в областта на продажбите и управлението на компании и екипи. Започва своята професионална кариера през 2002 г. като регионален мениджър продажби в „Германос“. Преминува през различни ръководни позиции в компанията и през 2008 г. е номиниран за търговски директор. От 2009 г. до 2012 г. е главен директор „Продажби - Магазинна мрежа“ на втория по големина мобилен оператор в България - „Глобул“. През 2012 г. е назначен за търговски и маркетинг директор на „Агрион Инвест“, а година по-късно развива търговската мрежа на „Дойче телеком“ в Албания. От началото на 2017 г. е изпълнителен директор на „Агрион“. Анатоли Георгиев е съавтор и издател на една от най-продаваните български книги за личностно развитие и мотивация - „Моделът на успеха 22, или как да успеем в България“. Завършил е Университета в Сиатъл, има магистърска степен по бизнес администрация (МВА), специалност „Финанси и финансов мениджмънт“.

Розалина Станкова: Чисти сметки – добри приятели

СПЕЦИФИКАТА НА ПОТРЕБИТЕЛСКОТО КРЕДИТИРАНЕ Е ДА СЕ ФИНАНСИРАТ РЕАЛНИ ПОТРЕБНОСТИ И ДОБРЕ ОБМИСЛЕНИ ЖЕЛАНИЯ

✍ Яна Колева

- **В условията на пандемия през призмата на нашата дейност разбрах, че трябва винаги да сме иновативни, гъвкави и подготвени да се справяме с неочаквани предизвикателства.**

- **От гледна точка на бизнеса: В трудни години екипът е изключително важен за правилна оценка на ситуацията и е основата за вземане на правилни решения.**

- **Вярната стратегия, когато хората**

са объркани: Да дадеш правилен съвет и да не злоупотребяваш със спечеленото доверие.

- **Спецификата на потребителското кредитиране е да се финансират реални потребности и добре обмислени желания.**

- **Формулата „Гъвкави решения“** трябва да е в унисон с нуждите на потребителя и да отговаря на корпоративната стратегия.

- **Малкият и средният бизнес днес най-често се нуждаят от сигурност и подкрепа в тази трудно предвидима и бързо променяща се среда.**

- **Търсенето на кредити като индикатор за състоянието на обществото:** В последните две години имаше стрес, непредпазливост и налучкване на вярната посока.

- **Нашият съвет: Към парите, взети назаем,** трябва да се отнасяш разумно и да не забравяш да ги върнеш.

- **Отговорното кредитиране** е първото правило, на което учим колегите си. То изисква правилна оценка и подходящо решение за потребителя.

- **Лоялност означава** отговорност и почтеност.

- **Дигиталната трансформация в нашия бизнес** е задължителна, за да останем на пазара и да отговорим на потребителското търсене.

- **В ерата на виртуалните пари** трябва да възпитаваме потребителя да разбира стойността им.

- **Позитивната страна на пандемията**

Фирмен профил

Мъни Плус Мениджмънт ЕАД е финансова институция в областта на потребителското кредитиране. Водещите продукти и услуги са под марката Money+. Стратегията на дружеството е да се наложи като магазин за пари, който отговаря на различните нужди на потребителите. Компанията предоставя набор от решения за финансиране на всеки клиент, сред които: за покупка на стоки за дома и офиса, за рефинансиране на съществуващи кредитни задължения към други кредитори, при временно затруднение за упражняване на професията, за инвестиция в бъдещето, за спокойни старини и кредити за собственици на малък и среден бизнес. Компанията разполага с мрежа от 23 офиса, разположени на топ локации в 14 големи града, а също и с онлайн платформа за кандидатстване.



В ЕРАТА НА ВИРТУАЛНИТЕ ПАРИ

трябва да възпитаваме потребителя да разбира стойността им

Розалина Станкова е председател на Съвета на директорите и изпълнителен директор на Мъни Плюс Мениджмънт ЕАД. Заема поста при създаването на марката Money+. Притежава дългогодишен професионален опит в сферата на финансовия мениджмънт, управленското счетоводство и стратегическото бизнес планиране. Била е финансов директор и е участвала в многобройни проекти за създаване и развитие на успешни стартапи. Стреми се към изграждане на позитивна и приятелска работна среда и сплотен колектив.

е, че забавихме малко темпото и се научихме да пренареждаме приоритетите си.

- В последните две години екипът на Мъни Плюс Мениджмънт израсна, натрупа самочувствие и ясна визия как да продължи напред.

- **Млади по сърце и душа** трябва да бъдем всички, за да продължим да се развиваме.

- **Финансовото приятелство започва** с реална оценка на потребността от финансиране **и свършва, когато...** По-добре да не свършва!

- **Поговорка, която по иносказателен начин описва разбирането на Money+ за парите, взети назаем:** Чисти сметки – добри приятели.

- **Бъдещето на небанковото кредитиране** ще е все по-дигитално, все по-разнообразно и все по-достъпно. 📄

АНГЕЛ МАТЕЕВ, началник сектор „Банкиране на гребно“ в Пощенска банка:

Пощенска банка е носител на дигиталната промяна



ПРОДЪЛЖАВАМЕ ДА ПРЕДЛАГАМЕ КЛЮЧОВИ ИНОВАЦИИ С ДОБАВЕНА СТОЙНОСТ ЗА КЛИЕНТИТЕ И ОБЩЕСТВОТО

- Г-н Матеев, как ускорените процеси по дигитализация от последните две години се отразиха на ритейл сектора и банковите продукти?

- В последните няколко години банковата система показва, че е напълно отворена и подготвена за дигитална промяна. Новата реалност е свързана с непрекъснато въвеждане на ключови иновации с добавена стойност за клиентите и това е процес, който тепърва ще наблюдаваме да се ускорява. Очевидно е, че компаниите, които са заложили на ясна перспектива за ускоряването на своята дигитална трансформация, ще се окажат лидерите на бъдещето.

Ние в Пощенска банка имаме много ясна стратегия през последните 3-4 години и в резултат на

това не просто направихме процесите по-дигитални, а предложихме специфични подобрени решения за клиентите ни в различните сегменти. Разбира се, продължаваме да държим изключително много на персоналният контакт и отношение с нашите клиенти. Балансът между дигитализация на продуктите и услугите и индивидуалното отношение към всеки клиент е от ключова важност за нас.

- Какви ползи ви донесе тази стратегия?

- Данните са красноречиви! В Пощенска банка дялът на трансакциите през дигиталните канали непрекъснато нараства. От началото на годината преводите, извършени през мобилното банкиране са се увеличили с 42%, а общият дял на операциите, извършени в онлайн среда, достига 80%.

Ангел Матеев започва банковата си кариера преди 23 години и през професионалния си път заема различни мениджърски позиции – експерт, управител на клон, регионален мениджър, началник Управление „Банкиране малък бизнес“. Отговорностите му в Пощенска банка покриват целия спектър в сектор „Банкиране на гребно“ – клонова мрежа, банкиране малък бизнес, индивидуални и заможни клиенти, дигитално банкиране и други.



- Какви нови продукти и услуги предложихте на клиентите си през изминалата година?

- В Пощенска банка се стремим непрекъснато да предлагаме нови модерни решения, които най-добре да удовлетворят нуждите на нашите клиенти, като само през изминалата година предложихме редица иновации.

Ще започна с уникалния ни мобилен портфейл от ново поколение ONE Wallet, с който потребителите могат да получават още повече банкови услуги през телефона си. С него на практика те имат незабавен безконтактен достъп до основни банкови услуги - могат да добавят всички свои банкови карти и да ги управляват свободно и ефективно благодарение на богатия набор от функционалности, които са заложени в приложението. Сред тях са и безконтактно плащане с телефона на ПОС терминал, управление на картите в мобилния портфейл като залагане на лимити за различните канали (ПОС, АТМ, плащане през интернет), възможности за добавяне на карти за лоялност от различни търговци, ваучери за отстъпки при наши партньори и много други.

Също така в последните 2 г. стартираме тотално обновяване на клоновата ни мрежа и инвестирахме в модерни дигитални зони за експресно банкиране, които веднага бяха разпознати като предпочитана алтернатива на банкирането на гише. Благодарение на интуитивните устройства в тези зони клиентите ни могат да извършват сами по-лесно и бързо голяма част от основните банкови операции, след като се идентифицират само с дебитната или кредитната си карта, без да е необходимо да са регистрирани за интернет банкирането на банката. Дигиталните зони функционират вече в 75 клона в 34 града в страната и предстои откриването на още локации

и награвждане на услугата. По този начин клиентите ни спестяват не само време, но и значителен процент от стандартните банкови такси в клон.

А в началото на 2021 г., в която впрочем Пощенска банка отбеляза своята 30-годишнина, въведохме на пазара първата в България метална кредитна карта Mastercard Universe, която дава множество привилегии и удобства за клиентите. Новата карта вече се радва на сериозен успех, тъй като е създадена, за да удовлетвори най-високите изисквания и очаквания на клиентите, и сме щастливи, че отново успяхме да им предложим нещо различно, иновативно и стойностно, което заслужават.

- Последните две години промениха до неузнаваемост начина, по който хората правят своите покупки. Онлайн пазаруването и безконтактните плащания получиха висок ръст. Как отговорихте на тези предизвикателства?

- Да пазаруваш от вкъщи, както и да се разплащаш с карта или смартфон, просто е много по-бързо, лесно и удобно. Затова не е странно, че различни проучвания показват,


че потребителите няма да променят новите си навици, след като отминне пандемията.

В отговор на предизвикателствата се раждат иновации. Вече е факт на българския пазар първото предлагано от банка мобилно приложение за безконтактни плащания, което превръща смартфона в ПОС устройство. Иновативната услуга Smart POS by Postbank, която Пощенска банка добави към богатото си портфолио от дигитални продукти, идва в отговор на променените потребности на потребителите и е в помощ на предприемачи, различни по размер търговци и големи компании, които имат много, понякога мобилни точки на продажба. Това е приложение, с което всеки търговец има възможност да предложи безконтактни разплащания с карти Visa и Mastercard на своите клиенти директно през мобилния си телефон, без необходимост да поддържа традиционния ПОС терминал.

- Все повече навлиза темата за ESG факторите, от които се ръководят големите компании. Как те намират място в Пощенска банка и банкирането на гребно?

- С нашата ESG визия имаме за цел да подкрепим дългосрочния просперитет чрез финансиране на устойчиво развитие, инвестиране в обществото и създаване на положително икономическо, социално и екологично въздействие чрез всички аспекти и области на нашата дейност.

В Пощенска банка все повече работим в посока устойчиво финансиране, като и тук разполагаме с иновативни продукти и услуги като зелени ипотекки, еко кредити, подписване на документи с дигитален подпис, предоставяне на електронни бележки с цел пестене на ресурси.

Държа да подчертая, че в нашата банка имаме специални звена, които отговарят пряко за провеждането на нашата екологична политика - Екологичният и социален комитет, Зеленият борд, звено „Екологичен офис“ и Координаторът по екологичните и социални въпроси. 





Производителите на текстил и облекло: Изпитанията продължават

СЛЕД ГОЛЕМИЯ СРИВ ПРЕЗ 2020-А ОЦЕЛЕЛИТЕ КОМПАНИИ НАМИРАТ НОВИ ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА РАЗВИТИЕ

✍ **Тони Григорова**

В сектор „Облекло и текстил“ отдавна не са имали чак толкова кошмарна година като 2020-а. Пандемията рязко се отрази на поръчките за вътрешния и за външния пазар, а съответно и на прихо-

дите на фирмите. По данни на Българската асоциация на производителите и износителите на облекло и текстил през 2020 г. са фалирали около 10% от фирмите. Затворили са основно свързаните с производството на мъжки и дамски официални облекла, които са и сред най-висо-



котехнологичните за сектора. Трудно е да се изчислят

загубите и спадът

но само за 2020 г. компаниите от бранша оценяват, че всички те са на минус с поне 450 млн. лв. Най-голямото понижение на продукцията има при облеклото - близо 60%, заради факта, че ограничителните мерки бяха свързани със затваряне на големите магазини, които са основен техен канал за продажба. Отрази се, разбира се, и на текстилното производство.

Продукцията на повечето фирми в сектора е насочена най-вече към износ и това е само една от причините повечето от тях да нямат онлайн магазини в България. Но дори наличието на онлайн магазин нямаше в нужната степен да подсили продажбите им, тъй като пандемията промени начина на живот на хората, а това се отрази и на облеклото им - официалните събития бяха сведени до минимум, мнозина преминаха на дистанционна работа от вкъщи. Затова и голяма част от поръчките през 2020 г. са

домашни грехи и спортни изделия

от всякакъв вид, като тениските и пижамите са най-търсени. Този трикотаж се води нишов продукт и повечето от фирмите не са специализирани в такова производство. Голяма част от шивашките предприятия оцеляха благодарение на това, че шиха маски, а за някои мярката „60:40“ даде спасителната финансова подкрепа.

През 2021 г. нещата тръгнаха към позитивна промяна за онези, които останаха на пазара. Те вече бяха направили реструктуриране и оптимизация на процесите, на разходите, на персонала, бяха успели да уловят новия тренд в търсенето и да се пренастроят към него. Всички - и потребителите, и производителите, заживяха в новото нормално на пандемията. Модната

casual тенденция

вече беше започнала да навлиза, но с ограниченията и променения живот на хората, дойде ред на нейното настъпление във всекидневието. Така в езика ни навлезе още една чуждица. Кежуал стилът е универсален и включва различни начини да се облечаш модерно и някак небрежно. Да се носиш кежуал означава също да си с правилното облекло в точното време и в него да се чувстваш комфортно.

И както през 2021 г. започна да изгрява слънце за всички, които направиха успешна трансформация, то на небосклона постепенно ще се очертават облаци на следващата трансформация, през която ще трябва да преминат. Тя този път ще е предизвикана от Зелената сделка. Основен акцент ще е опазването на околната среда, въвеждането на нови стандарти, които засягат използването в производството на суровини и материали с органичен произход и увеличаване дела на рециклирането. Това още не е на дневен ред, а скокът на цените на памук, вълна, полиестер и на всички други материали, комбиниран с поскъпването на транспортните услуги, продължава значително да оскъпява разходите на производителите, което се отразява върху крайната цена на продукта.

Представители на две компании с обобщения за изминалите две години.

Д-р ГАЕТАНО РИМИНИ, изпълнителен директор на „Е. Миролио“ ЕАД:

Преодоляхме големите ТРУДНОСТИ

- Д-р Римини, кое беше най-трудното за „Е. Миролио“ през изминалите близо две години на пандемия?

- Текстилният бранш определено е един от най-засегнатите. Периодът беше труден за нас. Когато пандемията настъпи през 2020 г., започнахме да произвеждаме предпазни текстилни маски за многократна употреба, направени от водоустойчив памук, с нужните сертификати. Изработката им е в съответствие с високите стандарти за качество, които „Е. Миролио“ поддържа в производството си.

- Как реагирахте на трудностите, за да съхраните дейността си и хората, които работят в компанията?

- При нас пандемията се отрази в спад на поръчките от клиенти, което съответно доведе до намален обем на продукцията. Но въпреки трудностите, не сме затваряли производства, не сме прекъсвали работа и не сме уволнявали хора. Успяхме да запазим персонала и благодарение на антикризисните мерки за подкрепа на бизнеса.

- Как голямата промяна в начина на живот на хората рефлектира върху самото търсене на потребителите, но

и конкретно на клиентите ви?

- Сблъскахме се с ниското търсене на дрехи в световния локдаун, особено що се отнася до официалните дамски и мъжки облекла. Работата от вкъщи доведе до спад в търсенето на офис дрехи, за сметка на удобните дрехи за дома.

- Кои са основните пазари на „Е. Миролио“?

- Компанията оперира почти в цял свят, а наш основен пазар е Западна Европа.

- Готови ли сте да станете част от онлайн търговията? Налага ли се да прилагате стратегия за реструктуриране на бизнеса?

- Да, готови сме и правим стъпки в тази посока. Разбира се, процесът е дълъг, включвайки трансформация на производството ни. От дългогодишния ни опит бихме казали, че успехът ни е комбинация от иновативни

и висококачествени продукти, и отличното обслужване на клиенти. При B2B продажбите това все още е свързано със срещи лице в лице с клиента и най-вече с представяне на продуктите ни.

УСПЯВАМЕ С
КОМБИНАЦИЯ
ОТ ИНОВАТИВНИ
И ВИСОКОКАЧЕСТВЕНИ
ПРОДУКТИ, НО И С
ОТЛИЧНО ОБСЛУЖВАНЕ
НА КЛИЕНТИТЕ





Фирмен профил

Преди повече от 20 години Едоардо Миролио стартира процеса по придобиването на историческата текстилна фабрика „Слитекс“. В началото неговата инвестиция е съсредоточена върху навлизането на нов пазар, както и върху стратегическата близост до всички европейски пазари и достъпността до техническа и технологична поддръжка. Сега този бизнес е постигнал позициониране на върха в текстилния свят като производител на камгарни и шрайхгарни пъкани за мъже и жени, на прежди за плетива.

Днес „Е. Миролио“ ЕАД се състои от 8 производствени и корпоративни звена, разположени в Сливен, Ямбол и Свищов в България, Пирот и Димитровград в Сърбия, Алба и Вали дел Пазубио в Италия.

През 2017 г. „Е. Миролио“ ЕАД придоби известната марка DiKa за висококачествена мода за съвременни бизнес дами. DiKa оперира в България, Грузия, Сърбия и Румъния, а от 2019 г. навлиза във Франция с голям брой магазини в цялата страна.

МАЯ АНТОВА, управител на „Маринели Билд“ ЕООД, AGRESSIA:

Успеха постигаме с лоялност и АДАПТАЦИЯ

- Г-жо Антова, AGRESSIA преминава през пандемията, но какви „забои“ се наложи да правите?

- За съжаление много фирми в България и в света не успяха да преодолееят този труден период и затвориха. Поръчките намалеха и се наложи да вземем спешни мерки, за да овладеем ситуацията, в която ни вкара пандемията. Предприехме бързо реструктуриране на бизнеса, оптимизиране на производството и помещението. Трябваше да обърнем допълнително внимание и на хората, с които работим. Някои от тях бяха силно изплашени от вируса, но въпреки това голяма част от колегите дадоха най-доброто от себе си. Благодарение на техните усилия и борбен дух успяхме заедно да се съх-

раним. Приложихме гъвкав подход, за да продължим напред, залагайки на екипната работа.

- Как изолацията, затварянето на големите магазини, работата от дистанция рефлектира върху дейността ви?

- Ние сме производители на класически мъжки костюми. В този период поръчките на тези грехи намалеха. За да запазим работата си, се реориентирахме към кежуал сака, които внасят комфорт и отговарят на сегашното търсене на пазара. Това са олекотени грехи, подходящи в ежедневието, но и при бизнес срещи.

**РЕСТРУКТУРИРАНЕ,
ОПТИМИЗАЦИЯ
И ГЪВКАВОСТ СА
ФАКТОРИТЕ, КОИТО НИ
ПОМАГАТ ДА СЕ СЪХРАНИМ
ПО ВРЕМЕ НА КРИЗАТА**

- Какво се случи с поръчките?

- Намаляването на официалните събития, ограничаването на бизнес срещите, сватбите и други масови събития повлия на интереса към класическия мъжки костюм. Постепенно се засили търсенето на спортни грехи - по-широките панталони и олекотените сака станаха актуални. Започна да се оформя нова модна линия, която залага на удобството.

- По какъв начин се очертаха пред вас контурите на този нов тренд, допитвахте ли се пряко до вашите клиенти?

- Новия тренд го наложи световното търсене, което изцяло промени пазара на мъжкото облекло. Трансформацията стана факт и по изложението на мъжки грехи. В нашите магазини предлагаме на клиентите както класическите грехи, така и новата модна тенденция на олекотени облекла. Оставаме избора на тях.

- Какво облекло се търси сега?

- Хората залагат най-вече на удобство и комфорт.

- В каква динамика сте в момента?

- Модният пазар се раздвижи. Нарастващото търсене на продукцията налага да увеличим броя на работниците. Успяваме да привлечем нови хора, които сега обучаваме, и вярваме, че ще се присъединят към екипа на AGRESSIA.

- В какво е конкурентното ви преимущество?

- Личното отношение към нашите клиенти в България и към чуждестранните ни партньори, високото качество на нашите облекла, спазването на договорените срокове - всичко това ни прави предпочитан партньор. Предлагаме услугата ушиване по мярка и всеки може да се довери на прецизната ни изработка и богатия избор на платове от световноизвестни производители като Dormeuil, Zegna, Loro Piana.

- Специфичен е този ваш бизнес, но ще станете ли част от онлайн търговията?

- Искаме да започнем да развиваме това ново направление. За нас ще е интересно предизвикателство.





Фирмен профил

AGRESSIA е бранд на утвърдена българска семейна компания в шивашката индустрия, която повече от 30 години отстоява своята безупречна репутация сред лидерите в производството на класическия мъжки костюм. Стилът ѝ е вдъхновен от елегантния съвременен мъж. AGRESSIA предлага висококачествени мъжки облекла по индивидуални размери, изцяло съобразени с изискванията на клиента. Платовете, с които работи, са от последните колекции на SCABAL, DORMEUIL, ZEGNA, LORO PIANA, THOMAS MASON, ALBINI. Представител е на световните марки LA MARTINA и CORNELIANI. Повече от 10 години брандът облича български спортисти за участие то им в летни, зимни, младежки и параолимпиади. ☎

КОИ ще е първият български еднорог

СТАРТЪП ЕКОСИСТЕМАТА НИ НАВЛИЗА В СЛЕДВАЩИЯ ЕТАП ОТ СВОЕТО РАЗВИТИЕ, В КОЙТО НЯКОЛКО ИГРАЧИ ВЕЧЕ СЕ ОЦЕНЯВАТ НА СТОТИЦИ МИЛИОНИ ДОЛАРИ И СЕ ЦЕЛЯТ В КАПИТАЛИЗАЦИЯ ОТ 1 МИЛИАРД

✍ **Александър Александров**

В стартър средите понятието еднорог (от англ. unicorn) означава компания, която е достигнала поне 1 млрд. щ. долара оценка - най-често чрез рисково финансиране, но не липсват и други примери. Терминът възниква в Силициевата долина в САЩ и има за цел да покаже енергията от бързия растеж на такива стартиращи фирми, преминали за броени години от гаражите на своите основатели до световна популярност. Най-често - благодарение на бързо развиващите се нови технологии, на които са заложили.

Както вече сме писали, съвсем естествено в САЩ е и най-големият брой такива компании, но напоследък броят им бързо нараства и в Китай, Индия, Европа и други региони на планетата. Днес американската екосистема вдъхновява целия свят и на много места все по-често се задава въпросът: Ще се роди ли местен еднорог?

Днес Естония има своя Skype, Финландия - Rovio, Швеция - Spotify и Mojang, дори съседна Румъния неотдавна се сдоба с компания, оценяваща се на 36 млрд. щ. долара - UiPath, за която сп. „Икономика“ вече писа. Но въпреки това броят на европейските проби в полето на еднорозите все още е относително малък. Причините са комплексни - от фрагментирания европейски пазар разделен на множество езици, култури, данъчни ставки и национални регулации, до по-малкото рисков капитал

на Стария континент. Преди години на една стартър конференция в Париж имах възможността да проведа кратък разговор с известния рисков инвеститор и писател Гай Кавазак. На въпроса ми какво трябва да направи стартър от малка държава като България, за да се превърне в глобален играч, той просто отговори, че това не е възможно, защото в Силициевата долина на един час път има толкова възможности да инвестира в нови стартиращи фирми, че няма причина да търси такива извън САЩ.

От тогава до днес тази нагласа на американските рискови капиталисти все пак се е променила и вече наблюдаваме много по-сериозен интерес към стартър от Европа и други региони. Резултатът е постепенно нарастващ брой еднорози и дори десетки (стартър с оценка над 10 млрд. щ. долара) на Стария континент, както и на такива, оценяващи се на стотици милиони долари.

България не прави изключение от общата тенденция и в някои отношения дори се оказва по-добре позиционирани от други европейски страни. През последните десетина години стартър екосистемата се развива изключително динамично и от неформална мрежа от конференции и организации, обединяващи в голямата си част младежи без никакъв бизнес опит, тя постепенно израсна. Видяхме първите фондове LAUNCHub и Eleven, първите успешни инвестиции, направени от тях, както и първия екзит на стойност над 100 милиона долара („Телерик“).

Днес секторът вече навлиза в своя сериозен етап, в който оценката на не малък брой фирми надминава тази сума. Още по-важно е, че България се позиционира със сериозни играчи в някои от най-динамичните ИТ подсегменти - Internet of Things, блокчейн, изкуствен интелект, финтех, едутех и дори космически технологии. В много от тях имаме имена, разпознаваеми по целия свят, както и цели екосистеми. Именно от тези браншове са и компаниите с най-големи шансове първи да достигнат милиардна капитализация и в следващите ретроге ще ви запознаем с някои от тях.





PAYHAWK

Компанията предлага финтех услуги в десетки държави по света, включително такива за управление на фирмените разходи, както и корпоративни кредитни карти. През отминалия ноември тя осъществи успешно рунд В по набиране на капитал, привличайки впечатляващите 112 млн. щ. долара. Това е първата по размер рискова инвестиция в български стартъп и втора на Балканите, след вече споменатата UiPath. Тя оценява дружеството на 570 млн. щ. долара.

Любопитно е, че сред инвеститорите е и фондът Greenoaks, нашумял със свои инвестиции

в имена от ранга на Stripe и друга фирма с българска следа - Robinhood. Предходната серия А по набиране на капитал беше седем месеца по-рано и оцени PayHawk на 80 млн. щ. долара, което показва над седемкратно увеличение на оценката. Това е изключително динамично развитие, като се има предвид, че стартъпът съществува едва от 2018 г. Секторът, в който той функционира, расте с бързи темпове и очакванията, че скоро ще видим нов рунд по набиране на капитал, който да удвои оценката му, надминавайки милиард, са напълно реалистични.



HYPERSCIENCE

Това е друг много перспективен проект, създаден от българи, който оперира успешно на международния пазар. Компанията предлага софтуер за автоматично разчитане и дигитализация на документи с помощта на изкуствен интелект, както и други решения за дигитализиране на фирмени данни. Проверка в сайта Crunchbase показва, че до

момента тя е привлякла общо 288,9 щ. долара в общо девет рунда по привличане на инвестиции. Последният от тях е през декември 2021 г. и включва знакови инвеститори като Tiger Global, Stripes и Global Founders. В него компанията набира 100 млн. щ. долара. Оценката ѝ към момента не е известна и е възможно вече да е надминала 1 млрд. щ. долара.



Gtmhub

В средата на декември този стартъп затвори Серия С, привличайки 120 млн. щ. долара, като водещ инвеститор беше Index Ventures. Това е три пъти повече от цялото предишно рисково финансиране на компанията, което до този момент възлизаше на малко над 40 млн. щ. долара. Тя работи в изключително динамичния сегмент на OKR софтуера, включващ решения за поставяне и проследяване на цели и резултати в рамките на една организация. Сектор, в който през миналия октомври друг играч – WorkBoard – вече привлече 75 млн. щ. долара инвестиции, а трети – Алт – беше придобит от Microsoft. Според TechCrunch стартъпът очаква да утрои приходите си през тази година и вероятно да постигне същия ръст и през следващата. Ако това наистина се случи, не е изключено компанията да надхвърли 1 млрд. щ. долара оценка и дори да се доближи до първично публично предлагане през 2023 година.



АЛТЕРКО

Още един български проект, устремен към милиардна капитализация. За разлика от останалите фирми, включени в тази статия, „Алтерко“ е борсова компания и не набира финансиране от рискови инвеститори. Въпреки това решихме да я включим в този списък, тъй като без нея картината на бързоразвиващия се технологичен бранш у нас не би била пълна. Освен това, макар листването на борсата да не е типичният начин един стартап да стане еднороз, има и такива случаи – като румънската UiPath например.

„Алтерко“ развива широко портфолио от Internet of Things продукти, включващо системи за домашна автоматизация, умни часовници, устройства за проследяване на домашни любимци и ценни вещи, за домашна диагностика, електронно здравеопазване и др. Компанията е наследник на фирмата Тераком, която в миналото предлагаше разнообразни мобилни услуги с добавена стойност на международния пазар. Днес „Алтерко“ включва общо осем дружества, всичките с фокус върху IoT пазара.

„Превръщането на една компания в „еднороз“ не е лесна задача и поставя една много висока левта. Макар и като публична компания, за нас ще бъде удоволствие да видим „Алтерко“ да достигне тези висини в следващите няколко години. Нещо повече – очакваме това да се случи. Защото в много отношения това, което правим, е точно толкова невероятно. Стараем се да направим възможни нещата, които до този момент са били немислими. А това ни налага като лидери в сектора ни. Същото важи и за развитието на „Алтерко“ като компания. Никой от нас не е готов да се задоволи с малките победи, затова и с всяка изминала година си поставяме все по-високи и по-високи цели за постигане. Смяя да кажа, че целите ни надминават тези на компания-еднороз и съм уверен, че с нагласата, която имаме, ще ги постигнем“ – споделя пред нашето списание Димитър Димитров, главен изпълнителен директор на „Алтерко“.

Дружеството се тързува на Българската фондова борса, а през ноември се листна и на борсата във Франкфурт, което увеличи пазарната му капитализация до над 560 млн. лева.

Основателят на „Алтерко“
Димитър Димитров



© Личен архив





Екипът на OfficeRnD (вляво е Мирослав Мирославов)

OFFICERND

Този стартап предлага софтуер за управление на споделени работни пространства и гъвкави офиси. До момента той е привлякъл общо 14,3 млн. щ. долара, като последният му рунд беше през миналия октомври. „Ние имаме много добър шанс да станем еднороз, но понеже сме в property света, процесът е малко по-бавен. Компании като PayHawk и Gtmhub имат шанс да станат по-бързо еднорози. Те таргетираат всяка една компания и са изцяло във виртуалния свят. Ние таргетираме офиси, които са в реалния свят и там нещата се случват по-бавно – от това да се променят, до това да използват нови технологии и т.н.“, споделя пред сп. „Икономика“ основателят на OfficeRnD Мирослав Мирославов. Той добави, че догодина компанията ще набира още капитал, като целта ѝ ще бъде да събере поне 50 млн. щ. долара, но не е ясно при каква оценка ще стане това. Друга важна цел за следващата година са 10 млн. щ. долара приходи.

И така – кандидатите за титлата „първият български еднороз“ не са никак малко. Кои от тях ще я завоюва, остава съвсем малко време да разберем. Защото най-вероятно това ще се случи още през настоящата 2022 година. 📌

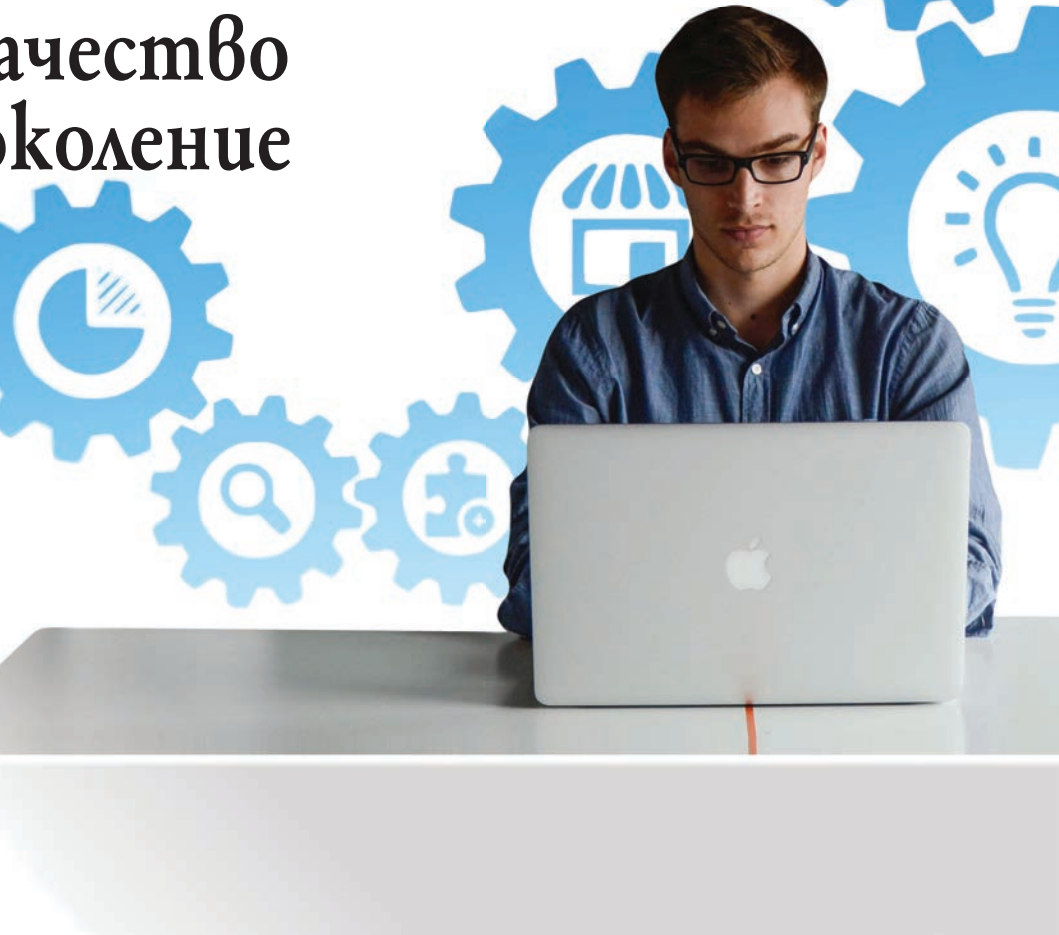


СЕРИЙНО предприемачество от ново поколение

ТРИМА МЛАДЕЖИ,
РАЗВИЛИ ПО
НЯКОЛКО
СОБСТВЕНИ БИЗНЕС
НАЧИНАНИЯ, СПОДЕЛЯТ
КАК СЕ СПРАВЯТ С
ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВОТА

✍ **Мая Цанева**

Важна ли е възрастта за серийното предприемачество? Не, ако питате Георги Мутафчиев, Виктория Викторова и Орлин Радев, за които желанието да търсят нови възможности, да се entusiasират лесно и да си учат трудните уроци на няколко фронта едновременно са „в кръвта“. Георги е на 21 г., Виктория става предприемач на 25 г. и до 32-рата си година има 3 компании, а Орлин смело влиза в бизнес партньорства от 17-годишен, за да поеме от една в друга нова посока. Тримата споделят как балансират между различните проекти, какво рискуват и как ги приемат инвеститорите.



Георги Мутафчиев: Все по-млади хора изграждат доверие у



- **Г-н Мутафчиев, как се захванахте с предприемачество и как то стана серийно?**

- Предприемачеството винаги е било семейна ценност. Участвах активно в семейния ни бизнес, чието управление поех. „КпнестМе“ беше първият ми проект. Стигна до етап производство, но с Covid пандемията го „замразихме“. След това се включих в „Kelvin Health“ – платформа за диагностициране и мониторинг на заболявания посредством мобилна термокамера и платформа с изкуствен интелект. По-късно се появи идеята за първия течен термометър, който се нанася директно върху кожата и следи температурата

Георги Мутафчиев е на 21 г. Управлява няколко бизнеса – Козле ООД, ТОМ Thermochromic и КпнестМе, един от създателите на Kelvin Health Inc.

- „ТОМ Thermochromic“. Проектът се изгради като колаборация между моето дружество, американски производител на термохромни кристали, български университет и няколко аутсорс партньори.

- **Как работите по различните проекти?**

- За един 21-годишен натоварването от управлението на няколко бизнеса е голямо. Успях да създам собствена микробизнес мрежа от интелигентни и успели професионалисти, чиито съвети ми спестяват по няколко грешки. Имам практика да се доверявам на аутсорс партньори. Работата „на ишлеме“ на няколко различни ниша е като лесно подредим пъзел за стартиращите бизнеси с по-ограничени инвестиции.

- **Как се приема млад човек да е серийен предприемач?**

- Разбирам смисъла на серийното предприемачество като чудесна възможност



Орлин Радев: Никога не съм стартирал бизнес сам

Орлин Радев е главен изпълнителен директор на АМРЕСО и е водещ експерт по темите за електромобилен транспорт и зареждане на електроколи в световен мащаб. Основавал е 10 компании през последните 15 г. и е помогнал на много други като ментор и ангел инвеститор.



- Г-н Радев, как се захванахте с предприемачество и как то стана сериозно?

- Когато бях на 17, започнахме да доставяме интернет в квартала. Само година по-късно наш конкурент ни купи. След това натрупах бизнес опит във фирма, преди да създам софтуерна компания. Покрай нея започнах да подкрепям и създавам още бизнеси. Това е историята накратко. Моят опит досега показва, че за да станеш сериен предприемач, трябва да се ентусиазираш лесно и да искаш да стартираш нови неща.

- Как съчетавате работата по различни предприемачески проекти?

- Целият ми фокус в момента е насочен към АМРЕСО – с екипа създадохме платформа за управление на зарядни станции за електрически автомобили и вече я продаваме успешно на 6 континента. Всички други начинания или са приключили, или са останали в ръцете на партньорите ми, защото аз никога не съм стартирал бизнес сам.

- Как управлявате риска в новите начинания?

- В началото на всеки нов проект си казвам, че провалът е възможен изход. Така имам едно наум и съм готов да приключа и да продължа напред. Никога не е добра идея да влезеш толкова силно с главата напред, че после да не можеш да се откъснеш. Разбира се, това не трябва да е на цената на ентусиазма за

проекта. Ключово за баланс между посветеността и вниманието да не прегориш е да имаш ясен план, да си наясно с възможните сценарии и да си окей с всеки от тях.

- Кой ви подкрепя в бизнес начинанията?

- Във всяко начинание съм стартирал с партньор, а в АМРЕСО основателите сме шестима. Започнахме с подкрепата на ангел инвеститор, а сега се разрастваме със средства от клиенти. Но подкрепата от екипа винаги е най-важната.

- Кои са най-важните уроци, които научихте като сериен предприемач?

- Две неща, които на пръв прочит не си съвпадат. Човек трябва да може да издържи на трудностите и да е упорит. Но е важно и да знаеш кога е време да се откажеш, за да спасиш собственото си здраве, емоции и ресурси и да продължиш напред.

инвеститорите

за експериментиране, изпробване на идеи и създаване на максимално много блага за обществото. Често съм бил пренебрегван като предприемач, което се дължи на предрасъдък за липсата на опит, „детско“ отношение към бизнеса и нерешителност. Това схващане може да бъде променено чрез отдаденост към бизнеса и сериозно отношение. Но все по-млади хора изразяват доверие у инвеститорите. Имал съм възможности да получа финансово подпомагане от програми за стартиращи бизнеси. През 2021 г. за пръв път получих финансиране от фонд за рискови инвестиции за „ТОМ Thermochromic“.

- Какво планирате през 2022 г.?

- Заедно с партньори в България и Швейцария съм започнал дейност в сферата на иновативни мобилни къщи за ваканционен и постоянен престой, която възнамерявам да развия и интернационализирам. Това е нова ниша, в която смятам да навляза.

Виктория Викторова: Делегирането на задачи ме спасява

- Г-жо Викторова, как се захванате с предприемачество и как то стана серийно?

- Захванах се с предприемачество, защото усещах нуждата от него в живота си. Според доста определения все още не се водят за серийен предприемач, защото не съм продала нито един от бизнесите си, но не се и опитвам.

- Как съчетавате работата по три проекта?

- Колегите ми са най-голямото богатство в професионалните ми начинания. Повечето от тях вече дори са ми съдружници, защото приемат бизнеса като свои. Делегирането на задачи и пълното доверие, което имам на колегите си, ме спасяват. И трите проекта са ми с еднакъв приоритет.

- Как управлявате риска при серийното предприемачество в динамични сфери?

- Управлявам риска с много проучване и подготовка. Трите ми фирми се справят добре, но е малко и неуспешни глави. Трябва да знаеш кога да приемеш загубите и да продължиш напред.



Виктория Викторова на 25 г. създава агенция за популяризиране на иновативни компании Press Start. През 2021 г. стартира технологичен стартап за онлайн търговия LayAlt и друг - за психично здраве като социална придобивка - MindFit. Обявена е за един от най-значимите предприемачи под 40-годишна възраст за Югоизточна Европа от световната организация Business Elite.

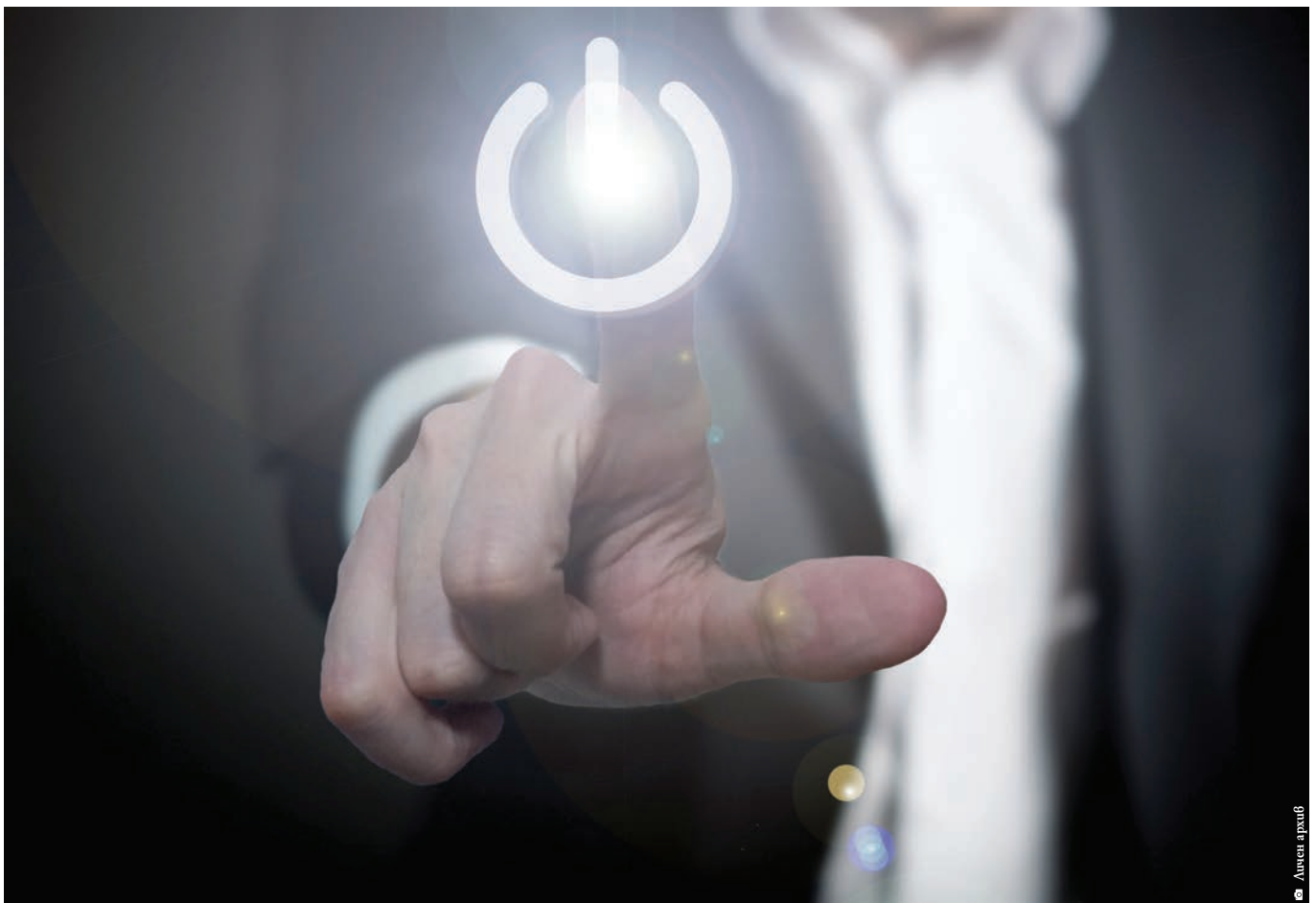
договете и частните инвеститори са изключително активни и полезни. Възрастта ми не е била пречка в нито един разговор. Хората, които разбират от бизнес, се интересуват какво можеш да направиш.

- Смятате ли да се развивате и като инвеститор?

- Все още ми е рано да се развивам и като инвеститор, но в дългосрочен план се надявам да стигна и до там. За 2022 г. плановете и на трите компании са за сериозно навлизане на чуждестранни пазари, вероятно в Румъния. 🇷🇴

- Кои ви подкрепя в бизнес начинанията? Като цяло как се приема млад човек да е серийен предприемач?

- В технологичния стартап различават на инвестиции. В България фон-



ECONOMIC·BG

ECONOMIC·BG



ECONOMIC·BG



Новият български суперкомпютър ще заработи до седмици
Виж повече >

Фандъкова и Николов вече не са зам.-председатели на ГЕРБ

Бензиностанциите в САЩ започнаха да остават без гориво

Мирослав Боршош е назначен за зам.-кмет на София

Дониев: В ГЕРБ предстоят големи кадрови промени

Румен Радев: Сегашната корупция излиза по-скъпо от всичко

Борисов: Нама да има правителство и след предсрочния вот

Коментар



Заев: Северна Македония заслужава да е в ЕС
Политика

Тренд



Екипът на Lab08

ЛАБОРАТОРИЯ

за софтуерно знание

ЛАВО8 НЕ САМО РАЗРАБОТВА СОФТУЕР, НО И КОНСУЛТИРА КОМПАНИИТЕ ПРИ ИЗГОТВЯНЕТО НА ПРАВИЛНА СТРАТЕГИЯ ЗА ПРОДУКТОВО РАЗВИТИЕ

✎ Тони Григорова

Вярвам, че IT индустрията най-успешно ще се настрои към новите пазарни условия. Посоката на софтуерния бранш в България да развива продуктови компании е изключително добра и трябва да се запази. Това са думи на Динко Танев - управляващ партньор в Lab08, казани през пролетта на миналата година. И наистина, случващото се оттогава насам само потвърждава, че правилно е предвидил. Как се развива обаче неговата Lab08?

Началото

Компанията е създадена през 2018 г. Основана е от Динко Танев и Размус Мьолер-Нилсен, като и двамата продължават активно да работят за нейното разрастване. Преди появата на Lab08 с голяма част от екипа успешно са създавали собствени софтуерни продукти, с които е предоставяна възможност за по-ефективно управление на присъствието в социалните медии чрез Social Media SaaS платформа. След като този бизнес успешно е продаден през 2017 г. и Komfo вече има други собственици, решават по нов начин да приложат натрупаните знания и опит през всичките тези 10 години и да ги предават на други компании. Тяхна основна цел става да помагат на стартъпи и скейъпи от скандинавския па-

зар. Ролята на Lab08 в тези партньорства е да предлага не просто техническа експертиза и разработка на софтуер, но и да консултира компаниите в изготвянето на правилната стратегия за продуктово развитие.

Ефектът на кризата

„В първите месеци от пандемията имаше момент на смущение при повечето ни клиенти и несигурност как ще се развият пазарите, в които те оперират. Измежду тях нямаше такива с присъствие в индустрии, които са сред големите печеливши от първия локдаун. Затова, като надежден техен партньор, ние им оказвахме нужното съдействие. Въведохме отстъпки и отложени плащания в първите няколко месеца, докато ситуацията се стабилизира. Заедно с тях изготвихме планове за трансформация на стратегиите им, които да позволят да се справят по-лесно с кризата. За щастие тази наша инициатива донесе успех и бизнеса им поеха в положителна посока“, разказва Динко Танев. След тези навременни действия получават доста препоръки и през последната година Lab08 се развива с отлични темпове. Техните партньори, които се справят добре, стават активни посланици сред бизнеса и високата им оценка за съвместната работа дава основание и на други клиенти да им се доверяват.

„Кризата помогна на голяма част от бизнеса да осъзнае нуждата от дигитализация, което направи много компании по-успешни и същевременно отвори доста възможности за софтуерния сектор“, обобщава Динко Танев.

Територия

През последната година екипът на Lab08 нараства с около 50%, като в момента общо 40 души са нейни служители в България и Дания. Компанията и като възможности, и като брой хора расте. Стремелството е развитието да е устойчиво, а не хаотично. Mobile Application Development Services е направление, в което се работи и се създават полезни партньорства. Така например заедно с екип, подкрепян от NASA астронавти, разработват мобилни приложения, които помагат на хората да контролират максимално добре циркадния си ритъм, т. е. поведението на човека с период на цикъла от около 24 часа. Това е твърде важно за пътуващите до далечни дестинации, което им помага да се справят по-добре с последиците от часовата разлика. Ползи откриват и служители, които работят на смени, дават нощни дежурства и имат нарушен сън. Партнират си и с две датски компании – с Diplomasafe за дигитализирането на образователни дипломи и сертификати, а с UserTribe при разработването на продукт за подобряване на потребителското изживяване.

Ефективност

„Продължава да се тиражира мнението, че софтуерната индустрия не е повлитана от кризата, защото хората могат да работят от вкъщи. Това съвсем не е така. Няма как всички около теб – партньори, клиенти, потребители – да страдат и това да не се отрази и на твоето състояние. Един от нашите изводи е, че ръстът, който показва ИТ индустрията през миналата година, се дължи до голяма степен на ефективното преодоляване на кризата“, посочва Динко Танев. В Lab08 са се научили да възприемат тежките ситуации като мест, с които трябва да се справят по възможно най-добрия начин. В ключови моменти екипът действа бързо, но не прибързано. В подобни случаи може да е много трудно да се приложи креативност, тъй като на много хора им се подкосяват краката и стресът взема превес. Затова Динко Танев прави следния извод, проверен многократно в практиката: В кризисни

ситуации решаваща е емоционалната интелигентност, затова способности като самосъзнание, емпатия, социални умения, постоянство, откровеност помагат в голяма степен за крайния успех в битката.

Екипност

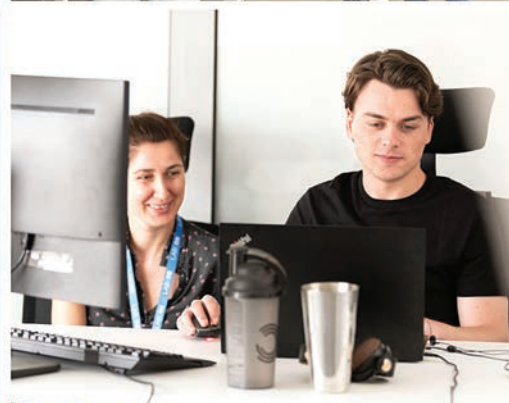
В тези две трудни години, които минават под знака на пандемията, ръководството, както и целият екип на Lab08 изпробват различни подходи. Дистанционната работа дава възможност компанията да продължи да работи на пълни обороти, но връзките между хората отслабват. Затова решават да търсят начини за сплотяване и нови форми на взаимодействие. Една от инициативите, които провеждат през лятото на 2021-а, е наречена Lab08 Beach Office. „Искахме да съберем целия екип отново на едно място в безопасна работна среда. Помогнаха ни нашите домакини от Beach Hub Kavatsi и голяма част от служителите имаха възможност по най-добър начин да съчетаят слънчевото време с работната атмосфера. Инициативата се отрази положително на всички и се превърна в страхотен тимбилдинг“, разказва още Танев. Той обяснява, че културата на Lab08 се основава върху приятелство и работа в екип, а пандемията дава възможност всеки един още повече да оцени това и всички заедно да намират новите начини за поддържане на екипния дух. Предстоят и други подобни инициативи, които ще са отъжд познатите представи за работа в офиса. 📌



В КЛЮЧОВИ МОМЕНТИ

трябва да се действа бързо, но не прибързано – е урокът, който научихме от кризата.

Динко Танев



KINDLINK

и новата епоха в благотворителността

ПЛАТФОРМАТА ПРАВИ ПРОЗРАЧНА
ПОДКРЕПАТА НА ДОБРИ КАУЗИ И
СОЦИАЛНО ОТГОВОРНИЯ БИЗНЕС

✍ Яна Колева

Благотворителността е желанието да помагаш. Това е краткото определение на Искрен Кулев за големия жест да правиш безкористно нещо за другите. Технологиите може да са в помощ на благотворителността. Ето как...

Мисия

KindLink е платформа, създадена да улесни целия благотворителен сектор, корпоративната социална отговорност (КСО) и грижите за опазване на природата. Идеята идва като отговор на въпроса „Защо съм на тази планета“, който Искрен Кулев още като студент си задава. Тогава остава „търсачката“ да работи. Преди 8 години, когато учи в Университета в Рединг, помага на човек при катастрофа, което остава у него усещането, че мисията му е да помага. Започва кариерата си във финансови технологии и онлайн разплащания, после работи за шведска компания за картови разплащания. Изкарва в нея две години и нещо му напомня, че е време да се заеме със своята мисия. Среща подходящите хора и заедно поемат по трънливия предприемачески път.

Проблемът и решението

Когато започва да прави проучвания, установява, че най-големият проблем на благотворителния сектор е прозрачността. Затова и екипът от 10 ентузиастични

се заема с разработването на софтуер, който да помага на онези, които помагат. Разбира се, една от функционалностите е свързана с разплащанията. Пускат го безплатно. Сега са третата по големина благотворителна платформа във Великобритания, в която присъстват над 2300 организации. Влагат много в създаването на този софтуер. Негов архитект е другият съосновател Десислав Каменов, с когото Искрен е работил в началото на своята кариера. Агриано Манчинели е третият съосновател. През 2016 г. тримата поетапно напускат корпоративната си работа и се посвещават изцяло на KindLink. Фокусират се върху развитието на двата основни продукта – за благотворителност и за КСО. Така получават най-голямото си повишение с най-голямото понижение на заплатите.

Развитие

„Подходихме романтично в началото“, казва Искрен Кулев. Когато обаче усещат, че са нагазили в дълбокото на бизнеса, преминават през няколко акселератора, последният от които е в офиса на банката NatWest. Всички те идват в правилния момент на развитието: „Акселераторите са нож с две остриета, тъй като са направени за определен тип компании, достигнали определен стадий“. Смятат за свой късмет, че никой от акселераторите не е искал дял от компанията. Не са им давали финансиране, но пък са им осигурявали ноухау и ресурси за развитие. В края на 2016



г. отварят български офис и продължават да доразработват софтуера.

Възможности

Корпоративната социална отговорност (КСО) ангажира все повече компании и техните служители и има силно влияние върху емоциите и емпатията. Затова правят функционалност, която позволява да се управлява всякаква социална ангажираност – от използването на рециклирани материали до доброволческа дейност. Създават удобства, чрез които компанията по-лесно да се свързва с благотворителни организации и да показват каузите, които подкрепят. Така фирмите с лекота управляват дейностите, свързани с КСО, има проследимост на всички активности и в края се получава доклад за въздействието, който се публикува от благотворителната организация. В тази голяма по възможностите си платформа всеки може да избере онова, което му е нужно като функционалност.

Десислав Каменов,
Искрен Кулев и
Адриано Манчинели
(от ляво надясно)
отварят новите
хоризонти в
благотворителността



Свързаност

Пандемията подтиква бизнеса да мислят повече за КСО и доброволческа дейност. Тъй като и в този сегмент всичко се пренасочва към дигитални решения, KindLink се оказва в точното време на точното място. Сега компаниите са много по-активни в насока благотворителност. Има дори такива, чийто бизнес модел е построен върху някоя кауза и за тях е важно да показват пред обществото своята ангажираност. Сред тях са производители на храни, финансови институции, адвокатски кантори, компании, които имат грижа към средата, мястото и хората, в чиято услуга работят. Платформата позволява да се управляват активностите на една корпорация в различни страни и да правят дарения в много на брой валути. Основният език е английски, в платформата обаче всеки може да публикува информация за избраната активност на своя си език.

Монетизация

KindLink не вземат процент от даренията, а са предпочели да работят на абонаментен принцип, като размерът на таксите зависи от големината на компанията, броя на служителите, както и от функционалностите, които изберат да използват. Платформата е мислена в перспектива, тя нести време и предлага удобства. Всеки служител може да проследи какво се случва с кампанията или с дарените средства, като получава и новини за това. Той може да споделя определени истории в своите социални канали. Големите корпорации може да менажират на едно място всичко, свързано с различни каузи и благотворителност. Досега много от компаниите са управлявали тези свои дейности по доста примитивен начин, но когато разберат за KindLink, те вече не искат да продължават по старому. Великобритания и Европа засега са най-големият им пазар.

Накъде

Следващата стъпка са индивидуални

те профили и за целта изграждат мобилна апликация, която ще позволи активност на локално ниво. Благотворителността става по-привлекателна, като показваш на другите не как танцуваш и как се забавляваш, а как почистваш парка, речния или морския бряг, планината. Сега KindLink правят всичко с премерена крачка. Опитват първо да идентифицират потребностите, за да предложат адекватни решения. Големата им инициатива в близко бъдеще може да е бизнес академия или инвестиционен фонд, за да използват натрупаното ноу-хау за задвижване на предприемаческата синергия в България.

Да, благотворителността е желанието да помагаш. И често тя е продиктувана просто от съображението „Защото така правят другите“, но в крайна сметка това тласка развитието напред. Според Искрен Кулев корпоративната социална отговорност е насочена към онези, които имат необходимост от помощ, но ефектът от тези усилия засяга и самата компания. Грийтките се за груци, компанията се грижи и за себе си.

• ПОСОКА •

Летящите РОБОТИ



ПРЕЗ ТОВА
ДЕСЕТИЛЕТИЕ
ДРОНОВЕТЕ
ЩЕ СТАНАТ ЧАСТ ОТ
ВСЕКИДНЕВИЕТО НА
ХОРАТА, ПРОГНОЗИРА
ПРОФ. ДИМО
ЗАФИРОВ

✍ **Татяна Явашева**

Дрон е дума, която навлезе от английски, и буквално означава търтей, безделник. Дроновете обаче съвсем не са безделници, а технология, която в последно време получава ускорено развитие. Това са безпилотни летателни апарати (БЛА), обикновено управлявани дистанционно или по предварително зададен маршрут с помощта на GPS. Смарт телефонът и таблетът се превръщат в

система за управление, чрез която дро-
нът се програмира къде и какво да прави.

Немирни цели

В какви сфери може да бъдат ползвани дроновете - с този въпрос се обръщаме към проф. Димо Зафиров от Института за космически изследвания и технологии към БАН: „Питайте ме какво не могат. В състояние са да избъришат например транспортни услуги на пратки, а в недалечно бъдеще ще може да превоз-



• ПОСОКА •

ват и хора. Дроновете, както и всяка друга мощна технология, започнаха развитието си от армията. Те може да са и въздушни роботи убийци, които изпълняват задания и стрелят без да питат. Развитието, направено за целите на армията, вече позволява да намерим и цивилното им приложение“. Ще припомним, че иракският премиер

Мустафа ал-Кадими остана невредим след атаката с дронове по резиденцията му в Багдад в началото на ноември 2021 г. Нападение също с дронове бе извършено срещу международното летище в северния иракски град Ербил на 11 септември. Тук обаче ще насочим вниманието върху ползвите от мирното използване на БЛА.

Захранване

Технологиите в определени области напреднаха много, което е добрата основа и дроновете с бърза скорост да се развият. Те се движат безшумно, управляват се точно, а като се добави и изкуствен интелект, стават много добър помощник на хората. Принос



Услуги за бизнеса

В България се извършва обучение на дистанционни пилоти. Монетизацията на тези умения – засега дроновете намират най-голямо приложение в заснемане на специални събития. Медийните започнат активно да ги използват за осигуряването на визуална картина. При екстремни ситуации на инциденти и наличие на опасни вещества или във взривоопасна среда дроновете може по безопасен начин да осигурят видимост към случващото се. Чрез тях се прави Археологическа карта на България. В селското стопанство се разкрива огромен потенциал за работа с дронове. Заснемат се зеленчукови и овощни масиви, за да се прецени какви агроекологични мерки са нужни, и те може да се предприемат отново с дрон. Най-удобният вариант за фермерите не е да си купят дрон – скъп е, а и трябва компетентен специалист да го управлява. Екипът на проф. Зафиров разработва услуги на абонаментен принцип. Той е прагматично настроен учен, който търси връзката с бизнеса. Науката според него трябва да е в полза на хората.



има и развитието на електрическите двигатели и на батериите, без които няма как да бъдат направени големи дронове. Възходът на електромобилите дава отражение и при БЛА. При тях също се върви към използването на зелена енергия. И за дроните има виждания, че чрез водород и специални горивни клетки ще се реши проблемът със захранването им. Но засега бързото развитие на акумулаторните батерии може да доведе и до масово използване на дроните.

Приложение

С безпилотните летателни апарати ще се прави прецизно земеделие. Това ще носи допълнителна икономическа изгода, тъй като дронът точно ще дозира препаратите. Той, освен всичко, ще щади и природата: Лети на малко разстояние над земята, може и нощем, така агрохимичната обработка на посевите и насажденията ще е безопасна за пчелите. С камери заснема състоянието на културите, за да се прецени от какво се нуждаят. В Западна Европа тези нови агротехнологии



нализат, но у нас това става бавно. „Използването на селскостопанската авиация ще се ограничава от ЕС по реди причини. И бъдещето все повече ще е на прецизното земеделие, което ще дава все по-добри резултати“, уверява проф. Зафиров.

Едно от приложенията във всеки „умен“ град са дроните, които стават част от управлението на градското движение. Екипът на проф. Зафиров вече е работил по такъв проект

заедно със специалисти от град Нинбо в Китай. С такава технология може да се засича колко коли и с каква скорост се движат, какви са автомобилите, къде са най-големите задръствания. Тази информация може да се предава в реално време чрез дрон, но може и да се записва, за да се анализира по-късно.

БезпилотНО

Според проф. Димо Зафиров на съвременния самолет най-много му пречи пилотът, тъй като всичко, което му е необходимо, за да го управлява, води до огромно утежняване на летателния апарат. В самолетите пилотите са направлявани от автоматиката, но все пак те са в риск. А животът на пилотите, които управляват БЛА от дистанция, не е застрашен. „Пилотът да е излишен - е новата тенденция, а ролята му вече е да подготви всичко за полета, който да се осъществи по най-безопасен начин“, обобщава ученият.

Законодателство

От началото на 2023 г. европейската директива задължава всяка страна членка на ЕС да има управление на въздушното движение на дроните в определени зони. Особено ако са концентрирани в градски условия, трябва да се намери как да се гарантира безопасността. Ще се използват сателити, управлението на процеса ще е компютизирано. ЕС предвижда всяка страна да набележи зоните за БЛА. Те на свой ред ще са задължени да имат оборудва-



Проф. д-р Димо Зафиров е учен от Института за космически изследвания и технологии към БАН и преподавател в Техническия университет - филиал Пловдив. Ръководи групата по безпилотни летателни апарати, разработва продукти за отбранителната индустрия и притежава патенти за летателни апарати и индустриални разработки. Той е част от екипа, който създава правилата и регулациите за използване на дроните в България.



не, което да открива приближаването на други летателни апарати. За да се избягва евентуален сблъсък, устройствата ще променят траекторията си на движение. Изработването на законодателството и на всичко, свързано с прилагането му, трябва да стане факт и в България, но засега най-инициативен е екипът на проф. Зафиров, не толкова държавната администрация. Европейският регламент става закон от момента, в който се приеме. Но е нужно и у нас да има организация за изпълнението на този регламент. За да се превозват товари с дронове, първо трябва да е налице съответното законодателство, което да регламентира


тази дейност. Трябва да има обучени дистанционни пилоти на дронове с нужните права, летателният апарат трябва да е сертифициран, което е твърде скъпо, обяснява още проф. Зафиров.

Без спънки

Засега има редица препятстващи или утежняващи приложението обстоятелства. Нормативната база не бива да спъва процеса. „Сега, за да се осъществи полет с дрон, са нужни 14 дни, в които две инстанции да разгледат това искане. Не е предвидено действие при форсмажорни обстоя-

телства“, разказва проф. Зафиров. Според него има голямо несъответствие между развитието на технологиите и административната готовност да се даде зелена вълна на тяхното прилагане. А и не е ясно дали администрацията разполага с достатъчно компетентни кадри в областта на дроните. Състоянието към момента се описва така: „Технически проблеми няма, има административни пречки“.

Хоризонт

Дроните са вид роботи и човечеството тепърва навлиза в период, в който ще трябва да се сработи с тях. Не бива да се плашим от таква партньорство. През това десетилетие дроните ще станат част от всекидневието на хората, както вече се случува с мобилните телефони, прогнозира проф. Зафиров. Според него в недалечно време те ще са новите въздушни таксита. Тази услуга ще излиза по-евтино, отколкото поддръжката на собствен автомобил. Чака ни бъдеще с дронове... 



Демонстрация на доставка с дрон през 5G мрежата на А1 бе направена за първи път у нас през октомври

В 5G свят

Загубата на връзка с дрона не е безопасна и предимството на 5G мрежите е, че дават по-голяма надеждност на безпилотните самолети. 5G мрежите осигуряват ниска латентност (времетраеност) при управлението на БЛА. Ако няма налична 5G, дронът автоматично превключва на 4G. GPS и сателитните системи са алтернатива на тези мрежи, те също осигуряват безпроблемно управление и предаване на информацията на големи разстояния.

**ОТВИСОКО
СЕ ВИЖДА
ПОВЕЧЕ**



ОШЕ.bg

ХЪБ за биотехнологии

БЪЛГАРСКИТЕ ПРЕДПРИЕМАЧИ ОТ СЕКТОРА ПОЛУЧАВАТ ПОДКРЕПА ОТ КЕЙМБРИДЖ ЗА ПРИВЛИЧАНЕ НА ИНВЕСТИЦИИ И КОМЕРСИАЛИЗАЦИЯ

• Venrize Academy, член на Биотехно-
• логичен и Здравен Клъстер България,
• и The Biotechnology Business Institute
• (BBI) Cambridge стартираха първата
• онлайн MBA програма в сферата на би-
• отехнологиите и науките за живота
• (life science) за предприемачи и учени
• от Югоизточна Европа. Те ще се учат
• от някои от най-добрите професиона-

• листи от големите фармацевтични,
• биотехнологични, инвестиционни, из-
• следователски институти и компании.
• Мартин Шидеров и г-р Марк Тре-
• хърн, които са в основата на този
• проект, разказват защо Югоизточна
• Европа има потенциал да бъде хъб за
• развитие на тези науки и бизнеси от
• бъдещето.

Мартин Шидеров: България има нужда от сериозна подкрепа за набирание на капитал

- Г-н Шидеров, защо е важно да се насърчи развитието на биотехнологиите и на науките за живота в Югоизточна Европа?

- Биотехнологиите са сектор, източник на животоспасяващи иновации. Разбираме ролята на биотехнологичните компании като BioNTech във времена на пандемия. Ролята на академичните среди също е от важно значение за науката и за развитието на иновации. Вярвам, че България е поела посоката на подкрепа на научните иновации в науките за живота, енергетиката и устойчивостта. Има потенциал за местни инвестиции, но има нужда от по-сериозна подкрепа, която толерира риска при набирание на капитал в биотехнологиите и deep tech сектора.

- Какви знания и умения са нужни за успех на международния пазар?

- Ключът към професионалния и предприемачески растеж е търсенето и достигането до международни възможности. Наличието на достъп до ноу-хау, до водеща световна експертиза и до мрежа от професионалисти в сектора на биотехнологиите е от фундаментално значение. Много често в тази сфера човек успява да набере капитал на базата на доверени връзки. Също така е много важно да се съсредоточи върху качеството на науката и затова трябва да я валидира в международна мрежа.

- Биотехнологиите и науките за живота скъп бизнес ли са, или са бизнеси за хора с визия, които не скъпят усилия и имат търпение?

- Използваме термина valley of death („долина на смъртта“), когато става въпрос за откриване на лекарства в сектора на биотехнологиите. Това означава, че рис-



• ковете и разходите, свързани с разработ-
• ването на нови продукти, най-вече ограни-
• чават инвеститорите и предприемачите
• да участват в този сектор. Виждаме си-
• туации, в които изобретения и иновации
• са блокирани поради това, че се смятат за
• твърде ранна и твърде рискована инвес-
• тиция.

• Търпението, визията и качествена-
• та наука са изключително важни. Има
• все по-голям брой фондове, подкрепящи
• разработки в сферата на науките за жи-
• вота, които могат да валидират и то-
• лерират нивото на риска, необходимо
• за подкрепа на такива изобретения. Но
• в Югоизточна Европа няма нито един
• от тези фондове, което е основна преч-
• ка за набирание на собствен капитал. Тя
• трябва да бъде преодоляна. В противен
• случай големите ни учени ще излязат в
• Западна Европа, Обединеното кралство
• или САЩ.

Мартин Шидеров е ръководител на ексна Healthcare and Life Sciences в Ernst&Young (Investment Services). Ръководи стратегическото разширяване на големите фармацевтични, биотехнологични и дигитални здравни компании в международен план. Работи с британското правителство за подкрепа на стратегията в областта на науките за живота и привличането на чуждестранни инвестиции.

- Как eMBA програмата ще се отрази на екосистемата?

- Това е фантастично постижение на екосистемата. Практическото образование по биотехнологии е един от стълбовете на сектора. Това е първата програма от този тип в международен план и особено в Югоизточна Европа. Вярвам, че ще бъде катализатор за търсенето на образование в този сектор.

- Кои са компаниите и стартъпите, които да следим?

- Секторът ще се разраства експоненциално през 2022 г. Това не се дължи само на частните компании, но и защото науките за живота са дълбоко въградени в политиките на правителствата по целия свят. Виждам също ръст в сектора за изработване на лекарства (CDMO) (тоба са фармацевтични компании, които поемат разработването на едно лекарство и производството му - б.а.) и нарастващо търсене на клинични изпитвания на целия континент. В Обединеното кралство има значително раздвижване на този пазар и компаниите търсят алтернативни канали – защо не и България?



Марк Трехърн: Инвеститорите търсят учени, готови да комерсиализират иновациите

- Д-р Трехърн, защо избрахте Югоизточна Европа за първата в света международна онлайн eMBA програма в областта на науките за живота?

- Това е първата стъпка към осигуряване на интерактивна връзка между два от големите европейски иновационни центровете, за да се стимулира значително увеличение на взаимноизгодните бизнес трансакции. Очакваме тази инициатива да ускори глобалното популяризиране на регионални таланти. Големите европейски компании и институти ще спечелят от тях, но в замяна ще помогнат за развитието на кариерата на участниците. Надяваме се, че нашите колеги от Югоизточна Европа ще получат достъп до нови източници на инвестиции.

- Какво учат участниците в програмата?

- Основният фокус на ВБИ е върху комерсиализацията на науките за живота, като например откриване на нови лекарства и възможности за развитие за лечение на неудовлетворени медицински нужди. Срещнахме се с редица потенциални предприемачи, изследователи и



инвеститори от региона, които катализират нови проби в комерсиализацията на техните идеи. Кандидатите за нашия eMBA курс се обучават в науките за живота, но ентузиазъмът и стремежът да развият търговски нюх са ключови фактори, които ще помогнат на нашите ученици да успеят.

Д-р Марк Трехърн има над 30 години в откриването на нови лекарства. Преподава в ВБИ Кеймбридж и подпомага на ранен етап развитието на компании в сферата на науките за живота.

- Югоизточна Европа готова ли е да стане хъб за развитие на биотехнологиите?

- Да, но даването на възможност на съществуващите таланти в региона да отключат истинския си потенциал ще бъде от решаващо значение за изграждането на този нов център. Виждам много нови възможности, които могат да бъдат разработени.

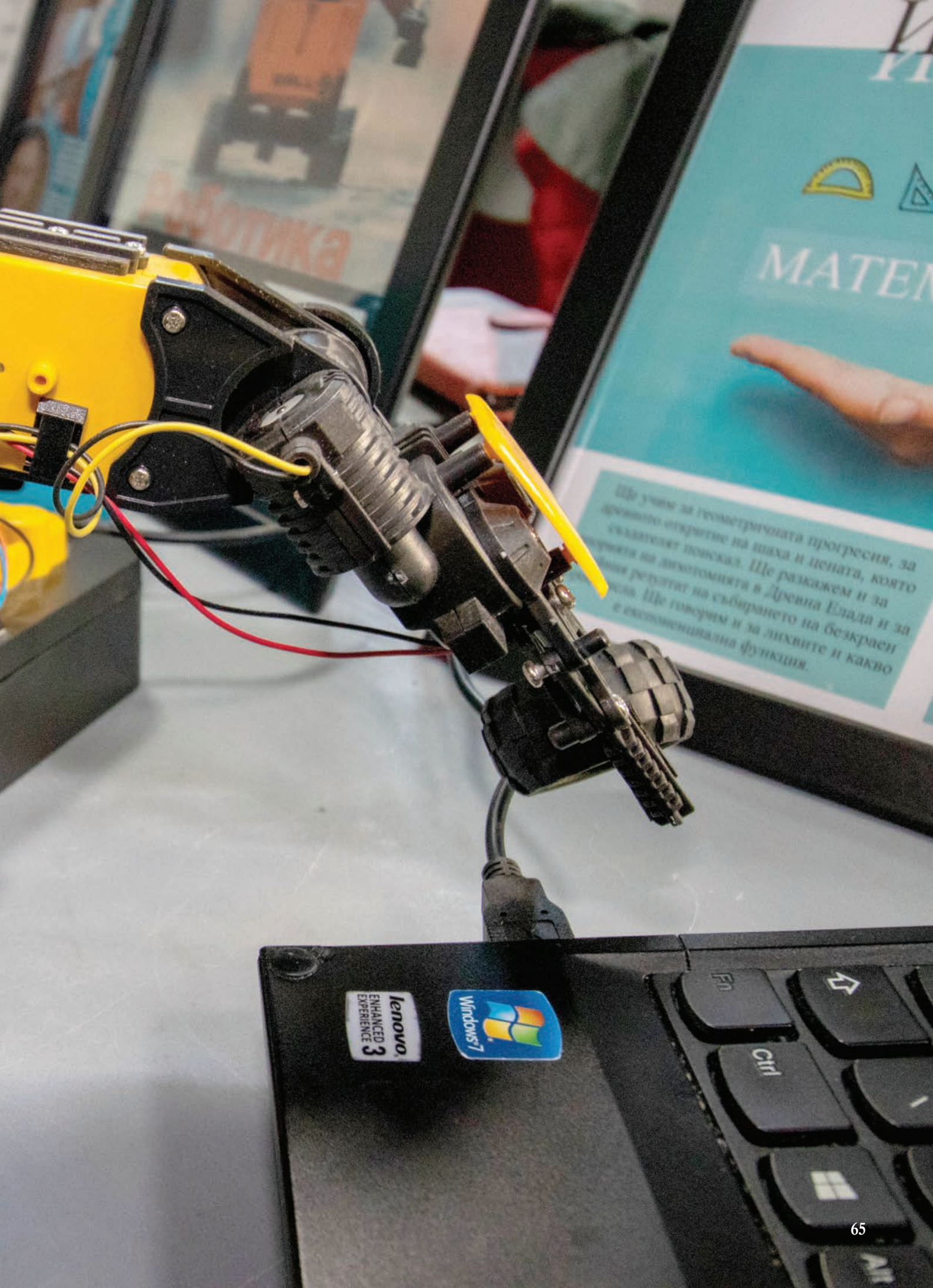
Хъбът ни е готов да заработи през 2022 г. с редица изгряващи звезди, които да следват.

Инвеститорите ще търсят не само страхотни идеи, но и следващо поколение учени, които са готови да реализират и комерсиализират иновациите. Те обикновено подкрепят хора с добри идеи също толкова, колкото подкрепят и новите технологии.



ПЪРВИЯТ

инкубатор по роботика



МАТЕМАТИКА

Ще учим за геометричната прогресия, за древното откритие на шаха и цената, която съвместно поемат. Ще разкажем и за първата на диктатора в Древна Елада и за нейния резултат на събирането на безкраен ред. Ще говорим и за лихвите и какво е експоненциална функция.

lenovo
ENHANCED
EXPERIENCE 3



• ЗНАНИЕ •

ТЪРСЯТ СЕ НАЙ-МОТИВИРАНИТЕ, КОИТО ЕДИН ДЕН ДА СЪЗДАДАТ СЛЕДВАЩАТА КОМПАНИЯ ТИП ЕДНОРОГ

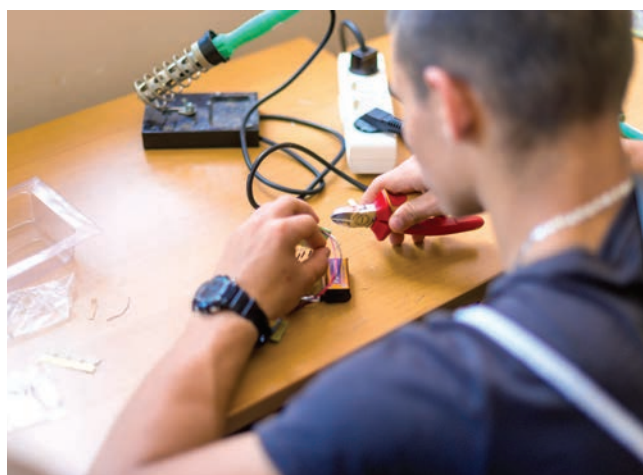
✦ Георги Георгиев

Доиде моментът в България да имаме инкубатор по роботика. В него ще влязат млади хора с твърде нисък възрастов праг: от 14 години нагоре. Организатор на тази инициатива е Професионалната асоциация по роботика и автоматизация (ПАРА/ПАРА). Целта е чрез подходящо обучение на младежи с идеи или проекти в сферата на роботиката, дроновете, IoT, машинното зрение или изкуствения интелект да достигнат до завършен прототип. Жури ще оценява проектите и 10 от тях ще бъдат допуснатите за участие. PARA Robotics Incubator в рамките на шест месеца ще им предостави над 100 часа менторска помощ от инженери, ще осигури достъп до лаборатории и развойни центрове за прототипиране, ще купи необходим хардуер за проекта, като платки, двигатели, сензори, управляващи блокове.

Началото

„Идеята се роди покрай годишния доклад за развитието на роботиката.

При нас винаги са идвали ученически и студентски проекти, които да оценяваме. Видяхме необходимост техните усилия да получат подкрепа и решихме, че е дошъл точният момент за такъв младежки робоинкубатор“, разказва Кристиан Михайлов, съосновател, член на УС и секретар на ПАРА. Кандидатите трябва да имат начални познания по програмиране и интерес към математиката, физиката и инженерните науки. Необходимо е да представят идея за умни машини, софтуерни услуги, дигитални близнаци и/или нещо в сферата на Интернет на нещата. „Каним технологично изкушени млади хора, които имат някакви познания, желаят да продължат в тази високотехнологична област и са готови да работят по развитието на своята конкретна идея“, гласи поканата на Кристиан Михайлов и организаторите.



Ноу-хау

Менторите, които ще се включат в PARA Robotics Incubator, ще бъдат от водещи компании, сред които FESTO, Schneider Electric, Vangavis, ABB, Siviko. Същевременно достъп до лабораториите и развойните си центрове в седем града ще предоставят София Тех Парк, Milara, Центърът за споделени иновации Resonator, MOS Robotics, Радиг Прогрес, РАИС, Професионалната гимназия по компютърно програмиране и иновации в Бурнас, БГ Роботс. Първият инкубатор по роботика е създаден основно с финансовата подкрепа на Фондация „Америка за България“.





Фонда за капиталови инвестиции към ББР, FESTO, Schneider Electric, Vangavis, ФАНУК България. Сред партньорите са Училищната Телерик академия, Институтът по роботика към БАН, Robo League Bulgaria, АБВ Академия, Клъстер Изкуствен интелект България. Направление „Дигитализация, иновации и икономическо развитие“ на Столичната община е институционален партньор на PARA Robotics Incubator.

Практически опит

От ПАРА се заемат с инициативата, защото много от младежите нямат достъп до лаборатории, където да развият своите идеи и проекти, същевременно на много от тях им липсват и наставници с технически познания. Менторството е от ключово значение и именно по ръководството на г-р Светлин Пенков и г-р Богдан Георгиев 18-годишният Виктор Колев спечели първа награда от най-престижния конкурс за млади учени на ЕС – EUCYS. В цялата страна броят на школите по роботика расте, обучението по роботика също е все по-добре застъпено в училищата и това става през СТЕМ центровете, които държавата финансира. Животът динамично се променя, навлизат нови технологии, от които роботите и изкуственият интелект са неразривна част. Младото поколение има възможност все по-активно да участва в тяхното създаване.

Обучение

Очакванията на организаторите

Успехи

В последните години българските младежи са дейни и изобретателни. Те направиха прототипи на градински робот, робот за разделно изхвърляне на отпадъци, робот за дезинфекция. Добър пример е проектът за сортиране и подреждане на епруветки с проби. Роботът се научава да разпознава и цветовете, и епруветките в пространството, свиква да ги поставя на правилното място, разказва Кристиян Михайлов.

са екипите да направят своите работещи прототипи. Обучението ще се води онлайн – два пъти седмично участниците ще имат лекции по създаване на продукт прототип, навигация и манипулация, машинно зрение, изкуствен интелект и машинно самообучение, дизайн мислене, маркетинг. Десетте екипа ще са от цяла България и затова ще бъдат предоставени лаборатории в седем града на страната. Инкубаторът ще помогне за развитието на първите робопроекти и ако те са обещаващи, на следващ етап ще получат и финансиране.

Ползи

„Младите хора трябва да се срещат с предприемачи и представители на реалния бизнес. Каквото и да сме учили в училището или в университета, работното място е школата, която има най-голямо значение. Там знанията се умножават и споделят, натрупва се практически опит“, твърди Георги Арабаджиев, съосновател на Giga Automata и ментор в PARA Robotics Incubator. Според него инкубаторът би бил по-лесна и достъпна платформа за обучения по роботика, отколкото академичният

път би дал. Обучението в него ще даде тласък на бъдещите предприемачи и специалисти, които може да развият значима технология и да създадат следващата компания тип еднорог. В момента има гостъп до програми и инвеститори от цял свят. Обнадеждаващо е, че в България развитието продължава с голяма скорост.

Висока летва

От всички, които ще влязат в инкубатора, се очаква висока степен на мотивация. Приемат се екипи, както и индивидуални играчи. Не се изисква финансово съучастие от участниците. Кандидатстването е до 30 януари 2022 г., а обучителната програма започва на 21 февруари и ще продължи до 21 август. На финала ще се проведе демо ден, на който ще се представят всички екипи със своите постижения. Това е първото издание, но намерението е то да даде тласък веднъж годишно да се организира такава инициатива.

ПАРА Robotics Incubator е подходящ за онези, които в ранна възраст са разбрали, че роботиката е забавна и са тръгнали по този път. 📍



БИЗНЕС с природни дарове от родния край

ГРУДИМИР ГРУДЕВ
ПРОИЗВЕЖДА
ВИСОКОКАЧЕСТВЕНА
ЛЕЧЕБНО-ВЪЗСТАНОВИТЕЛНА
КОЗМЕТИКА С ПОМОРИЙСКА
ЛУГА И ЛИМАННА КАЛ

✍ **Татяна Явашева**

За поморийската лечебна кал и луга кой ли не е чувал. Научно доказано е, че Поморийското и Атанасовското езеро са безценно находище на лечебна кал и луга с неповторими качества и състав. Когато през 2013 г. Грудимир Грудев решава да започне частен бизнес, той прави анализ на възможностите: „В района на Поморие има две суровини – луга и грозде. Винарските изби са осем, с алкохолни напитки се занимават поне 30 фирми, а с поморийската луга - все още никой“. Вижда в това неизползвана ниша и започва да произвежда лечебно-възстановителна козметика с търговската марка ANCHIALO. Но имал ли е

днешният собственик и управител на фирма АЗИМУТ 6000 ЕООД подходящият опит преди това?

Личната история

Грудимир Грудев казва за себе си: „Аз съм икономист и зная как се прави бизнес. Всичко е въпрос на инвестиции и на добра организация“. В продължение на 13 години е бил директор на банка в родния си град. Но: „Като минал 10-12 години на едно и също работно място, се стига до криза на средния управленски персонал. И трябва или да напуснеш, или да те повишат. Като премине този период, човек трябва сам да се преориентира“. Грудимир Грудев заминава за Люксембург, където работи две години и половина. После се връща в България с намерението известно време да си даде почивка и да търси нови възможности. Но шло в торба не стои. Дошъл моментът да започне бизнес от нулата. Става първият в Поморие, който прави продукти от черноморска луга и лиманна кал. Никога преди това не е работил в тази сфера, но проучва сходни производства в световен мащаб, като черпи опит от американска компания с разработена технология в лаборатории край Големите солени езера в САЩ. Какво произвежда АЗИМУТ 6000?



Производствената база



Част от експона

Що е то луга

Черноморската луга в България е „остатъчен“ продукт при производството на сол по класическия начин чрез изпаряване на морска вода. В края на процеса натриевият хлорид кристализира и пада на дъното на солника, а над него остава плътен слой луга, която е комплекс от магнезиеви соли и сулфати. Тези ценни за човешкото здраве съставки най-добре се усвояват през кожата.

Когато кажеш „Мога“

Течна луга, по пет разновидности на масажно масло и гел за тяло с луга, вода за уста, душ гел за коса и тяло, паста за зъби с луга... Създали са достатъчно предложения в полза на превантивната грижа за здравето. На този етап се въздържат от пускането в продажба на голям брой нови продукти, тъй като технологичният процес по разработването им е доста времеемък, а и силно вярват, че линията на онова, което е налично на пазара с марка ANCHIALO, отговаря на нуждите на потребителя. През 2022 г. се очаква да пуснат два нови продукта, които са плод на дългогодишна разработка. За компанията е от значение качеството на нейните продукти, но и времето, което инвестира в разработването им. **Какви са трудностите?**

С летящ старт

„Трудностите – почти съм ги забравил. В началото имаше много неясноти – как лугата да се съхранява и как да се обработва. Много неща научихме по трудния начин. Производството е свързано с много предизвикателства. Започнат ли обаче да те търсят по телефона от цял свят, удоволствието е голямо. Да развиеш добър бизнес е наистина постижение. Контактът с хора от различни точки на планетата, обменът на идеи, партньорството с успели хора е невероятна възможност да живееш отвъд пределите на една малка рамка“, разказва Грудимир Грудев. **И все пак кое ли ѝ е трудното на лугата?**

Специфики

Лугата „узрява“ в периода август – септември, когато достига определена плътност и количествен състав на активните вещества. Това са 20-25 дни в годината, когато тя е най-подходяща за производство на козметични продукти. Тогава трябва да купиш, да обработиш и да съхраниш правилно такова количество, което да е достатъчно да захрани цялото производство за година напред. През 2013 г. започват с 3 т, сега са стигнали до 130 т, а имат заявки за 600 т. Лугата е специфичен за обработка продукт, който трябва да се съхранява в специални цистерни, направени от хранителен клас пластмаса. Ако е в метални съдове, зарварките им се повреждат. **Какви тайни крие самото производство?**

Санаториум въкъци

Първо трябва да създадеш продукта, а след това и да му дадеш подходящата визия. Тук идва и нелеката задача да се намерят подходящите опаковки. Затова Грудимир Грудев няколко пъти в годината посещава световни изложения за козметика, за опаковки и за машини. Продуктите, които правят, позволяват „санаториумът да влезе въкъци“. Подходящи са например при костно-ставни заболявания, артрит, артроза, коксартроза, кожни проблеми, също за възстановяване след счупвания и наранявания, както и при спортисти със спортни травми и дори за поддържане на тонус. **Как Грудев развива бизнеса и себе си като предприемач?**

Отговорност

Грудимир Грудев е сред малкото собственици на бизнес, които в сайта си присъстват със своите лични контакти. Това решение не е маркетингов подход – да има жива връзка с клиентите, а е проява на лична отговорност с името си да стои зад продуктите и целия си бизнес. Партньор от Индия през призмата на своя дългогодишен опит му казал: „Частният бизнес е проклетие за цял живот. Предприемачът става роб на собственения си успех“. И наистина, всяка сутрин Грудимир Грудев в шест часа е вече в предприятието, тръгва си след осем вечерта в делник и празник. Има дни, в които още в ранни зори води делови разговори с партньори в Далечния изток: „Тези отношения сами ме бутат към по-голяма активност“. Така той започва да внася за цяла Източна Европа алуминиевото фолио, необходимо за опаковките във фармацевтичната индустрия, и става вносител на машини за производство и пакетиране на козметика. **Но има ли граници в развитието?**

Посокама

Хоризонтът няма предел. В бизнеса с луга, който гради Грудимир Грудев, ограничението може да идва единствено от природния ресурс и от възможностите суровините да бъдат преработени. „Ускореният растеж вече не е наша цел, защото знаем, че великите цели водят и до велики разочарования“, споделя той. Затова АЗИМУТ 6000 върви напред с премерена крачка, търсейки устойчивост в растежа на производството. **📌**



СРЕЦАТА С ДРУГИ

производители, дистрибутори, клиенти дава тласък за действие. Ако човек стои на едно място, той няма да се развива.

Грудимир Грудев



НОВА

технология с билки и подправки



Яна Колева

Развитието на хранителните технологии е свързано с една от най-важните нужди на човечеството. Нашето здраве в голяма степен зависи от това, което слагаме на трапезата си. Повечето болести са следствие на нискокачествена храна с вредни съставки. Търсим здравословните продукти, но за да не се връщаме към някогашното бавно производство, обединяваме най-доброто от двата свята и така създаваме нови практики, казва Кристин Петчева, проектен мениджър на СМИК Ингридиънтс.

Какво

Течните ферментирани подправки на СМИК Ингридиънтс са иновация в хранителната индустрия. Патентованата им технология позволява да се включат всички предимства на подправките и билките, като се използват само естествени процеси на ферментация и студено пресоване. Всички съставки се разтварят в премиум екстра върджин масло от покълнал ориз.

Защо

Основател на компанията е Ирина Гаврилова. Съдбата сякаш е искала да промени нейния карьерен път и ето как тръгват нещата: През 2015 г. тя си прави вана с етерични масла, за да подобри имунитета си, но получава остра алергична реакция. Оказва се, че хранителните продукти, които се предлагат на пазара, за нея са почти неизползваеми. Разбира, че алергиите в наше време са твърде чест проблем и така открива своята нова ниша за работа. Започва да експериментира, после се включва екип от инженери, с които разработват първите ферментирани билки и подправки. Суровината се подлага на студено пресоване, поставя се в подходящи условия, където протича процес на ферментация. Продуктът запазва свойствата и химичния състав на билката и се предлага като течен вид подправка.

Как

По онова време Ирина Гаврилова е завършила МВА програма по финанси и е финансов директор на Procter & Gamble Украйна. Здравословното ѝ състояние налага рязко да смени попрището си, но натрупаните знания и умения във финансовата сфера ще имат важна роля и занаят. Неин съдружник става Ксения Зажигиня, също от Украйна. Избират България като място да развият бизнеса. Привлечени са от условията за стартиране - създаването на компания в България е сравнително лесен процес, който не изисква голям капитал, данъците са ниски, страната е член на ЕС. После обаче установяват, че тук няма достатъчно инструментни, които да подпомагат растежа на младите фирми. Кристин Петчева се присъединява преди малко повече от година. Тя успява да подготви проект, който получава финансиране директно от Европейската комисия, но все още ѝ е трудно да се ориентира къде в България да кандидатства за проектно финансиране. Установила е, че тук всички предприемачи се препъват в тромата бюрократична среда и досега не е имало начин да се преборят с този административен Франкенщайн.

Кой им помага

СМИК Ингридиънтс е член на датския Food & Bio Cluster Denmark. Такъв аналог в България няма. Срещу скромна годишна вноска членовете получават контакти, имат на разположение консултанти, които им помагат да кандидатстват по различни програми. Благодарение на това СМИК Ингридиънтс привлича финансиране по линия на ЕК. Тази датска организация има свой личен фонд, който инвестира само в местни компании, организират и събития, срещат потенциални партньори. Чрез клъстера Кристин е намерила много от фирмите, с които вече работят заедно. „В България няма организация, която по подобен начин да съдейства на бизнеса.

СМИК
Ингридиънтс
ВНИМАТЕЛНО
ПОДГОТВЯТ
ПРЕДСТОЯЩАТА
ЕКСПАНЗИЯ НА
ВЪНШНИТЕ ПАЗАРИ
СЪС СВОИТЕ
ИНОВАТИВНИ
ПРОДУКТИ

Липсва централизирана информация за проектна и друга финансова подкрепа за бизнес развитие. Порочна практика е консултантите в България да искат големи суми за подготовката на проект, независимо дали той ще получи одобрение. Това е непосилно за стартъпите“, обяснява Кристиан.

Как се оцелява

„На стартъпите и на младите компании най-силно им убива липсата на инвестиции. В началния стадий от развитието си всяка фирма зависи от наличието на достатъчна финансова подкрепа. Нямам ли средства, не осигуряват ли проектно финансиране, те може бързо и лесно да фалират, без значение колко обещаваща е идеята“, твърди Кристиан Пейчева. Затова създателите на повечето стартъпи не са в състояние да се фокусират изцяло върху развитието на този свой бизнес, а трябва да изкарват средства чрез друга платена работа.

Това, което държи СМИК Ингридиънтс в кондиция, е експертният хъс. В компанията работят вече 12 души. Разчитат на подкрепата на няколко ангелски инвеститори, които обаче не са от България.

В какво е силата

СМИК Ингридиънтс има регистрацията като научноизследователска компания. Нейното конкурентно предимство са продуктите, които произвежда. Те са биоцертифицирани. В процеса е включен

доц. Веселин Петров, преподавател в СУ. „Ферментацията не е пълна, тя се спира в момент, когато растението е разкрило своите ароматни и вкусови качества и е най-интензивно. Такъв вид продукти стават хит в Европа, след като европейците разбират, че чрез тях може да си набавят полезни живи бактерии. Този метод е натурален и само допреди години подобни практики са прилагани във всеки български дом. Южнокорейците популяризираха тяхното кимчи, което е нещо като кисело зеле, и то стана сред най-търсените продукти на Запад. В България можем всичко да подложим на ферментация, но изпускаме възможността българските ферментирани храни да са на чуждите пазари“, посочва Кристиан.

Има ли други спънки

Работят с над 50 вида билки от България и цял свят. Искат да разчитат на местни суровини, но проблемът е, че им липсва биоцертификация. България е рай на билките, а СМИК Ингридиънтс са принудени да купуват от Турция, от Азия и Африка. Има огромна пропаст към биопроизводството, която фермерите засега не се наемат да прескочат. Затова производителите, които искат да добавят по-голяма стойност на продуктите, не намират подходящите биосуровини в България. Но вероятно и това ще се преодолее.

СМИК Ингридиънтс са позиционирани в София Тех Парк. Сега разширяват производствената си база и кроят планове за експанзия на външните пазари. 🌱

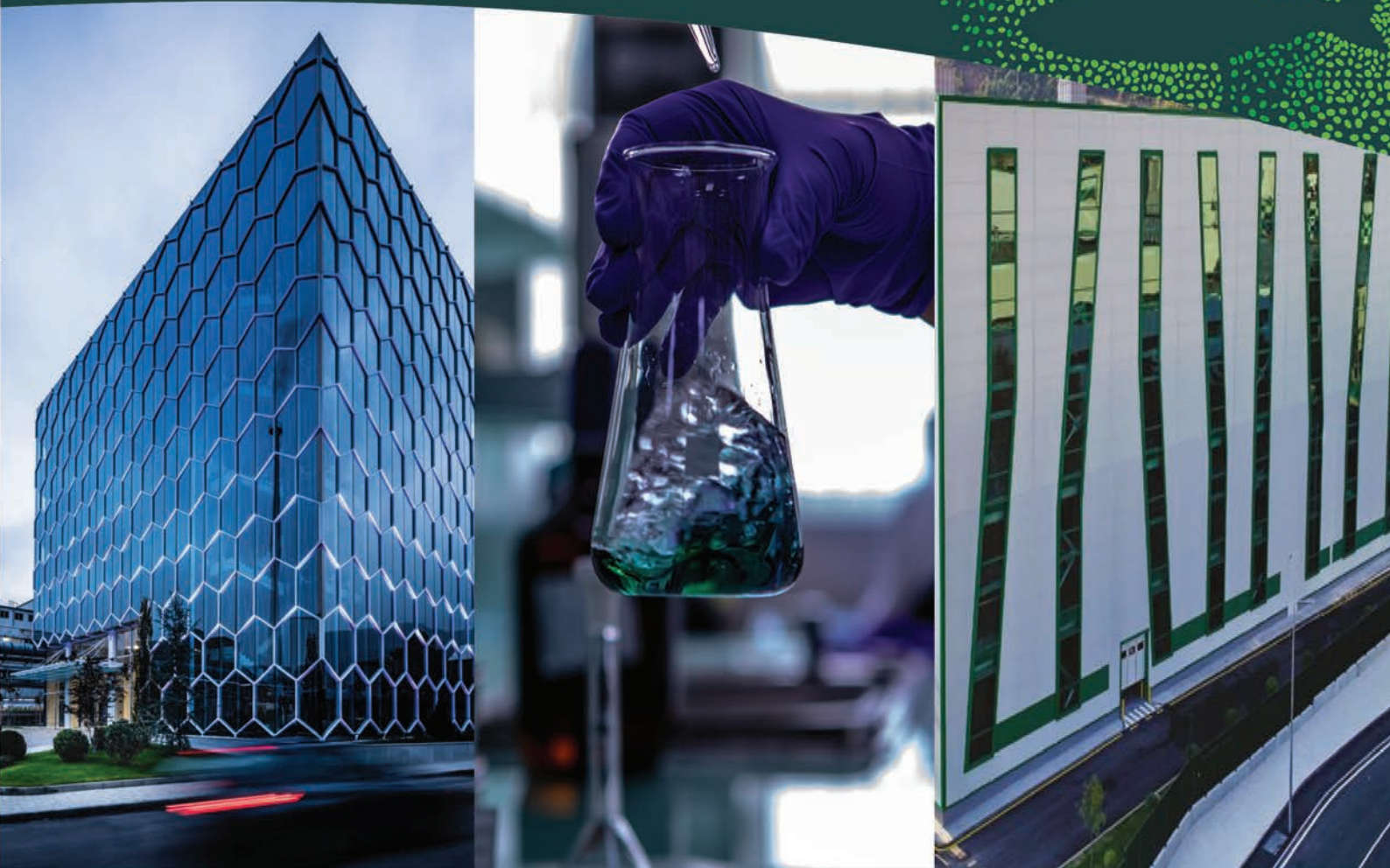


НАШИТЕ
ПРОДУКТИ
СА БАЗИРАНИ
НА НАУЧНИ
ИЗСЛЕДВАНИЯ.

Това е факт, а не е просто маркетингов трик.

Ирина Гаврилова,
основател на СМИК
Ингридиънтс





www.huvepharma.com

Shaping livestock solutions





Доц. Ина Анева и тайните на ЛЕЧЕБНИТЕ РАСТЕНИЯ

**НАУЧНИЯТ
СЕКРЕТАР
НА БАН
ТЪРСИ НАЧИНИ
КАК ПО-ДОБРЕ
ДА ОПОЗНАЕМ
БЪЛГАРСКАТА ФЛОРА
И ДА ИЗПОЛЗВАМЕ
НЕЙНИТЕ
ПРИРОДНИ
ДАДЕНОСТИ**

✍ **Татяна Явашева**

Мисията на жените в науката е да внесат в работата много любов, ентузиазъм, импулс и вдъхновение. Науката има нужда от това женско начало, от тази любов, която дава форма на идеите и ги осмисля, казва доц. Ина Анева. Тя бе избрана за стипендиантка по програмата „За жените в науката“ за 2021 г., отпускана всяка година от L'Oréal и ЮНЕСКО. Печели я с проект, фокусиран върху проучване на лечебните свойства на растения като мурсалския чай в битката с невродегенеративни заболявания като Алцхаймер и Паркинсон.

Ина Анева е доцент в секция „Приложна ботаника“ на Института по биоразнообразие и екосистемни изследвания и е научен секретар на БАН. В сравнително кратката си научна кариера от 10 години взема активно участие в изпълнението на 37 научни проекта, на 8 от които е ръководител. Научните ѝ резултати са отразени в над 100 публикации в реномирани списания. Носител е на 3 меж-

дународни и 5 национални награди, една от които е Голямата награда „Питагор“ за млад учен, която МОН присъжда.

Какво я отвежда в науката? Ето нейния разказ, свързан с избора на професията, с научните ѝ интереси, с теренните проучвания и постиженията:

Още от дете за мен природата винаги е била обект на интерес и желание за по-близък контакт с нея, за опознаване и докосване до тайните ѝ. В детството идеите ми за мечтаната професия се смениха няколко пъти, но в основата на всички стоеше условието работата ми да носи ползи за живота на хората. Бакалавърската си степен завърших в СУ „Свети Климент Охридски“ със специалност „Молекулярна биология“. Лабораторните проучвания, в които имах опити с животни, ме отказаха да продължа в тази посока. Насочих се към проучване на растенията. Отново в Софийския университет завърших магистратура „Ботаника“ (Висши растения). Темата на дипломната работа беше свързана

Връзката с бизнеса

Между науката и бизнеса съществува връзка, но в повечето случаи бизнесът използва научни резултати, получени за по-дълъг период. Бизнесът не трябва да очаква едновременен вървеж с научните изследвания и бърза печалба от тях. В резултат на научната дейност се разкриват нови факти и закономерности, които в повечето случаи не може веднага да се използват в бизнес разработки, но тежат на мястото си и оставят своята следа в развитието на съответната научна област, казва доц. Ина Анева.

Ина Анева с наградата „За жените в науката“ за 2021 г.



с флористична характеристика на Влахица планина (на запад от Благоевград), при което имах възможността да науча много растения. Започнах работа в Института по биоразнообразие и екосистемни изследвания на БАН през 2012 г.

Проучвам растителния свят

с акцент към лечебните видове растения, на които нашата страна е много богата. За сравнително малката си площ броят на установените видове висши растения е около 4100. Всеки вид има уникален фитохимичен състав и потен-

циал да бъде лечебен.

Първата стъпка в моята работа е разпознаването на растенията – в природата има много морфологично близки видове, които се различават по своя състав, и преди да започнем каквито и да било проучвания, е важно да сме сигурни, че правилно сме определили вида. Работата ми изисква познаване на естествените находища на видовете, определяне на състоянието на техните популации, проучването на биологичните особености, характеризирани на екологичните фактори, маркиране на застрашаващите фактори и изготвяне на препоръки за ограничаване на действието им. Много

често, за да достигнем до находището на някой вид, трябва да направим голям планински преход и пренощуването на палатка се оказва единствената възможност за успешно изпълнение на планираните задачи. Всеки ген е различен и възбудящ, изпълнен с нови предизвикателства.

Друга част от работата ми включва лабораторни изследвания

върху състава на биологично активни вещества в растителни екстракти, както и проучвания върху фармакологичните активности, които проявяват техните екстракти. Повечето ми про-

учвания са върху видове, които се срещат по високите части на планините. Най-много теренна работа съм провела в Славянка, Пирин, Рила, Родопите. През 2012 и 2013 г. работих по картиране и определяне на природозащитното състояние на висши растения и природни местообитания по проект Натура 2000 в Славянка и Пирин, което ме върхнови да подам проект в международен конкурс на тема: „Опазване и устойчиво ползване на лечебните растения в Биосферните резервати в планините Пирин и Славянка, Югозападна България“. В началото на 2016 г. се оказах една от шестимата победители (сред кандидати от над 120 държави) на срещата на Международния координационен съвет по програмата „Човекът и биосферата“ на UNESCO в град Лима, Перу.

Работата ми включва анализ на

биологичното разнообразие

в България на различни нива (видово, хабитатно, ландшафтно), с акцент върху предизвикателствата, произтичащи от глобалните климатични промени. Най-общо казано, научните ми постижения може да бъдат разгледани в две

Факти

- България е търсен партньор и достойно заема своето място в световната наука. Затова доц. Ина Анева се включва в международни проучвания и работи съвместно с учени от Иран, Пакистан, Индия, Чили, Германия, Испания, Норвегия, Македония, Албания, Гърция и други.
- В България се срещат 21 вида мащерки, всеки от които е привързан към специфичен вид местообитание. Част от видовете имат ограничено разпространение и за да бъдат опазени, трябва да се познават добре техните популации. Сложността на род *Thymus* и трудната идентификация на видовете е причина за липсата на фитохимични изследвания на видово ниво. За целите на фармацевтичната промишленост се събират заедно различни видове от рода под общото название *Thymus sp.* (Мащерка), което не отчита спецификата във фитохимичния състав на отделните видове, а всеки вид (често и всяка популация) притежава уникален състав и фармакологични качества.

основни направления: 1) Опазване на растителното и флористичното разнообразие и разкриване на възможностите за устойчиво използване на лечебните видове растения; и 2) Фитохимични анализи върху състава на лечебни видове растения и установяване на фармакологичните активности, които проявяват техните екстракти. В работата си до момента имам наблюдения и резултати за метаболитния състав на лечебни видове растения на родовете *Thymus* (ма-

щерка), *Sideritis* (планински чай), *Fumaria* (росопас), *Inula* (оман), *Rhodiola* (зламен корен), *Clinopodium* (комешка стъпка), *Heraclium* (дебисил), *Angelica* (пищялка), *Salvia* (градински чай), *Asphodeline* (асфоделине), *Agrimonia* (камшук), *Alchemilla* (шапиче), *Hypocistis* (хунекоум), *Nectaroscordum* (самаргала), *Micromeria* (микромерия), *Artemisia* (пелин), *Satureja* (чубрица), *Hyssopus* (узон), *Allium* (губ лук), *Origanum* (ризан), *Corydalis* (лисичина), *Viola* (теменуза).




В лабораторията



Работата на терен

Целта трябва да е малко плашеща и силно вдъхновяваща

- срещнах тази мисъл преди време някъде в интернет. Моят опит показва, че човек не трябва да се ограничава по отношение на задачите - работата по най-различни въпроси разширява мирогледа, разкрива нови възможности и идеите започват да преливат от една в друга.

Каквото и да правя, обичам да давам всичко от себе си. Заниманието с наука изисква отдаване - за него няма работно време, защото работата често продължава денонощно. Когато трудът вдъхновява - няма почивен ден, защото стремежът към познание надделява над физическата умора. 

Бич на новия век

Невродегенеративните заболявания са резултат от прогресивно увреждане, водещо до загуба на невроните, и засягат милиони хора по света. Процентът на заболяемите нараства ежегодно и според прогнозите към 2050 г. само болестта на Алцхаймер ще засегне 131 млн. души. Причините за това прогресивно увреждане на нервните клетки не са напълно изяснени, но част от патологичните пътища са установени. Откриването на специфични молекули-инхибитори, които да се включат в определени стъпки от каскадните пътища и да предотвратят дегенеративните процеси, е предизвикателство, което трябва да намери своето решение. В световен мащаб има голям напредък в проучванията на фармакологичните активности, които проявяват растителни екстракти или отделни изолирани съединения, и на тази база се разработват фармацевтични препарати. В своята изследователска работа доц. Ина Анева има наблюдения върху видове, които имат потенциал за използването им при лечение на невродегенеративни заболявания. Според нея българската флора е богата на видове, голяма част от които са слабо или напълно непроучени.

• ЛИЦА •



Жените, които

ВДЪХНОВЯВАТ

✦ Ния Илиева

Всички те са жени, и всички те станали милиардери през 2021 г. Но не това е единственото, което ги отличава. Всяка от тях има своята вдъхновяваща история, която може да се превърне в пример за всички жени по света. Защото постиженията им заслужават възхищение.

Жените, постигнали сами статута на милиардери (т.е. бизнесът им не е наследен или прехвърлен от родител и съпруг), съставляват по-малко от 3% от 500-те най-богати хора в света, според Индекса на милиардери на Bloomberg.

Според доклада за жените милиардери на Nippon за 2021 г. на цялата планета има едва 130 жени, постигнали сами 10-цифрено състояние. Макар и да са малко, добрата новина е, че за годината те са нараснали с цели 30%.

Две трети от най-успешните жени предприемачи в света са в Китай (85), което е над три пъти повече от САЩ (25), а на трето

място се нарежда Великобритания (6). Сред имената на новите милиардери се отличават особено две, на които ще отделим специално внимание.

43 нови дами милиардери попъхват списъка, като от тях 33 са от Китай, начело с 39-годишната Уанг Ийи (която е приела западното име Кейт Уанг). Тя влиза в класацията директно на 8-о място със състояние от 11 млрд. долара към момента на листването на компанията ѝ, което я прави най-успешната жена в света под 40 години.

Второто значимо име на 2021 г. е Уитни Уолф Хърд, на 31 г., основател на приложението за запознанства Bumble, която е най-младата жена селф-мейд милиардер (от англ. self-made).

Но този материал ще започнем с историята на една знаменитост, която е най-разпознаваемото лице сред новите дами милиардери в света, именно защото нейната популярност ѝ дава възможност да има най-сериозно влияние върху публиката, да вдъхновява и да бъде ролеви модел за милиони хора.

**ТЕХНИТЕ ИМЕНА
ЩЕ ОСТАНАТ
ЗАПИСАНИ
СЪС ЗЛАТНИ БУКВИ В
БИЗНЕС ИСТОРИЯТА
НА 2021 Г., А ЗАЩО
НЕ И ОЩЕ МНОГО
ГОДИНИ НАПРЕД**

РИАНА

Певецата и предприемач от Барбадос Робин Риана Фенти, по-известна като Риана, се присъедини миналата година към ексклузивния клуб на 10-цифреното богатство, като получи и титлата „най-богатата жена музикант в света“. Състоянието си тя прави от своята марка козметика Fenty Beauty – съсобственост на френския луксозен конгломерат LVMH.

Зашеметяващият успех на Fenty Beauty, оценена на 1,4 милиарда щатски долара, съставлява по-голямата част от богатството на Риана, докато компанията за бельо Savage X Fenty, където тя има 30% дял, допринесла с 270 млн. щ. долара към нейното нетно състояние.

Риана стартира Fenty Beauty през 2017 г. в партньорство с компанията за луксозни стоки LVMH. Тогава тя каза, че целта на линията е да се хареса на „всеки тип жена“ и пушна 40 различни нюанса фон дьо тен, което по това време е голяма степен безпрецедентен ход. Той доведе до т.нар. „ефект на Fenty“, защото предизвика много конкурентни марки да

разширят гамата си от нюанси за продукти за грим.

Линията е донесла над 550 милиона долара годишни приходи през първата си година, казват от LVMH.

Не всички бизнес начинания на Риана обаче са така печеливши. По-рано миналата година 33-годишната певица се договори с LVMH да закупи марката за облекла Fenty след по-малко от две години съществуване.

В кариерата си Риана е продала над 250 милиона записа, но не е издавала студиен албум от 2016 г., когато излезе Anti.

Певецата може да бъде пример и със социалната си ангажираност, защото застава зад редица значими каузи. Нейната фондация подпомага деца с различни заболявания като рак, СПИН и левкемия, както и на бездомни деца. Друга нейна фондация, носеща името на баба ѝ, подпомага хората от Барбадос след щетите от урагана Дориан с различни инициативи като средства за лечение, подслон, микрокредитиране и др. Риана е ангажирана с десетки благотворителни каузи, което я прави един от най-добрите примери за подражание в света.

УИТНИ УОЛФ ХЪРД

Компания, обслужваща жени и ръководена от жени, направи 31-годишната си основателка ултрабогата. През февруари 2021 г. американката Уитни Уолф Хърд стана най-младата жена селф-мейд милиардер в света, след като компанията ѝ за приложение за запознанства Bumble стана публична. Хърд има 21% дял, като богатството ѝ тогава беше оценено на 1,3 млрд. долара.

Наред с това, че е главен изпълнителен директор и съосновател на Bumble, тя оглавява и социалната мрежа Badoo, насочена към запознанства. Към март 2021 г. и двете приложения заедно имат 2,8 милиона платени абонати в 150 държави.

Уолф Хърд вече е позната в стартъп средите като изпълнителен директор на Tinder – друго много популярно приложение за запознанства. Тя започва работа за Match Group, собственик на Tinder, през 2012 г. Твърди, че самата тя е авторът на името на популярната апликация. Хърд е вицепрезидент по маркетинга в Tinder по времето, когато потребителите на платформата отбелязват огромен растеж. Тя напусна компанията през 2014 г. и по-късно заведе дело срещу Tinder за сексуален тормоз – като получи над 1 милион долара, плюс акции, като част от споразумението, постигнато извънсъдебно.

На 31 години, Уолф Хърд е най-младата жена главен изпълнителен директор, избела компания до успешно борсово предлагане, според Business Insider.

През последната година 560 компании са станали публични, а Bumble е едва третата сред тях с жена основател и осмата с жена главен изпълнителен директор. Освен това над 70% от членовете на борда на Bumble са жени. Приложението за запознанства дава предимство на своите потребителки, като те имат правото първи да установят контакт с мъжете, с които се запознават онлайн.

И още една точка за жените от името на Хърд – по време на самото листване на Nasdaq тя се появи за онлайн церемонията, държейки в ръце своето бебе.



ФАЛГУНИ НАЯР

Фалгуни Найр е другото запомнящо се име сред жените на 2021 година. Тя ръководи индийската компания FSN E-Commerce Ventures, която набра 53,5 милиарда индийски рупии (720 млн. долара) при първичното си публично предлагане на 10 ноември 2021 г. и отбеляза ръст на акциите от 96% в първия си ден на търговия. Така богатството на Найр, която притежава около половината от компанията, достигна стойност от почти 7 млрд. долара, като това я превърна първата в по богатство селф-мейд дама в Индия, според Bloomberg Billionaires Index.

„Жените трябва да позволят светлината на прожекторите в живота им да бъде върху тях самите“, казва Найр в интервю след борсовия дебют. „Надявам се повече жени като мен да се осмелят да мечтаят за себе си“.

Найр основа компанията си, която управлява сайта за електронна търговия Нукаа, през 2012 г. – когато е на 50 години. Преди това се е занимавала с инвестиционно банкиране. При старта на компанията повечето индийски жени купуват продукти за грим и грижа за косата в кварталните магазини, къде-

то изборът е оскъден. Найр вижда възможност да представи на клиентите лесен онлайн достъп до продукти за красота от висок клас, допълнени с видеорецензии и препоръки.

„Индия е огромен пазар. Индийците се стремят към повече, тяхната покупателна способност расте и те ще харчат все повече за лайфстайл марки и услуги. Бъдещето пред Нукаа е добро“, казва днес 58-годишната Найр.

От основаването си до днес стартиращата компания се превръща във водещ търговец на дребно за красота в страната, стимулирайки онлайн продажбите с демонстрационни видеоклипове от бляскави болливудски актьори и знаменитости, и повече от 70 физически магазина.

Името Нукаа идва от санскритски, като означава „героиня“.

Макар и доволна от безспорния борсов успех, Найр казва, че за нея водещата цел не са цените на акциите. „Колко е голяма наградата всъщност няма значение. Да получа награда за това, че правя нещата, които обичам да правя, е ключово“, убедена е тя.

КЕЙТ УАНГ ИЙН

39-годишната Уанг Ийн (известна на Запад като Кейт Уанг) е първата жена милиардер за 2021 г. Тя се сдоба с 10-цифреното състояние още през януари, след като основаната от нея компания Relx Technology (RLX) направи публично предлагане на Нюйоркската фондова борса през януари м.г.

Уанг има бакалавърска степен по финанси и MBA степен от Колумбийския университет в Ню Йорк. Тя работи в международни гиганти като Bain&Company от 2013 до 2014 г., Uber China като генерален мениджър от 2014 до 2016 г., след което се насочва към Didi Chuxing Technology за две години, преди да реши да започне свой собствен бизнес, основавайки Relx Technology през 2018 г.

Уанг е мотивирана да създаде висококачествен продукт в сегмента на електронните цигари, който да се хареса на новите поколения, след като става свидетел как баща ѝ се бори да се откаже от традиционните цигари.

Основателите на Relx - много от които преди са работили за Uber China и Huawei - започват бизнеса си чрез краудфъндинг, като представят предложението си в платформата за електронна търговия JD.com. Уанг дори не подозира, че само след малко повече от месец те ще получат повече от 10 пъти от изискуемия първоначално капитал: общо 38 милиона юана (5,9 млн. щ. долара).

Тъй като търсенето на електронни цигари започва да нараства от 2018 г., логично нараства и конкуренцията на Уанг. Но тя решава да изгради лаборатория за електронни цигари на стойност над 20 милиона юана, като се съсредоточава върху изследванията и производството на качествени продукти. През първата година на управлението на Уанг в Relx компанията отчита загуба от 2,87 милиона юана, но после нещата се обръщат и през 2019 г. и 2020 г. реализира нетни печалби от

съответно 47,7 млн. юана и 109 млн. юана.

Relx в крайна сметка близа триумфално в индустрията благодарение на ноу-хаута на Уанг. Успехът ѝ е тясно свързан и с бързото икономическо развитие на Китай и увеличаването на чуждестранните инвестиции.

Днес, само 4 години след основаването си, RLX е най-големият производител на електронни цигари в Китай с близо две трети от пазара, а Уанг притежава 20% от акциите на компанията.



<https://sourcecodecorp.com>



Фалгуни Наяр с дъщеря си Адвайта



www.nykaafashion.com



© Nubank

КРИСТИНА ЖУНКЕЙРА

Една млада бразилка също написа история в края на 2021 г. Кристина Жункейра стана селф-мейд милиардер, след като съоснованата от нея Nubank дебютира (като Nu Holdings) на Нюйоркската фондова борса през декември при оценка над 50 млрд. долара.

Тя е едва на 30 г., когато през 2013 г. съосновава Nubank - днес най-скъпата дигитална банка в света.

Преди това тя наблюдава портфолио от кредитни карти в бразилската Itau Unibanco Holding SA. Излиза се в кариерата в продължение на 4 години, докато през 2013 г. решава да напусне - уморена да продава на хората продукти, които според нея те всъщност не искат.

Малко след това среща колумбиеца Давид Велес, който се занимава с частно банкиране и се опитва да създаде дигитална банка, за да се конкурира с гигантските кредитори в Бразилия. Но той има нужда от някого с познания за този бизнес „отвътре“.

„Познавах индустрията и видях перфектната възможност да докажа, че подходът на големите банки е погрешен, и да създам нещо, което хората всъщ-

МЕЛАНИ ПЪРКИНС

На друг континент друга жена събвда своята бизнес приказка. Sapva, сред чиито съоснователи е и Мелани Пъркинс, е оценена на зашеметяващите 40 млрд. щ. долара, което я прави най-скъпата частна софтуерна компания.

Това е огромно постижение за родения в Австралия стартъп, основан съвместно от Пъркинс и Клиф Обрехт, и огромна победа за местната технологична и стартъпраща общност - особено за жените предприемачи, които могат да се осмелят да мечтаят поне колкото самата Пъркинс.

Но много по-вдъхновяващо е това, което Пъркинс и Обрехт обещават да направят по-нататък: да раздадат голяма част от богатствата от Sapva (те все още имат 30 процента) за благотворителни каузи по целия свят чрез Sapva Foundation.

Това е обещание, което може да ги превърне в най-големите филантропи в Австралия, а потенциално и в света.

Рекордната оценка на Sapva идва след кръг от финансиране от 200 млн. долара от нови и съществуващи стратегически инвеститори и както платформата обявява, сега има повече от 60 милиона активни месечни потребители в световен мащаб. Компанията удвоява приходите си на годишна база и се очаква да надхвърли 1 милиард долара годишни приходи за 2021 г.

Така общото състояние на Пъркинс и Обрехт (които се ожениха по-рано миналата годи-

на) може да достигне 16,4 млрд. австралийски долара. Техният трети партньор и съосновател в компанията Камерън Адамс също запазва огромен дял на стойност 4,4 милиарда долара.

Пъркинс и съпругът ѝ казват, че се чувстват некомфортно да ги наричат „милиардери“ и че богатството просто им дава възможност за „стъпка втора“ от техния прост план - „да направим най-доброто, което можем“. („Първа стъпка“ - да превърнат компанията си в една от най-скъпите в света, очевидно вече е постигната.) Затова двамата решават да дарят по-голямата част от състоянието си.

Първият им голям благотворителен ход - в допълнение към направени вече дарения за борбата с COVID и кризата с горските пожари в Патагония, ще бъде пилотна програма, разпределяща 10 милиона долара за нуждаещи се в Южна Африка.



© The University of Western Australia



© Wikipedia

Обрехт, Пъркинс и Адамс (от ляво наясно)

ност искам“, казва Жункейра в интервю през 2019 г.

Близо 9 години след решението 39-годишната бразилка вече е част от ексклузивния, макар и малочислен, клуб на жените селф-мейд милиардери в света.

20-процентният дял на главния изпълнителен директор и съосновател на Nubank Давид Велес може да оцени състоянието му на цели 8,9 млрд. долара, което го прави 10-ият най-богат човек в Латинска Америка. Жункейра притежава приблизително 2,6% от Nubank, докато дялът на третия съосновател, Едуард Уибъл, не е ясен.

Жункейра е една от „белите лястовици“ в своята страна, а и на континента. Въпреки че неравенството между половете е проблем в световен мащаб, то е ясно изразено в Латинска Америка. Само 1% от компаниите, които съставляват референтния борсов индекс на Бразилия, имат жена за главен изпълнителен директор, в сравнение с 6% за индекса S&P 500, показват данните на Bloomberg. И по-малко от 10% от стартиращите фирми в страната имат жена сред своите основатели, според проучване на Distrito Dataminer, B2Mamy и Endeavour.



Тримата основатели на Nubank Кристина Жункейра, Едуард Уибъл и Давид Велес (от ляво надясно)

КАРИЕРЕН ВРЪХ



Гита Гопинат

Още две дами заслужават нашето специално внимание, тъй като 2022-ра им носи нови карьерни предизвикателства. В случая те и двете са с индийски произход и заемат високи лидерски постове. А при едната дори откриваме „българска връзка“, тъй като тя ще стане „дясна ръка“ на Кристилина Георгиева.

Гита Гопинат стана първата жена главен икономист на Международния валутен фонд (МВФ), като пое този пост през януари 2019 г. Сега тя ще бъде №2 в МВФ след директора Кристилина Георгиева, като от 21 януари 2022 г. поема поста първи заместник управляващ директор след оттеглянето на Джефри Окамото.

Родена в Калкута, 50-годишната Гопинат учи икономика в университета в Делхи и Вашингтонския университет и получава докторска степен в Принстън. След работа като асистент в университета в Чикаго тя се присъединява към Харвардския университет, където става първата жена щатен професор в катедрата по икономика през 2010 г.

Назначението на Гопинат идва в критичен момент за МВФ – институцията е подложена на множество критики за политически натиск и за финансиране на държави, обвинявани в нарушаване на човешките права. Самата Георгиева през октомври бе



Лина Наур

принудена да отрече твърдения, че е поускала от свои служители да повишат рейтинга на Китай в доклада Doing Business по времето, когато е била главен изпълнителен директор на Световната банка.

Затова според мнозина анализатори назначението на Гопинат е отличен ход, който ще помогне за повишаване на доверието в международната институция.

Лина Наур е второто име, което заслужава внимание на старта на 2022 г. От новата година тя пое поста главен изпълнителен директор на Chanel. Наур е вече знаково име в бизнеса – защото е първата жена, първата азиатка и най-младият главен директор по човешките ресурси в Unilever, където работеше досега от 1992 г. насам, когато започва като стажант. Под нейно ръководство Unilever е обявена за най-добър работодател в сферата на търговията с бързооборотни стоки в 54 държави. Тя оглавява програмата за многообразие и приобщаване в компанията, като именно от опита ѝ в тази сфера ще се опита да се възползва френската модна къща.

С новото си назначение Наур продължава да чути „стъкления табан“, защото ще е най-младият досега в историята директор на Chanel (52 г.).



Бързи, смели, сръчни в специалните СЪБИТИЯ

В ТОЗИ БИЗНЕС
ОСТАВАТ
САМО
НАЙ-АДАПТИВНИТЕ И
НАЙ-КРЕАТИВНИТЕ,
УБЕДЕНИ СА В
ИНСАЙТ ИВЕНТС

✍ **Тони Григорова**

Събитията са за създаване на връзки между хората, но заради пандемията повечето корпоративни събития мигрират в онлайн среда. Събитийната индустрия беше набрала скорост и продължава да е с голям потенциал, но сега и тя е в процес на трансформация. Да погледнем на нея през историята и опита на една организация - Инсайт Ивентс.

Началото

Компанията е създадена през 2015 г. и оттогава насам работи на пълни обороти. Нейни основатели и управляващи партньори са Елена Рачева-Стоянова и Борислав Йорданов. Преди това двамата работят в туристическата аген-

ция „Лудия Турс“ - една от първите след 1989 г., създадена е от родителите на Елена. Дватама с Борислав започват да организират събития, работата се разраства и така се стига до обособяване на събитията като отделен бизнес. Постепенно дейността на туристическата агенция замира, но пък Инсайт Ивентс вече е с позиции на пазара. Фокусът е върху корпоративните събития - конференции, конгреси, семинари, тимбилдинги, продуктово позициониране, галавечери, наградни пътувания.

О, времена

В историята си Инсайт Ивентс има един голям връх. Той, разбира се, е от времето преди пандемията, когато организират събитие за 1300 души в района на Калиакра. Възложителят



Събитието трябва така да се организира, че да се хареса и на клиента, и на неговите гости, убедени са в Инсайт Ивентс

е международна компания за мрежов маркетинг. Престоят е 5 дни, с галасъбитие и награждаване, конференция, плаж, развлечения... Събитието е подготвяно в продължение на една година. Логистиката е изпитание за професионализма на екипа, тъй като пристигат хора от цял свят по различно време и с най-различен транспорт. Изводът, който Елена Рачева прави, е, че събитията от такъв мащаб изискват организацията да е на изключително високо ниво. Стандартът за събитие от 50 души не бива да се различава от това за 1300 човека. Трудности няма как да не възникнат, но те трябва бързо да се решават. Целият екип трябва да мисли в една посока и да работи в пълен синхрон.

Фокус

Специалните събития са емоция, а не реален продукт. Специалното е, че всеки присъстващ или участник трябва да си тръгне от него с положителна емоция. Да остане спомен за дълго у всеки, това е най-трудният за постигане момент. За да може да се получи такъв траен ефект, първото и най-важно е да се разбере какво точно иска и какво очаква клиентът, обяснява Елена Рачева. В желанието си да направи максимум, екипът вече има „обеда на ухото“ и за този случай се срещат винаги, когато имат среща за нова поръчка. Преди време клиент им възлага да организират събитие за представяне на нов продукт пред дистрибутори. Той иска това да е галавечеря,

която да не е стандартна, а да е нещо щуро. Те така се връхновяват, че дори не питат какви са неговите представи за подобна лудост. Развихрили въображението си, започват да работят по проекта, като замислят как от таваните да висят аквариуми, да има риби като художествен акцент, тъй като продуктът е от този сегмент. Когато идва моментът да представят своите виждания за вечерта, клиентът отсича, че не е нужно нищо такова. Той просто иска да се осигурят маси, около които хората да стоят и един DJ да ги забавлява. „Идеята ни беше така рязко отхвърлена, че ние посърнахме“, спомня си Елена. Оттогава още в първия разговор с клиента влизат в детайлите на неговите очаквания за събитието и границите, в които да проявят творчество. Вече добре знаят, че през своите представи клиентът мери успеха на събитието.

Трансформацията

В пандемията специалните събития се провеждат при редица ограничения. Сега най-ясно се вижда кой умее във всяка ситуация да намери начин. Специалните събития се промениха така, че навсякъде започна да влиза виртуален елемент и те станаха хибридни. И то го степен, в която вече се организират онлайн партита, в това число за Коледа и Нова година, а дори и тимбилдинги. Това е голям тест за нивото на креативност на агенцията, тъй като трябва да се измисли как да бъдат забавлявани хора, които стоят пред екрана. Хибридна форма ще остане и след пандемията, тъй като се вижда, че има плюсове в това. Вместо събитие за 100 души на живо, се правят пет събития за по 20 души. Събитието се дели на по-малки, което за организаторите е по-трудно, тъй като това изисква много повече усилия. Пандемията съществено промени времето за организиране. Вече никога не планира за дълъг период напред, а в съвсем кратки интервали. Това изисква бързо действие, динамика и качество, което не отстъпва на събития, планирани доста по-дълго.

Работата на Инсайт Ивентс е със 70% надолу през 2020-а в сравнение с 2019 г., но пак през 2021-а се усеща подем, особено през август, септември и октомври, които са били наситени с корпоративна активност, за разлика от предишни години.

Плюсове

Спестяваме време, когато доверим организацията на специално събитие на професионалисти. Те добре познават добрите места, на които това може да се случи, както и всичко, свързано с логистиката на събитието. Цените също не са маловажна причина. Такива компании се ползват със специални цени за настаняване, храна, забавления. Помощта по време на събитието и след него също е от съществено значение. Има дребни детайли, които никога не може да предвиди, но професионалистите вече са минали през тях и нищо не може да ги изненада.

Хоризонт

Това е твърде динамичен бизнес, тук няма рутинна, подходът към всеки клиент, както и неговите потребности са различни. Нужна е голяма доза креативност. Събитийната индустрия не е дейност, която ще замре, за разлика от туроператорските услуги. Корпоративните събития са по-сложни за организиране и компаниите имат нужда от професионално съдействие. След пандемията се очаква да настъпи бум, тъй като хората имат нужда да се срещат и заедно да се забавляват. ☺



В РАБОТАТА С ХОРА

има две основни неща – първо, да ги изслушваш, второ, да полагаш грижи за всички, което клиентът ти повери. Това винаги дава резултат.

Елена Рачева - Стоянова



Част от екипа на Elektrick.me след първото им шоу в Кувейт



Шоуто „Нямаме ПЛАНета Б“ върху фасадата на галерия „Квадрат 500“



Отново в Кувейт за празника на страната

ШОУТО, което продължава

КРЕАТИВНОСТ ОТВЪД ВЪЗМОЖНИЯ МАКСИМУМ И ВИНАГИ НА ВЪРХА НА ТЕХНОЛОГИИТЕ – ТОВА Е ФОРМУЛАТА, КОЯТО ЕЛЕКТРИСК.МЕ ПОСТОЯННО НАДГРАЖДА

Яна Колева

Когато талантите и технологиите намерят пресечна точка и тръгнат заедно напред, се получава... Elektrick.me. Артистите от това студио притежават силата, уменията и креативността да създават необикновени преживявания за забавление, събития, реклама. Много от проектите ги поставят в постоянна напревара с времето и не се боят с всеки нов ангажимент да прекрочват границите на възможното и да измислят нови техники, когато старите вече не вършат работа.

Територия

Elektrick.me е студио за компютърна анимация, интерактивни инсталации, VR, AR, мултимедии. Известни са с уменията си да правят 3D мапинг шоу, чрез което фасадите на някои сгради за кратко оживяват. В София са организирали такива прожекции на редица места, сред тях са Централната баня, НДК, ББР, Националната галерия „Квадрат 500“, а също върху градската художествена галерия „Борис Денев“ във Велико Търново, общината в Габрово, читалището във Враца, както и в чужбина – например в Казахстан. Популярни са с мултимедийната сценография на екраните зад изпълнителите по време на спектакли и големи концерти. В театрите често се използ-



© Minko Minchev

Най-големият стационарен LED екран в България, който Elektrick.me са изградили

10 души, ползват също подизпълнители и помощници в трудни моменти, когато времето не стига. Композитори създават автентични ефекти и това носи много емоция. Успешната им формула е „Сломен екип, в който всеки тегли другите напред с новостите, които открива“.

Възможности

Компютърът няма как да е добър артист, но може много да ускори работата – върват в това и всеки ден са заети с докладстването му. Чрез новите технологии и тяхното развитие постигат все по-добри резултати за по-кратко време. Благодарение на отличното владение на технологиите екипът успява да добавя потребителско изживяване чрез VR и AR. С очила за добавена реалност например може да се види новата сграда, която предстои да бъде построена. „Може да сме полезни и за много други бизнеси. С мултимедиите даваме добавена стойност на концерти и специални събития. Пرابили сме виртуална реалност за нови продукти, които гадана компания ще представи на своите клиенти. При нас няма лимит на възможностите, често клиентът пита дали бихме могли да направим нещо, вземаме се и се оказва, че го правим“, разказва Владимир Грънчаров. Къде се спират? Където бърнаутът каже „Спри!“... Това засега е само реална заплаха, тъй като са свикнали да работят по 16-18 часа и да превъртат нощите, за да спазят сроковете.

Накъде

Таван няма, развитието не спира. Ако една технология омръзне на хората, променяват със следващата. Екраните стават все по-големи, мултимедията може да намери място навсякъде. Прогнозата? Вероятно скоро ще се разхождаме с очила за добавена реалност и навсякъде ще изскачат интерфейси с анимация, които дават информация за различни неща. Това също някой трябва да го направи. Elektrick.me са готови да станат част от този процес. 📺

ват възможностите на мултимедията, за да се постига бърза смяна на декорите. Нестандартните екрани и нестандартните плоскости за проекция отприщват тяхната креативна стихия.

Тандем

Името на компанията е игра на думи, написана с правописна грешка. Но в работата си те нямат грешка. Владимир Грънчаров и Стоян Стоянов са двамата партньори за този бизнес. Работата ги среща доста порано от идеята да имат фирма. В началото на съвместната им дейност правят партията с електронна музика. Когато установяват, че са добър тандем, започват повече и повече да се подкрепят в общи изяви и проекти, натрупват опит, събран от DJ-ството.

В този технологичен бизнес се вижда трудно, а ако не си достатъчно добър, той те изхвърля лесно. Владимир и Стоян си разделят ролите във фирмата, макар и двамата да имат опит и образование в сферата на дизайна. Владимир е ангажиран основно с техническите предизвикателства, а Стоян отговаря за творческите решения. Допълват се и винаги разчитат на талантиливия си екип.

Мрежа

Клиентите ги откриват чрез познатства по професионална линия и от уста на уста, дори и извън пределите на България. В едни случаи някой познат осъществява контакта с тях, в други – тяхното портфолио, открито в интернет, в трети – видеа, които са достъпни. Понякога е върпрос и на

добър късмет. Така техен приятел, правещ пърформанси по света, ги свързва с хора от Кувейт, които търсят изпълнител на специална задача. Elektrick.me я поемат и... в 3-4 поредни години преди пандемията работят за семейството на емира на Кувейт шейх Сабах ал Ахмад ал Джабер ас Сабах. Ежегодното събитие се организира от неговата сестра над 17 пъти, ключов момент в това шоу с патриотичен заряд е пъстрата хореография на танците. Elektrick.me правят мултимедията за него.

Взаимодействие

Сред множеството осъществени проекти Elektrick.me откриват този за Оперативна програма „Околна среда“. Той е свързан с начина, по който се отнасяме към природата и всичко, което ни заобикаля. Светлинната феерия ни насочва да мислим повече за рециклирането и за всичко, с което вредим на природата. „Приехме това като начин да изпратим послание към хората. Шоуто „Нямаме ПЛАНета Б“ е и нашият призив да пазим Земята“, обяснява Владимир Грънчаров. Работят и за комерсиални брандове като Порше, Кока-Кола, Абсолют, „България търси талант“, „Гласът на България“. Това, което безспорно умеят, е артистичният начин да докоснат сърцето и емоциите на всеки.

Екипът

Креативност отвъд възможния максимум и винаги на върха на технологиите – от тях се очаква да правят не само шоу, но и да създават ефектни послания. Екипът е от

“ ОБИЧАМЕ МАГИЯТА се превърна в мото на Elektrick.me, след като видяхме, че това, което правим, очарова хората и има магическо въздействие върху тях.

Владимир Грънчаров





МЕЩРА

и съхраняването на старите строителни технологии



В света на старопланинската архитектура ЕМО Етър 2018

ПРОФЕСИОНАЛИСТИ ПО ОПАЗВАНЕ НА КУЛТУРНОТО НАСЛЕДСТВО РАБОТЯТ ГЛАВНО НА ДОБРОВОЛЕН ПРИНЦИП. Но дали БИЗНЕСЪТ Е ГОТОВ ДА ГИ ПОДКРЕПИ?

✍ **Татяна Явашева**

Прехласваме се пред всичко, което някой представи за иновация, и с лекота загърбваме старите технологии. И те потъват нейде под пластове на времето и никой повече може да не ги изрови, ако не останат живи носители на тези знания и умения. В България имаме 15 архитектурни резервата. В някои села също се срещат ценни възрожденски къщи, които се рушат заради обезлюдяването и неумиеното на притежателите им да ги поддържат. Но вече има една организация, която предприема активности за съхраняване на нематериалното културно наследство. Коя е тя?

Мисия

Сдружение „Мещра – Традиционни знания и занаяти“ е организация на професионалисти, ангажирани с всичко това като лична

мисия, за която работят предимно с доброволен труд. Целта им е документиране, опазване и споделяне на знания, които са на изчезване. „Видяхме, че има нужда от такива инициативи и се запалихме. Сега с малки стъпки вървим към по-голямата промяна. Трябва да съхраним старите строителни технологии, защото те са част от нашето културно наследство и са свързани с идентичността на нашия народ“, казва арх. Ирина Аргирова, председател на сдружението. Как започва всичко това?

Искрата

Идеята за тази инициатива се ражда през 2015 г. от група архитекти с афинитет към опазване на културното наследство. Те са поканени в архитектурния резерват на с. Долен в Западните Родопи за участие в първия музикален фестивал, превърнал се вече в традиция. От тях се очаква пред гостите на събитието по подходящ начин да

Каменните мостове

Над 100 са запазените исторически каменни мостове в Родопите. Най-популярен е Дяволският мост. Но „Мещра“ съвместно с Регионалния исторически музей в Кърджали и с Историческия музей в Ардино правят проучвания, за да покажат на широката публика и други такива съоръжения. Подготвя се специален сайт. На него ще бъде разказана историята на всеки от тези каменни мостове. Няколко от тях вече са заснети със съвременни методи и всеки ще може да си направи виртуална разходка. Всички те ще бъдат картографирани. Готви се фотографска изложба.

Незабрава

„Като архитекти и инженери ние сме се убедили колко е ценно в образованието да има и практическа част, за да може да се докоснем до материалите. Възрожденските къщи са от особена значимост за българската култура. Затова е нужно традиционните строителни похвати да се предават на следващите поколения, за да може тези къщи да се реставрират по правилния начин. Същевременно строителството с естествени материали може да се прилага и при нови сгради“, уверява арх. Аргирова. Строителните традиции не бива да си отидат с техните последни носители. Сдружението намира начини да организира усвояването на стари практики, но е добре това да става и в някои от университетите. В училищата, в които има строителни паралелки, би могло да има часове, в които да се усвояват и такива тънкости. В Брацигово е имало строително училище, което преди години е било закрито и сега се търси начин там да се провеждат работилници и практики. Стига да се намери финансиране, всичко друго лесно ще бъде организирано.

Майстори са готови да предадат цялото си знание, за да остане. Ентузиастите от „Мещра“ са готови да поддържат този огън да не угасне. Готов ли е строителният бизнес да подкрепи тези усилия? ☺



популяризират архитектурните забележителности на това място. Попадайки там, местните хора им разказват за стария език на майсторите строители, наречен мещренски. Научават, че „мещра“ означава майстор. Там срещат майстори, носители на отмиращи традиции – Мутьо (Мустафа Къров) например е специалист в регенето на тикли, покривните каменни плочи. Тогава се ражда възновението да направят връзка между младите архитекти, инженери, реставратори и тези майстори, които са на изчезване. Искрата е запалена и това поставя основите на сдружението. Как се разаря огънят?

Среци

В с. Долен съвместно с УАСГ са направил вече няколко работилници с майстори. Водили са летни студентски практики, правили са проучвания на архивите и на състоянието на къщите в резервата. Дърворезбарят Веселин Митев им показва своите умения. Регенето на калдъръм също е било във фокуса на една от работилниците.

С подкрепата на Национален фонд „Култура“ осъществяват проекта „Добър ген, Майсторе. Как я построи?“. Странджанските къщи имат специфична дъсчена облицовка. В този формат своя опит споделя Йовно Йовнов, владеец майсторлъка да цепи дъски за такава облицовка. Ако е добре направена, тя може да издържи над 100 години. Познаването на материала, сеченето на дървесината в

определен период от годината, умението по правилен начин да цепи дървото – всичко това е част от тайнството, благодарение на което без допълнителна обработка направеното се съхранява за дълго. Къде другезде стъпват представителите на „Мещра“?

Старопланинци

Едно от продължаващите обучения е в Стара планина. То се провежда съвместно с Регионалния етнографския музей на открито „Етър“ и с Камарата на архитектите. Образователната програма „В света на старопланинската архитектура“ съществува вече шест години. Всяко лято тя става повод за среща между архитекти, студенти, а вече и собственици на стари къщи. Майстор Стефан Парисов е трето поколение дърводелец, за когото дърбените сглобки са строително изкуство. Майстор Павел Кунчев също умее да реди каменни плочи и да прави покриви по старопланинска технология. Друго позабравено умение е направата на сухата каменна зидария, редена без спойка – майстор Христо Тошев гради здрави зидове. Дипломирал се е като специалист по културно наследство. Основал е Асоциация за суха каменна зидария и е ходил дори в Англия да се усъвършенства. Сега е търсен от хора, които притежават традиционни къщи. Готов е да предава знания на всеки, който иска да усвои този занаят. Защо всичко това е важно?



ТРАДИЦИОННИТЕ ЗНАНИЯ И УМЕНИЯ

трябва да се предават на следващите поколения, за да може старите сгради да бъдат опазвани в своя автентичен вид напред във времето.

Арх. Ирина Аргирова

Ваканция на ЯХТА

ЗА ЕМИЛ ИВАНОВ ТУРИСТИЧЕСКИТЕ ПЛАВАНИЯ СА БИЗНЕС, ПРЕД КОЙТО СЕ ОТВАРЯТ НОВИ ВЪЗМОЖНОСТИ

✦ **Татяна Явашева**

Туризмът променя своя облик. Заради изолацията и строгите противоепидемични мерки, отегчени от престоя между четири стени, все повече хора започнаха да откриват предимствата на яхтената ваканция. „Ако и на вас ви е близка идеята за подобен тип почивка, не се колебайте. Със сигурност това ще е незабравим спомен, като първата целувка, голям концерт на живо или скок с парашут“ – в това уверява Емил Иванов, собственик на BULSAILING. Той е инструктор и шкипер (капитан на ветроходна яхта), което му позволява да провежда обучения за ветроходци и моряци и да организира плавания по цял свят с туристически ветроходни яхти. Помага с консултации и съдействие на онези, които искат да си купят яхта, на линия е и за всичко друго, свързано с лодки и с морска страсти.

Път

Емил Иванов не е роден край морето, но от ранна детска възраст започва да кара малки и все по-големи лодки на езерото „Дружба“ в София, а после и на Панчарево. Първите негови учители му дават важните уроци за отношението към морето, лодките и стихията. През зимата помагал на много мечтатели да си направят самоделни лодки в София и през лятото ходел със собствениците им на море като техен екипаж. После дълги години опитвал да е „нормален човек“, който има сухоземна работа, и 15 години бил съдружник в ком-





На глас

Емил Иванов
от личен опит

- Морето много дава и понякога взема много.
- Грешка е на морето да се гледа като на Еверест. То е благосклонно, когато рискът е минимизиран. Тогава може да се извлече най-доброто от него и да имаш най-красивото изживяване.
- Капитаните не бива да са с храбрите, нужно е да имат респект към морето и стихииите. Те трябва да умеят да наблюдават, да анализират и да си задават правилните приоритети – с разум и с добър план.



- Морето и океанът са концентрирана сила, която учи на смирение, на съзерцание и на търпение. Когато останеш по-дълго в морето, сухоземните ти проблеми се смаявят.

пания за услуги в телекомуникациите. Това обаче било време, в което се убедил, че морето е точно то за него място. „Затворил едната врата“ и тогава другата се отворила много широко. Така неговото хоби става основна дейност и начин на живот. И поне 8 месеца в годината е по морета и океани.

Почивка с плаващ дом

Ваканциите на яхта са приятно преживяване, което най-често е едноседмично. Компаници или хора си наемат каюта или цялата яхта. Емил Иванов поема организацията и провеждането на всяко плаване с туристическа цел. Хората вече сами го търсят. Както при лекарите и адвокатите – всичко е по препоръка. А когато вед-

нъж се доверят и останат доволни, те после нямат причина да се обърнат към друг. „Ваканцията на яхта е като да пътуваш с плаващ дом. Основна функция на капитана е да планира пътуването съобразно времето и да дава предложения за програмата. Шефът в морето е времето и съобразно него се избира акваторията. Това обикновено е динамична почивка и всеки ден се посещават различни места. Хората може изцяло да се откъснат от забързаното си ежедневие и да се слезат с природата, с водата и вятъра, с мислите си“, обяснява Емил Иванов.

В добра компания

Прекрасна и незабравима седмица получава всеки, който е със собствена добре

подбрана компания. Ако обаче компанията е сборна, Емил внимателно преценява съвместимостта на хората. На една яхта той събира до 12 души. Когато отплават, всички много бързо се откъсват от действителността и спират да се интересуват кой ден е. Това е пълноценен начин за почивка, по време на която някои придобиват основни знания по навигация и устройство на лодките, по корабоводене, други се учат да връзват възли и усвояват тънкостта на морското дело. Яхтите са снабдени с хладилници и оборудвана кухня. Някои си наемат готвач по време на пътуването. Цените за такава ваканция са достъпни, но зависят и от степента на лукса, който пасажерите си поръчват.

Перспективи

През 2020 г. Емил Иванов успява да премине сравнително гладко, а през 2021 г. усеща бума в търсенето на такива услуги. Гледа към нови хоризонти, обмисля нови яхтени дестинации. Приел е като своя мисия да популяризира в България ветроходството и туристическите плавания. Работи за по-добрата информираност на пазара и за издигането на бранша на по-високо ниво. Той има визия как трябва да изглежда яхтеният туризъм и вярва, че интересът към тези екзотични ваканции ще расте.

През януари 2022 г. за трети поред път Емил Иванов става част от логистичния екип на Българската антарктическа експедиция на остров Ливингстън. След това отново става шкипер на туристически яхти. ⑦

Да имаш собствена лодка

Казват, че собствениците на яхти са два пъти щастливи – когато си купят яхтата и когато я продадат. Често желанието да се сдобият със собствена лодка е импулсивно. Хората виждат как елегантните яхти се плъзгат по водата и ги обхваща романтичната мисъл да обиколят света. „Опитвам се да разбера кои хора са дозрели да имат лодки. Провокирам ги с въпроси с цел сами да си отговорят дали наистина имат нужда от това. Обяснявам им, че придобиването на яхта не е само удоволствие, а преди всичко е отговорност, но и разход. Единият въпрос е колко време през годината смятат активно да я ползват, тъй като има граница, при която е по-добре да си наемеш яхта. Когато разбера, че имам силно мотивиран човек пред себе си, едва тогава се заемам с конкретния избор“, разказва Емил Иванов. Ключов момент в притежанието е яхтата да се поддържа в технически изправно състояние, за да е възможно най-сигурна в морето. Яхтеният туризъм трябва да е удоволствие, което не крие опасности.

• ТЕХНОЛОГИИ •

СИСТЕМА ОТ ХАРДУЕР И СОФТУЕР ПОМАГА НА ПРОФЕСИОНАЛНИТЕ ОТБОРИ ДА СЛЕДЯТ СЪСТОЯНИЕТО НА СВОИТЕ АТЛЕТИ, КОЕТО ИМ ДАВА ПРЕДНИНА В ИГРАТА



Барин Спортс и вкусът на

ПОБЕДАТА

✍ Тони Григорова

Знаете ли какво се получава, когато технологиите и спортът си подадат ръка? Барин Спортс, разбира се! А какво се получава, когато резултатът от това взаимодействие е наистина успешен? Още повече от същото – ще разберете защо.

Защо Барин

Барин е прабългарският бог на войната. Победоносец, той е „дясната ръка“ на Тангра, под чието знамена великите български ханове са печелили безброй битки. През 2015 г. петима ентусиасти с натрупан професионален опит виждат възможност в това технологиите да станат надежден

помощник в професионалния спорт и да помагат в превенцията на човешкото здраве. Създават Барин Спортс. До технологичните победи се стига трудно. Но пък екипът на компанията с топлинното си чувство за хумор обича да казва: „Ако беше лесно, нямаше да се падне на нас“.

Първата разработка

Барин Спортс предлага услуга, включваща хардуерна, софтуерна и експертна част. Клиенти са спортни клубове и академии, които имат разбирането, че решенията, които ежедневно вземат, е добре да са базирани на достоверна информация. Преносимо устройство с тегло под 50 грама се поставя в специален джоб на потник, който всеки следен атлет носи. То събира информация в огромен детайл (над 12 000 точки в секунда) за работата, която извършва всеки атлет, как натоварването влияе на физическото му състояние, колко полезна е била за отбора неговата лична роля. Данните се изпращат в реално време към треньорите и анализаторите и имат важна роля във вземането на решения по време на тренировки, но и по време на мачовете. Системата „Барин Спортс ПРО 3“ използва този огромен обем от данни, за да захрани своя вграден изкуствен интелект. Целта е предоставяне на няколко ключови индикатора от високо ниво, вместо множество неизползваеми сурови данни. Когато информацията от системата се комбинира с резултати от кръвни изследвания, предсезонни тестове, ниво на възстановяване, сън и други, тогава експерти от Барин Спортс могат да препоръчат мерки за подобряване на моментното състояние, за управление на

върховите постижения и за превенция на безконтактния травматизъм. Фокусът на Барин екипа винаги е бил в точността на данните. Последните направени тестове им дават нов повод да посрещнат бъдещето с още повече оптимизъм.

Клиенти

В продължение на повече от 3 години обслужват някои от най-популярните футболни клубове и академии в България. Услугите на Барин Спортс използват ПФК „Славия“, ПФК „Черно море“, ПФК „Берое“, Футболната академия „Национал“, ФК ЦСКА 1948 и ПФК „Левски“. Две техни системи работят в клубове от най-високото ниво на футбола в Обединените арабски емирства. Сега са в процес на установяване на силно присъствие в Португалия, Австрия и Русия. „Вземането на информирани решения по време на мачове може силно да повлияе на крайния резултат и то в полза на по-информирания отбор. Уникалният тактически инструмент, интегрална част от системата, дава ясен сигнал за проблеми с формацията, преходите между нападение и защита, средните позиции, както и зони на покритие на отделните играчи или тактическите линии“, обяснява Владимир Грозданов, изпълнителен директор на Барин Спортс. Според него услугата е толкова успешна и защото е повлияна директно от нуждите на клиентите, които те внимателно слушат. Една от политиките на компанията е да съкрати максимално „разстоянието“ до клиентите, които се превръщат и в приятели. До момента никой от тях не се е отказал от партньорството с Барин Спортс.



СЪЗДАДОХМЕ И ИНДУСТРИАЛИЗИРАХМЕ

продукт, който вече успешно се конкурира със световните пазарни лидери. И това с екип от само 8-10 човека.

Владимир Грозданов



Технологично превъзходство с Барин Спортс

Началото

Идеята се ражда преди шест години при доказано голямата пазарна необходимост от подобен продукт. Владимир Грозданов казва: „Професионалният спорт е жаден за надеждна аналитика в реално време. Много жаден. А след като установихме и страхотното допълване в различните компетенции на основателите, оставаше само да го реализираме“.

Екипът

Компанията разполага с добре оборудван екип от основатели, ключови служители и съветници. Петър Статев и Бисер Иванов имат огромен опит като собственици и директори в компании, които са пазарен лидер в ИКТ индустрията. СмартЛаб България и ТДМ Партньърс са иновативни като хардуерен акселератор и бизнес анализатори – тези две фирми също дават рамо на идеята. Владимир Грозданов е с над 10-годишен опит с нанотехнологиите на ИВМ, има и докторантура, свързана с микроелектромеханични системи (МЕМС) и сензори. Иван Учурджиев е привлечен като технически директор на компанията. Той е специализирал роботика и врагени системи в Япония, печелил е световни състезания по роботика. След създаването на Барин Спортс управляващите партньори успяват да доузрадят екипа с впечатляваща комбинация от млади и опитни професионалисти.

Бизнес модел

За да са максимално гъвкави спрямо нуждите и предпочитанията на клиентите си, предлагат възможности за абонаментен план или директна покупка. До



момента пазарът показва необходимост и от двата модела.

Проектът е силно подкрепен от своите основатели още от ден първи та до днес, когато се разват на оперативна печалба. С цел по-бърза международна експанзия, водят разговори за партньорство с местни и чуждестранни стратегически инвеститори.

Развитие

В продажба е третото поколение тема на Барин Спортс. Тя е индустриално произведена по възможно най-високите стандарти. Компанията е в процес на интензивно разрастване на своята търговска мрежа към нови ключови международни пазари, като продължава и интен-

зивното развитие на нови технологии. За огромна част от стартъп екосистемата в България това, което Барин Спортс правят, е сложно и рисково като продукт, производство и пазар. Явно те не намират за оправдан риска да се включат в хардуерен проект. Барин Спортс обаче виждат в това възможност.

Според основателите на този високотехнологичен бизнес България разполага с изключителен „завет“ в електрониката още от времето на соца. Налице са добри традиции, преподаватели и инженери. Неслучайно множество международни гиганти създават своите развойни центрове именно тук.

В Барин Спортс вярват, че техните победи тепърва предстоят. 🏆



Футболни отбори са сред първите клиенти на Барин Спортс

Перспективи и предстоящи решения

Очакваме съвсем скоро Барин Спортс да се превърне в международна компания с множество клонове и представителства. Затова за нас беше важно в името да закодираме българското начало. Технологиите, които разработихме, ни поставят в много перспективна позиция за бурно развитие в следващите няколко години, твърдят от Барин Спортс. Целеви пазари за компанията са професионалният, полупрофесионалният и аматьорският организиран спорт. По-далечната им цел ще е разработката на продукти и услуги, свързани с повишаване на качеството и продължителността на живот на населението - чрез развитие на смарт сензори и гъвкава електроника, врагени директно в текстил.

ПРОМЯНАТА

която движи света напред

Промените идват, независимо дали ги желаем. В книгата си „Ръководство на промяната“ Джон Котър, американски преподавател, автор и консултант, описва модел от осем стъпки за организационна промяна. Те са: Засилете чувството за неотложност; Изградете ръководния екип; Изградете правилно визията; Комуникирайте я така, че хората да я

приемат; Властите действително; Създайте краткосрочни победи; Не се отказвайте; Направете промяната устойчива.

Промяната обаче засяга всичко в нашия живот. Но често, дори статуквото да ни убива, не ни се ще да предприемем промени. Ако сте в лоша ситуация, не се притеснявайте – това рано или късно ще се промени. Ако сте в добра ситуация, също не се при-

теснявайте, защото и това ще се промени. Е, често хората прибягват до промяна просто защото не са им останали други възможности. Тогава ще чуем някой да казва: Дайте ми силата да променя нещата, които мога, благодатта да приема нещата, които не мога, и огромна чанта с пари...

Ето какво казват известни личности за промяната:

„Някои хора не харесват промяната, но човек трябва да я приеме, ако алтернативата е катастрофа.“

Илон Мъск, американски инженер, изобретател, бизнес магнат и инвеститор

„При предприемачеството става въпрос за създаването на промяна, а не само на компании.“

Марк Зукърбърг, американски технологичен предприемач, създател на Facebook

„Винаги казват, че времето променя нещата, но всъщност трябва да си ги промените сами.“

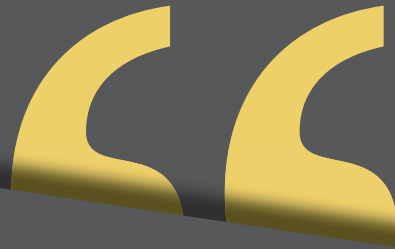
Анди Уорхол, американски художник, виден представител на течението поп арт

„Бизнесът е средство за положителна промяна на света – включително като се ангажира с решението на сериозните социални и екологични проблеми на днешния ден.“

Ричард Брансън, британски бизнесмен, собственик на „Върджин груп“

„Ако искате да си създадете врагове, опитайте се да промените нещо.“

Угроу Уилсън, президент на САЩ (1913 – 1921)



„Хората са много отворени към нови неща, стига да са точно като старите.“

Чарлз Кетъринг, американски инженер и дългогодишен ръководител на научните изследвания за General Motors

„Цената на това да правиш все същите стари неща е много по-висока от цената на промяната.“

Бил Клинтън, американски политик и президент на САЩ (1993 – 2001)

„Тайната на промяната е да фокусирате цялата си енергия не в това да се преборите със старото, а да изградите новото.“

Сократ, древногръцки философ

„Изправени пред избора да променят ума си или да докажат, че няма нужда да го правят, почти всеки е зает с доказателствата.“

Джон Кенет Гълбрайт, американски либерален икономист и политик



Метавселената настъпва в

РЕАЛНОСТТА

РЕБРАНДИРАНЕТО НА FACEBOOK И БЛОКЧЕЙН ТЕХНОЛОГИИТЕ ДАДЕ НОВ ЖИВОТ НА КОНЦЕПЦИЯТА ЗА ВИРТУАЛНИЯ СВЯТ, КОЯТО СЪЩЕСТВУВА ОТ ПОНЕ 20 ГОДИНИ

✎ **Александър Александров**

На 1 май 2006 г. американското списание BusinessWeek излиза с една по-особена корица. За разлика от стотици свои предишни броеве, личността на нея този път не е реален човек, а всъщност е виртуален герой. Нарича се Ани Чънг и представлява аватар на Айлин Грейф - първата милионерка от активи във виртуалното прос-

транство. Грейф, за която пишат също Fortune, CNN и други водещи световни медици, натрупва истинско състояние от създаване и продажба на компютърно генерирани имоти и артикули във виртуалния свят Second Life.

Днес може и малцина да се сетят за този проект, но по онова време той беше изключително популярен и неговите „обитатели“ се увеличаваха с хиляди

на ежедневна база. И ако си мислите, че това е единствено територия за хлапаци и фенове на видеоигрите, помислете пак. По онова време редица компании създадоха свои магазини със съвсем реални продукти в Second Life, IBM си направи конферентен център, в който се провеждаха реални събития, Reuters откри виртуална редакция, която да отразява събитията там, а Швеция дори създаде свое посолство във виртуалния свят.

Някои хора определят Second Life като игра, но всъщност той няма игрови елементи. За сметка на това има множество възможности за общуване, развлечения и реален бизнес. Проектът, създаден от компанията Linden Lab, през годините се развиваше изключително динамично и не беше единственият. Редица други виртуални светове също бързо набираха популярност. Някои открито създадени за игра, други – със социални цели, а много от тях постепенно развиващи

съвсем реална икономика

базирана на дигитални активи. В един от тях – EVE Online например, през януари 2014 г. се проведе т.нар. „битка за B-R5RB“, в която са унищожени виртуални космически кораби на стойност над 300 000 реални щатски долара.

Въпреки впечатляващото им развитие през годините, тези първи виртуални светове обаче така и не успяха да добият масовост.

И тогава Facebook си смени името.

С новия си бранд Мета компанията за популярната социална мрежа направи силен залог на т.нар. метавселена. Едно ново наименование за добрите стари виртуални светове, което бързо беше погето от медиите и се превърна в нарицателно за всякакви подобни проекти.

Компанията, която е собственик и на популярните шлемове за виртуална реалност Oculus, дори вече представи своя VR проект

Horizon Worlds, който е достъпен безплатно в САЩ и Канада. Очакванията от него са големи, но истината е, че съществува един друг

по-важен двигател

за бързото развитие на виртуалните светове през последните месеци. И той не е свързан с Facebook, а с една технология, която преди десет години тепърва е проходила. Става въпрос, разбира се, за блокчейн и по-специално за базираната на нея NFT (Non-Fungible Token). Както сп. „Икономика“ вече писа, това е блокчейн базиран метод за удостоверяване на дигитална идентичност, приложим за произведени на изкуството и всякаква друга интелектуална собственост. Редица музиканти, художници и фотографи вече продадоха свои NFT проекти за стотици хиляди и дори милиони долари, а създателят на Twitter Джек Дорси дори успя да продаде първия си твит в платформата по този начин.

NFT се развива още по-бързо в новите метавселени, в които нуждата от дигитална идентичност и удостоверяване на собственост върху виртуални артукици е още по-голяма. Само за по-малко от месец станахме свидетели на множество рекордни продажби, сред които виртуална яхта, продадена за 650 000 съвсем реални долара, както и „недвижими имоти“ за дори още по-големи суми. Междувременно към старите виртуални светове се прибавиха и нови като Sandbox, Decentraland и др. А интерес към сектора вече имат и множество компании от други браншове – от Microsoft до Nike, която току-що придоби стартир за разработка на ... виртуални маратонки.

Така още преди Facebook да е навлязла сериозно в този дигитален сегмент, той вече се развива с бързи темпове. Дали обаче този повторен опит за неговото масовизиране ще бъде успешен, тепърва предстои да разберем. 📌

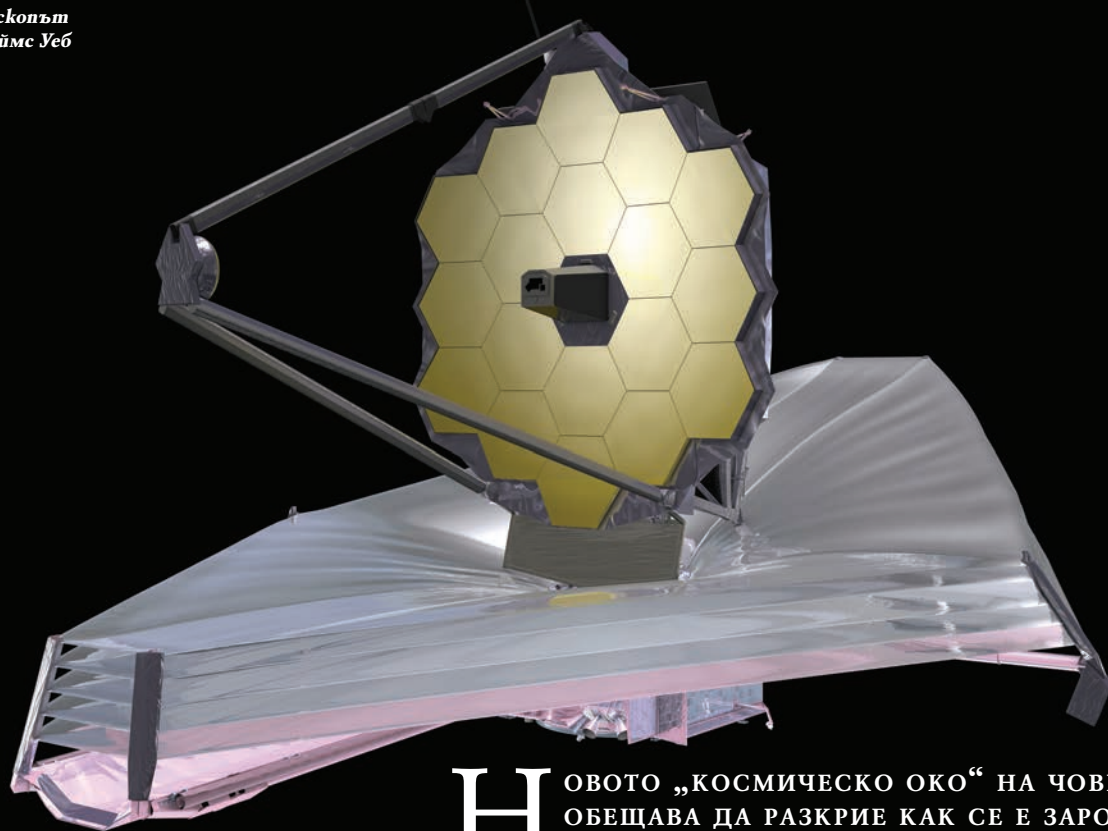




ДЖЕЙМС УЕБ

на космическа одисея

Телескопът
Джеймс Уеб



© Wikipedia

НОВОТО „КОСМИЧЕСКО ОКО“ НА ЧОВЕЧЕСТВОТО
ОБЕЩАВА ДА РАЗКРИЕ КАК СЕ Е ЗАРОДИЛА
ВСЕЛЕНАТА И ПЪРВИТЕ ГАЛАКТИКИ В НЕЯ

✍ **Александър Александров**

Ако има един апарат, с чието име свързваме най-много открития в астрономията през последните десетилетия, то това безспорно е Хъбъл (Hubble) – орбиталният телескоп, придобил почти легендарен статут и разкрил на човечеството безценни знания за Космоса. Колкото и да е обичан обаче, времето на неговото пенсиониране вече идва и скорошното му излизане от строя за около месец беше поредното напомняне за това.

Затова в края на годината към Космоса се отправя неговият достоен наследник. Той се нарича Джеймс Уеб (James Webb) и представлява

най-мощният орбитален телескоп

в историята на астрономията. Създаден е от Американската космическа агенция NASA, в партньорство с Европейската космическа агенция ESA и Канадската космическа агенция CSA. Той

беше изстрелян успешно на 25 декември от космодрума Куру във Френска Гвиана на борда на ракета Ариана 5.

Кръстен на бившия директор на NASA, ръководил агенцията от 1961 г. до 1968 г., и изиграл ключова роля в програмата Аполло за изпращане на хора на Луната, той тепърва ще трябва да се доказва в научните среди, но мнозина са оптимисти, че ще го направи блестящо.

За разлика от Хъбъл, който обикаля в орбита около Земята, Джеймс Уеб ще бъде позициониран в орбитата на Земята около Слънцето, на 1,5 млн. км от нашата планета – в т.нар. точка на Лагранж L2. Очаква се апаратът да достигне тази дестинация за около месец. Той обаче трябва да започне да функционира официално през юни 2022 година.

Много по-сложен от своя предшественик

Новият орбитален телескоп е несравним по своята големина, както и по сложността си. Той разполага с 6,5-метрово основно огледало, наречено Optical

Telescope Element, което е три пъти по-голямо от това на Хъбъл и много по-комплексно. Всъщност е толкова голямо, че при изстрелването се е наложило да бъде сгънато, за да се побере в ракетата. Състои се от 18 отделни позлатени хексагона – нов подход, който позволява на телескопа да работи много по-прецизно.

Друга важна разлика от Хъбъл е, че Джеймс Уеб ще работи в по-нисък честотен диапазон – от видимата светлина, до полуинфрачервения спектър. Това ще му позволи да наблюдава обекти, които са прекалено стари и прекалено отдалечени за неговия предшественик.

Проблемите

при реализацията на проекта далеч не бяха малко. Всъщност никога друг наземен или космически телескоп не е бил обект на толкова много отлагания и увеличавания на бюджета. Изграждането му отнема цели три десетилетия, а от първоначално планираните 500 млн. щ. долара бюджетът достига близо 10 млрд. щ. долара през 2021 г., което многократно е ставало причина политици



© Wikipedia

**Телескопът в Космоса
около 30 минути след
изстрелването му**

да искат прекратяването на проекта. Мнозина в научните среди обаче са убедени, че цената си струва.

Защо проектът е важен

„Мисията на Уеб да разкрие Вселената ще промени нашето разбиране за Космоса, каквото го познаваме“ - гласи съобщение в официалния Twitter канал на NASA, направено в момента на изстрелването на новия телескоп. И подобно твърдение е всичко друго, но не и пресилено. Апаратът има потенциала да увеличи значително знанията ни за произхода на Вселената и на първите галактики, както и тези на планетите, наподобяващи Земята в други звездни системи.

Подобно на Хъбъл, Джеймс Уеб ще има широк спектър от цели. Очаква се обаче той да надмине многократно постиженията на своя легендарен предшественик. Той би трябвало да ни покаже

как е изглеждала Вселената

във времето, непосредствено преди своето раждане (т.нар. Голям взрив). Това означава, че Джеймс Уеб ще погледне близо 14 милиарда години назад във времето. Ако се чудите как е възможно това - телескопите винаги гледат в миналото. Причината е, че те улавят светлина, на която често са били нужни десетки, стотици, а понякога и милиони години, за да пристигне от обекта на наблюдение до нас. Затова и реално ние не виждаме въпросния обект в неговия настоящ вид, а по начина, по който е изглеждал в миналото.

За справка, най-близката звезда до нашето слънце - Проксима Кентавър например, е на малко повече от четири светлинни години от нас. Имайки предвид, че една светлинна година представлява разстоянието, което светлината

изминава за една година, можем да сметнем, че ние виждаме Проксима така, както е изглеждала преди четири години. При наблюдението на други галактики и галактически купове пък често става въпрос за поглед стотици милиони години назад във времето.

През своята десетгодишна мисия телескопът Джеймс Уеб ще разшири нашите възможности, позволявайки ни да наблюдаваме някои от

първите галактики

зародили се във Вселената, както и процеса на звездообразуване в тях. Това ще

даде на астрономите безценни нови знания за това как е започнало всичко - нашата Вселена и различните обекти в нея.

Друга важна тема за изследвания ще са екзопланетите, особено тези от земен тип, и мнозина не изключват именно новият апарат да открие следи от живот на някои от тях. Без значение дали това ще се случи, най-мощният космически телескоп със сигурност ще обогати значително нашите знания за Космоса и ще даде отговори на много от въпросите, които тормозят астрономите от години. 🌌



© NASA

**Подготовката за
поставяне в ракетата**



ИКОНОМИКА

lifestyle

Фантазиите на
ДАМИ

• МАРКАТА •

Cartier

Cartier



Cartier

Блясъкът на Cartier



ПРЕЗ СВОИТЕ
175 ГОДИНИ
СЪЩЕСТВУВАНЕ
МАРКАТА Е БИЛА „БИЖУТЕР
НА КРАЛЕТЕ“, А В НОВО
ВРЕМЕ УСПЯВА ДА СЕ
ПОЗИЦИОНИРА И КАТО
ПРОИЗВОДИТЕЛ НА
ДОСТЪПНИЯ ЛУКС

• **Тони Григорова**

• Двете елегантно преплетени бук-
• ви „С“ са добре познати по цял свят.
• Cartier е име, превърнато в знак за
• изисканост и качество. Марката не
• просто е законодател на световната
• мода, която определя стила и вкуса,
• а вече 175 години по един или друг
• начин успява да отстоява тази своя
• позиция. Cartier прави революция в

• бижутерското изкуство, после и в
• часовниците, създава свой почерк при
• парфюмите, както и във всичко, до
• което марката се докосне. В своята
• дълга история тя минава през върхове
• и бляскава слава, преодолява попъл-
• ни трудности и изпитания, като по
• този начин доказва своята устойчив-
• вост при големите промени, които
• в продължителния живот на бранда
• стават.

Cartier

Cartier



Възход

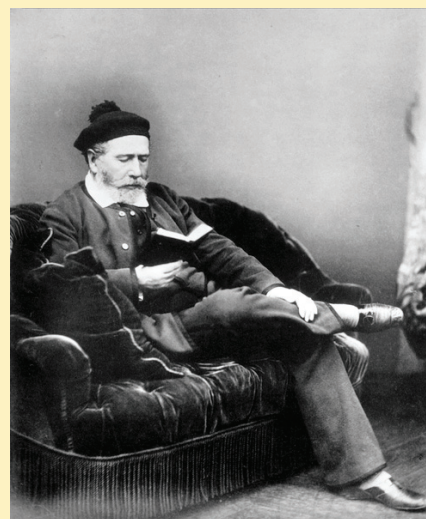
Cartier е основана през 1847 г. в Париж от бижутера Луи-Франсоа Картие. През 1899 г. неговите трима внуци поемат управлението от своя баща. Те успяват да преведат бизнеса в новия век, да гадат международен хоризонт в развитието му и превръщат името Cartier в любимо сред най-високопоставените личности в света. Когато в началото на XX век марката

получава признанието „Крал на бижутериите, бижутер на кралиците“, вниманието се насочва и към часовниците.

Слава

Историята на Cartier може да започне и така. Как най-кратко да опишем лукса? С една дума – Cartier. Френската бижутерийна компания е сътворила едни от най-красивите и най-скъпите бижута. Те са носени от кралски особи и са покорявали

Пог щастлива звезда



Луи-Франсоа Картие е роден през 1819 г. във Франция и още от малък проявява склонност към рисуването. Родителите му забелязали това и решават да развият таланта му, като го изпратят да учи в Париж при известния бижутер Адолф Пикар. Луи бил трудолюбив, бързо усвоил всички тънкости на занаята и едва 26-годишен откупил работилницата на Пикар. Започнал да приема по-големи поръчки и 6 години по-късно открил втора работилница в Париж. Щастливата случайност да изработи 3 брошки за най-добрата приятелка на принцеса Матилда - племенница на Наполеон Бонапарт, дала старт на звездната кариера на Картие. Скоро бижутерът започнал да работи за цялата френска аристокрация, като освен украшения, изработвал и красиви флакони за парфюми и дамски чантички. Кралските семейства в Европа станали негови клиенти.

сърцата на ценителите на лукса. Сред именитите клиенти на неповторимите ювелирни изделия са испанският крал Алфонсо XII, английският владетел Едуард, руският император Николай II, за когото се твърди, че дори желаел да притежава част от марката. Колосални количества масивни златни бижута са купувани от владетеля на Сиам, който обсъпвал любимите си жени с накити от именитата марка. Cartier печелят славата си с изиска-

• МАРКАТА •

ните бижута, прецизно изработени от злато и платина, покрити със скъпоценни камъни. Сияен диамант в короната на славата през 80-те години на XX век ще станат и луксозните парфюми.

Стил

През 1847 г. в Париж Луи-Франсоа Картие полага основите на империята Cartier. Той има различен поглед към изкуството, затова променя ренесансовия стил и налага собствен, разпознаваем и до днес. Изумруди, диаманти, рубини, злато... Именно основателят на Cartier за пръв път съчетава вълищебството на скъпоценните камъни и простотата на орехите. През 1874 Луи-Франсоа Картие предава занаята на сина си Алфред Картие. Наследил иноваторския дух на баща си, Алфред променя стила на бижутата. Така се появяват тенденциите на египетския стил и порцелановите медальони, започва да използва и платината при изработката на накити. Развитието на компанията върви нагоре, високо се ценят индивидуалният подход към всеки клиент. През 1899 г. семейният бизнес се поема от тримата синове на Алфред: Луи-Жозеф, Пиер-Камий и Жак-Теодул. Пиер разпростира бизнеса на Cartier в Русия и САЩ, Жак развива пазара в Персийския залив, а Луи, който е наследил таланта на дядо си, продължава традицията да изработва прекрасни бижута, затова и бива наречен Луи Картие Втори. Най-известното му бижу е пръстенът Тринити, състоящ се от розово, жълто и бяло злато.



Луксозните часовници

През 1888 г. Cartier изработват първия си дамски часовник. В самото начало на XX век добрият приятел на Луи Картие бразилският авиатор Алберто Сантос-Дюмон му разказва за неудобството, което създават джобните часовници при летене. В отговор през 1904 г. сръчният ювелир прави плосък ръчен часовник с характерен квадратен циферблат. Новото изделие предизвиква масово възхищение у клиентите на Картие, те започват да поръчват и така часовниците стават ново направление в развитието на бизнеса. Следва серия от ръчни часовници Santos,

донесли огромен успех на производителя. През 1907 г. Cartier заедно с Едмън Джагър сътворяват колекция дизайнерски часовници, обсапени със скъпоценни камъни. Джагър подписва споразумение, с което се съгласява ексклузивно да поставя механизми на създадените от марката часовници. Много от часовниците са се превърнали в съвременни икони, като Santos (1904), един от първите ръчни часовници, Tortue (1912) – идеята идва от костенурки. Сред най-известните часовници в историята на индустрията обаче се нарежда Tank (1917). Луи Картие го създава през 1917 г., вдъхновен от танковете Renault FT-17, гледани от птичи поглед. Наг 100 години

Любопитно

● През 1989 – 1990 г. в парижкия Musee du Petit Palais се провежда първата изложба „Изкуството на Картие“, след като преди това са се появили първите две колекции Висше ювелирно изкуство.

● Днес най-ценните произведения на Cartier може да се видят на аукциони.

● Луи-Франсоа откупувал някои от бижутата си от свои клиенти. Те стават част от неговата лична колекция, съхранявана по-късно в женевска банка. Традицията да се събират фирмените бижута продължават и наследниците на Луи-Франсоа. Уникалните накити се показват само по изложби в музеи, при невероятни охр



рнителни мерки.

материал жад, който е разновидност на скъпоценния камък нефрит. Закопчалката е изработена от 18-каратово жълто злато, рубини и диаманти. През 2014 г. огърлицата е придобита на търг срещу сумата от 27,4 млн. долара.

● Сред най-скъпите бижута в света се нарежда Хътън-Мдивани огърлицата от жад (Hutton-Mdivani Jadeite Necklace) на Cartier. Тя е подарък от богатия баща на американката Барбара Хътън за нейната сватба с грузинския принц Алексис Мдивани. 27-те зелени мъниста, всяко с големина над 15 милиметра, са от редкия


той остава абсолютна класика. През 1919 г. са пуснати шест модела Tank, а през 1920-а те вече са 33. Първият часовник Tank отива на ръката на Джон Пършинг, американския генерал, участвал в Първата световна война. През 1943 г. по поръчка на пашата на Маракеш Cartier изработва от злато първия водонепропусклив часовник Pasha. Той бил не просто ценител на лукса и изтънчен колекционер, но и отличен плувец. Сред забележителните творения се нареждат също Santos 100, Ballon Bleu и Calibre.

Изящество

Воините, водени през първата половина на XX в., дават творчески отпечатък не само чрез часовниците Tank. Към креативния екип на компанията се присъединява Жана Тусен, която оглавява отдела „Изящни бижута“. През 1942 г. бива създадена емблематичната брошка на марката „Птица в клетка“. Изделието символизира окупиранията от фашистите Франция по време на Втората световна война. В чест на освобождението на страната марката изработва и друг вариант на украшението „Освободената птица“.

Големите промени

След смъртта на тримата братя, през 1962 г. бизнесът е разделен на три. Семейство Картие запазва собствеността на фирмата до 1964 г., когато са предприети продажби на части от компанията на различни инвеститори. Това започва да се отразява негативно на марката. В един момент обаче за Cartier се намира спасителна възможност. Ето каква: През 1953-а Робърт Хок е изобретил газова запалка и неговата компания Silver Match реализира милионни продажби. На идеята му да се пусне луксозна запалка откликват единствено от Cartier и през 1968 г. тя е вече на пазара. Гениалният ход обаче, който превръща Cartier в марката, която е днес, идва през 1973 г. с линията от продукти Les Must de Cartier. Линията започва с по-скромни запалки, но скоро се разраства и включва химикалки, часовници, кожни изделия и слънчеви очила - тези артикули са твърде далеч от онова, което Cartier създава по време на своя разцвет през първите няколко десетилетия след основаването си. Но те пак се продават в големи количества по цял свят. Така Les Must de Cartier демократизира ултралукса на Cartier, правейки мита Cartier достъпен за по-голям пазар. През 1979 година Cartier от Париж, Ню Йорк и Лондон се обединяват в Cartier Monde, няколко години по-късно компанията става част от швейцарския концерн Richemont, втория по големина световен производител на луксозни стоки.

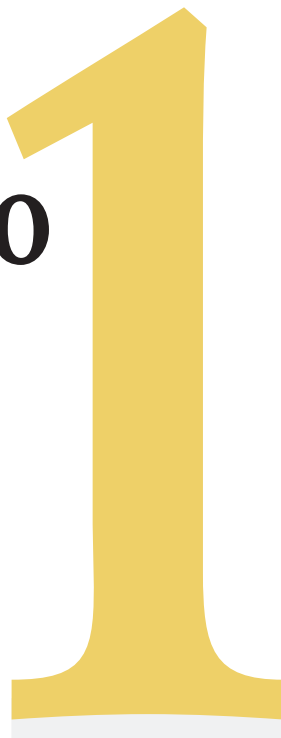
Времето се менят и луксът вече не е онова, което е бил в зората на империята Cartier. Макар и днес да се твърди, че диамантите остават най-добрия приятел на жената. 



УХАНИЕ на нежност и сила

Първият дамски парфюм Cartier излиза през 1981 г. с името Must de Cartier. Флаконът му е във формата на прочутата запалка Cartier. Парфюмът е преиздаден с нов флакон през 1996 г. През 1982 г. излиза мъжкият аромат Santos, който също като прословутите часовници е кръстен на бразилския летец Алберто Сантос-Дюмон. Следват много експерименти на парфюмеристи, наемани от Cartier, които създават ярки аромати, по нищо неотстъпващи на известните бижута и часовници на марката. Pasha de Cartier е вторият мъжки парфюм. Флаконът му е вдъхновен от друго изделие на марката - пръстена Тринити. После се появява и мъжкият вариант на Must de Cartier - подходящ за всяка възраст и за всеки повог. Declaration също е много успешен аромат, гопълнен с версиите Declaration Essense, Declaration Bois Bleu и Declaration Cologne. Иде рег и на Le Baiser Du Dragon, или Целувката на дракона - вдъхновен от Китай, той е отражение на връзките на Cartier с културата на тази азиатска страна.

И просто така... ТЯ Е НОМЕР



СЕКСЪТ И ГРАДЪТ“ И НЕГОВОТО ПРОДЪЛЖЕНИЕ
ПРЕВЪРНАХА САРА ДЖЕСИКА ПАРКЪР В
НАЙ-СКЪПОПЛАТЕНАТА ТЕЛЕВИЗИОННА АКТРИСА

✍ Ния Илиева

И просто така... дойде продължението на „Сексът и градът“. Едва ли има човек на света (дори мъж, признайте си), който да не знае за какво става дума. Култовият телевизионен сериал с участието на Сара Джесика Паркър, Синтия Никсън, Кристин Дейвис и Ким Катрал включва 94 епизода за шест сезона между 1998 и 2004 г. Именно този сериал, заедно със „Семейство Сопрано“, постави НВО на върха и по същество проправи пътя за високобюджетни първокласни телевизионни сериали, които днес са се превърнали в нещо напълно естествено.

Шоуто беше продължено и с два игрални филма - първият от 2008 г., а вторият - през 2010 г. Между 2013 и 2014 г. предисторията, наречена „The Carrie Diaries“ („Дневниците на Кари“, с участието на напълно различни актриси), беше излъчена в два сезона по The CW.

А през декември 2021 г. продължението от 10 епизода „И просто така...“ („And Just Like That...“) дебютира по HBO Max. Макар и прѣто противоречиво, то предизвика голям шум.

И независимо от това какво мислите за шоуто или различните му „допълнения“, има един аспект, който е нео-

спорим - този франчайз спечели на Сара Джесика Паркър (изпълняваща ролята на главната героиня Кари Брадшоу) огромно състояние. Днес Сара Джесика Паркър заслужено носи титлата „най-високоплатеният актьор в историята на телевизията“ (дори сред двата пола), изчислиха от Celebrity Net Worth.

Още през 2001 г., преди четвъртия сезон на шоуто, първоначалният договор на Сара е изтекъл. В стремежа си да запазят най-голямата звезда в едно от най-популярните си предавания, НВО не пестят усилия и пари. Сара си тръгва след преговорите с огромно увеличение на хонорара за всеки епизод и допълнително заплащане като продуцент.

Благодарение на тази сделка хонорарът на Сара Джесика Паркър за епизод нараства на 3,2 милиона долара за последните три сезона от оригиналния цикъл на шоуто. За този период тя заснема 46 епизода. Това се равнява на 147 милиона долара само за тези три сезона.

Ако сумата се коригира с инфлацията към наши дни, тя нараства на 4,333 милиона долара на епизод. С други думи, Сара Джесика Паркър е изкарала около 182 милиона долара, коригирано с инфлацията, за последните три сезона.

Но дори и без да се актуализира с инфлацията, сумата на нейните хонорари превъзхожда тази на много звезди от

актуални шоу програми.

За сравнение, далеч след нея на второто място са Дженифър Анистън и Рийз Уидърспун, които получават по 2 милиона долара за участието си във всеки епизод на „Сутрешно шоу“ (The Morning Show) на Apple TV+. Чак след това се нарежда безспорният любимец на публиката Чарли Шийн с хонорар от 1,8 милиона долара за епизод на „Двама мъже и половина“, както и друг известен актьор - Рей Романо - по 1,725 милиона долара за епизод на комедийния сериал „Всички обичат Реймън“.

А ако се питате колко пари е изкарала изобщо от „Сексът и градът“ Сара Джесика Паркър, сметката може да се направи лесно. За първите три сезона на шоуто тя е взела 50 милиона долара. За следващите три - 147 милиона долара, както беше пресметнато по-горе. От двата игрални филма е получила съответно 15 млн. и 20 млн., т.е. още 35 млн. долара.

Хонорарът ѝ за епизод от продължението „И просто така...“ е по 1 милион, или общо 10 млн. за десетте серици.

И просто така... пълният бюджет за нея от франчайза възлиза на 242 милиона долара. Завидно, но и заслужено постижение за това да се възползваш в образ, който всяка жена по света понякога си мечтае да бъде. 📌



Сара Джесика Паркър на премиерата на шоуто – 8 декември 2021 г.

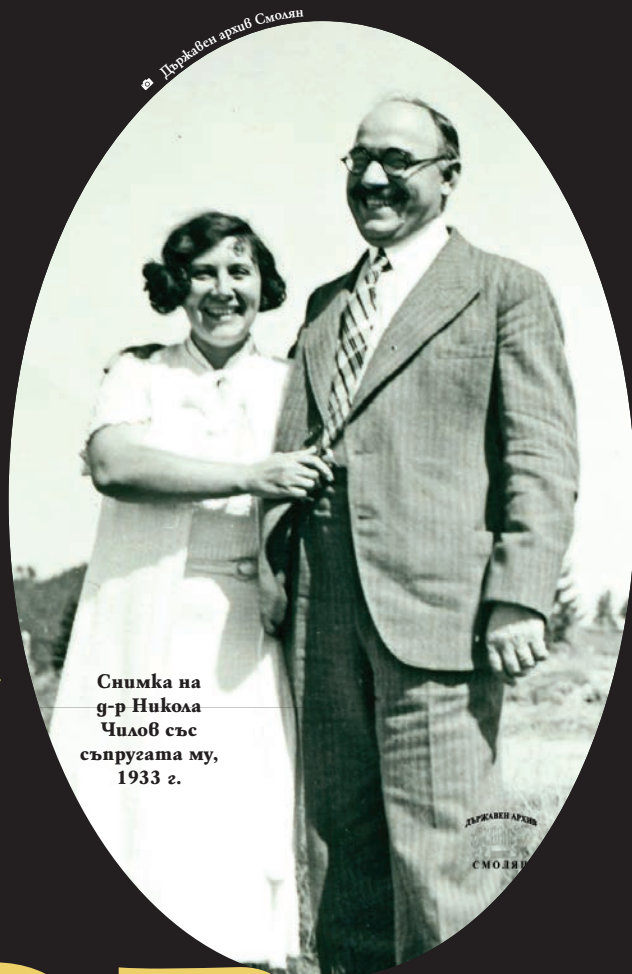
Shutterstock

Докторът по финанси
поставя основите на
химическата промишленост
в България, неговият завод
става най-големият на
Балканите

НИКОЛА

ЧИЛОВ

и силата на иновациите



Снимка на
г-р Никола
Чилов със
съпругата му,
1933 г.

ЯНА КОЛЕВА

Индустриалците са хора от особена порода. Те винаги намират начин да развият най-модерното производство, което условията на времето позволяват. Такъв пример е финансистът индустриалец г-р Никола Чилов (1885 - 1936). Именно той поставя основите на най-големите до 50-те години на миналия век химически заводи на Балканите. Създаденото от него предприятие, управлявано след смъртта му от неговите наследници, неотменно е сред първите 5 данъкоплатци в Царство България, с годишен оборот над 1 милиард тогавашни лева. Химическият завод на гара Костинброд е сред най-големите износители и остава номер едно дори и след края на 30-те години, когато се разраства българският износ на титаниум за Германия.

Път

Никола Чилов е роден в родопското село Славеино (тогава Карлуково). След като учи в Славеино и Чепеларе, се записва в Търговската гимназия на Свищов - единствена по това време в България. Година по-късно се премества в новооткритата търговска гимназия в Солун, подвръжана от Екзархията. През 1903 г. атенатът срещу банка Отоман, подготвен от Македоно-одринския таен комитет, води до закриване на училището от турските власти и Никола Чилов се връща в Свищов. Диплома се с отличие и постъпва като счетоводител в пловдивския клон на Генералната банка. После отива в Берлин, а сетне и в Ерланген, където учи сръжавни и финансови науки. След като става доктор по финанси, три години е главен счетоводител на Българската екзархия в Цариград.

Първи на Балканите

През 1914 г. се жени за Мара, дъщерята на видния цариградски търговец Константин Седжобалов. Не след дълго двамата идват в България, той става директор на Акционерното дружество за химически произведения и поема управлението на фабриката за химически торове и костен клей в Костинброд. Амбициите му обаче са големи и успява да превърне малкото предприятие в най-големия химически комбинат на Балканите с 12 вида производство, в което са ангажирани над 600 работници. Негови съдружници с по 25% дял са Тодор Пиперевски и Димитър Савов, баща на полица Стефан Савов - възстановил и оглавил Демократическата партия след 1989 г. Изнасят продукцията за Швеция и Дания, Италия и Финландия, Япония и САЩ,



Англия и Египет. Сред продуктите е най-популярното за онова време олио „Нива“, сапун „Петел“ – петелът е станал символ на предприятието, паста за зъби и пудра „Идеал“. Стремежът е бил новостите да са част и от българското производство.

Ноу-хау

Развитието на индустрията и възходът на България стават основна цел в живота на Никола Чилов. Неговото разбиране е, че никой не може да е добре, ако хората около него са зле. Затова и помага много на своите работници. Фирмата въвежда модерна организация на работния процес, но и на рекламата. Сред любопитните факти е конкурсът, свързан с козметичните продукти. Печели го Дора Табе, която предлага рекламния слоган „За красотата на Земята Бог е дал жената, за красотата на жената – пудра „Идеал“. Д-р Чилов е смятал, че индустрията трябва максимално да използва българските ресурси. Така той развива промишленото производство на слънчогледово олио с най-високо качество. Преди това този ценен продукт е добиван от малки работилници, които не са могли да извлекат го-край олиото от нискомасления слънчоглед. Д-р Чилов купува от САЩ семена с висока масленост и ги дава на земеделци да ги произведат. Той внася най-модерна техника за преработка. От малките производители на олио изкупува остатъчния продукт късно и го използва за вторична преработка.

Развойна дейност

Най-голямо значение за просперитета на едно предприятие има развойната дейност – смятал д-р Чилов. Затова и той привлича такива специалисти. Химици от висок ранг са назначени на работа в завода в Костинброд. Осигурява им забавна професионална реализация и добър живот. Една част от тях са хора от чужбина, които намират привлекателно поприще в България. Д-р Чилов ориентира предприятието към използване на отпадечни материали от други производства. Животински отпадъци стават основа за направата на тупкал, тоалетен сапун, одеколон.

Обществена ангажираност

Отнасял се е с грижа към родното си място и хората в него, макар да живее в

София. Работил е за културното издигане на родния си край. Става един от създателите на Тракийското гружество, което работи за културния възход на Родопския край. Бил е негов зам.-председател. Паралелно с това е зам.-председател на Съюза на българските индустриалци, председател на Българо-американската камара, несменяем председател на Родопската културна гружба.

Ново начало

Чилов ръководи „Химпро“ успешно до внезапната си кончина през 1936 г. Умира вследствие на автомобилна катастрофа край Пиргон, в която на място загива голямата оперна певица Христина Морфова. Самият той е настанен в болница и две седмици по-късно си отива от емболния. Отгледал е дъщеря и двама сина, които заедно с майка си не оставят създаденото да пропадне. Преките му наследници изкупуват дела на Димитър Савов и предприятието става 75% фамилна собственост. В негова чест то е преименувано в „Заводи д-р Никола Чилов“. Ръководството на химическите заводи се поема от Мара Чилова. Тя залага на растежа, следвайки философията, стила и методите на работа на своя покоен съпруг. И всичко това до национализаци-ята през 1946 г.

Философия

Споменът за един епизод от живота на осиротялото семейство Чилови през 1948 г. говори много за морала и стила на работа на превоенните индустриалци. След като химическият комбинат в Костинброд вече е национализиран, цвга рег и на частното имущество на Чилови. Пристигналите експроприатори остават учудени, когато научават, че семейството живее под наем и няма собствена недвижимост. Те с недоумение изслушват Мара Чилова, която им обяснява, че всичко спечелено е влагано за технологичното обновление на заводите, за разкриване на нови производства, за социални придобивки за работниците, а не в лични имоти. По думите на проф. Асен Златаров д-р Чилов е казал: „Аз не искам пари за влог в банки. Парите за мене са средство за нов гразеж на промишленото дело, което е моята страст и жизнена цел“. Както показва историята, а и материалите, които публикуваме в рубриката „Индустриалците“, това съвсем не е единичен пример от живота на българските предприемачи в първите години на XX век... ⑦





Уроци по лидерство от КОНЕТЕ



Какво е лидерът? Лидерът е директор, шеф... Тук Юлия Славов-Тонев ще прекъсне всеки, който има подобна представа за човека, призван да води другите. Тя умее да работи с хора и с... коне. Създава и организира индивидуални и групови програми за фирми и екипи, прави семинари и тренинги, свързани с личностното развитие. Направила е Лидерска академия за хора, които имат отговорността да управляват други хора. Нейният опит е показал, че при взаимодействие с неподправената личност – коня, обратната връзка се приема по-лесно, отколкото от друг човек. Чрез конете ще открием своите заучени модели на поведение и действие, а тяхното осъзнаване позволява да се пристъпи към промяна, ако се налага. Това обикновено е учене извън зоната на комфорт, справяне с автентичността – кой казвам, че съм, кой се страхувам да бъда и кой всъщност съм. И это какво още казва Юлия:

ЮЛИЯ
СЛАВОВ-
ТОНЕВ
Е ГОТОВА ДА
ПОВЕДЕ ВСЕКИ КЪМ
СЕБЕПОЗНАНИЕ И
УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ
НА ДОБРИЯ ВОДАЧ

✦ **Татяна Явашева**

Може да си лидер като позиция в бизнеса, но може и да си лидер като водач на себе си в своя живот. Неправилно е разбирането, че този, който управлява хора, е лидер. Той е управител на фирма или мениджър. Лидер е този, който

вдъхновява хората

На него обаче може да му липсва умениято

да ги ръководи. Има случаи някой да е харизматична личност и с това да увлече мнозина да тръгнат след него, но после всичко да се провали, защото той не умее да води. Управлението изисква ясни граници, визия, способност да изграждаш взаимоотношения, нужни са и много други умения, които може да бъдат усвоени. Човек с лидерски качества, но без харизма, може постепенно, като части от един пъзел да изгради всичко необходимо. Той ще стане по-уверен, ще се освободи от личните

си притеснения и тогава хората ще са готови да му се доверят. Може да няма обаянието на Далай Лама, но ще привлече с умението да общува. Всеки ще се чувства комфортно с него и той ще е уважаван и добре приет - това се изгражда чрез работа с конете.

Когато си в едно пространство с коня, спиращ да говориш и започваш да чуваш своя вътрешен глас. С коня си в тишина, това е вид медитация. Тя е твоята

първи урок по осъзнатост

Социалните умения да градиш взаимоотношения с хората и да си добър комуникатор - те са едни от най-важните в живота и в бизнеса. Може да мислиш, че си лидер, но доколко всъщност си в състояние да поемеш отговорност за себе си и за онова, което даваш на хората? На ранчо „Конникът“ идват различни екипи и веднага се разпознава онзи, който не прилага подхода „Аз казах“ от позиция на властовата йерархия, а има достъп до емоциите на другите и умее да направлява взаимодействието и сътрудничеството в екипа. Личи си кой има умението да извади най-доброто от всеки и кой има око да сложи точния човек на точното място.

Има и шефове, които мислят, че са лидери, а подчинените им внимават с тях и не им се доверяват напълно. Най-големият бич в света на бизнеса е, че някои хора, които са на позиция да управляват екипи, прилагат

силов подход

и проявяват емоционална агресия - понякога те засрамват или карат другите да се чувстват виновни, упражняват натиск върху тях. Такава атмосфера не е гравитна, тъй като всеки е принуден да мисли за своето оцеляване. Това има начин да се промени и работата с конете много помага то да се случи.

В ранчото идват и класически доминантни „лидери“, които пристигат на тези тренинги с нагласата, че екипът ще преживее нещо, а те само ще наблюдават. Когато започне да работи с коня, такъв човек веднага разбира колко много самият той е доминиращ. Конят мигновено реагира на това. Тази реакция действа ударно. Конят обаче му помага да види себе си отвътре. Моята роля е всички от екипа да усетят как всеки е уязвим извън своята зона на комфорт. И да се убедят, че заедно са в състояние да променят към по-добро отношенията помежду си, както и цялостната атмосфера на работа и взаимодействие в екипа им и в компанията.


Лидерът е този, който не само определя посоката, но се грижи и за добруването на всеки от кръга, който той управлява. Ефек-



тът от това е, че хората формират нагласа да дават повече от себе си. Конят е метафора на ситуация и на екип. Лидерството изглежда бляскаво, но лидерът не стои на висок пиедестал. Той преди всичко е човек и това да признае „Днес не ми е ден“ няма да накърни авторитета му. Истинският лидер уважава хората и не си играе с тяхното достойнство и с емоциите им.

Доверие

е територия, на която всеки от екипа пристъпва внимателно. И ето какво става в работата с коня - той ще последва с желание и доверие само този, който е създал обстановка на спокойствие и защита. В тези тренинги става ясно, че хората имат нужда от достъп до човечността на своя ръководител. Екипът е екип, когато е налице усещането за заедност.

Лидерството е пътешествие на себепознание и постоянно усъвършенстване. Конете предлагат точно това. 

ОТ КОНЕТЕ НАУЧИХ,

че животът е процес, а не низ от задачи. В работата с тях осъзнах, че адаптивността е едно от най-ценните ни умения.

Юлия
Славов-Тонев



Изкуство за масата от ДАЛИ

УНИКАЛНИЯТ КОМПЛЕКТ ПОЗЛАТЕНИ СРЕБЪРНИ ПРИБОРИ НА ИСПАНСКИЯ ХУДОЖНИК БИ ИЗКУШИЛ ВСЕКИ КОЛЕКЦИОНЕР



Мая Петкова-Константинова

Ексцентричен сюрреалист, художник, дизайнер, режисьор, сценарист, скулптор, рекламист, фотограф - човек с много таланти и много лица. Да, това е Салвадор Дали - испанецът, който беляза с личността и визиите си изкуството на XX век. Един от творците, които винаги са били с отворено съзнание и определят световните артистични тенденции. Салвадор Дали съчетава всички възможни аспекти на творчеството и затова неговият личен стил е разпознаваем дори за непрофесионалистите.

„Изкуството трябва да запълни всички аспекти на живота“, казва Дали, и се впуска в изработката на единични бижута. „Моего изкуство обхваща физиката, математиката, архитектурата, ядрената наука, психо-ядрената и мистично-ядрената наука и бижутерията - не просто живописца.“ Създадените от него украшения от скъпоценни камъни и метали превръщат този, който ги носи, сам по себе си в сюрреалистично произведение на изкуството. Дизайнят им е различен от всичко познато в тази сфера. Дали проектира все по-сложни и фантастични дизайни, които с помощта на бижутера Карлос Алемани са реализирани по забележителен начин. Те са единични бройки - уникали, изработени от луксозни масиви от сапфири, смарагди, лапис, лазурит, малахит, рубин. Дали е очарован от модата и

освен на бижута, се заема и с дизайна на мебели. Плодотворно е сътрудничеството му с известния парижки интериорен декоратор Жан-Мишел Франк. Заедно те създават забележителни мебели. Творческото партньорство на Елза Скиапарели и Дали реализира радикални и пищни модни проекти, сред които са роклята-скелет, шапката-обувка и роклята с нарисуван омар. Салвадор Дали се впуска и в парфюмерията - той проектира за Елза кристален флакон за първия ѝ парфюм „Shocking“. По-късно Дали създава проекти на осветителни тела, а през 1957 г. и единствен комплект прибори за хранене.

Хипнотизиращият комплект прибори за хранене Ménagère на Дали се състои от 6 предмета в стил Ар Нуво, включващи две вилници, два ножа и две емайлирани лъжици. Акцент е сребърният позлатен нож с четири висящи съзвездия от скален кристал, наречен Couteau escargot aux larmes, както и вилницата с три зъба Fourchette-éléphant, завършена с две блестящи рубинени очи. Комплектът е направен от сребро с позлатяване и скъпоценни и полускъпоценни камъни.

Ето и описанието на всеки от красивите прибори:

Fourchette 4 dents à manche poisson (вилница с четири зъба с дръжка-риба със сапфирени очи), (7 3/8 инча; 18,8 см.)

Fourchette-éléphant 3 dents (тризъба вилница-слон с рубинени очи), (7 1/2 инча; 19 см.)

Couteau escargot aux larmes (нож-охолов със

съзвездия с четири висулки от скални кристали), (8 инча; 20,3 см.)

Couteau feuille (нож-листо), (8 3/4 инча; 22,3 см.)

Petite cuillère-artichaut (малка лъжица-артишок) и Cuillère-artichaut (лъжица-артишок), като и двете са с емайлирани листа от полухром. (съответно 4 5/8 инча; 11,8 см. и 7 3/4 инча; 19,9 см.)

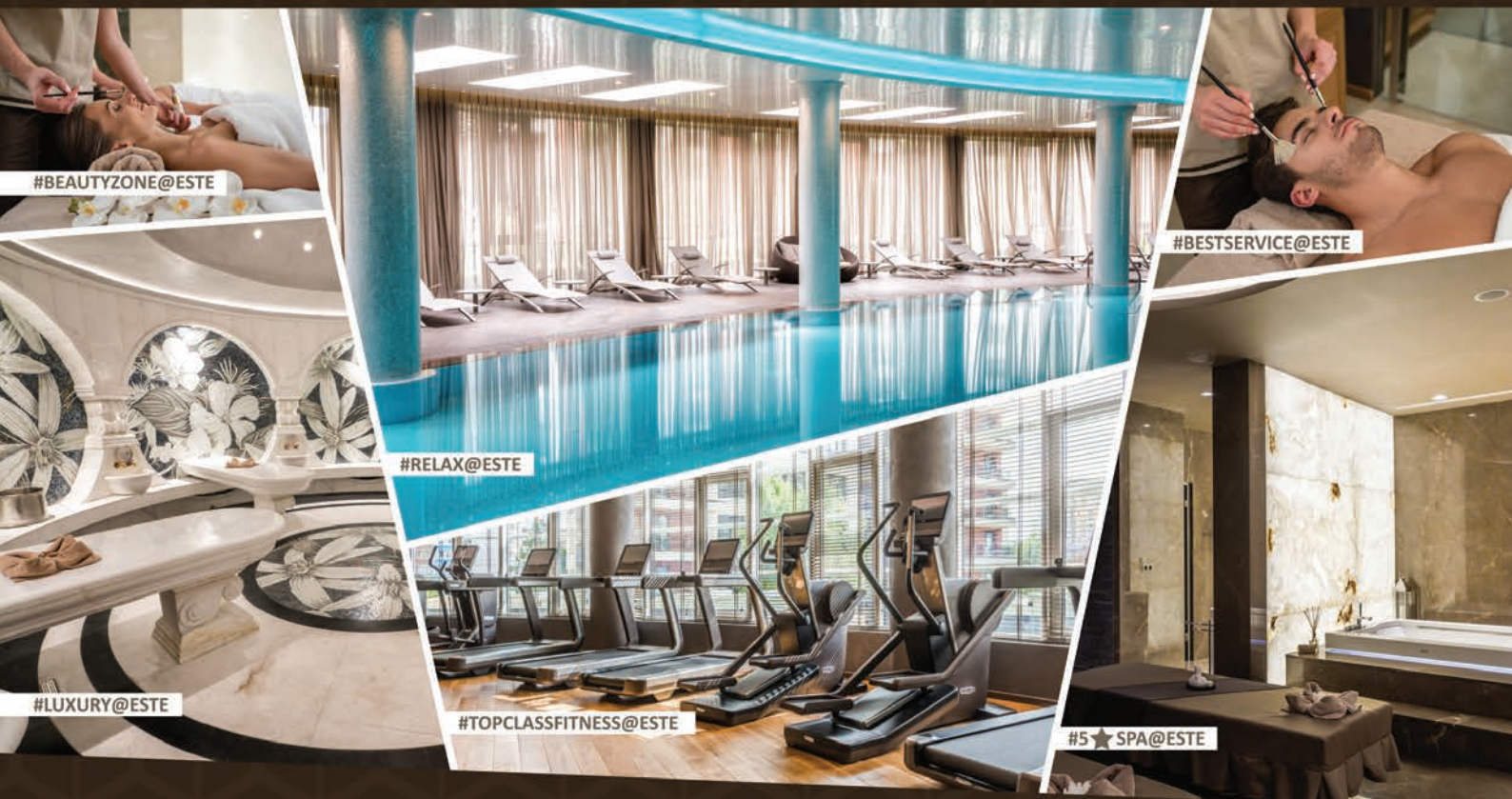
В архивите на аукционната къща Sotheby's стои оценката и описанието на комплекта - между 10 и 15 хил. долара. След наддаването сетът е продаден на анонимен купувач за 28 125 долара.

С успешната си кариера, продължила повече от шест десетилетия, Салвадор Дали несъмнено е една от най-влиятелните фигури в съвременното изкуство. Ексцентричният му образ винаги е предизвиквал интерес, а неговите мощни, визионерски произведения продължават да се продават за огромни суми на аукционите. Според експерта на Sotheby's Меѝ Мозес средната годишна възвръщаемост на препродадени на търг произведения на Салвадор Дали в периода 2003-2017 г. е била 7,3%. Забележителните 88,2% от 153 такива произведения са увеличили стойността си.

А и кой не иска да има за себе си малка част от гения на Дали?! 🎨



Este
FITNESS & SPA



Магията на СПА...

www.estespa.bg



Antonio Georгиев



© Цветан Изидановски

#3 „Живо и Мъртво“, 2019. Изглед от изложбата No more great art by RASSIM®, галерия „Васка Емануилова“, София, 2021

Расим и великото ИЗКУСТВО

ХУДОЖНИКЪТ РАБОТИ В УСЛУГА НА ВРЕМЕТО, ИНАЧЕ СТАВА ЗАНАЯТЧИЯ, ТВЪРДИ ХУДОЖНИКЪТ ЕКСПЕРИМЕНТАТОР

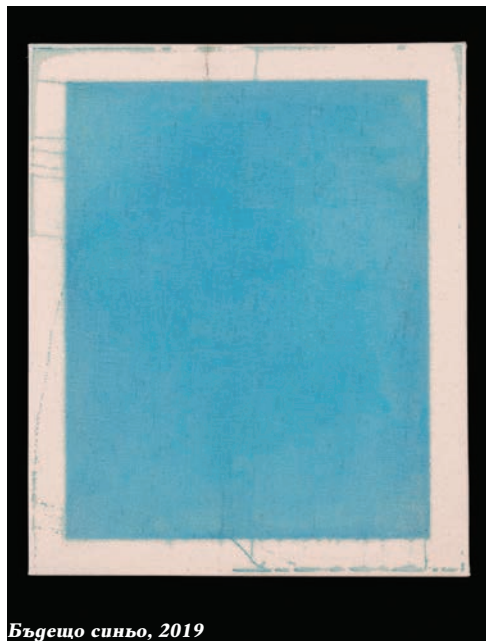
Татяна Явашева

Изобразителното изкуство не е забавление, понякога то убива художника в неговите духовни терзания и търсения. Това казва Красимир Кръстев, добил популярност като RASSIM®. Той е експериментатор и истински смелчага в желанието си да разшири граници-

те на своите възможности и в отказа си да създава произведения, които да се продават лесно. От 90-те години на миналия век насам Расим развива своите виждания за пърформанс, бодиарт, акция и видеоарт. Рисува с моторно масло, биологични и други органични материали, например морска вода. Петролът според него е холографски ког за земята, за боя художникът използва и собственото си „злато“, като свой личен „холографски ког“.

Името

Расим е име с арабски корен и означава „творец, създател“. Такъв е и самият RASSIM®, превърнал себе си в герой на съвременното визуално изкуство. Този ексцентричен артист използва не само четката и платното, за да реализира своите търсения. Основният му материал е неговото тяло. С повечето от проектите си скандализира и провокира традиционалистите да излязат от черупката на своите разбираня. Самият той продължава да не се отказва да е различен и затова все още не е дошъл моментът кротко да рисува в ателието по поръчка на свои клиенти.



Бъдещо синьо, 2019



#13 Живо и Мъртво, 2020



Изглед от изложбата *No more great art* by RASSIM®, галерия „Васка Емануилова“, София, 2021

Природа

„Няма вече велико изкуство“ – това прогласи Расим през 2021 г. със своята есенна изложба „No more great art“ в столичната галерия „Васка Емануилова“. Без страх, но с надежда той гледа на случващото се и на предстоящото: „Говорим за биопродукти и за свят без вредни емисии, аз предлагам картини, направени с органични материали, а виждам, че хората се срамуват. Това показва, че човекът се е отдалечил от природата и от своята човешка същност. Така или иначе в един момент човек изгубва тялото си и затова аз се занимавам с всичките му версии - като инструмент и обект на въздействие, но и като материал. В голямата си част „изкуството“ се фокусира върху неща, които са в услуга на деня, на съвременното, което никога не е било в крак с голямото изкуство“.

Навътре

През 2011 г. заедно с изкуствоведа Руен Руенов прави акцията „Изкуството - това съм аз!“. Но какво е изкуството? „Голямото изкуство може да не е разбрано, но когато то остава, през времето човечеството не може без него. Изкуство, създадено по божия

промисъл, изглежда лесно, но е сложно. То е нещо, което и самият автор не може да повтори след това. В моята серия „Живо и мъртво“ няма образ видим, защото постепенно се спуснах в дълбочини на съзнанието и подсъзнанието, на ментални образи. Вече не ми е достатъчно да нарисувам красив шедьовър с моя си техника, по-важно е навлизането навътре в себе си, изразяването на мислите, които са невидими, образи, заложили може би и преди да се родя. Пластове на тялото, на душата, на вечното, на безкрая“, разкрива художникът.

Вземите на времето

Кое е изкуство – продължава да се пита Расим. И отговаря: „Художникът поема цялата отговорност, когато казва, че определено негово произведение е изкуство. Но голямата оценка я дава времето, то има тежката дума. Не би могло всеки ден да създаваш гениално произведение, това е процес, който може да продължи с години. Художникът живее отвъд тук и сега. Той е в услуга на времето, иначе става занаятчия“. Днес в България няма пазар на изкуство, смята Красимир Кръстев. Той обаче е в очакване на нов Ренесанс... ①



ЕНГРАМА XXII а, 2017

В ТЪРСЕНЕ на фламандски печива





• ПЪТЕШЕСТВИЕ •

**МОЖЕ ДА
ОТКРИЕТЕ
ЧАРА
НА МЕСТНИЯ
ПРОВИНЦИАЛЕН
ЖИВОТ**

✦ Цветозар Йолов

Чували сте навярно хора да казват, че когато пътуват, обичат да се изгубят, ей така по уличките без посока и да не следват организиран маршрут. Има и един друг начин да се „изгубите“, когато пътувате, много е полезен, ако отивате някъде за втори или трети път и вече сте видели дежурните забележителности и ви се иска да кривнете извън утъпканата пътека.

В моя случай реших да го изпробвам в провинциалната (или така да се каже по-рурална) част на Фландрия, холандскоговорящия регион на Белгия. Важно е човек да има някаво хоби и това да му служи като зар, който хвърля на съдбата, за да го забележи на нови места. Реших, че няма да мога да си простя, ако не опитам древните печива, с които

много малко фламандски градове се гордеят и са ги превърнали в свой символ.

Тази практика навярно би била полезна да се приложи

за развитие на провинциалния туризъм

и в България, но се отклонявам от темата. Градчето Герардсберген (Geraardsbergen) е известно със своите mattentaarts (маментарти), които представляват малки банички, пълни със сладка извара. Там твърдят, че началото им датира някъде от Средните векове, и със сигурност за първи път са упоменати в готварска книга през 1514 година. Те са един вид чийзкейк, обвити в хрупкаво многолистно тесто, и се продават в малки кръгли форми, така че да хапнете едно или

Лодките на река Нете в Лиър





Безинажът



осем, ако много ви се усладят. Препоръчвам тези от пекарната De Vesten.

За да стигнете до града, ще се наложи да смените два влака от Брюксел (белгийските железници и гари имат същия омърлушен вид като българските, но пък са точни). След това, за да стигнете до De Vesten, ще трябва да минете през цялата централна част на градчето, ще усетите ритъма на фламандската провинция, ще погледнете какво има по витрините на местни магазини. Ще прекосите централния площад, където пред сградата на кметството с радост ще установите, че и там има статуя на пикаещо момченце, досущ като това в Брюксел, което събира погледите на целия свят. Само дето това в Герардсберген е даже по-старо (макар че има спор по въпроса между двата града), а пък ето - вие стоите и си го гледате, и снимате. Уникално, нали?

А след това ще трябва и да изкачите един хълм нагоре, за да стигнете до пекарната, но пък ще имате гледка към целия старинен площад. Свивате наляво, стигате до пекарната, купувате си баницките и докато се радвате на вкуса им, защо да не отиде още малко по-нагоре? Кой е очаквал, че в тази иначе плоска държава, ще има катерене нагоре?!

Ако пък се случите там към края на февруари и се изкачите нагоре, ще станете свидетели на един много

гребен фестивал

който също е символ на града и даже е вписан в списъка на ЮНЕСКО. Има цяла процесия от граждани, облечени в старинни дрехи, които се качват до върха на хълма, където има параклис, и оттам общинарите хвърлят хиляди гевречета към зрителите отдолу, които пък се стремят да съберат колкото се може повече от тях. Това е един вид инсценировка на местна легенда, която разказва, че когато градът е бил под обсада през Средновековието, местните жители се опитали да забудят врага, изхвърляйки храна през стените, за да си помислят обсаждащите, че вътре има толкова много провизии, че чак не знаят какво да ги правят. Реалността обаче е, че всъщност са умирали от глад и този психологически трик не е проработил, тъй като градът е бил завладян. Но пък почитта към тази местна хитрост, която показва и смелостта да рискуваш, е останала.

Градчето Лиър (Lier) пък се гордее със своите vlaaijes (флайкес) - малки кекчета с погръдница, които датират от преди повече от 300 години. Известният фламандски писател Феликс Тимерманс (Нобелов лауреат и родом от същия град) казва за тях, че могат да стоят свежи много дълго време, но да не се оставят на слънце, защото тогава стават твърди като бетон и не могат да се разбият дори с чук. На

• ПЪТЕШЕСТВИЕ •



Часовниковата кула

мен повече ми хареса обаче едно друго печиво, което си купих от любопитство заедно с тях. То се казва арпелбол и като отхапеш от кората, откриваш, че вътре има цяла-целеничка ябълка, която също се е печела с тестото.

И докато ги хапвате и се разхождате, ще откриете, че този симпатичен град има един куп

интересни забележителности

Площадът например, който има много сгради с типични фламандски назъбени фасади и барокова общинска сграда с камбанария от XIV век. При моето посещение площадът беше напълно зает от шатри на панаир (много обичат панаири в Белгия), но пък имах възможността да се редя с местните на опашка, за да пробвам пържени картофи във фуния със сос (което също си е класика в страната).

По посока към реката ще откриете интересна часовникова кула, построена за стогодишнината на страната, т.е. през 1930 г. А за това, че и датира към този период, можете да се сетите и като видите изображението на



Статуята на пикаещото момченце



Сладкият appelbol

карта на света на лицето на часовника, където са ясно маркирани Белгия и Конго, което по това време е било тяхна колония. Интересно как ревизионизмът към колониалното минало, обхванал като параноя западните общества, е подминал това творение. А пък на реката Неме може да зърнете традиционни плоскодънни като корито лодки, снабдени с мрежи, с които се ловят змиорки – голям деликатес в този край – най-вече приготвени със зелен сос.

Лийр е и мястото, където през XIX век е бил намерен в единственият скелет на мамут в Западна Европа. Оригиналът е в Брюксел, но реплика може да бъде видяна и в местния музей. Също така си струва да се посети местният бегинаж, нещо като град в града, където от Средновековието жени са живели в полумонашески обет, давайки им право сами да ръководят живота си и дори да се занимават с предприемачески дейности, без да са зависими от мъже или патриархалното общество.

Има и един

бронзов скулптурен ансамбъл

който може би ще ви хване окото. Представлява овчар с овце и отново е свързан с местна легенда, датираща от Средновековието. Хериогът на Брабант бил благодарен на жителите на градчето, че са му помогнали в борбата срещу град Мехелен. Попитал ги дали за награда искат да им построи университет или пазар за добитък. Те избрали второто, което накарало хериога да възкликне: „Ох, тези овчеглавици“, станало и нарицателно за жителите на града.

И ето, не е ли странно как открихте всичко това, само защото ви се бяха прияли някакви старовремски банички и затова бяхте тръгнали на път? ☹



Бронзовата скулптура на овчар с овце

Нови книги от **Сиела**

„Възход и падение на Великите сили“

от Пол Кенеди

Класическият труд на Пол Кенеди „Възход и падение на Великите сили“, превърнал се в еталон в изследователската литература, се появява в достойно издание с твърди корици, за да припомни кои са икономическите и военните промени от зората на XV век до края на XX век, довели до оформянето на съвременния свят.

Авторът успява да обясни някои от най-значимите събития, останали в сянка, но изиграли своята съществена роля в преразпределението на влияние. Изданието се превръща в може би най-изчерпателната хроника на XV-XX век – обширен и противоречив период, в който държавите се пускат „по течението на времето“, за да доплуват до своя естествен възход или падение.



„Зовът на смелостта“

от Райън Холудей

Със „Зовът на смелостта“ Райън Холудей, авторът на „Твоето ego е врагът“, започва нова поредица. Тя също е посветена на неговата любима тема – философията на стоицизма, като тук тя е разгледана през четирите основополагащи добродетели на стоиците, превърнали се и в основни ценности на обществата от Античността до днес: смелост, увереност, справедливост и мъдрост.

И тук Райън Холудей разказва истории от най-различни периоди, от най-различни области. Той намира примери за смелост и героизъм наред ужасите на концлагерите, сред сковаващите поръждания на викторианското общество, по време на Великите географски открития и, разбира се, на бойното поле.



„Срещу течението“

от Мартин Иванов

„Срещу течението: българската текстилна промишленост, 1800–1912 г.“ дава отправна точка, от която да бъде разгледана българската текстилна промишленост, както и нейното влияние върху развитието на българското общество в ключовите десетилетия преди и след Освобождението.

Главни действащи лица тук са домашните производители, занаятчиите, фабрикантите, земеделците, а изследването детайлно проследява предизвикателствата, пред които те са изправени в бурните десетилетия на цялостни трансформации в Османската империя и новосъздаденото българско княжество, изправено пред наглед невъзможната задача да конкурира съседните държави, а дори и европейските гиганти.



„33-те стратегии на войната“

от Робърт Грийн

„33-те стратегии на войната“ на Робърт Грийн, превърнала се в шедевър в жанра си, се появява в ново издание след успеха на „Законите на човешката природа“ и новите издания на „48-те закона на властта“ и „Изкуството да съблазняваш“. Тя е наръчник за усвояване и развиване на стратегическия подход към изпитанията, които печели на автора си титлата „Съвременния Макиавели“.

Илюстрирано с множество примери от историята – както за величествени успехи, така и за чутовни загуби – изданието използва примери от живота на знакови исторически личности като Наполеон, Маргарет Тачър, Ханибал и други, за да даде полезни примери за битките, с които се сблъсква всеки човек в живота си. 📖





Насладете се на комфорт и кулинарни шедеври в Este Restaurant!



+359 886 700 269 | restaurant@este.bg | Николай Хайтов 3А, София



NAVIBULGAR[®]
SINCE 1892

