

ИКОНОМИКА

Собствен бранд без
начален капитал

Българските
R&D успехи | 70 години
Минстрой

БОРИС БАЛЕВ:

ПОРТ БУРГАС

Е КЛЮЧОВ ЗА РАСТЕЖА НА РЕГИОНА

*BORIS BALEV: PORT BURGAS IS KEY
TO THE GROWTH OF THE REGION*

ISSN 1314-376X



9 771314 376013



Postbank

P R E M I U M

ОТКРИВАМЕ
НОВИ
ХОРИЗОНТИ
ЗА ВАС!

ИЗБЕРЕТЕ СЕГА
ЕКСКЛУЗИВНО
ОБСЛУЖВАНЕ

- Индивидуални финансови решения
- Високо ниво на обслужване от личен банкер
- Обадете се на специалната линия в Premium call center – 0800 18 333



www.huvepharma.com

Shaping livestock solutions





6.....Собствен бранд без първоначален капитал

14.....Борис Балев:
Порт Бургас е ключов за растежа на региона
Boris Balev: Port Burgas is key to the growth of the region

24.....Как духът на инфлацията излезе от бутилката

28.....Енергийната трансформация се ускорява

32.....В капана на сателитния синдром

36.....В очакване на европейското финансиране с рекорден размер



38.....Инж. Делчо Николов:
Приемствеността между поколенията е наш ключ за успеха

40.....70 години Минстрой
70 years of Minstroy

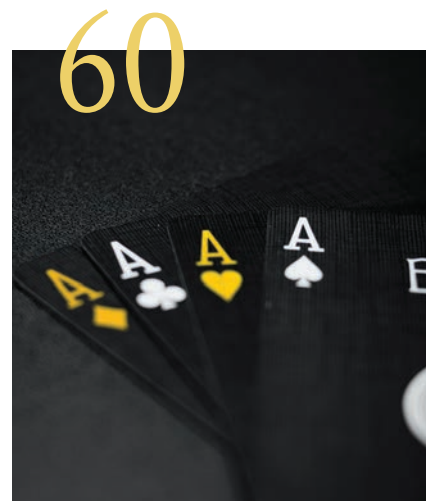
44.....Пренареждане на индустриалните имоти

46.....Извор на възголемието

50.....EGT и колелото на игрите

52.....Устойчиво ли е устойчивото развитие

54.....Петър Витанов:
Държавата да стимулира покупката на електромобили



56.....Асарел-Мегет със забележим принос към устойчивото развитие

58.....Хората са злато по рецептата на „Дънди Прешъс Металс“

60.....Пълна промяна в хазарта

63.....Insa Oil Inc. с фокус върху енергийната диверсификация

64.....Защо най-младите избират България за бизнес

68.....Новото момче чудо на Силициевата долина

70.....Българските R&D успехи

74.....Новите оръжия на ЕС срещу тех гигантите

76.....Нагнпревара за петафлосци

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

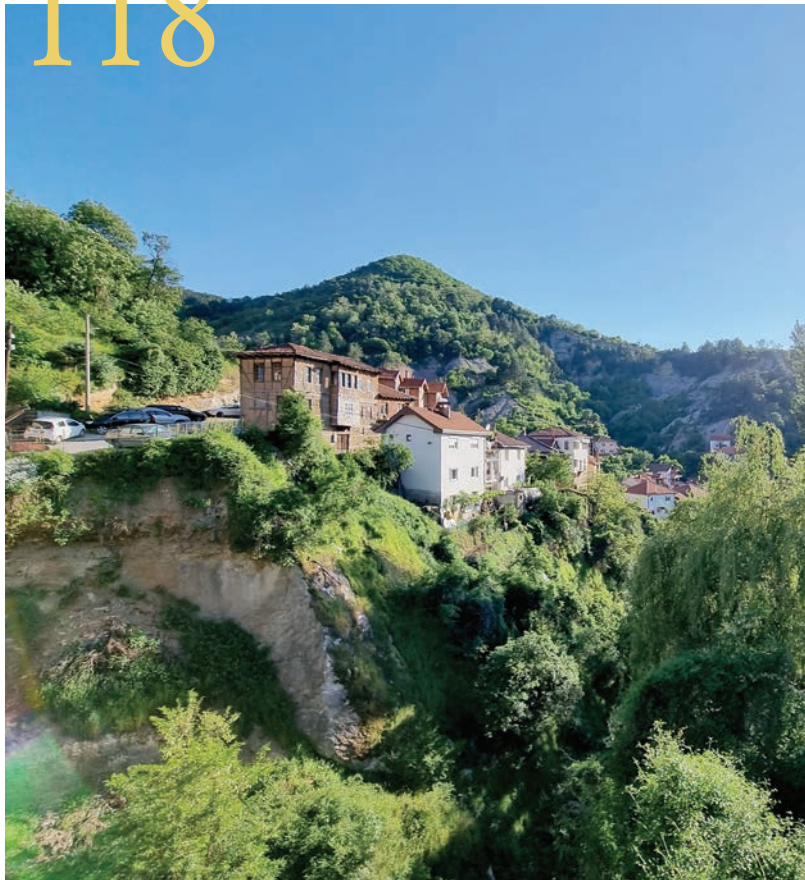
Издател „Медия Икономика България“ ЕООД; Изпълнителен директор: Невена Мирчева

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



*Невена Мирчева,
главен редактор*

СВЪРЗАНИ

В свят, в който ставаме свидетели на все повече разделителни линии, важно е да търсим това, което ни обединява и свързва. Понякога идеи, понякога – буквално пътища.

Един ключов за България и дори за Европа проект за транспортна свързаност постави това лято акцент върху „БМФ Порт Бургас“ – първото вложение у нас на инвестиционния фонд „Три морета“. За значимата роля на българското пристанище и възможностите, които реализацията на тази мащабна инициатива ще отвори пред бизнеса, разговаряме с извънпътния директор Борис Балеф, който е лицето на лятната ни корица.

Успешният бизнес е от хора за хора. Този, който печели доверието на клиента и в който потребителят става съучастник и гласува за неговото бъдеще с портфейла си и сърцето си едновременно. Защото се чувства свързан. Стартирането на бизнес обаче не е лесна задача, особено със скромен начален капитал. Кои е „трамплинът“ към високия полет, достатъчни ли са ентузиазъмът и готовността да се „скачи в дълбокото“, оправдан ли е рискът, струва ли си да изпуснем „питомното“ на наемния труд, за да гоним „дивото“ на предприемаческите си мечти? Отговорите дават няколко човека, опитали налагането на собствен бранд от нулата.

Лятният ни брой разказва и още много истории за компании и хора, осмелили се да избягат от тихите пристанища и да полетят срещу вятъра...

Приятно четене!

78.....Бракът на Мъск и Twitter

82.....Бизнес бягство от големия град

86.....Семената на живота

88.....В градината на рая

90.....Уроци по сътворяване

92.....Най-големият данък за всички

ИКОНОМИКА
lifestyle

94.....Revlon към залез или нов възход

98.....Ароматно БАЛКАМ-ско пътешествие

102...Произведено в България: Малиново вино

104...Бизнес по руски... и точка

108...Модната полиция на Флоренция

110...Първата фабрика за цимент

112...Камък в кръговрата

114...По българските друми

118...По пътя на пастърмайлията

121...Нови книги от Сиела

Собствен бранд без първоначален КАПИТАЛ

СТРУВА ЛИ СИ ДА ИЗПУСНЕМ „ПИТОМНОТО“ НА НАЕМНИЯ ТРУД, ЗА ДА ГОНИМ „ДИВОТО“ НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСКИТЕ СИ МЕЧТИ

✍ **Татяна Явашева**

Човек и добре да живее, понякога решава да стане предприемач. Най-често дори не заради парите, а въпреки тяхната липса. Дори без очаквания, че всичко ще върви по мед и масло. Просто защото има хора, които така каляват себе си в желанието да сбъднат някоя своя мечта, която е в полза на другите. Успешният бизнес не е просто една „печатница“ за пари. Той е от хора за хора. Най-успешен може да наречем не бизнеса с огромни печалби, а онзи, който печели доверието на клиента, онзи бизнес, в който потребителят става съучастник и гласува за неговото бъдеще с портфейла си.

Но как да стартираме бизнес с нула лева първоначален капитал, още по-лошо е, ако са налични предишни кредити, ако старият бизнес е фалирал, ако липсва нужният бизнес опит, ако ги няма средствата, които да са „трамплин“ към високия полет? Достатъчен ли е ентузиазъмът и готовността да се скочи в дълбокото, оправдан ли е рискът, струва ли си да изпуснем „питомното“ на наемния труд, за да гоним „дивото“ на предприемаческите си мечти?

Трима предприемачи споделят своя опит:







ДЕАН БЕЗЛОВ, управляващ партньор и директор „Бизнес развитие“ в МУХ:

Доволният клиент става най-верният ви помощник

Искате ли да създадете нов бранд с нула лева първоначален капитал, ключовото е постоянството и многото работа за развитието на визията, на самата технология и за намирането на клиентите. По всевъзможни начини трябва да се гради доверие. Затова винаги давайте повече на клиентите си, отколкото те ви плащат. Доволният клиент става най-верният помощник в развитието на бранда.

Доброто име

носи бизнес. Препоръките са най-важни, на нас са ни донесли около 40% от следващите поръчки.

Дейността на МУХ е свързана със създаването на дигитални близнаци, или двойници (англ. digital twins). Според нашето разбиране това е точен 3D модел на реален физически обект – от нещо малко до цял град. На база събрани данни и множество изображения (често от дронове) нашият софтуер създава моментна 3D репрезентация на въпрос-

ния актив. Наш фокус е поддръжката и развитието на огромната мрежа от телеком инфраструктура. Техните антени трябва да работят непрекъснато. Вместо профилактика по ръчен способ, правим това с дронове и разчитаме на събраните данни. Имаме решения и за електроразпределителната мрежа, за мостове – например Дунав мост, който е построен през 1954 г., нямаше документация и трябваше да я създадем. И за моста край Видин се прави такова улеснение, което да автоматизира инспекциите за състоянието на съоръжението. Поддръжката на тунелите също може да става чрез технологията на

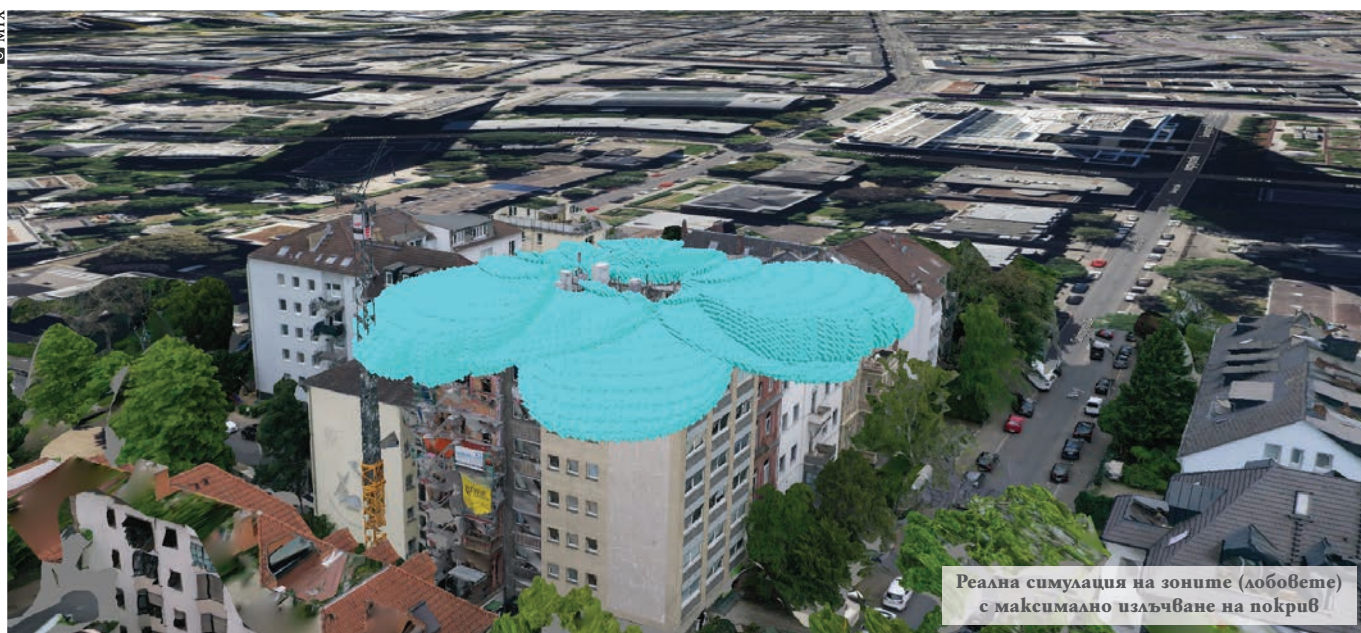
дигиталните двойници

Ползваме дронове, камери и други устройства, с които се извършват над 90% от работата. Този способ позволява съоръжението само в краен случай да се затвори за поддръжка и профилактика. Нашата технология не води до загуба на работни места, напротив, помагаме

ФИНАНСИРАНЕТО Е „ГОРИВОТО“, С КОЕТО ВСЕКИ ТЕХНОЛОГИЧЕН СТАРТЪП СИ ОСИГУРЯВА НАЙ-ДОБРИТЕ СПЕЦИАЛИСТИ, НО И РАСТЕЖА



Визуализация на облак от точки на Дунав мост Русе - Гюргево след ЛИДАР заснемане за извличане на инженерни чертежи



Реална симулация на зоните (лобовете) с максимално излъчване на покрив

на клиентите да развиват своя бизнес без излишен човешки труд и без риск някой да пострада в трудните за достъп съоръжения.

Стартирането на МУХ тръгна от Клуба по роботика към СМГ. Двама от ключовите партньори, Явор Михайлов и Михаил Георгиев, са развивали 7 г. този Клуб. Запознах се с тях преди 4 г., когато те се занимаваха със състезателна роботика, но правеха и дронове по поръчка на клиенти. Работех във Великобритания, когато те търсеха финансиране, за да отидат на Световното първенство по роботика в Естония. Аз също съм минал през този Клуб, но десетина години по-рано. Помогнах им с известна сума, за да се включат в състезанието. После посетих тяхната работилница и тогава за пръв път заговорихме как всичко това може да бъде превърнато в бизнес. Не след дълго излезе проект за инвентаризиране на дърветата в Борисовата градина в София, като се искаше да се създаде дигитална картина на растителността, но и да се извлекат полезни данни. Важни се оказаха

времето и точността

като ключови фактори. Добави се и цената, която е поне два пъти по-ниска, когато се прави с нашите технологии. Този проект ни даде първото финансиране, но и увереността, че имаме бъдеще в новата ниша. В началото започнахме на мускули, със собствени пари си купвахме сървърите за смятане. Скоро към нас се присъединиха Димитър Райнов и Васил Рабухчиев, мои състуденти от университета в Уорук. От няколко месеца имаме още един партньор - Станислав Николов, отговорен за IT екипа и писането на софтуера. Вече сме шестима партньори, но никой не се изживява като шеф, а всеки има конкретни отговорности и роли. Екипът надхвърли 30

души и продължава да расте. Димитър е нашият финансов зуру, аз отговарям за бизнес развитието и продажбите. Имаме много работа и затова сме въвели разделение на труда. Трудности не липсват, но е важно на всичко

своевременно да се намира решение

и да сме оперативни. Наскоро ни се отвори възможност на пазара в Германия и компанията, която ни се довери, стана най-големият ни клиент. В нашите услуги те видяха огромната добавена стойност.

Имаме офиси в София Тех Парк и тъй като сме млада компания, мениджмънт екипът трябва да е за пример, да реагираме бързо на всичко и да сме на разположение. Насърчаваме гъвкавостта, работата от дистанция, но сега градим отбор и трябва да работим много повече. При създаването на технологичен бранд едно от основните неща е финансирането. За да разполагаш с

най-подходящия екип

трябва да си осигуриш най-добрите професионалисти, а те са скъпоплатени. Трябва да успееш да привлечеш онзи персонал, който ще създава технологията, ще гради компанията и нейния бизнес. Първото ни голямо финансиране в размер на 350 хил. евро дойде през март 2021 г. - от NV3, третия фонд за рисков капитал на NEVEQ, и от двама частни инвеститори. През юни т. г., за да подпомогнем експанзията и растежа, затворихме рунд от 3,5 млн. евро - те са предимно от Connect44, стратегически инвеститор от Швейцария. За да плащаш заплати, да си осигуриш техническите средства, да наемеш офисите - са нужни пари. Те са важен инструмент: свърши ли горивото на автомобила,

той спира, така е и с финансирането на нов бизнес. Целта на всеки стартъп е

да се развива интензивно

за сметка на средствата, които харчи. Хората трябва да са мотивирани да работят.

Българската екосистема на стартиращия бизнес в последните години се разви и достъпът до финансиране вече е много по-лесен. Има над 10 фонда, готови да подкрепят всеки обещаващ технологичен стартъп, но за да инвестират в него, те трябва да са наясно колко ще спечелят от това. Нужна е ясна визия за развитието и добър бизнес план.

За първия рунд на финансиране най-важна е визията, тъй като компанията е твърде млада, има малко клиенти, а и продуктът ѝ е в процес на разработване. Затова екипът, събрал най-добрите таланти, е този, който създава доверието. Ние се конкурираме с компании от цял свят и професионализъмът и креативността ни са от решаващо значение. При следващ рунд се гледа

как компанията се е развила

колко клиенти е привлякла, колко големи са те. МУХ стартира през 2020-а и установихме, че съществено за развитието на технологията е необходимо да разберем какви са проблемите на нашите клиенти, за да намерим най-добрия начин да им помогнем.

Участваме в сътворяването на новата технологична реалност. Индустрията, в която работим, е твърде млада, ние създаваме пазара и растем заедно с него. Налага се да разясняваме на какво е способна тази технология. След пет години, които не използва дигитални двойници, ще е изостанал в развитието си и няма да е конкурентен.



ВЕРОНИКА НАЧЕВА, основател на
Центъра за здраве и красота Ronique:

Устойчивото предприятие се създава по-бавно

Предизвикателство в семейството, на което дълго търсихме решение, стана причина да се насоча към точно този бизнес. Натрупах много знания и през личния опит проверявах кое работи. И така стъпка по стъпка вървах към създаването на Центъра за здраве и красота Ronique. Въведох полезни услуги, в това число и работа с психотерапевт, специализиран в психодрама. Идеята ми беше, допринасяйки за доброто здраве, да вървим към красотата. Помагаме и на хора с наднормено тегло и затова привлякохме дори имидж консултант. Когато човек се променя отвътре, той стига до осъзнаване, което му дава друг поглед върху неговия живот, същевременно се върви към цялостна визуална трансформация.

Нашето юридическо лице е наречено „Без маска“. Името не е свързано с пандемията, а с

промяната на всеки

който ни се довери. Призивът ни е най-после да свалим маските, зад които свикваме да се крием. След направен анализ решихме брандът да е „Ronique“, което означава грижа, отношение, подкрепа и е в унисон с посоката ни на развитие.

Важен момент в старта на този бизнес е, че имах подкрепата на моя съпруг, но и от фирмите, които избрах за партньори. Продадохме имоти, купихме си място, на което някой ден ще построя къща, наехме голямо помеще-



ГРИЖАТА ЗА КЛИЕНТИТЕ
И ИЗГРАЖДАНЕТО НА
ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ДА Е
ВОДЕЩА ЦЕЛ ЗА ПРЕДПРИЕМАЧА, А
НЕ ПРОСТО ПРАВЕНЕТО НА ПАРИ

ние, което оборудвахме с много уреди. Не успяхме да вземем кредит, не направихме инвеститор, който да подкрепи осъществяването на идеята. Всичко, с което разполагаме, го инвестирахме в този Център. И сега тук работим и живеем също тук. Онова, което ние направихме, не го препоръчвам на никого.

Водещата сила при мен е

мечтата

и реших, че ако сега не я осъществя, тя никога повече може да не се реализира. Опитът ми дотук показва, че ако човек има много голямо желание за развитие, му се изпращат предизвикателства, за да провери дали това е неговото призвание, дали е на пътя си. Сега, когато изпитвам остра нужда от нещо, се появява ситуация или човек, който по някакъв начин да ме подкрепи.

При старта на бизнес от нулата може и да няма какво да продадете. Има обаче фондове и програми, които биха могли да дадат

началния финансов тласък

При мен стана така, че на събитие пред 200 души ми беше обещан кредит, а после човекът потъна в дън земя и спря да си вдига телефона. Но вече съм на такава възраст, че всичко приемам с благодарност. И си мисля, че по-добрият вари-

ант е бил да не вземем този кредит, тъй като той най-вероятно щеше да усложни нещата. Продадохме нашия комфортен апартамент и скочихме в поредица от трудности и изпитания. Но пък нищо не може да замени удоволствието да осъществяваш мечтата си. За мен водещо е не правенето на пари, а грижата за клиентите, изграждането на взаимоотношения и зная, че всичко друго идва след това. По тази формула бизнес се прави по-бавно, но пък така е по-устойчив, тъй като привличаме клиенти, които стават наши приятели.

Преди да стартирате бизнес, трябва да сте наясно защо го искате. Ако мотивът е само финансов, нещата може и да не се получат по най-добрия начин. Удоволствието и

удовлетворението на предприемача

не идва от парите. Затова не слушайте какво ще ви кажат всички онези, които ще искат да ви откажат. Аз минах през това. Като икономист, гледах как да наблегна на приходите, а не само на разходите. Приходите може да са неограничени, ако човек съумее да направи нещо качествено за другите.

Винаги, когато в трудни моменти съм се питала дали ще успея, съм се връщала към онази сила, която ме тласна

по този път. Имам тейфтер, в който всеки ден си пиша целите, вижданията как да ги постигна, но също и благодарностите. Това много ме подкрепя и го препоръчвам на всеки, който се е насочил да катери високи бизнес върхове. Този подход ме държи да не изляза от фокус.

Клиентите

идват като на магия. Центърът работи от края на 2021 г. Започнаха да пристигат още първия месец, привлечени от големите витрини на помещението, а после от нашето отношение към тях. След това ни препоръчват и водят при нас свои приятели и познати.

Научих доста уроци през призмата на собственения си предприемачески устрем: Да вярвам на хората, но да не ги чакам. Да следвам своята цел и да не се отказвам. Да си дам време и да се откъсвам от бизнеса, за да поема свеж въздух – иначе ще си загубя креативността, а тя е важната брънка в правенето на всичко. Моята визия за развитието е смела. Доверявам се на интуицията си. През миналата година минах през много предизвикателства, всичко се разрешаваше в последния момент и това ми даде увереност да продължавам напред. Научих се да оставям нещата да се случат и да не проявявам онова нетърпение, което съм имала назад през годините. Казвам си, че ако нещо има да стане, то ще се нареди по най-добрия начин за всички. Появяват се и ще се явяват трудности от най-различен характер и трябва да се научим да ги посрещаме. Дори и такива като това – помещението, в което сме под наем, да бъде обявено за продан на много висока цена и на оглед да идват потенциални купувачи, след като в него ние сме инвестирали цялото си състояние. Сега продължаваме да развиваме бизнеса, целта е да имаме една година с

успешна история зад гърба

си, за да вземем кредит и да купим помещението. Вече приемам всичко, което дойде, с увереност, че в крайна сметка то идва за най-висше благо. Когато дадена трудност се появи и после бъде разрешена, виждам, че всичко става дори по по-добър начин, отколкото ми се е искало в началото.

Опитваме се да окуражаваме и нашите клиенти, че няма да е все така, както в онази популярна притча. Всичко, което ни изглежда, че е за лошо, може впоследствие да се окаже много хубаво, но и обратно. Въртележката на живота и бизнеса постоянно променя нещата. Учим се да не гледаме с прекалено къс хоризонт. Стремещът ми е до края на годината в Центъра да има хора за всичко, а аз да се грижа основно за развитието на мястото и бизнеса.



Ronique



ГАЛИНА ПЕТРОВА,
основател на „Вегра кафе“:

Социалният капитал е най-мощният двигател

Как да създадем нов бранд без средства? Краткият отговор е с много любов, отношение и желание да правиш точно това. Пътят обаче е дълъг и труден. Идеята за собствен бранд зрее от няколко години у мен, след като дълго време работехме с кафе, но по друг модел. И все не беше време за това ново и наше. Пандемията и спирането на заведенията стана за нас естествен ускорител. Оборътът секна, натрупахме дългове, стигнахме до фалит и това се превърна в „ритник“, който да ни забърза да направим нещо по съвсем друг начин. Преди всичко трябваше добре да преценим какъв клас кафе да предлагаме. Насочихме се към високия бутиков сегмент, тъй като в ниския и средния диапазон конкуренцията е огромна. Заг премиум продуктите обикновено стои голяма първоначална инвестиция, а ние не разполагахме с такъв ресурс.

Нямахме пари, но

имахме хората около себе си

и те започнаха да ни помагат – не само с финансова подкрепа, но дори и с точните думи, които да ни насърчат да действаме. Така разбрахме, че разполагаме с най-ключовото за развитието на бизнеса – социалния капитал. Наличен ли е, притежаваш огромна сила, защото всички търсеха начини как да ни съдействат. Това ми даде увереност, че дори да не зная точно как да продължа, дори да не виждам целия път, нещата ще се получат.

Направихме „Кафе за споделяне“, което предизвика ентузиазъм у клиентите и готовност да ни помагат. Липсата на финансови средства компенсирахме с

много креативност

с която да спечелим потребителите. Стъпка по стъпка поехме уверено напред с нашето прясно изпечено специално кафе, оценено от Световната бариста асоциация. Пробвахме различни канали, по които да стигнем до клиентите. Правихме им подаръци, за да усетят не само вкуса на кафето, но и позитивната

сила на бранда. Работихме с препоръки и с обратна връзка. Въодушевлението на хората ни донесе много нови клиенти, защото те искаха да споделят своето откритие на нашите продукти. Започнахме с четири вида кафе, стигнахме до над 20. Влязохме в голяма верига, която хареса нашите предложения. Но после трябваше сами на място да се борим за вниманието и доверието на потребителя.

Залагаме на

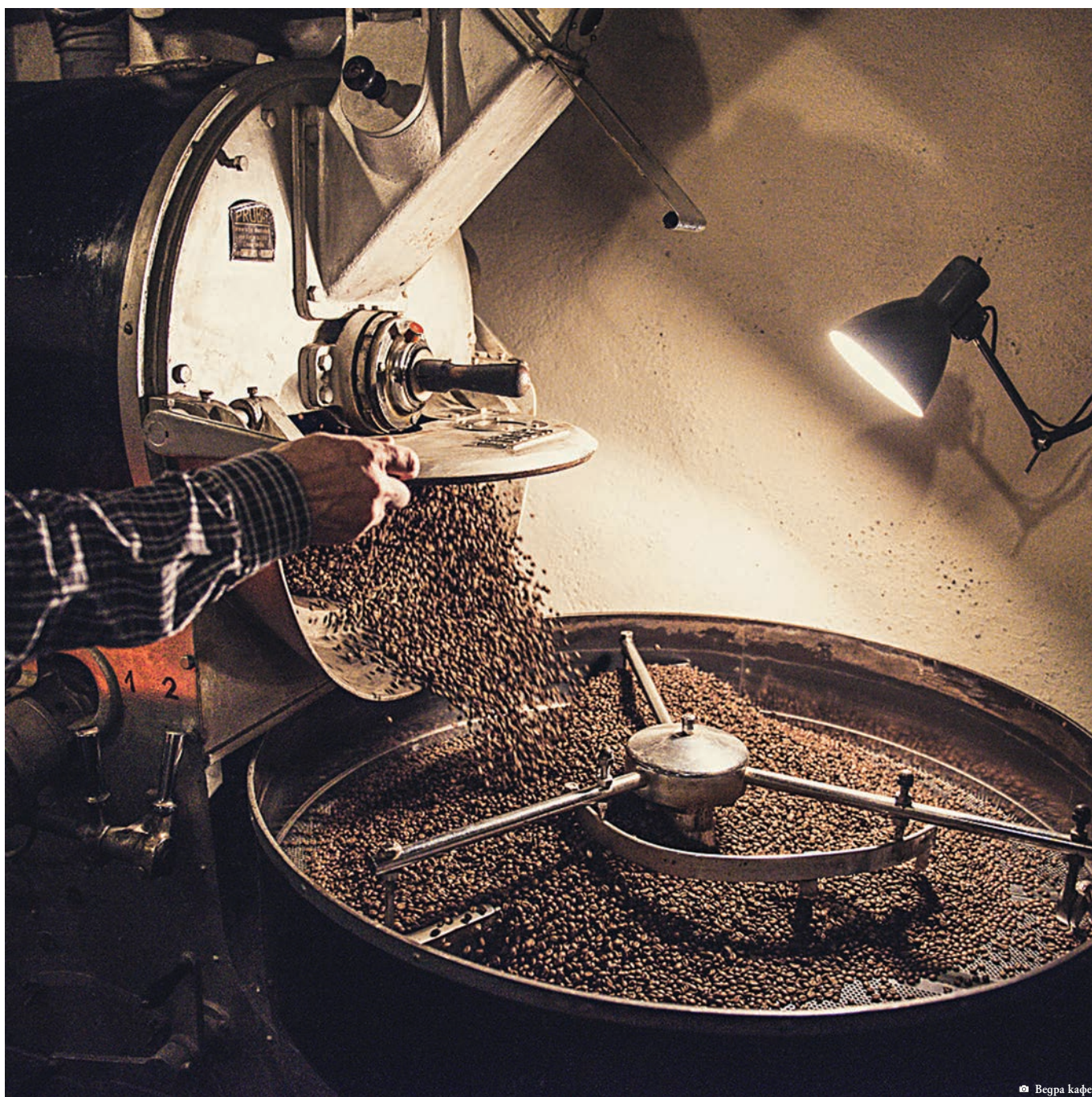
личния контакт

и при всяка поръчка през сайта задължително се чуваме с клиента, за да разберем как и защо той е стигнал точно до нас. Офлайн ние развивахме нашия онлайн магазин, тъй като нямахме средства за реклама. До клиентите стигнахме през участия във фермерски пазари, събития, кафе паузи, където на всеки обяснявахме предимствата на този продукт, а после и в много други лични разговори. Не спираме да търсим нови начини за ангажиране с бранда. Създадохме и фен артикули – свещи с аромат на кафе, занаятчийски сладолед с кафе екстракт, кафе късмети... Те обаче не са наша идея, а са изработени от хора, които ние възхновихме, без да имаме ангажимент към тяхното производство. Установихме, че на 100% работи качествено обслужване, в което клиентът се чувства специален, и се убедихме, че точно така се изгражда лоялност към бранда. Когато се прави малък бизнес, личната връзка и отношение са решаващи. Трябва да обичаш това, което правиш, и да го живееш. Тогава и хората ще искат да станат част от това сътворяване.

Защо да го има нашия бизнес? Обичам го, живея го всеки ден, носим радост със своето

специално отношение

и виждам как хората, които обичат да пият хубаво кафе, имат нужда точно от това. Малкият и средният бизнес са гръбнак на икономиката и самите ние сме част от тази устойчивост. Малки-



© Весра кафе

ят бизнес като нашия създава продукти от хора за хора.

Минаваме през сериозни трудности, но преживяването ни за трудност вече е различно. Вярваме, че всеки проблем намира решение. И в тази наша отгаденост имаме усещането, че цялата вселена ни помага. Нашите клиенти са нашите посланици и нашият маркетингов екип. Има и малки, и едри бизнеси, които се възхваляват от нашия пример. Те търсят как да си взаимодействат. Началото на този бизнес го поставихме двама души, сега са повече, но доста неща ги правим на аутсорсинг и ключовото е да намериш

точните партньори

на които винаги да можеш да разчитааш.

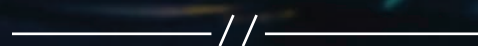
Нашият пример, вярвам, че е приложим и от други. Но той е много смел пример. Завършила съм икономика и туризъм, преди правех бизнес на база на логиката, на правилата, на знанието, получено в много обучения. Но нещата потръгнаха едва когато започнах да слушам себе си. Голяма част от решенията са непопулярни, но... работят. Стартираният предприемач трябва да тръгне с вярата в себе си, да я пренесе в своя продукт и да го усъвършенства всеки ден. Ключов момент е изграждането на отношения с хората. Затова социалният капитал е много по-важен от финансовия.

Всяка нова идея

я осъществявам с помощта на хора, не толкова на пари. Не приемам работа-

та като тежест. И аз не съм мечтала да работя по 24 часа в денонощието, но малкото пиленце, докато порасне, е така. Когато те върхлитат трудности, не ги приемай като драма, а изчакай да видиш защо ти се случват и намери начин да откриеш решението. Обикновено се съпротивляваме срещу проблемите, вместо да ги приемем, да ги преодолеем и да продължим напред по-силни. Трудностите създават усещането за дисбаланс, за движение нагоре-надолу с асансьор, но въпросът е да се научиш емоционално да приемаш това. Стабилността и устойчивостта се получават като резултат от емоционалното развитие. Когато си създал бизнес, бъди неговият най-добър двигател и творец. ☺

БОРИС БАЛЕВ:
ПОРТ БУРГАС Е КЛЮЧОВ
ЗА РАСТЕЖА НА РЕГИОНА



BORIS BALEV:
PORT BURGAS IS KEY TO THE
GROWTH OF THE REGION





Борис Балев е изпълнителен директор на „БМФ Порт Бургас“ ЕАД – концесионер и пристанищен оператор на терминал „Бургас Изток-2“ и терминал „Бургас Запад“ на пристанище Бургас, от 2014 г. насам. Роден е през 1969 г. в Монтана. Има над 25-годишен опит в оперативното управление на дружества с дейност в различни бизнес сектори като строителство на сгради, организиране и извършване на жп транспорт на стоки и маневрена дейност, производство на машини и търговия с такива продукти в страната и в чужбина. Завършил е езикова гимназия с преподаване на испански език. Следва в Университета за национално и световно стопанство (УНСС) и се дипломира с магистърска степен по специалност „Международни икономически отношения“. Владее английски, испански и италиански език.

ИНВЕСТИЦИЯТА НА ФОНД „ТРИ МОРЕТА“ ЩЕ ПРИВЛЕЧЕ ОЩЕ КОМПАНИИ ДА ПРАВЯТ БИЗНЕС В БЪЛГАРИЯ

Татяна Явашева

- Г-н Балев, голямата новина за България и за управляваната от вас компания е, че инвестиционният фонд „Три морета“ (3SIIF) придобива значителен дял в пристанищния оператор „БМФ Порт Бургас“ ЕАД. Какви са някои от конкретните параметри в тази сделка?

- Фактът, че инвестиционният фонд на инициативата „Три морета“ избра да инвестира в България и по-конкретно в нашата компания, наистина е повод за гордост. Близко години работим усилено, за да отговорим на изискванията и очакванията на мениджъра на фонда - Amber Infrastructure Group. Това е водеща международна компания в сферата на управлението на инвестиции в инфраструктурни обекти. Те имаха ясно дефинирани очаквания към нас от самото начало. В момента тече предвидената в закона процедура по контрол на сливанията и конкретни детайли и параметри за сделката ще могат да се обявят след приключване на този етап. Нейната реализация обаче е резултат на наистина усилен труд на екипа, който работеше по нея. Щастливи сме, че извоювахме това доверие в контекста на международна инициатива от мащабите на „Три морета“, че сме първото пристанище в приоритетите на фонда в

транспортната сфера. Ние сме и първата изцяло българска компания, която успява да привлече инвестиции от фонда. Имаме очаквания, че след като точно този фонд реши да инвестира в българска компания, това ще събуди интереса и на други международни инвеститори да развият бизнес в България.

- С какво „БМФ Порт Бургас“ привлича вниманието на инвестиционния фонд „Три морета“?

- Имаме три ключови преимущества: първо - отличните резултати на компанията до момента, второ - географското разположение на пристанище Бургас и естествена му свързаност с най-развитите икономически зони на България, и трето - потенциалът ни за развитие. Пристанище Бургас е ключово европейско пристанище и граница между Изтока и Запада. Разширяването на капацитета му да пропуска товари в двете посоки ще има осезаем ефект върху подобряване свързаността на региона. Това ни вписва перфектно в приоритетите и критериите на инвестиционния фонд на „Три морета“.

- Как очаквате да се промени работата на Пристанище Бургас и на пристанищния оператор, след като фондът влезе в управлението?

- Очаквам, че с новия акционер пристанището ще се развива още по-добре в съответствие с европейските разбира

Boris Balev is the executive director of BMF Port Burgas EAD - concessionaire and port operator of the Burgas East-2 and Burgas West terminals of the Port of Burgas, since 2014. He was born in 1969 in Montana. He has over 25 years of experience in the operational management of companies working in various business sectors, such as construction, the organizing and carrying out of transport of goods by rail and shunting activities, the production of machines and their trading in the country and abroad. He attended a Spanish language high school before graduating from the University of National and World Economy (UNWS) with a master's degree in International Economic Relations. He speaks English, Spanish and Italian.

THE "THREE SEAS" INITIATIVE FUND INVESTMENT WILL ATTRACT MORE COMPANIES TO DO BUSINESS IN BULGARIA

Tatiana Yavasheva

- Mr. Balev, the big news for Bulgaria and for the company you manage is that the "Three Seas" investment fund (3SIIF) acquired a significant stake in the port operator BMF Port Burgas EAD. What are some of the specific parameters of this deal?

- The fact that the investment fund of the "Three Seas" initiative chose to invest in Bulgaria and more specifically in our company is indeed a source of pride. For nearly a year, we have been working hard to meet the requirements and expectations of the fund manager - Amber Infrastructure Group. It is a leading international company in the field of infrastructure investment management. They had clearly defined expectations from us from the very start. At the moment, the merger control procedure required by the law is

underway, and specific details and parameters of the transaction will be announced after the completion of this stage. However, its realization is the result of really hard work by the team that worked on it. We are happy to have won the trust of an international initiative on the scale of the "Three Seas", and to be the first port of call in the fund's transport priorities. We are also the first all-Bulgarian company that has managed to attract investments from the fund. We expect that once this particular fund has decided to invest in a Bulgarian company, this will arouse the interest of other international investors to develop business in Bulgaria.

- How did "BMF Port Burgas" attract the attention of the "Three Seas" investment fund?

- We have three key advantages: first - the company's excellent results to date, second - the geographical location of the port of Burgas

• ИНТЕРВЮ •

ния за перспективи и успехи. Мисля, че с неговия международен експертен опит и ноу-хау в областта на управлението на инвестиции и инфраструктура ще съумеем успешно да въведем нови политики по управление на пристанищните дейности, по социални въпроси и околна среда, налагащи по-високи стандарти и европейски практики. Това, което планираме да разработим с тях, ще ни пренесе на следващото съвременен ниво по отношение на зряб и безопасност по време на работа, грижа за персонала, оценка на въздействието на нашата дейност върху околната среда и към превръщането ни в „зелено“ пристанище по най-ефективен за нас начин.

- Кои са някои от най-големите постижения на „БМФ Порт Бургас“?

- Има много моменти в развитието ни досега, които ни карат да сме наистина доволни от постигнатото. Завършването на строежа на всяко ново съоръжение и успешното му вкарване в експлоатация е важно постижение на екипите ни. Ако трябва да изброя най-мощабните ни реализирани проекти, то бих започнал с двата комплекса със специализирани претоварни съоръжения, които построихме за товарите на „Аурубис България“ - покритият комплекс за обработка и мезен концентрат и комплексът за обработка и съхранение на сярна киселина. Изключително вълнуващо за нас беше, когато разбрахме, че сме успели да се преборим сред десетина черноморски пристанища и ние сме избраните от компанията „Шеврон“ да бъдем тяхна претоварна база. Както вече сме

обяснявали за този проект, „Шеврон“ използваха нашия терминал за претоварване на модули за рафинерията им за добив на нефт в Казахстан. Благодарение на този проект успяхме да разширим кейовия капацитет с 3 нови корабни места. Бележим значителни успехи в развитието на контейнерния ни терминал. Това е сложен сегмент от пристанищния и морския бизнес. Тук почти два пъти и половина е ръстът на контейнерния трафик от първата година, в която ние поемаме контейнерния терминал - 2013 г., спрямо 2021 г.

- С днешна дата какви инвестиции планирате напред с цел пристанището да продължи да се модернизира и развива?

- Наскоро се завърнах от конференцията „Дни на свързване на Европа“, където Европейската комисия обяви поредните проекти, одобрени за финансиране в сферите на транспорта и мобилността. С чувство на задоволство ще кажа, че проектът на „БМФ Порт Бургас“ за изграждане на ново корабно място номер 28 е одобрен за европейско съфинансиране. Реализацията на този проект е изключително важна за развитието на пристанището. Планираме да използваме това

корабно място основно за обработка на кораби контейнеровози, но вече с максимално газене до 15,50 м. Пристаните Бургас е най-близкото дълбоководно пристанище до Босфора и ако разширим газенето си до 15,50 м, то това ще бъде сериозна предпоставка за пренасочване на доставки от и за Европа, които в момента се обслужват от други пристанища в Черно море.

- Сигурно имате и други проекти...

- Да, разработването на нова мултимодална услуга е в напреднала фаза. С нея ще можем да предоставим бързи регулярни доставки на контейнери близо до София посредством жп транспорт. Така значително ще улесним прехвърлянето на транспорта на контейнери от камиони на влак, което е във фокуса на новите международни регулации с оглед на Зелената сделка. С тази мултимодална услуга ще отговорим на нарастващата нужда да се намали общият карбонов отпечатък във веригата на доставките на стоки и материали. В комбинация с подобренията ни възможности за обработка на контейнери, очакваме това да направи контейнерния ни терминал още по-успешен. Освен това имаме планове да „обновим“ корабните си места за прето-

ФИРМЕН ПРОФИЛ

„БМФ Порт Бургас“ е оператор на двата пристанищни терминала по силата на две дългосрочни концесии, предоставени от българското правителство. Договорите бяха сключени през 2012 и 2013 г. със срок на действие 35 години. През 2019 г. Министерският съвет удължи срока на всяка от концесиите - от 35 години на 46 години и осем месеца.

and its natural connectivity with the most developed economic zones of Bulgaria, and third - our development potential. Port of Burgas is a key European port and a border point between East and West. Expanding its capacity to pass freight in both directions will have a tangible effect on improving the connectivity of the region. All of this fits perfectly into the priorities and criteria of the Three Seas investment fund.

- How do you expect the work of Port Burgas and the port operator to change after the Fund enters the management board?

- I expect that with the new shareholder the port will develop even better in accordance with the European understanding of prospects and success. I think that with its international expertise and know-how in the field of investment and infrastructure management, we will be able to successfully introduce new policies in port management, social issues and the environment, imposing higher standards and European practices. What we plan to develop with them will take us to the next state-of-the-art level in terms of health and safety at work, staff wellbeing assessing the impact of our operations on the environment and making us a 'green' port in

the most efficient way for us.

- What are some of the biggest achievements of BMF Port Burgas?

- There are many moments in our development that make us really happy with what we have achieved. Completing the construction of each new facility and successfully bringing it into operation is a major achievement for our teams. If I had to list our most large-scale realized projects, I would start with the two complexes with specialized transshipment facilities that we built for the cargo of Aurubis Bulgaria -



WE AIM TO INCREASE CARGO TURNOVER AT LEAST 2 TIMES within the next 10 years

the covered complex for handling copper concentrate and the complex for processing and storing sulfuric acid. It was extremely exciting for us when we found out that we managed to stand out among a dozen or so Black Sea ports and that we were chosen by Chevron to be their transshipment base. As we have already explained about this project, Chevron used our terminal to transship modules for their oil refinery in Kazakhstan. Thanks to this project, we were able to expand the berthing capacity with 3 new vessel berths. We are seeing significant progress in the development of our container terminal. This is a complex segment of the port and maritime business. The growth of container traffic from the first year we take over the container terminal, 2013 - compared to 2021 - is two and a half times.

- What investments are you planning in the future in order to continue to modernize and develop the port?

- I recently returned from the "Connecting Europe Days" conference, where the European Commission announced the next projects approved for funding in the fields of transport and mobility. I am pleased to say that the BMF Port Burgas project for the construction of a new berth number 28 has

• INTERVIEW •

варване на ВВГ (втечен възлеводороден газ) и налилни горива, така че да можем да приемем по-големи кораби. Планираме и нови разширения на силонното ни стопанство за зърнени товари. Виждаме големи възможности за развитие пред нас и ги обследваме една по една.

- Какво предстои по отношение на „зелената“ вълна в технологиите и управлението на бизнеса?

- Прилагаме ефективна политика за намаляване и ограничаване на въздействието върху околната среда и обществото и, разбира се, спазваме всички нормативни изисквания в тази посока. Извършваме периодичен екологичен преглед на всички процеси, с цел минимизиране на негативните последици – например намаляване консумацията на ресурси като вода и електроенергия, снижаване на генерираните емисии и отпадъци.



ЦЕЛИМ ДА УВЕЛИЧИМ ТОВАРООБОРОТА ПОНЕ 2 ПЪТИ

в рамките на следващите
10 години

been approved for European co-financing. The realization of this project is extremely important for the development of the port. We plan to use this berth mainly for handling container vessels, specifically those with a maximum draft of up to 15.50 m. Port of Burgas is the closest deep-sea port to the Bosphorus, and if we expand our draft to 15.50 m, it will be a serious prerequisite for rerouting supplies to and from Europe that are currently served by other Black Sea ports.

- What about other projects?

- Yes, the development of a new multimodal service is at an advanced stage. With it, we will be able to provide fast regular deliveries of containers near Sofia by means of rail transport. Thus, we will significantly facilitate the transfer of container transport from trucks to trains, which is the focus of the new international regulations in view of the Green Deal. With this multimodal service, we will respond to the growing need to reduce the overall carbon footprint in the supply chain of goods and materials. Combined with our improved container handling capabilities, we expect this to make our container terminal even more successful. We also have plans to "upgrade" our LPG (liquefied petroleum gas) and liquid fuels berths so

that we can accommodate larger vessels. We are also planning further expansions of our silo complex for grain cargo. We see great opportunities for development ahead of us and are exploring them one by one.

- What's next for the green wave in technology and business management?

- We implement an effective policy to reduce and limit the impact on the environment and society and, of course, we comply with all regulatory requirements in this direction. We carry out a periodic environmental review of all processes with the aim of minimizing negative consequences - for example, reducing the consumption of resources such as water

and electricity, reducing generated emissions and waste. Over the past few years, our choice of technical solutions in the construction of new port facilities and in the purchase of new equipment has been fully aligned with their impact on the environment - "green light" is given only to those projects and purchases, whose implementation is not likely to have a negative impact.

- How can port operations become even greener?

- We optimize work processes so that there is no redundant use of port equipment and vehicles, and we take care of improving and expanding the quay capacity. We rehabilitate





Александар Нишков | Aleksander Nishkov

THE NUMBERS SPEAK

- ✓ BMF Port Burgas has achieved 10% average annual growth in handled cargo. It maintains a good trend of growth and attraction of new customers and cargo flows despite the turmoil in global business relations in the last two years.
- ✓ Nearly 159 million euros have been invested from the beginning of the concessions in 2012 until the end of 2021. These investments went into the renovation of the infrastructure of the two terminals, in the construction of infrastructure and facilities, for the modernization of old equipment and the purchase of new equipment. All of this allows BMF Port Burgas to become a preferred supplier of port services.
- ✓ The total volume of cargo turnover has doubled from 3.3 million tons in 2013 to nearly 7 million tons of cargo in 2021. This was achieved thanks to the fact that a number of companies were convinced by BMF Port Burgas to change their delivery routes of raw materials or finished products. This has also brought positives for the local transport and logistics businesses.

• ИНТЕРВЮ •

През последните няколко години изборът ни на технически решения при изграждането на нови пристанищни съоръжения и при закупуването на ново оборудване е изцяло съобразен с тяхното въздействие върху околната среда - „зелена светлина“ се дава само на тези проекти и покупки, чиято реализация няма опасност да окаже отрицателно въздействие.

- Как пристанищната дейност може да стане още „по-зелена“?

- Оптимизираме работните процеси, така че да няма излишно използване на пристанищна техника и превозни средства, и се грижим за подобряване и разширяване на кейовия капацитет, правим рехабилитация на настилките на откритите складови площи, на железопътната мрежа в терминалите, държим постоянно да се прави оценка и реорганизация на оперативните процеси. Адекватното развитие на жп мрежата помага за оптимизиране на



**ЗА НАС БЪДЕЩЕТО Е В
ТОВА ДА ПРЕДЛАГАМЕ
НАЙ-ДОБРАТА УСЛУГА
на най-ниската цена в
социален аспект**

the pavements of the open storage areas, of the railway network in the terminals, and we keep constantly evaluating and reorganization of operational processes. Adequate development of the railway network helps to optimize maneuvers with wagons in port terminals. The locomotives, which are currently widely used in ports and intermodal terminals in Bulgaria, are driven by internal combustion engines and are therefore major polluters. We are taking measures to limit to the minimum their maneuvering in the port. We now have an electric shunting device that replaces locomotive activity at key points. We strive to upgrade existing equipment by installing alternative power supplies that are more environmentally friendly. We already have several diesel-powered cranes that we have also equipped with external power supply, and now they also run on electricity. We are also exploring opportunities for other reliable cargo handling improvements. A main criterion when choosing a new technology is that it is designed in line with modern eco-standards. We are also working on a project to build a photovoltaic plant on the roofs of the buildings of the port terminals in order to produce green energy for our own

маневрите с вагони в пристанищните терминали. Локомотивите, които до момента масово се използват в пристанищата и в интермодалните терминали в България, са задвижвани от двигатели с вътрешно горене и затова са големи замърсители. Вземаме мерки за ограничаване до възможния минимум на тяхното маневриране в пристанището. Вече имаме електрическо маневрено устройство, което замества локомотивната дейност на ключови места в порта. Стремим се да модернизирате наличното оборудване, като инсталираме алтернативно захранване, което е по-щадящо за околната среда. Вече имаме няколко крана с дизелови двигатели, на които инсталирахме външно електрозахранване, и те работят и на ток. Проучваме възможностите и за други надеждни подобрения, свързани с обработката на товари. Основен критерий при избора на нова техника е да е със съвременни екотехнологии. Работим и по проект за изграждане на фотоволтаична централа по покривите на съществуващите сгради на пристанищните терминали с цел производство на зелена енергия за собствени нужди. Внедряването на т. нар. „зелени“ технологии изисква комплексен подход, който включва синхронизирано управление на ресурсите, работната сила и самите „зелени“ продукти и услуги, които са краен резултат на човешката дейност. И в тази насока сме си поставили конкретни цели – предстоят прегледи на експертно ниво относно определяне на точни и ясни стъпки и действия за

максимално ограничаване въздействието на нашата дейност върху околната среда. Тези ни амбиции засягат работата на голяма част от персонала и ние осъзнаваме, че ще постигнем целите си само с помощта на всеки един човек в компанията. Работим в посока подготовка на ESG стратегия, както и план за информиране и ангажиране на работниците и служителите в насока „зелена“ перспектива.

- Как във вашите представи изглежда пристанището на бъдещето и какво скорошно бъдеще виждате за „БМФ Порт Бургас“?

- Днес тенденциите вървят към това да сме устойчиви и да щадим земните ресурси. За нас бъдещето е в това да предлагаме най-добрата услуга на най-ниската цена в социален аспект – малък въглероден отпечатък на доставките на стоки и суровини; оптимална автоматизация на процесите, но все пак запазване на възможността хората да работят, въпреки автоматизацията. Намирането на баланса между всичко това ще е интересно предизвикателство. И конкретно за нашето пристанище – иска ми се да построим и да модернизирате поне още 5 нови корабни места и да увеличим товароборота поне 2 пъти в рамките на следващите 10 години.

- Фондовете обикновено влизат с хоризонт за работа от няколко години и после излизат от сделката. Имате ли на този начален етап яснота за плановете на фонда?

- След изтичане на процедурата по контрол на сливанията и финализиране

ЧИСЛАТА ГОВОРЯТ

✓ „БМФ Порт Бургас“ постига 10 % среден годишен ръст на обработените товари. Поддържа добра тенденция на растеж и привлечане на нови клиенти и товаропотоци, въпреки сътресенията в световните бизнес отношения в последните две години.

✓ Инвестирано са близо 159 млн. евро от началото на концесията през 2012 г. до края на 2021 г. Тези вложения са в рехабилитация на инфраструктурата на двата терминала, в строителство на инфраструктура и съоръжения, за модернизация на старото и закупуването на ново оборудване. Това позволява „БМФ Порт Бургас“ да се превърне в предпочитан партньор в пристанищните услуги.

✓ Общият обем на товароборота е удвоен от 3,3 млн. тона през 2013 г. до близо 7 млн. тона товари през 2021 г. Това е постигнато благодарение на факта, че редица компании са били убедени от дружеството да променят маршрутите за доставка на суровини или готови продукти. Това носи позитиви и за местния транспортен и логистичен бизнес.

needs. The implementation of the so-called "green technologies" requires a complex approach that includes the synchronized management of resources, the workforce and the very green products and services that are the end result of human activity. And in this direction, we have set ourselves some specific goals - expert-level reviews are forthcoming regarding the determination of precise and clear steps and actions to maximally limit the impact of our activities on the environment. These ambitions of ours affect the work of a large part of the staff and we realize that we will only achieve our goals with the help of every single person in the company. We are working towards the preparation of an ESG strategy, as well as a plan for informing and engaging employees to operate from a green perspective.

- How do you imagine the port of the future and what kind of future do you see for BMF Port Burgas?

- Today, the social trends point towards being sustainable and sparing the Earth's resources. For us, the future lies in offering the best service at the lowest price with a social aspect - supply of goods and raw materials, with a small carbon footprint; and optimal automation of processes, while

still maintaining the possibility for people to work, despite the automation. Finding the balance between all of these will be an interesting challenge. And specifically for our port - I would like us to build and modernize at least 5 more new berths and increase cargo turnover at least 2 times within the next 10 years.

- Funds typically enter into deals with a performance horizon of several years before exiting? Do you have clarity on the Fund's plans at this early stage?



FOR US, THE FUTURE LIES IN OFFERING THE BEST SERVICE

at the lowest price with a social aspect

- After the completion of the merger control procedure and the finalization of the transaction, the Fund will come out with official information about the parameters, including this deadline.

- How do you interact with the community in Burgas? After all, this is another aspect of the sustainability concept for modern businesses...

- We work very well with local institutions and support a number of initiatives of the Municipality of Burgas. At the beginning of the year, we organized the first Open Day at BMF Port Burgas. The people of the city had the opportunity to visit the terminals and familiarize themselves with our activities and facilities on our territory. Visitors felt assured by the security measures, as well as the reliability of our environmental recognition technologies. They saw with their own eyes the results of the investments we had made in the last 10 years. There were many people, with different interests, asking many questions. Some had been port employees many years ago and were greatly surprised by the change. There were also several children with their parents who frankly impressed us with their interest in the equipment and facilities. We also plan to have another open

на сделката, фондът ще излезе с официална информация за параметрите, включително и този срок.

- Как си взаимодействате с общността в Бургас? Това също е аспект от концепцията за устойчивост на съвременния бизнес...

- Работим много добре с местните институции и подкрепяме редица инициативи на Община Бургас. В началото на годината организирахме първия Ден на отворени врати в „БМФ Порт Бургас“. Хората от града имаха възможността да посетят терминалите и да се запознаят с дейността ни и със съоръженията на наша територия. Посетителите се увериха в мерките за сигурност, както и в надеждността на нашите технологии за опознаване на околната среда. Със собствени очи видяха резултатите от инвестициите, които направихме в последните 10 години. Имаше много хора, с различни интереси и поставящи многобройни въпроси. Някои са били служители на пристанището преди доста години и бяха силно изненадани от промяната. Имаше и няколко деца със своите родители, които открито ни впечатлиха с интереса си към комплексите и съоръженията. Планираме и наесен да има още един ден на отворени врати, тъй като интересът беше силен и наистина много хора не успяха да се запишат.

- Лятото е в разгара си, каква е личната ви мечта?

- За компанията лятото е белязано от горещата новина, която изисква много работа. Но също така ми се иска да прекарам колкото се може повече време

със семейството си по време на лятната ваканция на децата.

- Кой е онзи „златен“ принцип в управлението на „БМФ Порт Бургас“, който направи пристанището толкова успешно през последните 10 години?

- Винаги се стараем максимално да отговорим на очакванията на нашите клиенти, като същевременно реалистично оценяваме нашите възможности – по отношение на хората, но и на техника-

та, с която разполагаме. В управлението на терминалите много ми помага това, че съм член на борда на ФЕПОРТ - организация на частните европейски пристанищни терминали и спедитори. Чрез работата ни с тази важна структура постоянно черпим опит от другите европейски колеги. Срещите с тях и темите за развитието на морския транспортен бизнес, които обсъждаме, ни помагат да си сверим часовника и правилно да очертаем своите приоритети. ①



COMPANY PROFILE

BMF Port Burgas is the operator of the two port terminals by virtue of two long-term concessions granted by the Bulgarian government. The contracts were concluded in 2012 and 2013 for a total of 35 years. In 2019, the Council of Ministers of the Republic of Bulgaria extended the term of each of the concessions - from 35 years to 46 years and eight months.

day in the fall, as interest was strong and indeed many people were unable to sign up.

- Summer is in full swing, what is your personal dream?

- For the company, this summer is marked by the recent 'hot' news that requires a lot of work. But I also want to spend as much time as possible with my family during the children's summer vacation.

- What is that "golden" principle in the management of BMF Port Burgas that has made the port so successful in the last 10 years?

- We always try our best to meet the expectations of our customers, but at the same time we also realistically assess our capabilities - in terms of people and the equipment we have at our disposal. When it comes to terminal management what helps me a lot is that I am a board member of FEPORT - an organization of private European port terminals and freight forwarders. Through our work with this important organization, we constantly draw from the experience of our European colleagues. The meetings with them, where we discuss the development of the maritime transport business, help us to set our clocks and correctly outline our priorities. ①



ESG News

Is Your Business Ready
To Take Climate Action?

www.esgnews.bg

Environmental | Social | Governance | Ecology | Green

Как духът на ИНФЛАЦИЯТА излезе от бутилката



АКО УПРАВЛЯВАЩИТЕ ПРОДЪЛЖАВАТ ДА ИГРАЯТ НА „СЛЯПА БАБА“, НЯКОИ ЩЕ НАПРАВЯТ НАИСТИНА ОГРОМНИ ПАРИ, НО ИКОНОМИКАТА КАТО ЦЯЛО НЯМА ДА Е В СЪСТОЯНИЕ ДА ПОНЕСЕ ГОЛЕМИЯ ШОК

Защо инфлацията продължава да бърка все по-дълбоко в джоба ни? Има ли как да ѝ противостоим, или трябва да я оставим да помете икономиката? Кой си играе с цената на енергоносителите и суровините? Евроразоната убежище ли е срещу всички неблагоприятности, или евентуалното превключване към еврото още повече ще изпразни портфейла на средния българин? Да инвестираме ли в недвижими имоти и как да съхраним стойността на парите си? С тези въпроси се обръщаме към Светослав Делчев. Той е финансист и макроикономически анализатор, има значителен опит в различни сфери на икономиката и финансите, инвеститор и обучител, основател на Тервел Академия. Ето какво показва неговият „калкулатор“:

Инфлацията става все по-осезаема. Тя е резултат от разюзданата политика на централните банки по време на пандемията. Напечатаха се виртуални пари, което доведе до силно увеличение на паричната маса в икономиката, но настреча не стоят стоки и услуги, това доведе до висока инфлация. После се добави и международната ситуация с повишаващите се цени на енергоизточниците – особено в Европа. През

последните години европейските страни, с цел диверсификация на енергоносителите, намалиха доставките си от „Газпром“, за да може да купуват втечнен газ от САЩ. През миналата година на Стария континент от Америка не пристигнаха почти никакви танкери с втечнено синьо гориво, тъй като то беше насочено към азиатските икономики, които се възстановяваха с бурни темпове и бяха готови да плащат



по-високи цени. „Газпром“ си изпълняваше договора, но количествата не бяха достатъчни и

цените тръгнаха нагоре

Токът също поскъпна, като една от причините за това е, че на много места в Европа електроенергията се произвежда с газови турбини. В България обаче ценовият шок при тока стана по-скоро по спекулативни причини. Но когато пуснеш

от бутилката духа на инфлацията, после е много трудно да го върнеш обратно. С повишената парична маса, която се изля в икономиката, се създаде повишено потребление. Бизнесът започна да работи на високи обороти, за да отговори на нараналото търсене, поради което грастично се увеличи консумацията на всякакъв вид енергоносители – ток, газ, петрол. Затова и цените се изстреляха високо.

Влизаме в инфлационна спирала и

това е само началото

на инфлационния процес според мен. Тепърва ще се приемат мерки за ограничаване на инфлацията, като намаляване на паричната маса в икономиката и повишаване на лихвите. Тези инструменти обаче не дават светкавичен резултат, а е нужно време, за да се усети ефектът от тях. Това става в рамките на 6-8, а понякога 12 и повече месеца. Затова смятам, че инфлацията ще продължи, тепърва ще се променят и причините, които стоят зад това поскъпване. Ще стане още по-страшно, когато обезценката на парите доведе и до повишаване на заплатите на хората, което неминуемо ще се случи. Така ще навлезем още по-дълбоко в инфлационната спирала, от която според песимистичния вариант може да излезем едва през 2026 г.

През последните години бяхме свидетели на безпрецедентно дълъг период на изключително ниски лихви. Това създаде бурно развиваща се икономика, ръст на БВП и

благоденствие за населението

Но и заради пандемията се стигна до ситуация, в която паричното предлагане беше неправомерно увеличено. Смятам, че в значителна степен инфлацията се дължи на грешка в поведението на централните банки, които, за да предотвратят икономическа криза като резултат от самата пандемия, увеличиха паричната маса. Трябва да признаем, че това е по-малкото зло в

• АНАЛИЗ •

сравнение с дълбока икономическа криза, предизвикана от пандемията при липса на икономически мерки за подкрепа на засегнатите от нея. Нивата на безработицата сега са сравнително ниски, което допринесе за бързото възстановяване на икономиката. Ето защо в известен смисъл централните банки нямаха много голям избор и трябваше да подкрепят икономиките в онзи момент. Това доведе до сегашното високо потребление и то тласка цените нагоре. Инфлацията има много източници, които ще си казват думата, затова на централните банки ще е трудно да се справят с нея.

Цялостното развитие на всяка икономика до голяма степен зависи и от състоянието на

пазара на недвижимите имоти

В момента този пазар е във фазата си на бум, но вече е навлязъл в ирационалната част от цикъла. Този пазарен сегмент притежава невероятна инерционна сила и тъй като е капиталоемък, при подобна динамика в сектора се създава допълнителна парична маса в икономиката. Това означава, че централните банки трябва да се справят с допълнителната парична маса, която самите те създадоха за икономиката, но и с паричната маса от бума на пазара на недвижимите имоти.

Има и още един аспект, който оказва влияние върху инфлацията, но той по-трудно се измерва. И това е ролята на долара в световната икономика. Вследствие на санкциите, които бяха наложени на руската централна банка, самата американска администрация нанесе удар върху господстващото положение на долара в световната икономика и е възможно много сръжбави да намалят националните си резерви в долари, като по този начин допълнително ще увеличат паричната маса на пазара.

Икономиката се развива на цикли и когато се достигне пик, той винаги е свързан с

нездравословна ирационалност

на процесите. Достигне ли цикълът най-ниската си точка, там също няма рационалност. Сега усещането за благоденствие е привидно. Подмамани от все още ниските лихви, мнозина прибавят до задължения, които при повишаване на нивата на лихвите може да се окажат непосилно бреме за обслужване. При икономическа криза няма гаранции, че доходът, който хората имат днес, ще го имат и утре. При бизнеса опасностите идват



© Pixabay

от наслазването на фактори, които по непредвиден начин силно завишават разходната му част. Приходите може да не са в състояние да покрият разходите и бизнесът да е на загуба.

Сега сме в период, в който очевидно предстои повишение на лихвите. Затова препоръчвам на всички, които имат кредити, максимално бързо да пристъпят към

фиксиране на лихвите

по тях. Това ще е от интерес и на банката, която в противен случай рискува клиентите ѝ да изпадат в невъзможност да обслужват своите задължения. Не се говори по въпроса, но повишаването на лихвените проценти ще постави много бизнеси и физически лица в затруднение да покриват задълженията си по вече сключени заеми. Това ще се отрази върху капиталовата адекватност на финансовите институции и ще се стигне до банкова криза. В един момент банката отново

ще се превърне в брокер на недвижими имоти, но това ще е в момент на пазара, когато вече никой няма да иска да участва на този пазар. Не е нужно да чакаме всичко това да ни връхлетят, нека да се поучим от старите грешки и от опита. Сега пазарът върви, мнозина са склонни да вземат кредити с надеждата редовно да ги обслужват. Но... невинаги ще е така.

Управляващите в България вземат решения, без да са направили

анализ на въздействието

от тях. В желанието да сме „по-католци от папата“ вървим към ситуация, в която на нашия пазар или ще липсват основни суровини и енергоносители, или те ще станат прекалено скъпи. Това ще направи българската икономика неконкурентоспособна и ще влоши значително нейните параметри. Когато през 2021 г. цените на газа в Европа тръгнаха нагоре, западните



СТРАХЪТ ПО ВРЕМЕ НА БУМ Е,

че „изпускаш влака“, а по време на депресия се боиш да не загубиш парите си.

Светослав Делчев

Лев или евро

В тази сложна монетарна ситуация у нас отново се заговори за превключване към еврото. Проф. Стив Ханке казва, че левът в условията на валутен борг е клонинг на еврото. От чисто монетарна гледна точка ми е трудно да посоча допълнителни предимства от присъединяване на България към еврозоната. Недостатъкът от такова действие е, че ще се лишим от малкото финансов суверенитет, който ни е останал. Ще се превърнем в придатък на ЕЦБ, без възможност за каквито и да е маневри от страна на нашата Централна банка. Влизането в еврозоната означава премахване на валутния борг, който продължава да е спирачка пред евентуални нечисти помисли на български политици и „домашно“ създадена инфлация.

порови заводи започнаха масово да затварят и да уволняват служителите си, а нашите продължиха да работят, тъй като все още имаха етина суровина. Българските производители заеха освободеното пазарно пространство на западните пазари и реализираха печалби. Но не внимаваме ли с цените и доставките на енергоносителите и суровините, ще загубим производства, пазари, конкурентоспособност и работни места.

Диверсификация

– много се говори за нея. Тя е хубаво нещо, но въпросът е и на каква цена. От нея има смисъл, когато води до понижаване на цените и когато ни гарантира сигурност на доставките. Иначе усилието е безсмислено. По отношение на природния газ – няма по-сигурна доставка от тази по тръба.

Докато едни губят, други печелят. Така наречените умни пари се появяват на пазара, когато възвръщаемостта от инвестициите е много голяма. Такива хора ня-

мат емоции, а вървят с калкулатор в ръка и смятат каква доходност ще им донесе всеки вложен лев. Когато сметките излизат, всичко е наред. В един момент обаче печалбите спадат рязко и доходността от инвестицията не оправдава поетия риск. Тогава тези играчи се дистанцират от пазара и започват само да наблюдават. Когато пазарът достигне своите най-горещи нива, в него влизат участници, решени да не изпуснат шанса си. Те правят тази стъпка

при най-висок ценови връх

и това са пари, които за първи път се появяват на този пазар. Хората, които ги инвестират, не са на „ти“ с калкулатора. Те са по-скоро емоционално мотивирани. По време на бум страхът е, че „изпускаш влака“, а по време на депресия страхът е да не загубиш парите си. В момента цените нямат допирна точка с реалността и с „калкулатора“. Има борсова поговорка, която гласи: „Няма дърво, което да расте

безкрайно в небето“. Когато на пазара се хвърлят големи пари, те увеличават паричната маса и оптам - търсенето. Сега централните банки в Европа и САЩ опитват да държат инфлацията до 2,5% на годишна база. Когато обаче това не става, те започват да увеличават лихвите. По такъв начин намалява интересът към взимането на кредити и се увеличават стимулите за по-голяма спестовност. Този процес има нужда от време да се задейства, той обаче е работещ инструмент срещу ирационалните движения в икономиката. Какво е лихвата? Тя представлява цената за прехвърлянето на бъдещо потребление в сегашния момент или за отлагане на сегашното потребление за бъдещ момент. Колкото по-висока е лихвата, толкова по-висока е цената, с която прехвърляш бъдещото потребление към сегашния момент.

Парите

са съществена част от живота на всеки и е важно да се научим да ги управляваме добре. Обучението, инвестирането в себе си е най-ценното вложение, тъй като знанието не се амортизира и има най-висока „възвръщаемост“ на вложения капитал.

Сега е очевидно, че вървим към високи лихви. Очевидно е, че навлизаме в период на скъпи енергоносители заради геополитическото разместване и войната в Украйна. Оптимизъмът ми, а трябва да има и такъв момент, се състои в това, че българите и българският бизнес са развили гъвкавост към всякакви преизвикателства. ☺

Енергийната трансформация се УСКОРЯВА

КОНФЕРЕНЦИЯТА RE-SOURCE SOUTHEAST 2022 ПОСТАВИ ОСНОВНИТЕ ПРОБЛЕМИ, СВЪРЗАНИ С ПРОИЗВОДСТВОТО И ИЗПОЛЗВАНЕТО НА ПОВЕЧЕ ЕНЕРГИЯ ОТ ВЕИ

Яна Колева

Енергетиката е в процес на трансформация. И както преди 15 години добивът на електричество от вятър и слънце изглеждаше скъпа екзотика, днес под напора на редица фактори ситуацията вече е друга. И само два от тях са, че технологиите доста се развиха, а цените значително се промениха. Затова постигането на енергийна независимост чрез използването на вятър, слънце и вода дава конкурентоспособност на бизнеса. Този процес набира скорост и се появява нужда от съответни законодателни и нормативни промени, които да го режуират.

Фокус

Твърди се, че възобновяемите енергийни източници (ВЕИ) помагат на бизнеса да си подсигури ток на стойност 3-5 пъти по-ниска от борсовата и за постигане на дългосрочна ценова предвидимост. Освен това възобновяемите източници използват безплатен местен ресурс и способстват да се намали зависимостта от внос на изкопаеми горива. Това стана ясно по време на конференцията RE-Source Southeast 2022 в края на май, която е най-голямото събитие в Югоизточна Европа, посветено на ВЕИ. Форумът събира промишлени и корпоративни потребители, разработчици на проекти, търговци на електроенергия и производители на енергия от

възобновяеми източници.

Накъде

Темата за ВЕИ има връзка с климатичните промени и политиките по ограничаване на въглищната енергетика и фосилните горива, свързана е с енергийната независимост на страната, а икономическият ефект се измерва с осигуряването на енергия на по-ниска цена - според Борислав Сандов, министър на околната среда и водите. Въпросът според него е добре да се прецени къде да се съсредоточат новите източници на чиста енергия.

Според други представители на правителството декарбонизация не бива да е равно на затваряне на енергийни мощности. Трансформация, инфлация, война, но енергетиката е основа на всеки бизнес и е част от разхода на всеки, това налага промените да се правят внимателно, за да не се стига до по-високи цени и недостиг. Открояват се два важни въпроса:

- Какво ще става с батериите, когато приключи цикълът им на употреба?

- Как чрез законодателни промени да се улесни по-бързото присъединяване на домакинствата, изградили ВЕИ мощности?

С премерена крачка

Говорим за ВЕИ и ползите от зелената енергия, но... за производството на тези съоръжения са нужни ценни мета-



ли. Евродепутатът Раган Кънев обърна внимание, че освен забавяне на доставките има и сбръхувеличено търсене на т. нар. критични материали, необходими за тези нови технологии. Трендът на пазара показва също, че трябва да се търси начин за съхраняване на енергията, а не само да се мисли как да я произведем. Технологичният преход вече е факт и въпросът е дали ще съумеем да сме сред лидерите в този преход. Задава се и въпросът кой и как ще осигури финансовите средства за този преход. Последните се насочват към фондовете на ЕС. А това води до увеличаване цени-



ме на емисиите. Според Кънев регионалното сътрудничество ще дава възможност излишната енергия да се пренася там, където има недостиг.

Мощности и инвестиции

Депутатът Владислав Панев е на мнение, че инвестицията във ВЕИ си заслужава, тъй като това гарантира по-ниска цена от пазарната. Народното събрание трябва да създаде нормативна рамка, процедурите да станат по-разбираеми, да се осигури реална възможност за независимост на домакинствата и на бизнеса, а съответно и неговата конкурен-

тоспособност.

Електроенергийният системен оператор има ключова роля в интеграцията на ВЕИ мощностите, увери изпълнителният директор на дружеството Ангелин Цачев. По негови думи зелената енергия не е плашеща, а е безалтернативна, тя ще е ключова в енергийния микс на ЕС. Заявени са над 20 хиляди MW нови мощности. Но без системи за съхранение и без базови мощности няма да може да направим вярната крачка напред. На думи е по-лесно, но на практика трябва цялата енергийна система да се подготви за присъединяването на ВЕИ. Нужно е да се помисли за системи за съхранение на енергията, акумулиращи центра-

Къде сме ние

Енергията от ВЕИ в общия микс в България е между 19 и 22%. В ЕС средно е 37%, като в Австрия и Германия е над 70%, в Нидерландия обаче е 17%, сочат данните за 2021 г.



ли, водородни системи, но и ядрената енергетика трябва да се развива, за да има устойчивост на енергийната осигуреност. Всеки регион си има своята специфика и не може готови модели да се пренасят механично, а трябва да се съобразят гаденостите на слънце, вятър и вода. Развитието на мрежата да се планира наред с изграждането на проектите и новите мощности. Иначе ЕСО няма как да изразходва обществен ресурс, без да са сигурни инвестициите.

В съюз с технологиите

Изпълнителният директор на НЕК Мартин Георгиев също е на мнение, че основен въпрос е кое да е първо: мрежата да е готова или инвестициите. Но според него това е като философския въпрос за яйцето и кокошката. По въпроса за оползотворяването на излишната енергия и трансформирането ѝ във водород. На свой ред Димитър Енчев – съосновател и директор на SWP Global, констатира: „Сега сме естествени съюзници с енергетиката, която преди 15 години не ни искаше, тъй като бяхме скъпи“.

Изпълнителният директор на Телелинк Инфра Сървисис Руслан Папазян се включи в дискусия за най-новите

технологични и пазарни разработки, които спомагат за декарбонизация на електроенергийния сектор. През следващите десетилетия се предвижда цифровите технологии да направят енергийните системи в света по-свързани, по-интелигентни, по-ефективни, надеждни и устойчиви. Това е възможно чрез създаване на дигитални близнаци. Ефективността и оптимизирането на разходите за мрежови активи и за тяхната поддръжка са основните цели при въвеждането на технологията дигитални двойници.

Финансиране

„Пощенска банка е отпуснала над 60 млн. евро кредити за производство на електроенергия от възобновяеми източници и за подобрения, свързани с енергийната ефективност, като работим и по сделки за други 65-70 млн. евро. Това показва, че вярваме в производството на енергия от ВЕИ, същевременно стимулираме инвестиции, които бизнесът би могъл да направи за по-добра енергийна ефективност, така че да намали разходите си за потребление на електроенергия“ - това посочи Асен Ягодин, член на УС и изпълнителен директор на Пощенска банка.

Перспективи

Председателят на Асоциацията за производство, съхранение и търговия с електрическа енергия Никола Газдов обърна внимание, че договори за закупуване на енергия от възобновяеми източници се преобразуват в дългосрочни и има нарастваща тенденция за това. Така се гарантира дългосрочна перспектива и за производителите на енергия, и за потребителите. Пред този тип договори стоят много предизвикателства - например променливостта на цените, недостигателната регулаторна практика и несигурността във веригата за доставки.

Високите цени на електроенергията и волатилността на пазарите се превърнаха в катализатор за декарбонизацията на индустрията, която се стреми да постигне стабилни цени и предвидимост. Всеки по-голям енергиен консуматор търси отговор дали да изгражда централи за собствена консумация и как точно тази енергия да бъде съхранена. Големият въпрос е как на индустрията да се предложат продукти, които да задоволят профила им на потребление, а да са и на предвидими цени.

ИВАЙЛО НАЙДЕНОВ, изпълнителен директор на
Българската федерация на индустриалните енергийни консуматори:



Умен подход към новите решения

Когато говорим за енергийни решения за индустрията, трябва да сме наясно, че те не са универсални, тъй като проблемите на металургията не са проблеми при биотехнологиите, нито пък за добивната индустрия, на торовите заводи или на циментопроизводство-

то. Всеки технологичен процес е специфичен и това, което работи при едни, няма да сработи при други. Често говорим за водорода, но моето лично мнение е, че неговата роля трябва да е по-скоро като суровина и по-малко като енергиен източник. При производството на водород има множество енергийни преобразувания, поради което общата ефективност спада. Сега бизнесът се концентрира върху изграждането на ВЕИ за собствени нужди и е нужно да се насърчи съхранението на енергия в промишлените предприятия. Ако всеки си изгради фотоволтаични централи, без да се направи система за съхранение на енергията, ще отрежем от профила пиковите часове на максимално и минимално потребление, а после ще се тър-

си ношна енергия. Индустрията може да бъде подпомогната с цел максимално да се оползотворява енергията, произвеждана за собствени нужди. В нашата федерация са предприятията с непрекъснат цикъл на производство и за тях най-добър е „равният“ профил. От пазара търсим подходящото допълнение на подходяща цена. Въпросът е как да се предложи декарбонизиран продукт. Той например може да е смес от ВЕИ и ядрена енергия. Декарбонизацията на индустрията върви заедно с декарбонизацията на енергетиката. Трябва да решим как да се декарбонизира и другата енергия, която потребляваме. Освен всичко трябва да получаваме енергията и на конкурентна цена. Иначе ще постигнем целите по декарбонизацията по много бърз начин.

АНГЕЛ ЖЕЛЯЗКОВ, изпълнителен директор на „Биовет“ АД:

С нова визия в използването на зелената енергия

„Биовет“ е производствено предприятие в областта на биотехнологиите, едно от най-големите в България. Компанията разполага с три производствени площадки и основната дейност е ферментация и производство на фармацевтични продукти. Работим с непрекъснат цикъл на производство, с живи микроорганизми и консумацията ни за 1 час е 45-50 MW. Това е сложна енергийна система от гледна точка на развитие, поддръжка и управление. И ето как се хвърляме в зеления енергиен преход. Времената са трудни, за нас като отговорно предприятие преходът трябва да се осъществи. Той ще е продължителен, няма да стане за кратко време, но в даден момент ще даде предимство особено на онези, които са експортно ориентирани. Преди две години взехме стратегическо решение за развитие на алтернативни източници за производ-

ство на електроенергия. Вече оперираме със слънчев парк с 25 MW мощност и в инвестиционната си програма за тази година имаме заложи още 150 MW соларни мощности. Те са близо до производствените ни площадки и целта е да ни снабдяват с електричество. Това е първата стъпка. Когато слънцето грее през деня, след няколко години ще има излишна енергия. За нас, които разчитаме на нея за свои нужди, инвестицията ще се осмисля. Търсим решения как да съхраняваме излишните количества, как да я конвертираме, за да може да я използваме и през другата част от денонощието, когато няма слънце. Това може да става чрез батерии, но има и други решения. Като предприятие с различни производствени дейности, имаме нужда от топла вода, пара, хлад.



Търсим начини за превръщане на слънчевата енергия в други енергоносители. Има котли, които позволяват гъвкавост. Произвеждайки водород, може да го смесваме с метан и да го ползваме в различни съоръжения, които работят с такъв енергоносител. ☺

В КАПАНА

на сателитния синдром





ЕВРОПЕЙСКИЯТ СЪЮЗ Е В ДЪЛБОКА КРИЗА И АКО НАШАТА СТРАНА СЪС ЗАТВОРЕНИ ОЧИ ОСЪМНЕ В ЕВРОЗОНАТА ПРЕЗ 2024 Г., ТОВА НЯМА ДА ДОНЕСЕ МАГИЧЕСКО РЕШЕНИЕ НА ИКОНОМИЧЕСКИТЕ НИ ПРОБЛЕМИ

България е част от Европейския съюз и сме брънка от тази свързаност. Но в геополитически план всичко в момента е на подвижни пясъци. Откакто се появи черният лебед на пандемията, а после и на войната в Украйна, се създаде представа, че европейските политици се оттегляха в своите високи кули. Получи се усещане за институционална немощ на европейските структури. Загърбваме ли необходимостта от европоцентризъм, или при дефицита на визионери да се свием в рамките на националните си държави и да гледаме на общата европейска идея като корона на отминалото величие? Как да продължим напред - търсим гледната точка на проф. д-р Динко Динков. Той е учен и анализатор в областта на международните отношения, преподавател в УНСС.

Европа вече губи позиции и изпада в пълно подчинение на външнополитически доктрини зад Океана. Така Старият континент не е онзи фактор на миротворство и бързо решаване на проблеми. Големите политически колоси от едно отминало време, сред които са Франсоа Митеран и Хелмут Кол, работеха за това Европа да се еманципира от чужди зависимости и водеха последователна политика. Ние гледахме света през призмата „Изток - Запад“ и си мислехме, че Западът е нещо монолитно. Но Европа през XX век започна да губи своята сила и в края на миналия век опита чрез интеграцията на Източна Европа да засили влиянието си. А войната в Украйна се оказва

истинското изпитание за амбициите

на Стария континент. Този конфликт е нещо много по-машабно от война между две държави. САЩ успяха да дисциплинират съюзниците и да ги поставят в свое подчинение. Америка е готова да води докрай тази война и да положи Русия на колена, за да респектира Китай. Русия обаче не може да си позволи да изгуби точно тази битка.

Разризиците се през февруари 2022 г. събитията показват как се ожесточава сблъсъкът за оформяне на световния ред, който е между непримирими концепции за общественото развитие. Сега се налага парадигма за разбиране на процесите в света като остър сблъсък между демокрацията и тоталитаризма. Но това не може да обясни всичко. С времето тези понятия ще продължат да се износват. Китай ще оспорва идеята за американското лидерство. САЩ обаче съумяха да обединят поразхлабения съюз на НАТО и организацията не само се сплоти, но и се разширява. Генералният секретар на Северноатлантическия альянс Йенс Столтенберг беше казал: „Русия иска по-малко НАТО, но ще получи повече НАТО“. И ето - Швеция и Финландия се присъединяват. Това показва

съществени промени в света

и ние дори не си даваме сметка какъде водят тези процеси. При този енергиен глад, елиминираме ли руските суровинни ресурси, трудно ще се създават блага. И дали демокрациите са в състояние да минат без взаимодействие с тоталитарни държави? Засега този път води към най-страшното унижение за разумните същества – да се самоунищожат. Русия е от страните, които може да са си самодостатъчни. Затова ще има опити тя да бъде разчленена. Но ако усети екзистенциална заплаха, нейният елит може да не се поколебае и да използва силния си коз – ядрено оръжие. Всичко това веЩае Апокалипсис, збучи страшно, но не е за подценяване. Присъединявам се към призива на Хенри Кисинджър от високите форум в Давос:

Да се действа по- внимателно

Наричащите себе си демокрации не могат да се лишат от икономически взаимодействия с недемокрации. Заплахата за света е голяма, в Украйна се наливат много пари, САЩ намериха механизъм за кредитиране на своята икономика и за финансиране на тази война. В неразбирането всичко се свежда до добро и зло, много се говори, но истината е изкривявана – във всяка война тя е първата жертва – и светът върви към пропаст.

Традиционно българският елит е в капана на сателитния синдром. Залага се на по-големи „братя“. Ние сме функция на общи обстоятелства, пътуваме

в една лодка с други държави

и като че ли сме се отказали да търсим свой бряг. Гледаме на Евросъюза като на нещо застинало, спуснато от небето, но ЕС е жив организъм и процесите в него са под влияние на много други събития по света. Последната година беше

обявена за размисъл върху бъдещето на този съюз, но не се забелязаха някакви резултати. Обществеността не се включи активно в този разговор за предстоящото. Налице е неразбирането на големия смисъл на ЕС, на основополагащите идеи, върху които е изграден този модел на интеграция, и робувайки на остарели виждания, надделя т. нар. федералистка теория. В новите условия се иска да може да се вземат решения за целия съюз, без да е необходимо еднотушие, както досега. Така ще се преодолява блокирането на механизма за приемане на решения, водено от най-различни егоистични виждания. За жалост, дебатът не роти нищо сериозно, което да е на нивото на идеите на Жан Моне и Роберт Шуман. Федералистките идеи опитвам да вкарват интеграционния модел

в калъпа на идеята за национална държава

Жан Моне има съвсем друга визия за обединението на Европа и според него е напълно възможно различни държави да поставят под общо управление важни отрасли на националните икономики, за да се осигури по-ефективно управление на ресурсите, с които страните разполагат. Така се обезсмисля и значението на държавните граници. Неговите смели виждания остават неразбрани и днес няма никаква промяна в тази посока. Оказахме се далеч под висотата на идеите, които ни завещаха големите европейски мислители. Дефицитът на такива личности в наши дни става все по-осезаем.

Някога Европейският съюз беше с амбиции да е сред първостепенните фактори в новия свят. Сега ЕС се превръща в

послушен инструмент

в ръцете на други и се губи ролята му в бъдещото развитие на света. Големите идеи за свободно движение на хора, стоки, капитали бяха блокирани заради пандемията. ЕС се парализира и това беше

лакмусът, че няма основания за голямо самочувствие, особено при все по-ясно очертаващите се дефицити – например на суровини, но и на човешки ресурси. Като малка държава имаме интерес да сме част от по-голяма общност, но вече виждаме как се зараждат и европоскептични нагласи и призови да не се бърза с присъединяване към паричния съвет на ЕС. Това е своеобразно следствие от провалите на Евросъюза. В България се беше създава и надежда, че може да се присъединим към еврозоната, без да минем през т. нар. Чакалия на валутнокурсобия механизъм. А валутният ни курс е чисто административно определен. Отдавна предупреждавам, че ще дойде моментът за преремване на икономически обусловеното съотношение между лева и евро-то. На фона на събитията в света

паричният съюз на ЕС търпи много несполуки

И има голям разбой, има и концептуален сблъсък между страните членки, а ние не долавяме това. И ще платим висока цена. Страни като Германия са срещу безразборното печатане на пари, а други настояват да не се жалият средства, за да се стимулира възстановяването от пандемията. Ние странам от тези въпроси и със затворени очи сме готови през 2024 г. да осъменим в еврозоната, въпреки критериите за членство, на които трябва да отговорим. Инфлацията е неударима, вярно е, че има и външни фактори, но безспорното е, че липсва сериозно разбиране на процесите в българската държава, в българската икономика и във финансовата ни система. Аз съм срещу наивните призови: „Дайте и ние да се присъединим“. Съществуването и функционирането на ЕС вече придобива нов смисъл.

Налице е неосигуреност на българската икономика с енергоносителите и суровини. Сега страхът дирижира бързането, но ние пропихахме шансовете, които бяха далеч по-благоприятни. Има неосновани очаквания, че нашето близане в еврозоната като с магическа пръчица ще реши всичките ни проблеми. А те се коренят в наивното разбиране, че пазарът ще ни покаже кои са нашите конкурентни предимства и те да определят отрасловата структура на българската икономика, т. е. онова, с което ще се препитават българските граждани. При очерталата се тенденция към ограничаване ролята на пазарните сили, ясно изразена в енергетиката, е потребно мобилизиране на интелектуалния потенциал за разработване на стратегия, отчитаща радикалните технологични, икономически, политически промени за осигуряване просъществуването на България като социален организъм. Но каквито и надежди да възлагаме, не бива да

Напред към нов световен ред

Значителна част от суровините и енергоносителите са разположени на територията на държави, характеризирани като тоталитарни. Това означава, че невъзможният достъп до тях веща остри дефицити и глад за ресурси, нужни за икономиката. При подобна ситуация рано или късно ще се потвърсят силни решения за осигуряване на достъп до тях. Говори се за нов световен ред, но на този етап дори не се осъзнават същинските проблеми на нашето време. Затова не можем да градим релевантни представи за бъдещето. Човечеството наваиза в нов исторически период, в който на преген план излизат въпроси, заплашващи съществуването на хората – ресурсни, енергийни, водни, изхранването, съпътната модернизация, замърсяването, създаването на оръжия от ново поколение, преодоляването на граничните между видовете. Стивън Хокинг завеща предупреждението, че изкуственият интелект може да е полезен, но може да е и най-страховитият фактор, който да развие собствена воля и да погуби човечеството.

забравяме, че международната валутно-финансова система, установена в края на Втората световна война, е

в дълбока криза

Чрез създаването на електронни пари и криптовалюти се подкопава ролята и основата на тази валутно-финансова система, в която американската валута се опитва да остане резервна валута и един вид заместител на златото. САЩ обаче са най-големият дължник в света и по този начин световната валутно-финансова система е на глинени крака. Страни като Китай и Русия работят за ограничаване ролята на долара като световни пари, пристъпват към регионални съюзения и опитват да минават към разплащания в национални валути. По повод войната в Украйна управляващите в Москва правят опит да наложат разплащанията за доставки на енергоносители да стават с рубли. С дигитализацията положението става неустойчиво и едва ли САЩ ще съумеят да запазят ключовата роля на американската парична единица като световно разплащателно средство, което им дава възможност целият свят да ги кредитира и те да живеят на вересия. Прекомерното печатане на пари е

в дъното на голямата инфлация

И в точно тези условия някой у нас се надява ЕЦБ да си затвори очите и следващом да приеме България в еврозоната. Още повече, че решението на Народно-то събрание, с което правителството беше задължено да поддържа сегашното съотношение между лева и еврото до присъединяването на страната към паричния съюз, обезсмисли цялата операция



ДЕЙСТВИЯТА ЗА ВЛИЗАНЕТО НИ В ЕВРОЗОНАТА

показват цялото безхаберие в България за смисъла на икономическия и валутен съюз и членството на страната в него

по престояване на националната валута в ERM II – валутно-курсния механизъм на ЕС. Това решение синтезира цялото безхаберие по отношение смисъла на икономическия и валутен съюз и членството на България в него. То предполага преоценка на дилематичността в приемането на съдоносни решения.

Така нареченият елит у нас трябва да има

елитни знания

и за целта е добре да се довери и на експертите, а техният дефицит става все по-остър, гласът им най-често е неубедителен и затова съвсем не се чува. Но такъв подход издава безотговорно отношение към съдбата на България. Аз бях и съм сред най-горещите привърженици за присъединяването ни към еврозоната, но сега нещата се усложниха, което дава възможност за всякакви политически интриги. Съветът ми е България да изучи опита на Словакия от превключването към еврото, тук сякаш никога не го и забеляза.

Много от нещата са функция на голямата игра в глобален мащаб. Но искаме ли, ще намерим начин да стигаме до собствените си решения. Проблемите разкриват и възможности пред професионалистите. ①



В очакване на европейското финансиране с рекорден

РАЗМЕР

НАД 25 МЛРД. ЕВРО СА ПРЕДВИДЕНИ ЗА БЪЛГАРИЯ ДО 2027 Г., НО ЩЕ БЪДАТ ЛИ ИНВЕСТИРАНИ ЕФЕКТИВНО



Европейските средства за България са вече разпределени по приоритети в девет програми за периода 2021-2027 г., финансирани от европейските структурни и инвестиционни фондове, както и 57 инвестиции и 47 реформи, заложи в Националния план за възстановяване и устойчивост (НПВУ) до 2026 г. Рекордното финансиране в размер на над 25 млрд. евро изисква средствата да бъдат оползотворени по най-целесъобразния, ефективен и синергичен начин в областите с най-голяма нужда, където ще спомогнат за дългосрочното устойчиво развитие на българската икономика. За целта обаче всички заинтересовани страни трябва да бъдат активно включени в процеса по формиране и осъществяване на специфичните цели и мерки на програмите. Това би повишило не само ефективността на предвидените интервенции, но и тяхната легитимност, което ще рефлектира и върху общественото доверие в управлението на евросредства, твърди Димитър Ганев, изпълнителен директор на „Ню Ай“. И ето за какво още предупреждава той:

Наблюдаваме преобладаваща липса на осведоменост от страна на бизнеса за възможностите за финансиране, която се подсилва от

недостатъчната публичност и прозрачност

на процеса по разработване и публикуване на процедурите. Бизнесът в голямата си част научава за условията и спецификите на процедурите чак след като бъдат отворени за обществено обсъждане, като е допустимо финансиращият орган да определи само една седмица за запознаване с процедурата и подаване на писмени възражения и предложения. Това води до несъответствие между очакванията на бенефициентите и разработените от министерствата изисквания и критерии за оценка. Липсата на предварителна яснота е една от причини

те за ниския интерес от някои потенциални бенефициенти. Недостатъчно се оказва времето за извършване на подготвителни дейности и разработване на качествени проекти. Нужно е по-ефективно прилагане на принципа на партньорство и осигуряване на широка публичност и равен достъп до информация чрез разнородни комуникационни дейности.

Малко известни сред българските компании са и

централизираните програми

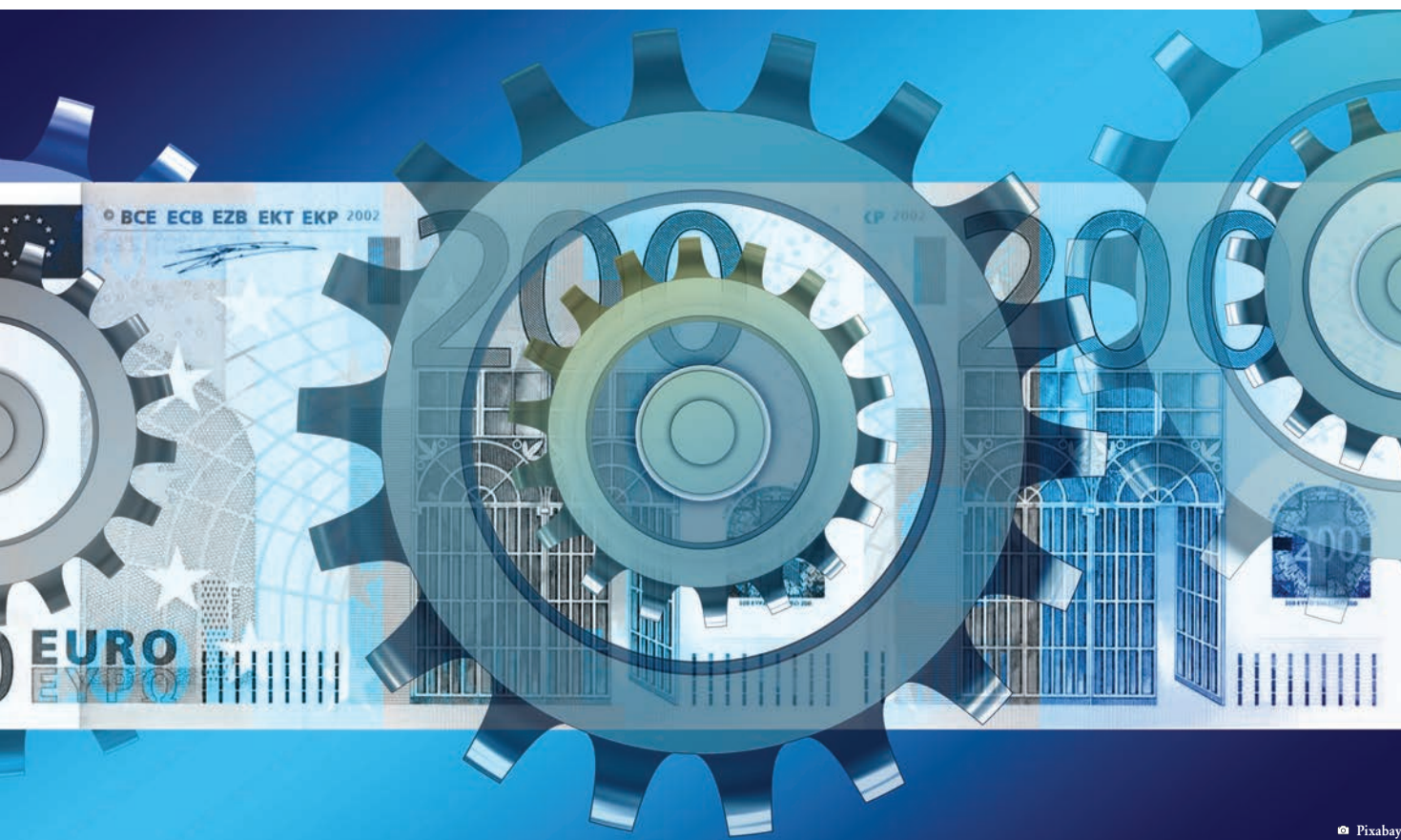
- сред тях Horizon Europe, LIFE, Innovation Fund, Digital Europe, Creative Europe, които се управляват директно от Европейската комисия, въпреки не по-малката им атрактивност от гледна точка на допустими инвестиционни дейности, размер

на грантово финансиране и условия за изпълнение на проектите. Ниската информираност на бизнеса, липсата на опит по отношение на процеса на кандидатстване, фрагментираността и затруднен достъп до информация на български език са ограничителни фактори, които може да бъдат преодолени чрез целенасочена кампания от националните звена за контакт, отговорни за изпълнението и популяризирането на програмите из цялата страна.

В комуникационната стратегия и на централизираните, и на националните програми, в това число и НПВУ, трябва да се постави

акцент върху ефектите

добрите практики и успешните примери на различни предприятия, за да се опровергае схващането, че евросредствата са



предназначени основно за тесен кръг от големи фирми и организации със значителни икономически и политически ресурси.

Ключов момент в следващите няколко години е да се повиши информираността на целевите групи за спецификата и приоритетите на програмите чрез осведомителни инициативи и обучения по важните за новия програмен период теми, сред които интегрираните териториални инвестиции, кръгова и ресурсоефективна икономика, интелигентна специализация, цифровизация и внедряване на технологии от Индустрия 4.0, синергичното сътрудничество между висшето образование, следователските институции и бизнеса.

Подкрепата чрез финансови инструменти е друг

отличителен белег

на настоящия 7-годишен програмен период. Средствата, предоставени от ЕС за финансови инструменти, се управляват от Фонда на фондовете и достигат до крайните получатели чрез финансови посредници като банки и фондове. Европейското финансиране постепенно преминава от чиста безвъзмездна помощ към различни комбинации между грантове и финансови инструменти (заеми, гаранции, дялово и квази-дялово финансиране), включително и в рамките на един проект.

Съчетанието на финансови инструменти с публична подкрепа има известни предимства пред чистото грантово финансиране.

Фирмен профил

„Ню Ай“ ЕАД е водеща консултантска компания в България за услуги в областта на управленското и проектно консултиране към публични и частни клиенти. Нейните експерти могат да съдействат във всички фази от жизнения цикъл на проект, кандидатстващ за публично финансиране.

Финансовите инструменти

мобилизират допълнително частно финансиране, което увеличава разполагаемите средства за получателя, а врънатите от бенефициентите заемни средства може да бъдат рециклирани чрез инвестиции в други проекти. Поради облекчените си условия тези инструменти дават възможност за достъп до капитал на малки и средни предприятия с икономически жизнеспособни проекти, но без дълга бизнес и кредитна история, поради което изпитват затруднения при набиране на средства от традиционните финансови източници на свободния пазар.

Мнозинството от българските компании все още се насочват

предимно към безвъзмездна помощ

поради недостатъчно познаване на предлаганите финансови инструменти и опасения, че изискванията към получателите ще са по-стриктни заради

естеството на заемното и дяловото финансиране. За да се повиши техническата готовност и компетентност на предприятията за използване на финансови инструменти, е необходимо да се предприемат навременни мерки за популяризиране чрез различни канали на предстоящите възможности, техните условия и потенциални ползи.

Има риск България да остави

неоползотворен ресурс

- към момента страната ни е усвоила малко над половината от средствата по еврофондове, предвидени за периода 2014-2020 г., което свидетелства за постоянстващи предизвикателства пред управлението на евросредства у нас и за нереализиран потенциал за растеж. Укрепването на капацитета на бизнеса за оползотворяване на безвъзмездни, дялови и заемни средства на микро ниво ще спомогне за по-ефективното усвояване на европарите и за по-осезаемото положително влияние на европейските ресурси върху основните макроикономически показатели на страната. ①

Инж. Делчо Николов: Приемствеността между поколенията е наш ключ за успеха

ДИЛЕМАТА НА РЪКОВОДИТЕЛЯ „ХОРАТА ИЛИ ЗАДАЧИТЕ“ РЕШАВАМ В ПОЛЗА НА ХОРАТА, ЗАЩОТО ЗНАЯ, ЧЕ ТЕ НЯМА ДА ИЗПУСНАТ ОТ ПОГЛЕД ЗАДАЧИТЕ

✍ **Татяна Явашева**

Когато целият ти професионален път е свързан само с една компания, значи, че някога си поел по правилния път и си продължил да вървиш по него.

Като млад инженер „Асарел-Медет“ ми изглеждаше предприятието, в което искам да се развивам.

От дългогодишния опит и от сегашната ми гледна точка е компания, с която се гордея заради голямото значение, което имаме за развитието и днешния модерен облик на Панагюрище и региона.

Разбрах, че да си лидер, означава да изграждаш доверие и да вдъхновяваш хората около себе си да си поставят и да постигат все по-високи цели.

Изпълнителният директор е като жонгльор между проектите на настоящето и въпросите на бъдещето, между интересите на акционерите, работещите в компанията и дългосрочното устойчиво развитие на дружеството.

Днешният бизнес свят прилича на карането на велосипед – ако не вървиш напред и спреш на едно място, падаш на земята.

Формулата на „Асарел-Медет“ за справяне с кризи: Готвим се предвартелно за бурята, като разумно оценяваме рисковете, следим глобалните тенденции и мислим дългосрочно – с хоризонт поне 10 години напред.

Най-голямото предизвикателство пред компанията **вследствие на геополитическите трансформации** е цената на зеления преход и как ще осигурим непрекъсваемост на веригата от доставки.

Най-сигурната почва под краката в тежък момент идва от силата на опита и това, че сме сплотен екип.

При усещането, че си върху тънък лег, остана здраво стъпил на земята и не губи представа за реалната картина.

Моето основно правило в управлението на компанията е да се чуят различни гледни точки, за да стигнем до най-правилните решения.

Технологичното обновление и модернизацията са задължителни за нашия бизнес и затова даваме пример с дигиталните иновации и инвестициите в дългосрочното устойчиво развитие на компанията и региона.

Хората обаче са това, което стои зад добрите идеи и големите успехи, независимо колко модерни са технологиите.

Ключовият момент в системата за мотивация, която в „Асарел-Медет“ създадохме, е конструктивното социално сътрудничество и грижата за хората, които могат да разчитат на компанията и в добри, и в не толкова добри времена.

Моят най-силно мотивиращ фактор да продължавам напред е доверието на хората от екипа, които за изминалите 42 години са опознали мен, както и аз тях.

Дилемата на ръководителя „Хората или задачите“ решавам в полза на хората, защото зная, че те няма да изпуснат от поглед задачите.

„Зеленият“ бизнес **повей и грижата за природата** са част от нашата фирмена култура и неслучайно девизът ни е „От природата - за хората, от хората - за природата“.

Социалните инвестиции са част от разбирането ни за общия успех, защото инвестициите в по-добро здравеопазване, образование, туризъм, култура и спорт създават нови възможности за хората от региона и за просперитет на общината.

Здравето и болницата - оценихме колко са безценни при пандемията. Здравето е най-важното за всеки човек, а благодарение на нашата инвестиция от 120 млн. лв. в изграждането и развитието на МБАЛ

Инж. Делчо Николов е председател на Управителния съвет и изпълнителен директор на „Асарел-Медет“ АД. Родом е от Панагюрище. Завършил е „Минно инженерство“ в Минно-геоложкия университет „Св. Иван Рилски“ в София. В екипа на „Асарел-Медет“ е от 1980 г. и през годините израства като ръководител на участък, началник на рудник „Асарел“, ръководител на направлението за технологично развитие и директор „Производствено-технически дейности“. През 2011 г. става генерален директор на компанията, от 2014 г. е изпълнителен директор, а през 2017 г. е избран и за председател на Управителния съвет. Член е на УС на Българската минно-геоложка камара и на Научно-техническия съюз по минно дело, геология и металургия.



„Уни Хоспитал“, Панагюрище излезе на второ място по брой лекари на глава от населението в страната.

Приемственост на поколенията и кадрите в „Асарел-Медет“ е една от причините за нашия успех.

„Асарел-Медет“ и Панагюрище като общ дом: над 93% от колегите са от региона и съвсем естествено се чувстват силно свързани с компанията и Панагюрище.

За нас е празник, когато празнуваме заедно.

Денят на миньора е ден, който ни събира заедно с ветераните от компанията, със семействата и с хората от региона.

Личното време за семейството, децата, внуците е малко и се старая да го използвам най-пълноценно.

Правя енергийното си „презареждане“, когато съм с близките, сред природата.

Сентенция, която обобщава моята житейска и бизнес философия: За да успееш, трябва умът ти да е в работата, а работата да е в сърцето ти.

И за да приключим с усмивка този разговор: Бизнес преговори. Ще процедираме по следния начин. Първо, вие ще кажете каква цена предлагате, след това аз ще кажа цената, която ние предлагаме. Ще се посмеем заедно и след това ще започнем да говорим сериозно. ☺

ОСНОВНО ПРАВИЛО В УПРАВЛЕНИЕТО НА КОМПАНИЯТА

е да се чуят различни гледни точки, за да стигнем до най-правилните решения

Фирмен профил

„Асарел-Медет“ АД развива съвременен добив и преработка на медни руди от находище „Асарел“ край Панагюрище. Това е най-големият работодател в община Панагюрище. Екипът обединява близо 1200 работници и специалисти, заедно с 1100 заети в дъщерните и смесени дружества от група „Асарел“, а бизнесът на компанията създава още 6400 работни места в други обслужващи производства на доставчици и партньори. Дългосрочна добавена стойност имат инвестициите на „Асарел-Медет“ в развитието на туристическия потенциал на общината, дарение то за музейната зала трезор на Панагюрското златно съкровище и публично-частните партньорства за изграждането на спортната зала „Арена Асарел“ и на Многопрофилната болница за активно лечение „Уни Хоспитал“ в Панагюрище.



Президентът Румен Радев и съпругата му Десислава Радева с проф. д-р инж. Николай Вълканов със съпругата му инж. д-р Румяна Вълканов на годишнината на „Минстрой“

President Rumen Radev and his wife Desislava Radeva with Prof. Dr. Eng. Nikolay Valkanov with his wife Eng. Rumiana Valaknov, Ph.D. at the Minstroy anniversary party

70 години Минстрой

През тази година „Минстрой холдинг“ става на 70. Това е не просто представител на големия бизнес в страната, а е един от най-успешните примери за съживяването на бизнес след неговата приватизация и превръщането му във важен за индустрията фактор. Каква е формулата? Трябва да правиш нещо, което знаеш, можеш, искаш да го направиш и имаш средствата, уверява собственикът на холдинга проф. д-р инж. Николай Вълканов.

Този колос в българската индустрия познава и добри, и лоши времена, но най-важното е, че в последните 20 години с премерена крачка уверено върви напред в своето развитие. За тези две десетилетия, вече в частни ръце, групата е направила инвестиции от 920 млн. лв. От тях 400 млн. лв. са за „Горубсо - Златоград“, „Горубсо Маган“ и два рудника в Северна Македония. Около 300 млн. лв. са насочени в недвижимости, други 150 млн. лв. са вложенията в зелени мощности - 5 фотоволтаични парка и 6 ВЕЦ-а.

Възход

Изминалите 70 години през погледа на проф. Николай Вълканов изглеждат така: Преди 1989 г. компанията е силна, голяма, мощна - почти сържава в сържавата, тя оцеля през 90-те години във времето на

фалити и разграждане на индустрията, а след 2000 г. се разви чрез подходящите хора с визия, чрез нови технологии и машини, чрез разкриването на нови хоризонти. Минната индустрия, част от която е „Минстрой“, бележи възход и произвежда продукция за близо 6 млрд. лв. на година. Холдингът расте с бурни темпове и средната заплата в него е към 2000 лв.

Път

Началото на „Минстрой“ е поставено през 1952 г., когато тогавашното правителство започва да гради минералносуровинната база на България. Сред значимите възгледобивни рудници, които компанията изгражда, са комплексите „Бобов дол“, „Перник“, „Балканбас“, „Марица-изток“. За рудодобива това са рудниците в Родопския минен регион, „Бургаски медни мини“,

В ГОЛЕМИЯ БИЗНЕС
СЕДЕМ ДЕСЕТИЛЕТИЯ
СА СТАБИЛНА
ОСНОВА ЗА РАЗВИТИЕ,
УМЕЛО НАДГРАЖДАНЕ И
НАВЛИЗАНЕ В НОВИ НИШИ

„Челопеч“, „Панагюрски медни мини“. Находищата „Каолиново“, „Кошава“, „Ветово“ също са били неин ангажимент. Десетки са примерите, с които компанията е оставила ярък отпечатък в икономиката. Тя постоянно разширява своя периметър на действие и сред обектите, които е изградила, се нареждат тунелите „Витиня“ на магистрала „Хемус“ и „Траянови врата“ на „Тракия“, а също първият лъч на метрото, нефтопроводът от Бургас до София и още много други...

Трудни години

Най-тежкият период е не времето на усилен градеж, а през 90-те години, когато няма държавни поръчки, рудниците спират, предприятията затварят. Тогава генералният директор на държавната „Минстрой“ Николай Вълканов търси възможности за работа на предприятието - строи жилища и хотели у нас, но и в чужбина - Сърбия, Македония, Нигерия отварят врати за професионализма. Приватизацията на „Минстрой“ става през 1999 г. и открива нов път за развитие - към придобиване на рудници, разработването им и добив на метали. През 2002 г. холдингът купува „Горубсо - Златоград“. Десет години по-късно неговата собственост става и „Горубсо - Маган“, броени дни преди концесията на рудника да бъде отнета. Висят редица дългове, неплатени заплати и осигуровки на работниците - всичко това възлиза на 44 млн. лв., които новият собственик „Минстрой“ покрива. В „Горубсо - Маган“ се инвестира в най-добра техника и иновативни технологии за рудодобив и обогатяване. Купува се оборудване с висока енергийна ефективност и с по-добра производителност - челни товарачи, пробивни карети, минни камиони. Следва помяна на трошачния корпус в Рудоземската обогатителна фабрика, купува се още една мелница за смилане на рудата, внедрява се патентован нов модел в обогатяването и флотацията на рудата. Това води до снижаване на вредните примеси от силициев диоксид в цинковия концентрат, а оттам и до подобряване на качеството му и извличане на полезния компонент.

Зад граница

През 2016 г. холдингът придобива два рудника в Северна Македония - „Злетово“ и „Тораница“. Днес в тези мини работят 1500 души, компанията е най-големият инвеститор и данъкоплатец в Северна Македония, а работниците са с най-високите заплати в държавата. През годините проф. Николай Вълканов доказва, че няма начин да няма начин и там, където е тежко, пак може да тече благодеяние. Но се иска да си всеотдаден специалист в това, което правиш, да използваш най-подходящи технологии, постоянно да инвестираш и да реинвестираш печалбите.

Зелена енергия

Голямата гордост на проф. Вълканов е язовир „Цанков камък“ и водната централа към него. Построени са със заем от три австрийски банки, договорен от Симеон Сакскобургготски с нулева лихва за 5 години. „Проектът е уникален, той изглеждаше скъп, но при днешните цени е супер ефективен“, уверява Вълканов. Във всичките си проекти той е воден

от философията да не се гонят бързи печалби. В енергетиката инвестициите се възвръщат за 15 г., в хотелиерството за 15-20 г. След фотоволтаиците и ВЕЦ-овете, които „Минстрой“ е построил и придобил, сега се насочва към друга съвсем нова област за България - производство на електроенергия от геотермални източници. Това е неизползван за подобна цел ресурс, който разкрива нови перспективи. ☺



NV Tower е олицетворение на развитието и модерната визия

NV Tower is the epitome of development and modern vision

Празничен „Диалог“

Диалог е думата, която най-често бе произнасяна на 70-годишния юбилей на „Минстрой холдинг“. Малко компании могат да съберат на едно място президент, вицепрезидент, двама вицепремиери, министри, ръководителите на работодателските организации и на двата синдиката, представители на бизнеса и на държавната администрация, гости от най-висок ранг. „Сила, характер и най-важното - сплотеност. Визионерство, което води в бъдещето с иновации и модернизация“ - така президентът Румен Радев откри някои от причините „Минстрой“ да премине теста на времето през политическите превратности и икономическите сътресения. И добави: „Вие сте един от стожерите на диалога в управлението на страната, диалог без прегубения, стъпил на истината, без никакви идеологии, но с една-единствена цел - успеха на България“. В новата бизнес сграда на „Минстрой“ - NV Tower, която спечели приза „Сграда на годината“, компанията и нейният собственик проф. Николай Вълканов, придружаван от съпругата си Румяна Вълканов, посрещнаха своите гости и приятели, както и представителите на властта.

70 years of Minstroy



This year, Minstroy Holding turns 70. This company is not just a representative of the big business in the country but is also one of the most successful examples of reviving a business after its privatization and turning it into an important factor for the industry. What is the formula behind this success? "You have to do things that you know how to do, you are able to do, you want to do, and you have the means to do," assures the owner of the holding, Prof. Eng. Dr. Nikolay Valkanov.

This colossus in the Bulgarian industry has known both good and bad times, but the most important thing is that in the last 20 years it has been confidently moving forward in its development. During these two decades, and already in private hands, the group has made investments to the tune of BGN 920 million. Of these, BGN 400 million have been for Gorubso - Zlatograd, Gorubso Madan and two mines in North Macedonia. About BGN 300 million have been directed to real estate, and another BGN 150 million were investments in green facilities - 5 photovoltaic parks and 6 hydropower plants.

The Way up

In the eyes of Prof. Nikolai Vulkanov, the past 70 years look like this: Before 1989 the company was strong, large, powerful - almost a state within the state. It survived through the 1990s during an era replete with bankruptcies and disintegration of the sector. After 2000

it developed through the right visionaries, through new technologies and machines, through the discovery of new horizons. The mining industry, of which Minstroy forms a part, is booming and produces revenue of nearly BGN 6 billion a year. The holding is growing at a rapid pace and the average salary in it is about BGN 2,000.

The Road

The beginning of the Minstroy was set in 1952, when the then government began to exploit the mineral resource base of Bulgaria. Among the significant coal mines that the company has developed are the "Bobov Dol", "Pernik", "Balkanbass", "Maritsa-Iztok". For ore mining, it developed the mines in the Rhodope mining region, "Burgas copper mines", "Chelopech", "Panagyurishte copper mines". Minstroy has also been involved in the deposits of "Kaolinovo", "Koshava", and "Vetovo". There are dozens of examples with

IN BIG BUSINESS,
SEVEN DECADES ARE
A SOLID FOUNDATION
FOR DEVELOPMENT,
SKILLFUL UPGRADING AND
CONQUERING NEW NICHES



Проектът „Цанков камък“ е гордостта на проф. Вълканов

The Tsankov Kamak project is the pride of Prof. Valkanov

which the company has left a bright trace in the national economy. Minstroy is constantly expanding its perimeter of operations and among the projects it has built are the Vitinya tunnels on the Hemus Highway and Trayanovi Vrata on Trakia Highway, as well as the first metro line in Sofia, the oil pipeline between Burgas and Sofia and many more...

Difficult years

The most difficult period was not the

Festive “Dialogue”

‘Dialogue’ is the word that was most often uttered during the 70th anniversary celebration of Minstroy Holding. Few companies can bring together the country’s President, Vice President, two deputy prime ministers, ministers, the heads of employers’ organizations and of both trade unions, business and government officials, and high-ranking guests. “Strength, character and most importantly - cohesion. A vision that leads to the future with innovation and modernization.” This is how Bulgarian President Rumen Radev highlighted some of the reasons that have helped Minstroy to pass the test of time through political upheavals and economic turmoil. He added: “You are one of the pillars of the dialogue in the country’s governance, a dialogue without prejudices, based on the truth, without any ideologies, but with a single goal - the success of Bulgaria.” The site of the reception was the new Minstroy business building - NV Tower, winner of the “Building of the Year” award, where the company’s owner Prof. Nikolai Valkanov, accompanied by his wife Rумыana Valkanova, welcomed their guests and friends, as well as government officials.

time of intensive construction, but the 1990s, when there were no government tenders, the mines stopped working, and many enterprises closed shop. Back then the general director of the state-owned “Minstroy” Nikolay Valkanov was looking for new project opportunities. The company built houses and hotels in Bulgaria, and also abroad in Serbia, Macedonia and Nigeria - opening the door to expert development. The privatization of Minstroy took place in 1999 and opened a new path for development - the acquisition of mines, their development and ore mining. In 2002 the holding bought Gorubso - Zlatograd. Ten years later, Gorubso-Madan also became its property, a few days before the mine's concession was revoked. There were a number of debts, unpaid salaries and social insurances of the workers - totaling BGN 44 million, which the new owner “Minstroy” paid off. The company then invested in the purchase of the best equipment and innovative technologies for mining and ore enrichment at Gorubso-

Madan. Likewise, there was the acquisition of equipment with high energy efficiency and better productivity, such as front loaders, drilling carriages and mining trucks. Following the replacement of the crushing hull in the Rudozem concentrator, another ore grinding mill was purchased, and a patented new model was introduced for ore enrichment and flotation. This led to a reduction of harmful silica impurities in the zinc concentrate, and hence to an improvement in the quality and extraction of the beneficial component.

Abroad

In 2016, the holding acquired two mines in North Macedonia - Zletovo and Toranitsa. Today, these mines employ 1,500 people. The company is the largest investor and taxpayer in North Macedonia, and the workers have the highest salaries in the country. Over the years, Prof. Nikolay Valkanov has proven that there is always a way forward and that prosperity can still be found where it has existed in the past. But for that, it’s imperative to be a dedicated specialist, to use the most appropriate technologies, and to constantly invest and reinvest profits.

Green energy

Prof. Vulkanov's great pride is the Tsankov Kamak dam and its adjacent hydropower plant. They were built with loans from three Austrian banks, agreed by then-Prime Minister Simeon Saxe-Coburg-Gotha with zero interest for 5 years. “The project is unique, it seemed expensive, but at today's prices it is actually super-efficient,” assures Vulkanov. In all his projects, he is guided by the philosophy of not chasing quick profits. Investments in energy pay back in 15 years, and in the hotel industry in 15-20 years. After building and acquiring photovoltaics and hydropower plants Minstroy is now moving to another uncharted field in Bulgaria - the production of electricity from geothermal sources. This is an unutilised resource, which opens up new perspectives. **B**



Хотел „Орфей“ в Девин също е част от активите на групата

Hotel Orfey in Devin is also part of the group's assets

Пренареждане на индустриалните ИМОТИ



ПРОМЕНЯЩОТО СЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ РЕФЛЕКТИРА ВЪРХУ ЛОГИСТИЧНИТЕ И ДРУГИТЕ БИЗНЕС ПЛОЩИ, СВЪРЗАНИ С ПРОИЗВОДСТВО, ДОСТАВКИ И ТЪРГОВИЯ

✍ **Георги Георгиев**

Принципът на скачените съдове продължава да е в действие. Затова искаме ли да видим какво става в икономиката, достатъчно е да надникнем на пазара на промишлените и логистичните сгради.

Раздвижването на пазара на индустриалните имоти става все по-осезаемо за професионалистите в тази сфера. Много са факторите за икономическото пренареждане, което върви, като пандемията и войната в Украйна имат водещ пласък. При логистичните площи на Балканите, които са своеобразен „вход“ от Азия, се очаква бурно развитие през идните години. Пренасочването на търговските потоци заради ситуацията в Украйна кара топ мениджърите на големи европейски и световни компании да пренасочват производствената си дейност. Заговори се

за ново връщане на производството от Азия в Европа. Дори това да се случи в непълния си обем, ще породи силно търсене не само на производствени терени, но и на логистични бази, смятат специалисти в продажбите на индустриални имоти. Някои дори стигат до твърдения, че ин-

вестицията в логистични площи е една от най-сигурните в близките години, след като пандемията доведе до ръст в търсенето на малки складови площи в градовете, а войната в Украйна предизвика процес на производствени претрансформации.



Пазарът остава динамичен, казва Симеон Митев



Логистичната база „Ист Ринг“ край София

Неизползван потенциал

България има неизползван потенциал за производство и търговия. Тръгне ли развитието в тази посока, то ще се отрази върху изграждането и управлението на всички нужни за индустрията и бизнеса сгради, но и върху разрастване на логистичните площи. Крайдунавските региони например са носител на позабравени традиции и те имат своя голям шанс да получат оживление, ако станат част от тази нова индустриално-търговска вълна, за целта обаче е нужна много активност на местно и национално ниво. Ако част от икономиката намери почва за развитие извън големия град, това ще се отрази на цялостната картина в страната.

Разместване

И ето обобщение на ситуацията през погледа на професионалисти в индустриалните имоти: Съществената промяна на пазара на логистични площи започна още през лятото на 2020 г. – само няколко месеца след началото на пандемията. Катализатор на този процес стана внезапно ускореният ръст на интернет търговията, което доведе до постоянно нарастващо търсене на складови площи. Краят на пандемията се застъпи с началото на войната в Украйна, така тези два фактора силно повлияват върху пазара на логистични и търговски площи. Заради коронавируса се наложи голяма част от хората да останат по домовете си и да разчитат на куриерски

услуги, а ситуацията в Украйна предизвиква преразпределение на суровини, преместване на производства, което поражда необходимостта от изграждане на нови логистични центрове и индустриални сгради.

Активност

„В началото на пандемията при наемите се наблюдаваше търсене и сделки главно на помещения с площ от 200 до 500 кв. м, постепенно търсенето се ориентира към 400-800 кв.м. Сделките за кваражури над 1000 кв. м бяха много малко на брой, а запитванията се правеха главно с проучвателна цел от наемателите – за да се ориентират по-добре в условията на пазара и с получената информация да влияят върху понижаване на цените при преговори с наемодателите“, казва Симеон Митев, основател и управител на платформата БГСКЛАД. По неговите наблюдения на пазара в София има немало площи клас „А“, част от които са свободни. Из страната обаче такива наличности почти липсват и това води до поскъпване на предложението, свързани с по-новите и по-удобните от днешна гледна точка индустриални площи. Засега активността на пазара идва предимно от българските фирми и по-малко от чуждестранни клиенти. В момента основни играчи са логистичните компании и фирмите от бързооборотния сектор.

Стъпка по стъпка

Около 80% от имотите, завършени в началото на годината, са по

поръчка и точни изисквания на компаниите ползватели. Строените със спекулативна цел се реализират доста по-трудно, на отделни стъпки и забавено. Има практика готови имоти за Акт 16 да не се актуват, докато не намерят своите първи наематели, като целта е да не бъдат товарени с данъци през това време. „Осъществиха се сделки основно в имоти клас „Б“ за помещения с добра локация и добро състояние. Имаше и сделки с професионално изградени складове клас „А“, разположени на добра локация, макар да са извън София и Пловдив“, допълва Митев. Наемите в страната варират от 2 до 3,5 евро/кв. м, а за София нивата са между 3 до 5,5 евро на кв. м, но пазарът остава динамичен.

Ценовата крива

При покупко-продажбите се наблюдава интерес най-вече към обезценените имоти, които започнаха да излизат на пазара. „Другият полюс при предлагането – много високо оферирани имоти от собственици, повлияли се от по-голямото ценово увеличение в жилищния сектор. Но кривите при повишаването на цените на жилищата и индустриалните имоти не са успоредни – при индустриалните имоти увеличението е много по-плавно, в сравнение със скокообразното ускорение при жилищните“, уточнява управителят на БГСКЛАД.

Накъде

„Растяща инфлация, свито потребление у нас и по света, вътрешна и международна политическа и икономическа несигурност, повишаване на лихвените проценти... Страни като България биха могли да спечелят от този неприятен, дори отровен микс. Наблюдава се много бърза промяна на верижите на доставки, за да се избегне забавянето на стоките от Далечния изток“, уверява Георги Вълканов, собственик и управител на „Дриймс транс“. Сигурността на доставките и тяхната бързина, поскъпните горива, а оттам и оскъпяване на транспорта ще водят към решения, свързани с по-малко транспортни разходи. Това ще промени производството и търговията, но и пряко ще влияе на пазара на индустриални и логистични бази. Има ли позитивно раздвижване в бизнеса, същият ефект ще се наблюдава и на пазара на необходимите им сгради и терени. Но тази необходимост опира в цени, които трябва да бъдат силни. Сега собствениците на земя се опитват да я продадат колкото се може по-скъпо. Строителните материали поскъпват драстично от ден на ден. Така пред големите дивелопъри стоят въпроси, свързани с избор между цената на застоя и на развитието. ☺

ИЗВОР

на дълголетие

ПРОИЗВОДИТЕЛИТЕ НА БЕЗАЛКОХОЛНИ НАПИТКИ И БУТИЛИРАНИ ВОДИ СЪЗДАВАТ НАД 266 МЛН. ЛВ. ДОБАВЕНА СТОЙНОСТ ЗА ГОДИНА

Тони Григорова

Производството на безалкохолни напитки и бутилирани води продължава своето развитие. Предприятията от тази сфера са 187 на брой. Средните и големите компании са 14, като те генерират над 87% от общите приходи от продажби в сектора и 91% от добавената стойност. Всички заедно създават добавена стойност над 266 млн. лв. за година, което е близо 46% от добавената стойност в производството на всички видове напитки, изчисли Институтът за пазарна икономика (ИПИ). Той направи първото по рода си изследване за социално-икономическия от-

печатък на безалкохолната индустрия върху българската икономика.

Отпечатък

Анализаторите от ИПИ установиха, че тази индустрия инвестира в местни ресурси на обща стойност близо 411 млн. лв., включително около 205 млн. лв. за суровини и материали от български производители, разнообразни външни услуги от български партньори за около 125 млн. лв., както и доставки на оборудване и строителни дейности, свързани с инвестиционния процес за над 30 млн. лв. Компаниите в отрасъла осигуряват нетни доходи на заетите от близо 51 млн. лв., като заедно с това внасят подоходен данък и осигуровки за наемите в размер на над 35 млн. лв. и корпоративни данъци в размер на около 12 млн. лв. Непрекият ефект от платени корпоративни данъци и данък осигуряване върху





доходите на наетите, благодарение на допълнително създадената стопанска активност в свързаните по веригата на стойността партньори и доставчици, се оценява на 106 млн. лв. Това се равнява на 0,43% от общите данъчни приходи на страната. Потреблението на безалкохолни напитки в страната генерира допълнително близо 200 млн. лв. ДДС, платен от крайните клиенти. Предприемателите в тази индустрия осигуряват около 4700 работни места, което представлява 5% от общата заетост в хранително-вкусовата промишленост, 0,9% от заетостта в преработващата промишленост в страната и 0,2% от наетите в цялата икономика на България.

Под ценови натиск

Секторът изпитва същите проблеми, каквито и всяко друго производство. Цената на тока и енергоносителите пряко рефлектира, цената на транспортните разходи е ключов ценообразуващ фактор. Все още има разкъсани канали за доставки като следствие от пандемията и затова липсват съставки, които се добиват извън пределите на България. По-слабите реколти и затруднената логистика за доставки от по-далечни дестинации също дават отражение върху някои производства.

Бизнесът се опитва да работи по устойчив начин и да намалява емисиите парникови газове, а късата верига със сигурност има позитивен ефект. Във фокуса на производителите е да остава

максимална стойност на пазара, на който се работи. Има обаче и увеличение на износа – той е скочил от 3% през 2015 г. на 7% през 2020 г. от общия обем на произведената продукция. Силните брандове имат способността да се транспортират на големи разстояния и да си осигуряват пазар. Експортът е насочен основно за Италия, Гърция, Сърбия и Румъния. Това показва жизнеспособност и конкурентност на индустрията, уверява Жана Величкова, изпълнителен директор на Асоциацията на производителите на безалкохолни напитки. Водата, по нейни думи, най-добре се реализира на местния пазар – едната причина е цената, а другата – че хората тук са свикнали с нейния вкус. Силен натиск има и от постоянното поскъпване на суровини и материали. При дългосрочните договори, когато инфлацията върви ускорено, производителите започват да изпитват затруднения, тъй като вече са поели ангажимент, а разходите им растат, но ценовото преговаряне е трудно. От друга страна, се наблюдава и свиване на потреблението, което подкопава приходите.

По-здравословно

Секторът на безалкохолните напитки през 2018 г. се е ангажирал да намали захарта с около 15%. Резултатите са налице и вече 66% от газираните напитки у нас не съдържат добавени захари, което се очертава като трайна тенденция.

Сегментът на бутилираната вода се развива най-бурно и тя заема 47% от

продажбите на безалкохолни напитки. Следват газираните напитки, после цвят соковете, нектарите, плодovите напитки. В класацията влизат също студените чайове, функционалните и енергийните напитки. По данни на Асоциацията за година секторът е произвел 1757 млн. литра напитки.

Кръгова икономика

Силен фокус има и върху рециклирането и разделното събиране на опаковките, за да може поне 90% да се преработват и отново да се влагат в опаковки. Освен буталката да е 100% рециклируема, тя може да се направи и от 100% рециклирана суровина. В момента у нас се върви към повишено влагане на рециклиран материал, като същевременно се развиват и технологиите за преработване на опаковките.

Ниша

Всяка вода има свой вкус и точно този факт е станал подтик за развитието на сомелерска наука за природните води. На Запад вече има школи за водни сомелиери и български води вече са част от портфолиото на Дьоменс Академия – Мюнхен. Това е нов сегмент, който започва да се развива и след пандемията се очаква да набира скорост. България е богата на широко разнообразие от води, в това число и естествено газирани, което би могло да е подтик за развитието и на воден туризъм, съчетан с опознаване и на българската кухня, тъй като за всяка храна има подходяща вода.

Кока-Кола в България:

Иновации, зелена енергия, рециклиране

СИСТЕМАТА НА КОМПАНИИТЕ В ГРУПАТА ИНВЕСТИРА 131 МЛН. ЛВ. В БЪЛГАРСКИЯ БИЗНЕС ПРЕЗ 2021 Г.

Историята на добре познатата Coca-Cola започва още през 1886 г., когато любопитството на фармацевта в Атланта д-р Джон С. Пембъртън го подтиква да създаде газирана безалкохолна напитка. Това е само зората на многомилиардна индустрия в цял свят, която 135 години по-късно има своите постижения и в България. Брандът се придържа към все по-високи стандарти в редица направления, като за шести път представя в страната доклад за устойчивото си развитие. И то какво показват резултатите в него за периода 2020-2021 г.:

Системата на Кока-Кола в България купува стоки и услуги на стойност над 131 млн. лв. от местни доставчици за 2021 г., с което затвърждава подкрепата си към българската икономика. Икономическото ѝ въздействие през изминалата

година у нас се изразява в добавена стойност от 640 млн. лв. Извън прекия принос, всяко 1 работно място в системата поддържа 4 външни работни места, а всеки 1 лев, изхарчен за напитки на Кока-Кола, води до 75 стотинки приходи за България.

Групата, чието икономическо приносе се равнява на 0.5% от БВП на страната за 2021 г., е успяла да изпълни предварително част от дългосрочните си цели в сферата на устойчивото развитие. 100% от опаковките на всички Кока-Кола продукти вече подлежат на рециклиране. Компанията отчита намаляване на преките въглеродни емисии с 30%, спестявайки над 90 483 т въглеродни емисии от цялостната си дейност в страната за 2020 г. и 2021 г. Факт е и рекордното понижение на потреблението на вода в заводите в Костинброд и Баня - с

16%, като компанията вече е член и на Alliance for Water Stewardship (AWS).

Принос към местната икономика

За 2021 г. Системата в България генерира и 1% от данъчните приходи - внася 41 млн. лв. като данъци и допринася непряко за още 237 млн. лв., от които 143 млн. лв. са данък добавена стойност. Сумата, внесена в държавния бюджет, се равнява на 1/2 от държавния бюджет за култура на година или на годишните разходи за образование на около 95 000 ученици. Заг произведените от компанията 355 млн. л напитки стоят редица иновации, както и инфраструктурни проекти в заводите в Костинброд и Баня на обща стойност от 12 млн. лв.

Производство и верига на доставките

В период на безпрецедентни за икономиката трудности, продуктувани

Основни акценти за 2021 г.:

- Икономическото въздействие на Системата на Кока-Кола в България се изразява в добавена стойност от 640 млн. лв.
- Системата генерира 1% от данъчните приходи в страната
- Внася в бюджета 41 млн. лв. в данъци и допринася непряко за още 237 млн. лв., което се равнява на 1/2 от държавния бюджет за култура на година или на годишните разходи за образование на около 95 000 ученици
- Всеки 1 лев, изхарчен за напитки на Кока-Кола, води до 0.75 лв. приходи за България
- Всяко 1 работно място в Системата поддържа 4 външни работни места

© Кока-Кола

от пандемията, Кока-Кола затвърждава ангажираността и усилията си с покриване и на целите си за устойчиво развитие. През 2021 г. компанията постига намаление на общото количество отпадък от производствените си процеси с 23% спрямо 2019 г., а 48% от използваната енергия е от възобновяеми и чисти източници. Производството в завода в Банкя разчита на 100% зелена енергия. Намалени са и въглеродните емисии на единица произведена напитка с 37% спрямо 2019 г., като енергията, необходима за производство на 1 литър напитка, е с 10% по-малко.

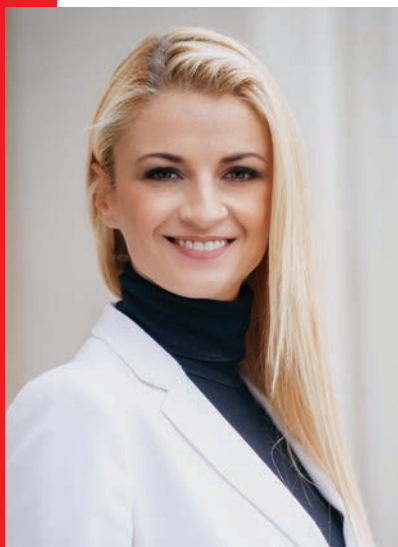
Подкрепя на общността

Екипът на Системата на Кока-Кола вярва, че основна стъпка към по-добро бъдеще е качественото образование, развиването на потенциала на младите хора и тяхната подготовка за успешен карьерен път. Експертите в компанията ежегодно подкрепят младежи в професионалното им развитие чрез специализирани уебинари, карьерни следобеди и обучения за повишаване на личностни умения и бизнес компетенции в редица области, сред които продажбите, финансите, бизнес планирането, управлението на проекти. В периода 2020-2021 те са отделили стотици часове, за да повишат мотивацията, знанията и уменията на близо 10 000 младежи в рамките на програмата Youth Empowered, както и да подкрепят като доброволци редица екологични и благотворителни инициативи. 🌱



Географският отпечатък на Кока-Кола Хеленик обхваща вече 29 държави и във всяка от тях ние вярваме, че ангажимент на добрите компании е не само да предлагат отлични продукти и услуги, но и да допринасят устойчиво за общото ни по-добро бъдеще. Радвам се, че благодарение на нашето 24/7 портфолио и усилията на всички близо 3000 колеги в семейството на Кока-Кола в България, успяхме да се адаптираме ефективно към новата реалност и в същото време изпълнихме поетия ангажимент да подкрепяме екипа си, нашите над 40 000 клиенти и партньори и обществото като цяло. Постигнатите резултати ни дават стимул да поемем още по-смели ангажименти и до 2040 г. да постигнем нетни нулеви емисии, а до 2030 г. да събираме и рециклираме 100% от опаковките, които пускаме на пазара. Целите са амбициозни, но постижими. Неслучайно и тази година Кока-Кола ХБК бе определена като най-устойчивата компания за напитки в Европа и е в топ 3 в света според Индекса на Дау Джоунс.

ЮРГ БУРКХАЛТЕР
изпълнителен директор
на Кока-Кола ХБК България



Изминалите две години бяха изпълнени с предизвикателства и за нас, ние обаче заедно ги превърнахме във възможности. Направихме първата значима стъпка по изпълнението на стратегията ни за „Свят без отпадъци“, а следващата ни голяма цел е до 2030 г. нашите опаковки да са съставени от минимум 50% рециклиран материал. И тъй като в основата на прогреса стоят иновациите, продължаваме да награждаме устойчивите си решения. Новите ни прикрепени капачки към бутилките с минерална вода „Банкя“ улесняват събирането и рециклирането на цялата опаковка, а картонената технология KeelClip на мултипак от 6 кена Кока-Кола годишно ще спестява 2 т опаковъчно фолио в България. Безалкохолната индустрия у нас е намалила с 15.21% калориите в продуктите си за последните 5 години. Средно с 6.7% е по-малко захарта в 100 ml напитка в сектора, което означава, че потребителите са консумирали 3497 т по-малко захар.

ДОРА СТРЕЗОВА-НИКОЛОВА
изпълнителен директор на Кока-Кола България

EGT

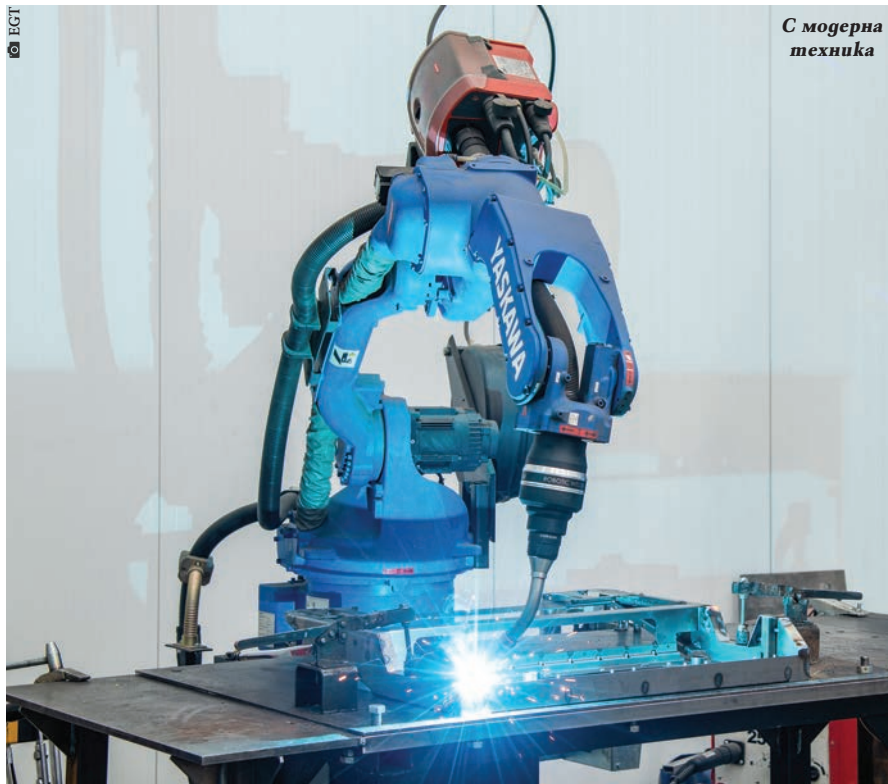
и колелото на игрите

КАК ЗА 20 ГОДИНИ
„ЕВРО ГЕЙМС
ТЕХНОЛОДЖИ“
СТАНА СВЕТОВЕН ЛИДЕР В
ИГРАЛНАТА ИНДУСТРИЯ

Яна Колева

Животът е игра на късмета и всеки човек върви по опънатото въже на обстоятелствата... Този афоризъм с пълна сила важи и за бизнеса. И ето как една българска компания в продължение на 20 години успява с креативност, иновации и технологии да устои на всички предизвикателства и със своите продукти да проникне на пет континента.

EGT



С модерна техника



„Евро Геймс Технолоджи“ (EGT) е създадена през 2002 г. в София от петима амбициозни младежи, заредени с огромен ентузиазъм и хъс за работа. Компанията се развива бързо и от локален играч с основни пазари България, Румъния, Украйна и Русия за кратко време се превръща в лидер в световната игрална индустрия. Нейни машини и игри са инсталирани в над 100 юрисдикции на 5 континента, има офиси в 26 страни и разполага с над 2500 служители.

С чиста стая

Поради значителното си разрастване през 2019 г. производствената база на EGT се премества в един от индустриалните центрове на София - Военна рампа. Базата е модернизирана и е оборудвана и с т. нар. clean room (чиста стая) - работно помещение, в което количеството на замърсители като прах, аерозоли и микроорганизми в атмосферата се поддържат под определена норма. Чистата стая на EGT е от първите в България, създадена е през 2019 г. и е сертифицирана с един от най-високите класове по ISO - ISO 7. В нея се произвеждат различни по размер сензорни екрани с големина от 6,2 до 42 инча.

Плюс още две

През 2020 г. към семейството на EGT се присъединяват EGT Steel Production и EGT Digital. EGT Steel Production произвежда стоманените корпуси, които се използват при конструирането на слот кабинетите на EGT. EGT Digital е фоку-



EGT: В най-съвременна сграда

сирана върху онлайн игралните решения от следващо поколение – спортни залагания, казино и лотарийни игри, както и all-in-one онлайн платформата за залагания. Със създаването на тези две дъщерни компании EGT отговаря на последните тенденции в развитието на индустрията и, образно казано, затваря 360-градусовия цикъл, тъй като вече предлага пълен набор от наземни и онлайн игрални продукти, които произвежда почти изцяло самостоятелно.

Висок дух

2020 г. е белязана от още една важна крачка за компанията. Нейната екологична ориентираност води до това, че по-голямата част от администрацията на EGT се премества в една от най-високотехнологичните офис сгради в столицата - Бизнес Център Рич Хил, чиято концепция въплъщава иновативността, динамиката и визионерството, също характерни и за технологичния дух на EGT. Сградата печели приза в категория Building Innovation Award в конкурса „Сграда на годината 2019“.

Юбилей

През март 2022 г. EGT навърши 20 години и отбеляза рождения си ден с ребрандинг кампания. Новото лого отразява развитието, което организацията е претърпяла през годините по всички вертикали - продуктова, пазарна, човешка, въплъщава глобалните лидерски позиции, които EGT заема в момента. Същевременно е носител и на непреходните ценности, изповядвани от компанията от самото ѝ начало - отговорност, уважение и честност в отношенията с партньорите и непрестанен стремеж към иновации и усъвършенстване.

Възстановяване

Както по-голямата част от бизнесите, така и игралната индустрия премина през труден период по време на COVID пандемията. Но секторът успя да се възстанови бързо и сега в глобален мащаб, а и в България, игралните зали достигат оборотите отпреди ограниченията. В много страни EGT съумя да възстанови доставките на игрално оборудване до предпандемичните нива още през миналата година, като резултатите от първата половина на 2022 г. показват, че този тренд ще се запази.

Ролята на иновациите

Най-голямото предизвикателство, пред което тази индустрия е изправена, е да бъде в крак с технологичните новости. Като лидер в игралния сектор в световен мащаб „Евро Геймс Технологии“ непрекъснато се стреми да създава иновации, с които да отговаря на потребностите и желанията на своите клиенти и партньори, като същевременно запазва високото качество на продуктите и услугите. Стремежът към иновации е основен за EGT. Компанията е водена от разбирането, че за да продължи да е сред ключовите производители и доставчици на игрално оборудване и софтуер, трябва да създава оригинални проекти и да има смелостта да ги прилага на практика. Ето защо EGT инвестира много в своята развойна дейност. Старае се да стимулира специалистите, които работят в този департамент, непрестанно да придобиват нови знания и умения и да реализират идеите си, за да се чувстват полезни и оценени.

Промяната дебне отвсякъде

Растежът на компанията предполага желание за по-голяма независимост във всички процеси. Наличието на 360-градусов производствен цикъл е ключът към намаляването на разходите и повишаването на ефективността на EGT. Чрез оптимизиране на различни процеси се постига увереност, че високите стандарти се спазват на всяка стъпка от пътя.

Екипът на компанията следи отблизо световните тенденции. Така специалистите, ангажирани с развойната дейност, са сигурни, че продуктите на EGT изпреварват нуждите на бизнеса и крайните потребители. Това включва непрестанното усъвършенстване на процесите на всички нива - от производството до крайния продукт.

Най-ценният капитал

За да е сред лидерите в игралната индустрия, продуктите и услугите на EGT трябва да са на топ ниво. И неслучайно най-ценният актив на компанията са хората. Те са в основата на нейния успех и по тази причина корпоративната култура е центрирана около служителите. В EGT изповядват философията, че за да се ръководи успешно един бизнес, трябва да се анализират трите Р (People, Process, Product), т. е. хора, процеси и продукти, както и взаимодействието между тях. Човешкият фактор безспорно е много важен. Разчита се на мултидисциплинарни експерти и непрекъснато се инвестира в тях в стремежа да им бъде осигурена възможност да увеличават и награждават знанията и уменията си с различни обучения, най-нови практики и водещи технологии. Екипът се разширява с высококвалифицирани професионалисти. Компанията има политика за задържане на дългогодишните кадри и същевременно постоянно привлича млади таланти, като участва в карьерни форуми и предлага стажантски програми. В резултат на всичко това хората са силно свързани с EGT, те остават да работят дълго време в компанията и не търсят реализация извън нея. 📌



И с высококвалифицирани професионалисти

Устойчиво ли е устойчивото РАЗВИТИЕ

ФОРМУЛИТЕ НА ЕРНСТ ШУМАХЕР ЗА ТРУДА И ПЕСТЕЛИВТО ИЗПОЛЗВАНЕ НА РЕСУРСИТЕ НА ПЛАНЕТАТА

▲ Тони Григорова

ESG - Environmental, Social and Governance - за тази аббревиатура и това понятие стои разбирането и прилагането на нови екологични, социални и управленски политики, свързани с устойчивото развитие на бизнеса и на икономиката. Предстои да видим дали то не е поредната мода, която по още по-изискан начин ще „опакова“ проблемите, без да ги реши.

Световният океан днес е пълен с пластмаса, а вече и с отпадъците от противодействието на пандемията. Ресурсите се използват безмилостно и безразсъдно. Фирмите и корпорациите се надпреварват в постигането на все по-високи финансови резултати, без оглед на изчерпаемостта на природните богатства и без мисъл за утре. Голяма част от нещата, които се объркаха, са предвиждани още през миналия век от един нестандартен икономист Ернст Фридрих Шумахер, разработил теория за „будистката икономика“. Той е сред първите, които предупреждават, че

съвременното производство има неустойчива формула, защото е твърде разточително за околната среда и невъзобновяемите ресурси. Шумахер критикува политиците, които измерват успеха с нарастването на БВП, независимо от това как расте и каква действителна полза носи.

Практическо действие

Ернст Фридрих Шумахер (16 август 1911 - 4 септември 1977 г.) е германско-британски икономист, статистик и философ. Той е известен със своите виждания за създаването на по-уобен за хората свят, характерен с децентрализация и подходящи технологии. Бил е главен икономически съветник на британския Национален съвет за въглища от 1950 до 1970 г. През 1966 г. заедно със съмишленици основава Intermediate Technology Development Group (ITDG), която през 2005 г. се преименува на Practical Action (Практическо действие). Целта е била да приложат в реалния живот своята философия за развитието. Скоро след създаването на ITDG стартират техническа консултантска

услуга и независима издателска дейност. Последователите на Шумахер казват за него: „Той вярваше в решения, подходящи за контекста и средата, предоставящи на хората умения и знания, за да променят ситуацията си, икономически системи, които работят за всички, и живот в рамките на пестеливото използване на ресурсите на планетата. С годините наградахме фокуса си върху прагматични, холистични и системни подходи за справяне с бедността. И докато вижданията за развитие се промениха, основополагащите виждания на Шумахер все още ни движат и стават по-актуални. В Practical Action вярваме, че малкото има силата да промени голямата картина. Убедени сме, че обществата и икономиките има как да работят в полза на всички. С изобретателност и сътрудничество всяко предизвикателство може да бъде надвигано“.

Малкото е красиво

Новаторската книга на Шумахер „Малкото е красиво“ (Small Is Beautiful) е публикувана през 1973 г. и предизвик-



ва световен интерес. Тя е класирана от Литературната притурка на Times сред 100-те най-влиятелни книги, публикувани след Втората световна война. „Малкото е красиво“ - този бестселър е определен от Ню Йорк Таймс и сп. „Тайм“ като „Еко Библия“. Книгата учи, че икономическият растеж трябва да бъде отговорно балансиран съобразно нуждите на общностите и спрямо околната среда. „Да приемем онова, което Шумахер отстояваше - преди всичко идеята за разумен мащаб - това е задача за съвременето. „Малкото е красиво“ е публикувана за първи път през 1973 г., а е написана за наши дни“ - твърди екоактивистът Бил Маккибен в предговора на най-новото ѝ издание.

Дребните стопанства

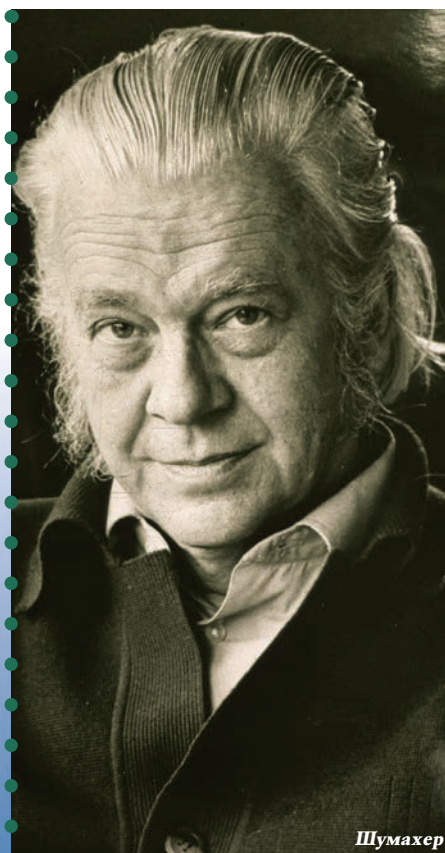
„Малкото е красиво“ се приема като класически призив на икономиста Е. Ф. Шумахер за прекратяване на прекомерното потребление. Шумахер е вдъхновител на движението като „Купувайте на местно ниво“ и „Честна търговия“, като същевременно е срещу хазартния тип капитализъм и разточителството на корпоративните гиганти. В книгата се съдържат логични аргументи за центриране на нашите икономики около конкретните нужди на общностите. Шумахер алармира, че се създава все по-неустойчива икономика. Според него „илюзията за неограничена власт, подхранвана от удивителни научни и

технологични постижения, създава и илюзията, че е решен проблемът с производството“. Защитниците на отворената глобална пазарна икономика и т. нар. Зелена революция твърдят, че свободната търговия и по-високите добиви ще хранят света, а локализирането на хранителните доставки е пагубно за продоволствената сигурност. Дребните земеделски стопани по света дават доказателства за обратното. С ниски външни ресурси, високи нива на рециклиране и интеграция дребните фермери допринасят за местните икономики и осигуряват управление на селскостопанското биоразнообразие, природните ресурси и културното наследство.

Черното злато

След войната Шумахер е икономически съветник и е натоварен да работи по възстановяването на германската икономика. Той стига до идеята, че въглищата, а не петрольът, трябва да се използват за осигуряване на енергийните нужди на населението на света. И вижда нефта като ограничен изчерпаем ресурс, чиято цена ще нараства. Шумахер предупреждава с тревога, че най-големите залежи се намират в някои от най-нестабилните страни в света.

Някои определят Шумахер като утопист. Но от опита си в последните години се убедихме, че реалността понякога се ожесточава и надминава и най-нежеланите предупреждения за бъдещето. **И**



Шумахер

Будистката икономика

През 1955 г. Шумахер пътува до Бирма като икономически консултант. Силно повлиян от Махатма Ганди и необичайния за западните разбирания живот, той разработва набор от принципи, които нарича "Будистка икономика". Основно в нея е убеждението, че хората се нуждаят от добра работа за правилното човешко развитие. Той прокламира, че „производството от местни ресурси за местни нужди е най-рационалният начин на икономически живот“. Пътува до много страни от Третия свят и насърчава местните власти да създават самостоятелни икономики. Мечтата на работодателя е да произвежда без работници, мечтата на работниците е да печелят пари, без да работят - това според него е съкрушително. А от будистка гледна точка функциите на труда са съвсем други и една от тях е човекът да произвежда стоки и услуги, необходими за нормалното му съществуване. През призмата на будисткото разбиране е напълно несъстоятелно да поставяме стоките по-горе от човека и консумирането да е по-важно от творческата му дейност.



Петър Витанов: Държавата да стимулира покупката на електромобили

ЕЛЕКТРИФИКАЦИЯТА НА ТРАНСПОРТА
МОЖЕ ДА ДОНЕСЕ НОВИ 80 000
РАБОТНИ МЕСТА В БЪЛГАРИЯ

✍ Ния Илиева

- Г-н Витанов, наскоро Европейският парламент прие целите за нулеви стандарти на емисиите от автомобилите до 2035 г. Постижими ли ви се струват тези цели в поставения срок?

- В тази дискуссия е важен въпросът дали това е от полза за България. Моят отговор е „да“, защото ще намали драстично въглеродните емисии и може да създаде нови устойчиви работни места в сферата на електрическите автомобили. За разлика от други държави като Германия, Франция, Италия, Чехия, Словакия, Румъния, България няма автомобилостроене, така че няма да бъдат засегнати работни места. В същото време има много производство у нас, свързани с компонентите за автомобили. Електрификацията на транспорта може само да донесе икономическа полза на страната, като по изчисления на бранша новите работни места могат да достигнат 80 хиляди. От гледна точка на достъпността, колкото по-бързо се извърви този път, толкова по-бързо цената на новите технологии ще се понижи. Ще се създаде и вторичен пазар, което също ще допринесе за поевтиняване на електрическите автомобили. Бизнесът вече сам е стигнал до идеята, че трансформацията е неизбежна. Големите световни автомобилни производители започнаха масово производство на електромобили, дори без да чакат крайните срокове, които ще им постави ЕС. Българските шофьори трябва да знаят, че след 2035 г. няма да имаме забрана за каране на коли с двигатели с вътрешно горене, а няма да се продават нови.

- В България, по ваши думи, са регистрирани около 3000 напълно електрически автомобили. Какви стимули са необходими, за да се постигне изцяло електрически автопарк?

- Държавата трябва да стимулира електрификацията. В Румъния например, държавата дава 10 000 евро на всеки гражданин, който си купува електрически автомобил. Местният автомобилен производител пък предлага такива коли на достъпна цена. Така нашите съседи могат да си позволят

нови екологични коли на приемлива за средната класа цена. Нещо подобно трябва да се случи и у нас, защото България е една от петте европейски държави, в които не се стимулира електрификацията на транспорта.

- По-лесно постижима задача ли е електрификацията на публичния транспорт?

- Със сигурност, защото няма обществена съпротива и всички държави са единодушни, че това трябва да се случи. Вече стана дума, че в ЕС има държави със сериозни традиции и огромен икономически интерес в автомобилостроенето. И те имат своите аргументи срещу електрификацията заради опасенията, че ще загубят пазари и им престои скъпа трансформация. При публичния транспорт обаче няма такъв разнород. Когато говорим за трансформация на транспорта, не трябва да се мисли само в посока да заменим дизеловия автомобил с електрически, а да се използва най-ефективният транспорт – железопътен и градски. Европа дава достатъчно средства за електрификацията на голяма част от него, което със сигурност ще подобри средата и условията за придвижване. Това лято станахме свидетели и на експеримент в Германия, при който влаковете се напълниха с хора, когато беше обявена цена от 9 евро за всички десетинаци. Освен че страната има много добър железопътен транспорт, удобен и ефективен, с бързи и чисти влакове, се видя, че и цената е от ключово значение, за да бъдем „зелени“.

- Как и откъде могат да се заделят средства за осигуряване на този преход?

- В националните планове за възстановяване и устойчивост транспортът заема водещо място, включително неговата електрификация. Фондовете за справедлив преход също дават възможност за отделяне на средства за подобряване на транспорта. В цялата многогодишна финансова рамка (2021-2028 г.) 35% са предвидени за зелени политики, а транспортът е съществена част от тях.

- Какви мерки са необходими, според вас, за преодоляване на т.нар. „енергийна бедност“, и има ли консенсус по приемането на такива мер-

Петър Витанов е член на Европейския парламент от групата на Прогресивния альянс на социалистите и демократите. Част е от Комисията по транспорт и туризъм и Комисията по околна среда, обществено здраве и безопасност на храните. С него разговоряме за зеления преход и декарбонизацията, както и за социалните и икономически последици от приемите цели на ЕС.



ки в Европа?

- Енергийната бедност е много сериозен проблем за цяла Европа и особено сериозен в България, където близо 50% от хората попадат в тази категория. Борбата с неравенствата е в компетенциите на самите държави членки, посредством данъци, компенсации, други механизми. Заради енергийната бедност, която ще се създаде от Зелената сделка, е предвиден социално-климатичен фонд, който следва да компенсира не само енергийната бедност, но и изцяло негативните последици от зелената трансформация. Предвижда се към европейските граждани да бъде насочен ресурс от 50 милиарда.

- На фона на растящите енергийни цени, необходимо ли е преосмисляне на т.нар. Зелена сделка и в каква форма тя би била работеща и приложима?

- Галопиращите цени и войната показ-

ват колко е зависима Европа от енергийните ресурси. Инфлацията, която се породи вследствие и на инвазията в Украйна, само кара ЕС да насърчи по-бързата зелена трансформация, в опит да скъса с енергийните зависимости, които има.

- Къде виждате баланса между постигане на целите за околната среда и социалната тежест от закриването на замърсяващи мощности и преминаването към по-зелени, но и по-скъпи алтернативи?

- Най-трудният баланс, който трябва да се намери, е да имаме намаляване на замърсяването, но то да не е за сметка на бедните. Най-сериозният фактор за замърсяването са големите транснационални корпорации и те трябва да са в нашия фокус. Като европейски законодатели сме длъжни да предотвратим точно това - зеленият преход да стане на

гърба на бедните. Най-важното правило, което трябва да се следва, е „замърсителят плаща“. Ясно е също така, че възлищните централи няма как да продължат да работят, но те трябва да бъдат заменени с други базови мощности - като ядрената енергетика. Няма по-голямо достижение от овладяването на атома, а сега атомната енергетика беше призната от европейския законодател като зелена инвестиция, което ще даде възможност както на обществени, така и на много частни капитали да се насочат към реализиране на атомни централи. Други мощности могат да бъдат газите, които също са със зелен статут. Изграждането на газопроводи, на атомни централи, енергийната ефективност, умните електропреносни мрежи са в основата на замяната на възлищните централи. ☺

АСАРЕЛ-МЕДЕТ

със забележим принос към устойчивото развитие



Чрез най-доброто от напредъка на технологиите „Асарел-Медет“ ефективно управлява всички свои процеси

ДИМИТЪР ЦОЦОРКОВ Е ПЪРВИЯТ БЪЛГАРИН С ОТЛИЧИЕ ОТ ГЛОБАЛНИЯ ДОГОВОР НА ООН В НЮ ЙОРК

Тони Григорова

Кажем ли Панагюрище, разбираме „Асарел-Медет“, и споменем ли „Асарел-Медет“, няма как да не свържем това име с Панагюрище. „Асарел-Медет“ е компанията емблема за един град, но и за цяла една държава. Ето част от основанията:

Димитър Цоцорков, председател на Надзорния съвет на „Асарел-Медет“ АД, е първият българин, който е сред десетте бизнес лидери, отличени като пионери по целите за устойчиво развитие на Организацията на обединените нации (ООН). Той достигна до финалния кръг на глобалния конкурс, след като беше отличен за Пионер на SDG (sustainable development goals – цели за устойчиво развитие) в националния конкурс, проведен от Българската мрежа на Глобалния договор на ООН през март м. г.

На голямата сцена

Десетте световни бизнес лидери за 2022 г. бяха обявени на 2 юни по време на Лидерската среща на Глобалния договор на ООН в Ню Йорк. Те

са излъчени измежду националните призъори от жури, включващо представители на гражданското общество, академичните среди, Глобалния договор на ООН, админи-

страцията на ООН и предишните носители на приза SDG Pioneers. Като български представител Димитър Цоцорков беше отличен в категорията за дигитална трансформация заради приноса, който иновативните решения имат за постигането на целите за устойчиво развитие в индустрията и отражението, което напредъкът на технологиите има за благосъстоянието на обществото. Глобалната награда се присъжда всяка година от 2016 г. насам, като досега тоба е първият бизнес лидер от минна компания в света с престижното отличие.

Мощният двигател

„Високото отличие е признание за усилията, инвестициите и добрата работа на всички колежи от „Асарел-Медет“. Тази награда от Глобалния договор на ООН показва, че някогашните стереотипи за минното дело вече са разбити, тъй като нашата индустрия е не само поле, но и двигател за много



Димитър Цоцорков (вжясно) и Огнян Траянов с наградата на ООН



Силата на глобалното обединение

Българската мрежа на Глобалния договор на ООН функционира като част от Глобалната мрежа от 2011 г. насам. Тя е обединение на компании, неправителствени организации и образователни институции в името на корпоративната отговорност и устойчивото развитие. 10-те принципа на Глобалния договор на ООН са насочени към отговорни бизнес практики в сферата на правата на човека, трудовите норми, опазването на околната среда и борбата с корупцията.

сите да се оптимизират. „Асарел-Медет“ има първата автоматизирана система в българския рудодобив, която управлява движението на машините в рудника и дори контролира налягането в гумите и температурата на маслото в двигателите им. Автоматизирана система следи устойчивостта на рудничните откоси, като 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 в час машините изпращат предупреждение по имейл на специалистите, а това създава високо ниво на безопасност.

В „Асарел-Медет“ може да се види уникален за Балканите проект, който интегрира в обща информационна система пробивните минни дейности заедно с 3D геоложки, структурен и хидрогеоложки модел на находището, за да се осигури максимално прецизното планиране на добива и оползотворяване на ресурсите. В партньорство със Siemens - България през 2021 г. компанията разви автоматизираната система за управление в обогатителната фабрика, а през тази година внедрява нова експертна система за оптимизиране на смилането на рудите, като се очаква намаляване на отпадка на единица произведена продукция. С технологията на Siemens се управлява обратното промишлено водоснабдяване в затворен цикъл, както и трите пречиствателни станции на компанията.

Човешко лице

„Автоматизираните системи правят технологична революция в нашия отрасъл, значително облекчават работата, подобряват безопасността на труда и опазването на природата, но не ги възприемаме като нещо, което може да замени човека“, уверява Димитър Цоцорков. Затова и напред „Асарел-Медет“ остава компания с човешко лице, загрижена за хората в нея, за местната общност и за опазването на природата. 🌱

иновации, а медта е базова суровина за развитието на зелените технологии на бъдещето“, казва Димитър Цоцорков. Според него съвременните дигитални решения позволяват на бизнеса да управлява много по-ефективно своите процеси и да се грижи много по-добре за опазването на околната среда, енергийната ефективност и управлението на ресурсите. Ето кой обаче е най-важният момент в цялостната трансформация според председателя на Надзорния съвет на „Асарел-Медет“: „Внедряваме най-новите интегрирани решения, инвестираме в иновации и ползваме най-доброто от напредъка на технологиите, но най-важни остават хората, защото те носят заряда за промяна и развитие“. Той приема отличението като признание за визията на своя баща проф. д-р Лъчезар Цоцорков за добрата работа на екипа като цяло, за инвестициите в нови технологии, но и за обединението на всички около споделени ценности, за важноста на корпоративните социални проекти.

Бизнес стожер

„Днес, когато ни застигат криза след криза, ясно се вижда, че бизнесът продължава да бъде адаптивен и гъвкав, да създава блага, да компенсира дефицити“, твърди Огнян Траянов, председател на Българската мрежа на Глобалния договор на ООН. Във времена на глобални кризи бизнес от ранга на „Асарел-Медет“ не само не абдикира, а с действията си постига позитивна промяна в полза на обществото.

Модел

Защо точно „Асарел-Медет“ заслужава такова високо отличие, се питат мнозина. Първо, защото през годините компанията успя да развие свой модел, в който се постига добра спойка между целите на бизнеса, интересите на местната общност и грижата към опазването на природата. В този модел на работа дигиталната трансформация е само един от аспектите за устойчиво развитие. Панагюрската минна компания разполага със супермодерни автоматизирани системи от световните технологични гиганти. През миналата година тя стана част от международния научноизследователски проект X-Mine, по който се тестваха технологии, считани за бъдещето на минното дело, защото намаляват екологичния отпечатък още в етапа на геоложкото сондиране и сортиране на рудите. През 2022 г. „Асарел-Медет“ участва в нов международен проект, по който се проучват суровините, най-важни за зеления преход в Европа.

Технологии

Дроновете отдавна не са новост при минното планиране. Компанията разполага с първите в българския рудодобив цикличен-поточни технологии за транспорт на руда и откривка, които намаляват въглеродния отпечатък. Новите технологии позволяват от всяка точка на света в реално време да се следят машините в рудника и обогатителната фабрика и проце-



Производствените процеси се следят и контролират в реално време

ХОРАТА са ЗЛАТО

по рецептата на „Дънди Прешъс Металс“

ИНЖ. ЛЮБОМИР ХАЙНОВ РАЗКАЗВА КАК НАД 230 ЧОВЕКА СА ПОЛУЧИЛИ УМЕНИЯ ЗА РАБОТА В РУДНИК „АДА ТЕПЕ“ КРАЙ КРУМОВГРАД



Инж. Любомир Хайнов е от хората, които преживяват осъществяването на една мечта - от самото ѝ зараждане до нейната реализация в действие. Той е от щастливците, при които това се случва няколко пъти и то със сериозна възходяща градация. Първо, когато под негово ръководство се прави мащабно разширение на обогатителната фабрика в Челопеч, и днес, като оперативен директор на първия нов рудник за последните 40 години в България - „Ада тепе“. Преходът от изпълнител, през управлението на краткосрочни задачи, до ръководител с визия за поне 10 години напред - всичко това го изгражда като личност и професионалист. Всяко взето решение, всяка следваща стъпка нагоре носи много неизвестни, но и силно удовлетворение. Късметът безспорно е важен, но всичко това според инж. Хайнов става възможно главно заради културата на „Дънди Прешъс Металс“ да предлага шанс за професионално развитие, да създава атмосфера на доверие, в която хората поемат своята отговорност в работата и дават най-доброто от себе си. Макар все още да недоумява как ръководството на компанията му е поверило изграждането на екипа и организирането на дейността на най-новия минен обект в страната, примерите, които споделя, са подобни на неговата лична история:

Презизвикателство при обученията, което трябваше да направим, бяха самите хора. Повечето нямаха никакъв опит в минния бизнес. Плюс това рудник „Ада тепе“ е открит, а нашите познания към онзи момент за такъв добив не бяха големи. Но винаги има какво още да учим и това е

силата, движеща развитието

И в този случай Оперативният модел на „Дънди Прешъс Металс“ помага за създаването на добре подготвени кадри. Разработен, приложен и развит в рудник „Челопеч“, моделът разчита на няколко стъпки:

Планиране - Изпълнение - Анализ - Действие. Едно от предимствата му е, че позволява фокусиране в отделна негова част и внимателно вглеждане в детайлите. И ако за рудник „Челопеч“ той стимулира реализирането на иновации и напредък, то за рудник „Ада тепе“ има решаващо значение за изграждането на умения за работа

в минната индустрия на над 230 човека. Така стана възможно рудникът и обогатителната фабрика да бъдат въведени в експлоатация и проектните параметри да бъдат постигнати за много кратък срок.

Всичко, заложено в дизайна на проекта, се осъществи само няколко месеца след старта през 2019 г. Предприятието вече

работи устойчиво

Горд съм, че досега всичко върви безопасно и по план, изграждаме клетките на интегрираното съоръжение за съхранение на минен отпадък - най-иновативното съоръжение на „Ада тепе“, но и правим подобрения в работата си.

Опитът на Челопеч в иновациите про работи и в Крумовград. При планирането на дейностите и позициите в предприятието заложих на по-простен организационен модел. Започнахме да прилагаме и споделените услуги (shared services). На всяка стъпка гледахме през призмата на модела „Планирай - Изпълнявай - Анализирай - Действай“. Така се роди

нашият нов подход

- „Планирай това, което искаш да правиш, дай отговорности на съответните хора, анализирай резултатите и разбери къде има нужда от промяна“. Тук ключово е изпълнението. Трябваше да дадем на хората възможност да си свършат работата така, че да могат да вземат решение. А за да може всеки да има способност за адекватно решение, той трябваше да бъде предварително обучен. Така успяхме да формираме много добър план за обучение. Важно е да отбележа, че бяхме свършили немалко подготвителна работа. Имахме колеги от Крумовград, които дали през стажантски или през други програми, бяха назначени на договор, работеха в Челопеч и трупаха опит. Те вече бяха част от екипа ни. Заложихме на тях и започнахме

заедно да търсим решението

чрез привличане на колеги от други предприятия, преподаватели от Минно-геоложкия университет, консултанти, доставчици на оборудване. Имахме обаче надеждна опора в модела, който следва-

ме - той определи как точно да реализираме плана за обучение. Започнахме от задълженията, отговорностите и мотивацията. Трябваше да научим хората на отговорност, защото един човек е мотивиран, когато чувства, че от него зависи нещо. Не бива да назначиш човек, без да му дадеш правата да се радва на труда си. А ноу-хау на „Дънди Прешъс Металс“ е всеки работник и служител да получи добрия шанс за пълноценна реализация и да има усещането, че ролята му е важна за компанията.

При обучението подбрахме най-важното ни от пазара на труда, като ползвахме и от големия капацитет на нашите хора в Челопеч. С помощта на колегите от споделените услуги между двете предприятия успяхме да направим интензивна и

стриктна обучителна програма

И най-хубавото е, че всички искаха да учат и бяха мотивирани. Инвестирахме в технологии, които да улеснят колегите ни и да повишат точността при работа. Обичайно в бранша е хората да се на-

емат месец-два преди предприятието да тръгне. Ние обаче бяхме наели нашите 230 човека година по-рано, за да спазим обещанието си 90% от състава да е от община Крумовград. Много от тях дори не бяха виждали обогатителна фабрика, но успяхме бързо да ги въведем в спецификите на дейността.

Като компания имаме предимството

да се променяме в движение

Колкото и да има рутина в производството, ние не сме хора, които работят в рутина. В Дънди не можем да работим „в рамка“. Ако ни поставят в кутия, обикновено излизаме през дъното. В това ни е силата. Когато нямаме лукса на дългия хоризонт пред нас, трябва да бъдем креативни. Успешни сме, защото търсим промяната и непрекъснатото усъвършенстване. Благодарение на инвестициите в подобрения всеки наш служител има досег с най-доброто в световната минна индустрия, пречупваме го през специфичните условия на нашите находища и сътворяваме нещо качествено ново. ☺



В открития рудник „Ада тепе“ се работи с най-ново поколение минни машини

Профил

„Дънди Прешъс Металс“ е международна минна компания, чиято дейност обхваща придобиване на проучвателни площи и находища на полезни изкопаеми, проучване, разработване, добив и преработка на руди на благородни метали. В България компанията разработва подземния медно-златен рудник „Челопеч“ - единственият в света със 100% надеждно wi-fi покритие на 600 м под земята - и открития рудник „Ада тепе“ на територията на община Крумовград - първият новоразработен златодобивен рудник в България за последните 40 години, който е в зоната на Натура 2000.

Пълна промяна в
ХАЗАРТА



ОНЛАЙН ИГРИ И ЗАЛАГАНИЯ НОСЯТ 41% ОТ ОБЩИТЕ ПРИХОДИ НА СЕКТОРА В ЕВРОПА, 48 МЛН. ЛВ. ПОВЕЧЕ ВЛЯЗОХА В ХАЗНАТА ОТ УДВОЕНИЯ БРОЙ ОПЕРАТОРИ В БЪЛГАРИЯ

Ана Павлова

Да превърнем предизвикателството във възможност. Визионерското мото, което придоби популярност, след като COVID-19 преобърна живота ни в познатия му вид, важи с пълна сила за хазартния бизнес. Най-бързо развиващата се индустрия се възстановява от удара на пандемията с решителни темпове, категорични са финансовите анализатори. Казината временно бяха засегнати от локдауните, но това се случи на фона на бурно развитие на онлайн хазарта, което няма намерение да спира и след отварянето им, а напротив - новите възможности на технологиите му отварят все по-голямо място.

По данни на Европейската асоциация за спортни залагания и хазарт общите приходи от физически и онлайн хазартни дейности през изминалата година достигат 87.2 млрд. евро, а онлайн хазартът регистрира ръст от 19% само за година, завъртайки оборот от над 36 млрд. евро. Очакванията са да достигне 41% от общите приходи от хазарт в Европа до 2026 г., прогнозира от бранша.

Хората на Стария континент определено са сред най-големите фенове на хазарта - сред ТОП 10 от държавите с най-сериозен хазартен бизнес в целия свят има 5 европейски държави. Германия, Великобритания, Франция, Италия и Испания показват солидни обороти, но все пак са далеч от гигантските размери на бизнеса в госта по-населените Китай, САЩ, Южна Корея и Япония.

Повече приходи в бюджета

След сътресенията преди 2 г. и разкритията, че при случая „Божков“ хазната не е получавала дължимото, Държавната комисия по хазарта беше зкрита и контролът върху сектора беше прехвърлен в НАП. След възстановяването на възможността за конкурентен пазар, последните данни от данъчната агенция, която вече е пряко отговорна за събирането на таксите и данъците от хазартните оператори, показват, че секторът е във възход, а увеличаващият се брой играчи на пазара са сред сериозните данъкоплатци в държавата.

Почти 7 пъти за една година е скочил

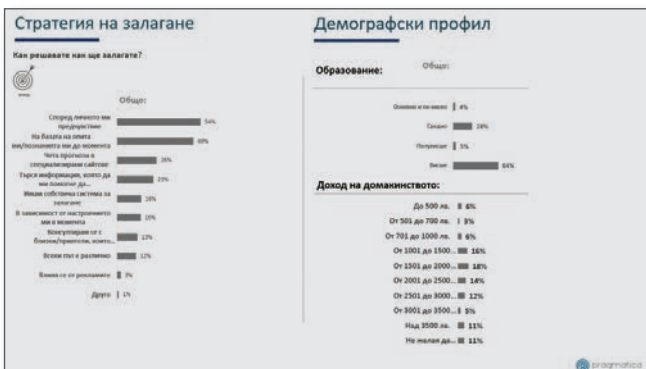
размерът на корпоративния данък, който внася българският хазарт в хазната, а това се дължи на засилващата се конкуренция между отделните играчи след събитията от 2019 г. През 2021 г. приходите от корпоративен данък възлизат на 6 926 359 лв. спрямо едва 976 809 лв. за същия период през 2020 г. Сериозен ръст има и в приходите от таксите, които се събират по Закона за хазарта. През 2021 г. те са в размер на 165 484 565 лв. спрямо 123 681 093 лв. за 2020 г. Равносметката показва 48 млн. лв. повече в хазната от хазартния бизнес. Важно уточнение е, че хазартните оператори, извършващи дейност у нас, от една страна, заплащат такси по Закона за хазарта, а тези, които са и регистрирани в България, плащат заедно с таксите и корпоративен данък, уточняват от приходната агенция.

Само за 1 година броят на хазартните оператори, които са поускали и получили онлайн лиценз, се е удвоил. За периода от 2017 г. до 2021 г. те са били общо 6, а в момента вече са 14. Очаква се още чуждестранни организатори на онлайн хазартни игри да поускат навлизане на българския пазар, отбелязаха наскоро

ПРОФИЛ НА ОНЛАЙН ИГРАЧА:

Висшист с над 1500 лв. заплата

Висшист със заплата от над 1500 лв. е профилът на българина, който прави залози онлайн, показва проучване на агенция „Прагматика“, направено сред 800 пълнолетни граждани, които са залагали онлайн в различни платформи в последната година. Детайли от проучването разбиват редица митове за профила на залагащите в платформите в интернет. Оказва се, че онлайн игрите са предпочитани заради тръпката, а не заради бързите пари за оцеляване - показва го профилът на най-голяма част от хората, които правят спортни залози. 84% от запитаните играчи са категорични, че не обичат да дължат пари, а 64% спестяват за черни дни. 71% казват, че харчат печалбите, за да си доставят удоволствие, вместо да заложат отново. Най-голямата част от тях са с висше образование - 64%, а най-големият процент (60%) получават над средната работна заплата (над 1500 лв.), като в това число не влизат хората, които не искат да отговорят на въпрос за доходите си (11%). Само 3% от играещите са със статус „безработен“.



По-голямата част от играчите са мъже, но в последно време апетит към тръпката от спортните залози има и сред повече жени. Най-активни са хората между 35 и 44 години. Те са 37% от всички играещи, следвани от възрастовата група 25-34 години, които са малко над една четвърт.

Изследването на „Прагматика“ е първото, което изучава конкуренцията между

букмейкърите в такива детайли. Добрите коефициенти и сигурността на платформата са сред първите причини една платформа да бъде предпочетена пред конкурентна.

Най-известната и често използваната онлайн платформа в България е efbet, след нея се нареждат Winbet, Palms Bet и други от появилите се напоследък платформи за онлайн залози. Top 3 от причините, които са накарали клиентите да предпочетат платформата, са: бонус оферти (56%), доверието към позната марка (38%) и добре организиран сайт (35%), следвани от предпочитанията към високите коефициенти и безплатния залог.



от НАП.

Данъчните очакват повече приходи именно от онлайн залозите, което е продиктувано от предимствата и възможностите пред потребителите - участниците могат да играят навсякъде и по всяко време, предлагат се голям брой и разнообразни игри на едно място, а онлайн играта позволява на играчите да избират сами начините за плащане на депозит и печалби. Тези и редица други доводи, заедно с комфорта на онлайн играта, привличат все повече участници.

Бъдещето на сектора

Интернет промени начина, по който залагаме, и създаде нови възможности за играчите да се наслаждават на игри, да печелят награди и да взаимодействат помежду си онлайн. Поради технологичния напредък като игри на смартфони и виртуална реалност, хазартът и спортните залагания станаха по-достъпни и забавни.

Бъдещето на хазарта е все повече свързано с развитието на технологиите, стана ясно по време на международната конференция Casino Operations Summit 2022 в Рига, на която опит обменят едни от най-големите световни компании в сферата.

„Българският пазар също е в развитие – само в последната година броят на конкурентите ни се удвои, което показва озорният интерес към този бизнес и от компаниите, и от играчите“, казват и от най-големия български онлайн оператор efbet. Менеджърският екип на компанията и един от собствениците и Цветомир Найденов проследиха на живо последните новости в бранша.

„Държим много да сме в крак с новите тенденции. В същото време не забравяме и спецификите на българския пазар, който познаваме добре от работата си на него вече 30 години. На този етап онлайн платформата ни за залагания и наземните ни игрални зали и казина са с еднакъв приоритет за нас. Най-важното е да доставяме преживяване на високо ниво на клиентите си и то такова, което е подходящо за конкретния пазар“, допълват от efbet, които вече се развиват и на чуждестранните пазари в Сърбия, Румъния, Испания, Италия.

Кои обаче са последните иновации в хазартния бизнес?

VR – казиното е навсякъде

Онлайн хазартът може да придобие ново значение от хората, които си мислят, че това е просто гледане и щракване върху екран в очакване на залозите им. Сред иновативните преживявания, които хазартните оператори ще предлагат за своите клиенти, вече е и виртуалната реалност. С новите разработки е възможно да се потопите в атмосферата на истинско казино с чифт VR очила дори от дивана вкъщи и да завъртите рулетката с един клик.

Gaming и Gambling

Друга ясно очертана тенденция е подобната gaming и gambling аудитория, отбелязват експертите в бранша. „Част от днешните gaming потребители са тези, които утре ще са привлечени от gambling“, казва Дан Чобано, разработчик на първата в света метавселена за забавление, която позволява на

играчите да взаимодействат с истински игрални машини. Опитът на техническия спец показва, че хората играят видео игри заради уменията, които развиват, а не заради това, че разчитат на късмет. Подобна е ситуацията и с причините, поради които онлайн хазартът им е интересен. „Има обща причина хората да избират гейминг и залагания и тя е, че получават удоволствие. Но докато от игрите изпитват щастие, при залаганията играчите усещат още адреналин, преодоляват стреса, социализират се и печелят“, посочва още Дан Чобано.

ESports, I-Slots и игра с криптовалуту

В потвърждение на връзката между онлайн игрите и онлайн залозите е статистиката от betandbeat, според която залаганията на ESports са на стойност 14 млрд. долара през 2020 г. С увеличаващата се база от фенове на ESports залаганията на тях ще нарастват през следващите няколко години, прогнозира експертите.

Друг хит са I-Slots, съкратено от Interactive Slot. Те са чисто нов вид слот, който е проектиран специално за използване на онлайн казина. Бързо се превръща в една от най-популярните слот игри. Бъдещето на хазарта включва и криптовалуту в отговор на разрастващия се сегмент и улеснението за игра с биткойни. С нарастващата популярност на безкасовите трансакции и криптовалутите, няма ограничение за това докъде може да стигне онлайн хазартът, посочват още от бранша. ①

INSA OIL INC.

с фокус върху енергийната диверсификация

БЪЛГАРО-АМЕРИКАНСКАТА КОМПАНИЯ РАЗРАБОТВА ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ИНВЕСТИЦИИ В ЦЕЛЯ СПЕКТЪР ОТ ГОРИВА



Тони Григорова

Войната в Украйна и ембаргото на ЕС за внос на руски петролни продукти в сръжжавите членки принуди европейските страни да активизират действията си по диверсификация на източниците на суровини и ускоряване на зеления преход. България е една от сръжжавите, които към настоящия момент са сред най-зависимите от вноския руски петрол, но благодарение на силно конкурентния пазар нашата страна има шанса най-бързо да преодолее тази зависимост. Първата реална крачка в тази посока вече е направена от българската петролна компания „Инса ойл“. В началото на месеца от фирмата анонсираха създаването на българо-американско дружество с компанията Focal Point Energy (FPE, <https://focalpoint.energy>). Новото дружество ще се нарича Insa Oil Inc. и дяловете в него ще бъдат разпределени по равно между българската и американската компания. В момента FPE работи усърдно за развитието на енергийни проекти в Близкия изток, Африка, Латинска Америка и в други страни на Балканския полуостров. Компанията е базирана в САЩ и е специализирана в консултации и развитие на проекти в енергийния и инфраструктурния сектор. FPE разработва потенциални възможности за инвестиции в целия спектър - от възобновяеми източници до традиционни енергийни проекти в преработка и търговия с горива. В момен-

та FPE е в процес на подготовка на посещение на представители на Insa Oil в САЩ. Целта е осъществяването на срещи и преговори с фирми, които имат разработени технологии в сферата на възобновяемите горива, тъй като новата българо-американска компания планира стартиране на модернизацията на рафинерията на българското дружество в Белозем точно в тази посока, и то в кратки срокове. Другата цел на новия играч на българския пазар е диверсификацията, както и увеличаване на капацитета на рафинерията на „Инса ойл“ в Белозем и на завода за биоетанол. Изпълнителният директор на FPE Винс Тривато доскоро е бил старши съветник на министъра на енергетиката на САЩ и добре познава пазарите на Балканския полуостров. „Диверсификацията на източниците на горива е важна както за САЩ, така и за нашите партньори от ЕС. Затова новата българо-американска компания Insa Oil Inc. ще играе съществена геополитическа роля на Балканите“, казва Винс Тривато. Неговите думи подкрепя и един от номинираните в борда на директорите на новото дружество - бившият сенатор Скот Браун. Той е категоричен, че след нападението на Русия в Украйна първостепенна задача на европейските страни е да излязат от зависимостта си от руски енергийни доставчици. Другата номинация за съвета на директорите от страна на FPE е Майкъл Кларк, който има успешна кариера в правораздавателни

те органи на САЩ и опит на Балканите като аташе по юридическите въпроси в посолството на САЩ в България. „Време е да престанем само да говорим за диверсификация на енергийните източници в България и да пристъпим към действие“, казва управителят на „Инса ойл“ Георги Самуилов и допълва, че в настоящия момент пазарът е достатъчно конкурентен, а ембаргото е катализирано необходимостта от навлизането на нови инвестиции, като например партньорството на „Инса ойл“ с FPE. То ще осигури на българската петролна компания достъп до търговската мрежа, и респективно - незабавен достъп до алтернативни източници на горива. Другият не по-малко важен акцент в проекта на Insa Oil Inc. ще бъде разработката и въвеждането на производство на горива от възобновяеми източници. В момента се подбират подходящи американски технологии, които позволяват чрез хидрогениране на мазнини - растителни или отпадни от друго производство, да се добиват горива с изключително високо качество. Въвеждането на този вид дизел в България има редица предимства: намаляване на емисиите от парникови газове и фини прахови частици. Прилагането на технологията ще даде възможност за преработка на отпадни продукти от други производства и ще изведе нашата страна на качествено различно, по-високо ниво в грижа за околната среда в България. ☺

Защо най-младите избират България за БИЗНЕС



ОТКРИЯТ ЛИ
ПОДКРЕПЯЩА
СРЕДА,
ТОВА ГИ ИЗСТРЕЛВА
ДАЛЕЧ НАПРЕД В
РАЗВИТИЕТО ИМ

✍ Яна Колева

В България има безброй възможности за професионална реализация... Ако имате и най-малки съмнения в това, продължете да четете нататък.

Много млади хора се завръщат в страната с убеденост, че тук е тяхното място за развитие. „Бъдете промяната, която искате да видите в родината ни. Да действате, а не да чакате! Сега сме във време на много динамична трансформация и всеки трябва да се научи да бъде адаптивен спрямо обстоятелствата. Всичко започва отвътре навън“ - това казва Емона Карагьозова. Тя стана основа-

тел и двигател на Клуба на младите дами в бизнеса и още в разгара на пандемията го превърна в притегателен център. Според нея хората трябва да свикнат да живеят в ритъма на непрестанната промяна и да намират начин да осъществяват мечтите си, вместо да търсят оправдания, за да ги отложат за по-добри дни. Предприемачът поема рискове и носи отговорност. Иска се смелост да не се огъне пред големите възможности, които понякога се дават, дори и когато той не се чувства готов да ги приеме.

Две лични истории и две гледни точки към „завръщането“ и ползите, които всеки носи чрез труда си:



ЕМОНА КАРАГЪЗОВА,
председател на Клуб
„Младите дами в бизнеса“:

Работете със страст, живейте с усмивка

С МЕНТОРСКИТЕ СИ ПРОГРАМИ И ПОДКРЕПА НАСЪРЧАВАМЕ ПРЕДПРИЕМАЧЕСКАТА РЕАЛИЗАЦИЯ НА ХОРА С ИДЕИ

Завърших Националната гимназия за древни езици и култури, където учихме много езици. Реших да се посветя на немския език и да замина за Германия. Причината? В онези години цялата среда отиваше да ме обличава, че бъдеше за младите в България няма. Всички историци, които чувах, ме убеждаваха, че нашата страна не помага на младите. И си мислех, че в чужбина живееш без каквито и да е притеснения.

Заминеш ли

– целият ти живот се подрежда. Но... на свой гръб установих, че в чуждата държава завинаги оставаш чужд – както за местните хора, така и за себе си. И това не минава.

Приех да уча психология в Хайделбергския университет. Още с пристигането си се сблъсках със суровата действителност. Не получих общешитие, тъй като българите сме последни в списъка на чакащите. Семестрът започваше и нямаше къде да живея. Обикалях с куфарите и от врата на врата търсех обяви, нуждаех се от подслон. В продължение на седмица всяка вечер спях при непознати. Това беше първият ми сблъсък с истинската реалност там. После намерих къща, в която в мизерни условия живеяха и други студенти от различни националности. Така свалих розовите очила и осъзнах, че родината ни не е толкова лоша. Вярвах, че Германия предоставя извънземно образование в областта на психологията и медицина. Но когато видях, че върху слайдовете на презентациите на някои преподаватели пише 2005 г., а тогава беше вече 2016-а, си да-

дох сметка, че

желаното не е действително

Градът е малък и като чужденка не успях да си намеря работа. Всичко това ме потисна и макар да учех психология, се срещнах очи в очи с депресията. Броях дните в календара, исках отново да съм в София. Взех си всички 16 изпита, но реших да се върна в България, за да докажа, че тук може да се успее. И това беше най-правилното ми решение.

В Германия е много по-трудно да създадеш свой бизнес. В моята професия се чака поне 10 години, след като си вложил целия си професионализъм, работейки за друг. А после трябва да се освободи място, за да създадеш своя практика. В България младите хора ценят личната и професионалната свобода. Затова много рано доста от тях стартират свой бизнес. Правят грешки и понякога фалират, но продължават напред.

Силният предприемачески дух

беше стимул за мен да създам Клуба на младите дами в бизнеса. В него са добре дошли всички, които имат стремеж към личностно развитие. Нашата цел е с менторски програми и подкрепа да насърчим предприемаческата реализация. Дамите получават знание как да стартират бизнес, и то без капитал, а в контактите и срещите всяка седмица обсъждат идеи и казуси. Някои направиха крачката и създадоха своя компания,

има и такива, които предприеха съвместни начинания. Доста са случаите, в които млади дами се присъединяват не защото имат идея за конкретен бизнес, а защото искат да са във възобновяваща среда, която ги подкрепва да се развиват.

Вътрешното ни проучване сочи, че 98% от участничките в Клуба са се завърнали от чужбина, след като са учили или работили там. Повечето от тях казват, че са отишли зад граница, за да видят как е там, да направят опит. Но всички те държат

да приложат наученото в България

Промяната, за която мнозина говорят, зависи от всички нас, в това число и от нашето поколение. Ако я чакаме наготово, това ще трае дълго. Ние, младите, трябва да сме двигателът. Всички, дошли при нас, казват, че усещането за родно и мило ги тегли обратно в България. Животът тук е по-цветен и по-забавен, заедно правим най-различни събития. И заедно се развиваме. За една година Клубът привлече над 60 участнички. В Дамския клуб „Бизнес на високи токове“, с който сме свързани, са над 1000 жени с успешна бизнес история и всяка от тях е готова да подкрепи абсолютно начинаещите. Вече имаме представителства в Букурещ и Виена, във Варна и Бургас.

Моето призвание е да съм в полза на другите. Ролята ми е да събирам хора и да осигурявам всичко онова, което им е нужно, за да разгърнат своя потенциал. На мен самата ми предстоят още четири години обучение за психотерапевт, като същевременно продължавам да работя за международна компания. Клубът остава моята най-голяма страст.



ГАЛЯ КОЖУХАРОВА,
основател и собственик на Galisima1:

Смелост и готовност за нови маневри

ГРЕШКИТЕ СЕ ПЛАЩАТ
СКЪПО, НО ТЕ СА
НАЙ-ЦЕННИТЕ НИ УРОЦИ

Отраснах в Сливен, там завърших техникум по обществено хранене, но осъзнах, че призванието ми не е да стана шеф готвач. Бях избрала тази специалност, за да имам добра професия в резерв. Насочих се да уча заочно маркетинг в частен колеж. През 2008 г. започна кризата, тогава се появи и първата ми сериозна връзка. Двамата решихме да опитаме късмета си в чужбина. Заминахме за Белгия, установихме се в Брюксел. Мотивацията ни беше да спестим пари и да си купим собствено жилище.

**Пътят беше трънлив и
труден**

Започнах да уча френски, но не след дълго се преместихме в Антверпен, фламандската част на Белгия. Това наложи да уча фламандски и се искаше доста да напредна с езика, за да може през бюрократията по труда да си намеря работа. Българка от този курс, омъжена за местен човек, ми помогна да намеря първата си работа. След това се отвори възможност да се прехвърля в малка фабрика за ръчен шоколад в Лиеж. Двамата работехме в различни сменни, почти не се виждахме и в един момент, след като бяхме сбъднали мечтата да си купим жилище на изплащане в Сливен, връзката ни се разпадна. Затова:

**Внимавай какво си
пожелаваш**

Във фабриката за шоколад станах продавач консултант. Комуникацията с хората много ми допаднаше. Това продължи около две години и после настъпи пандемията. Мислех да се установя в Белгия, но отвсякъде чувах предупреждения как коронавируса ще промени живота на всички. Българите от моя кръг един по един преминаха завръщане в България и започнаха да ми говорят колко е хубаво да си в родната си, как камъкът си тежи на мястото.

Когато пандемията ни връхлетя и се наложи да стоя сама, затворена въкъщи, се появи мисълта, че това е моментът да се върна в България, за да допринеса и аз с нещо за развитието на страната си. Успях да си гойда първо за малко и регистрирах своя фирма. Нарекох я Galisima1, с желанието да стана номер едно. И първото, с

което се захванах, бе да продавам Millèsime Chocolate - специален белгийски шоколад от компанията, в която работех. Мислех, че както там, така и тук, всичко ще върви без затруднения. Но се оказа, че е много по-сложно

да си капитан на кораба

защото той носи цялата отговорност за всичко. Намерих си съдружник, който работи в същата белгийска компания. Започнах да уча и да навлизам в тънкостите в управлението на собствен бизнес, но и да се сблъскам лице в лице с проблемите. Това стана причина да се преместя от Сливен в София, където пазарът на луксозни и гурме стоки е далеч е по-голям.

Вече имам увереност, че съм направила правилната крачка. Открих хора и бизнес организации, които да ми оказват подкрепа. Намерението ми е да отворя свое малко магазинче, в него ще организирам и

събития за дегустация, в които да представям по няколко продукта от белгийския шоколад с история.

Вярвай в себе си

и ще успееш, независимо от обстоятелствата - това стана мое мото. Опитът, който трупам, много ми помага. Направих грешки, за които си платих, но те са ми обеща на ухото. Гледах какво правят „големите кораби“, реших да действам като тях. Но тези „маневри“ не бяха за моята малка лодчица. Това ме научи да съм по-предпазлива. 🍫





The **MAYOR** .eu

The European Portal for Cities and Citizens



Новото момче чудо на СИЛИЦИЕВАТА ДОЛИНА



АЛЕКСАНДЪР УАНГ
ОСНОВАВА КОМПАНИЯТА СИ SCALE AI НА 19 И НАПУСКА КОЛЕЖА, А ДНЕС Е НАЙ-МЛАДИЯТ СЕЛФ-МЕЙД МИЛИАРДЕР

Ния Илиева

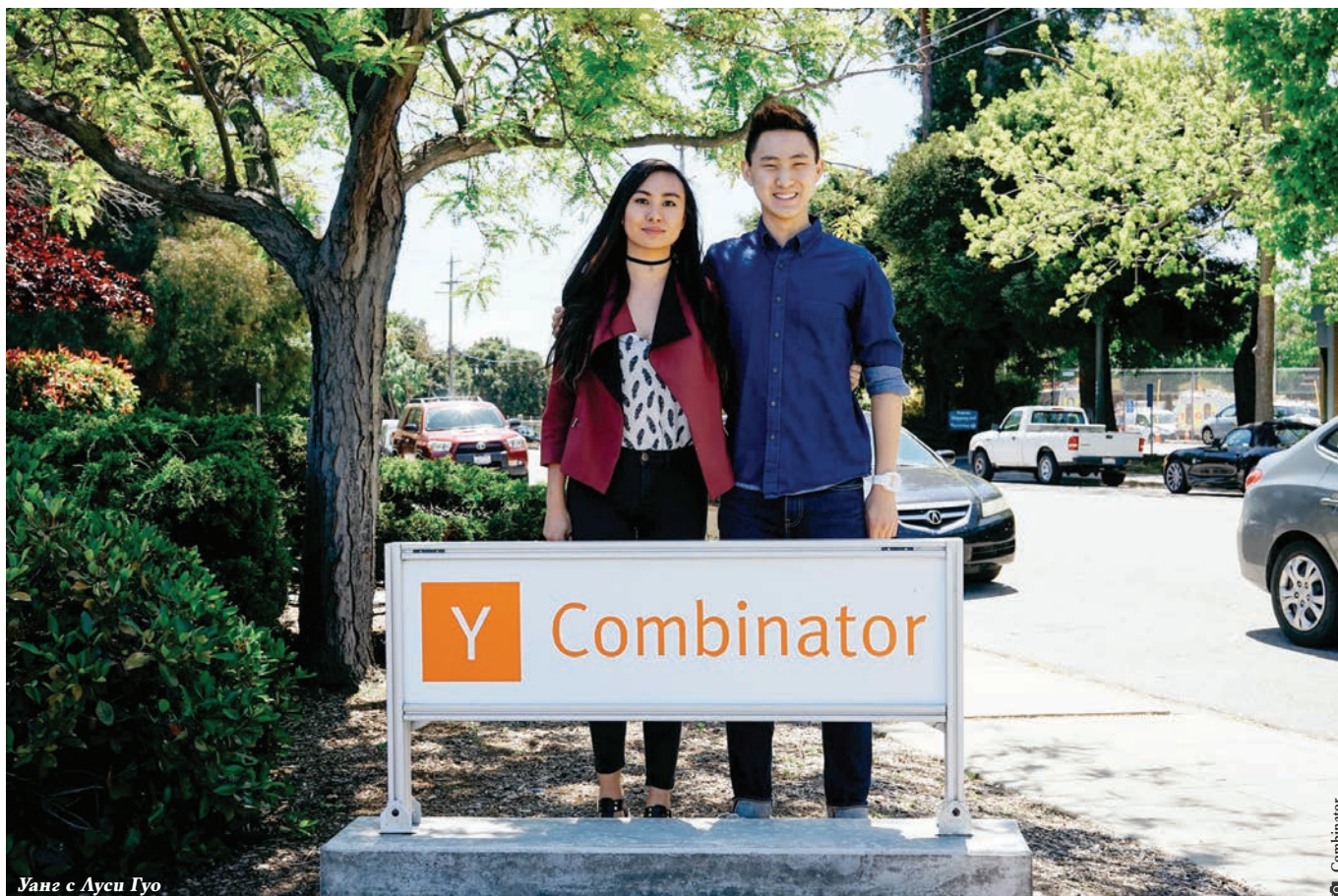
Казват, че той може да е следващият Илон Мъск или Джеф Безос. И това не бива да звучи пресилено, като се има предвид стремителният растеж на компанията, която основава още преди да е навършил разрешената възраст за употреба на алкохол (в САЩ тя е 21 години). Александър Уанг, поредното момче чудо от Силициевата долина, е само на 25 години, но вече

е натрупал състояние от над 1 милиард долара. И то сам. Успехът му се дължи на талант и смела предприемаческа визия, а не на фамилно име с тире, знаменитост от шоубизнеса или огромно наследство.

Син на китайски имигранти, Уанг е отгледан във военната база в Ню Мексико, където е разработена и първата атомна бомба. Младият предприемач убеждава някои от най-големите компании в света да поверят бъдещето на своите системи

за изкуствен интелект на пионерската система за маркиране на данни, която изобретява по време на лятна ваканция.

Александър Уанг – да не се бърка с едноименния моден дизайнер – е съосновател и главен изпълнителен директор на Scale AI, която стартира през 2016 г., когато той е само на 19 години. Пробивите на базираната в Сан Франциско компания в масивното маркиране на данни за оптимизиране на системите за изкуствен интелект



Уанг с Луси Гуо

приблича вниманието на десетки компании, които искат да подобрят своите автоматизирани процеси за аудио транскрипция, разпознаване на изображения и събиране на документи. Докато данните обикновено се използват в графики и таблици за подпомагане на вземането на решения, софтуерът, разработен от Уанг, може да трансформира куп числа в ценни прозрения за корпорациите във всяка индустрия.

Scale AI е най-новият „еднорог“ от Силиконовата долина – компания, която постигат оценка от 1 милиард долара, преди да станат публични. Известни гиганти като Uber, Airbnb, Toyota, PayPal и General Motors са сред впечатляващата корпоративна клиентела на Уанг, а американската армия използва софтуера на Scale AI, за да определи количествено щетите, причинени от руските бомбардировки в Украйна, наред с още други цели. Компанията е подписала военни договори на стойност 350 млн. долара, а бордът на директорите ѝ включва бивши ръководители на Amazon и Майкъл Краиос, главен технологичен директор на Съединените щати в администрацията на бившия президент Тръмп.

Идеята за създаването на Scale AI идва на Уанг по време на краткото му време като студент в Масачузетския технологичен институт (MIT), признат за един от най-добрите университети в света.

Уанг бил убеден, че един от съквартирантите му краде храната му, затова решил да инсталира камера в хладилника, за да хване предполагаемия крадец и да събере информация, която да му помогне да прогнозира кога трябва да пазарува хранителни стоки. Младежът така и не успява да потвърди подозренията си, но експериментът засажда семето, което прераства в софтуера на Scale AI, който сега позволява на организациите да отключат пълния потенциал на своите съхранени данни. Същото лято той основава Scale AI и си осигурява финансиране от Y Combinator – технологичния стартъп акселератор, който е помогнал за възхода на други световноизвестни стартъпи като Dropbox, Twitch и Airbnb. Няколко години по-късно Уанг е в списъка на най-богатите хора под 30 години в света.

Уанг проявява своя талант с числата още от дете, като се състезава в олимпиади по математика и състезания по програмиране в САЩ. Родителите му са работили като физици по американски военни проекти, а Уанг израства близо до Националната лаборатория в Лос Аламос в Ню Мексико – секретно правителствено съоръжение, където е създадено първото ядрено оръжие. „Поради вида на работата, която вършеха, родителите ми оказаха голямо влияние върху мироведа ми. Ето защо реших да стана програмист – исках да променям

света“, казва Уанг в скорошна реч на TED форум. Без никакъв стаж и трудов опит в автобиографията си, той си стяга багажа и на 17 години се отправя към Силициевата долина, където получава работа като програмист в сайта Q&A Quora. Там той се запознава с Луси Гуо, която по-късно заедно с него става съосновател на Scale AI. Самата Гуо, освен че е призната за технологичните си умения, е и известна светска личност, съседка на знаменитости като Дейвид Бекъм, и е наречена от „Ню Йорк Поуст“ „№1 парти момиче на Маями“.

Въпреки че не е известен от светските партита като Гуо, Уанг активно използва социалните медии, за да популяризира обществения си имидж. Подобно на повечето млади мъже, той използва Twitter, за да сподели вижданията си за новия филм за Спайдърмен със своите 20 000 последователи и има блог, в който пише за тайните на своя успех и предлага съвети за бъдещи предприемачи. Някои от публикациите му в блога казват, че оптимистичното отношение е от основно значение за постигането на целите, а най-простата формула за успех е да се наемат служители, които се грижат за компанията и нейните цели. Изглежда, че последният съвет работи за Уанг: Scale AI събра 325 млн. долара в последния си кръг от финансиране и в момента се оценява на повече от 7 милиарда долара. ①



Българските R&D успехи

СТРАНАТА НИ УКРЕПВА ПРЕСТИЖА СИ КАТО ДЕСТИНАЦИЯ С ВИСОКА ДОБАВЕНА СТОЙНОСТ, НО ВСЕ ОЩЕ ИГРАЕ „ПОДДЪРЖАЩА РОЛЯ“

✍ **Мая Цанева**

Екипи от инженери и програмисти у нас разработват иновативни проекти за чуждестранни работодатели, поемат предизвикателни поръчки на клиенти от чужбина. Множество български фирми и подразделения на международни компании укрепват престижа на страната ни като R&D дестинация (от англ. - Research and development - научноизследователска и развойна дейност) с висока добавена стойност и цена на труда, но все още сме в „поддържаща“ роля.

По данни от втория годишен доклад на Out2Bound за състоянието на ИТ сектора в България най-голям растеж през 2021 г. са имали компаниите, произвеждащи собствен продукт. В сферата на аутсорсинга растежът също е значителен. „Нивото нарасна значително през последните



Pixabay

няколко години, защото дойдоха повече международни компании, които създадоха центрове за развойна дейност или изцяло преместиха екипите си от програмисти тук. Това повиши нивото като цяло, включително и на заплащането“, казва Теофил Шиков, изпълнителен директор на Out2Bound.

Очакванията на браншовата аутсорсинг асоциация AIBEST е през следващите години международни компании да изграждат все по-скъпи и всеобхватни структури у нас, да се създават самостоятелни отдели за услуги, производства, екипи за разработки и научна дейност, за финансови дейности и продажби. Тенденцията за развитие на самостоятелни центрове за споделени услуги в страната ни, какъвто създава Световната банка, се подкрепя от международните

перспективи, но по-добрите новини изискват инвестиции за развитие на потенциала за мениджмънт на по-високо ниво. „Интересно е, че чуждестранните ИТ компании виждат България като R&D център, но главните решения се взимат в Лондон, в САЩ или в Париж. България е като поддържащ екип“, казва Коста Колев, съосновател на Calliper, ИТ компания от Лондон, която спечели солидно съфинансиране от международни инвеститори и бизнес ангели.

С появата на Института за компютърни науки, изкуствен интелект и технологии (Institute for Computer Science, Artificial Intelligence and Technology – INSAIT) очакването е престижът на страната като „родина“ за R&D продукти и технологии да се укрепи както при международните фирми с екипи у нас,

така и при българските компании, които продават собствени разработки навън.

Някои от тях дават силни заявки. Скоро се очаква на пазара да се появи най-новият модел на селскостопанския урон „Агрокомпер Европа“, който няма аналог в световен мащаб, както твърди едностранната българска кампания. ИТ фирмата Stanga1 участва в разработката на интуитивен софтуер, базиран на Android (Android Automotive) за водач производител на електромобили в САЩ – Lucid Motors.

Разговорът за тенденцията за осъпяване на труда на българските специалисти, за промяна на техния престиж, нуждата бизнесът да полага сериозни усилия да ги задържи и развие, е на дневен ред. Четирима експерти споделят как се случват българските R&D успехи:



© Личен архив

Кристиян Михайлов: Работим за развитие на таланти

Кристиян Михайлов е съосновател на Професионалната асоциация по роботика и автоматизация (PARA). Организацията прави годишни мониторингови доклади в областта на автоматизацията и роботиката.

- Защо международни компании развиват R&D екипи в България?

- Отговорът се крие в няколко показателя. На първо място - качествена работна ръка, опит в определени индустрии, както и добра икономическа среда. Няколко компании обясниха, че ще разкрият или вече разкриват производства у нас. Инженерната компания „Мелексис“ разшири базата си за най-голямото и най-модерното за компанията производство, с капацитет за над 450 машини и работа за над 600 души. „Ебершпехер“ ще произвежда електрически нагреватели в Русе. Американската „Интуитив“ инвестира над 80 млн. лв. във високотехнологично производство на 3D ендоскопи за роботизирана хирургия.

- Как България се превръща в хъб за високи технологии?

- Там, където търговските ни аматьора работят заедно с останалите партньо-

ри от екосистемата, виждаме активни резултати. Ако можем да говорим за целенасочена политика, то в последните месеци се забелязва активната подкрепа на Министерството на иновациите и растежа. Очаквам, че добрите резултати трябва да се появят в следващите месеци. По данни на същото министерство, 7 проекта на компании от аутомотив индустрията ще разкрият 4000 работни места за повече от 2 млрд. лв., включително развойна дейност.

От страна на бизнеса можем да видим адекватни примери в лицето на INDUSTRIA, които станаха R&D център на блокчейн компанията R3.

- Какво е нужно, за да загържим мези кадри в България?

- Да водим адекватна политика и визия от страна на държавата какъв тип индустрия искаме да развием. Нужно е дългосрочно публично-частно партньорство в посока създаване и развитие на таланти. Тез първа ще се изготви учебната документация за нови специалности на „програмист на роботи“ и „програмист на изкуствен интелект“ от МОН, чиято роля ще се види в дългосрочен план.

Борис Николов: Вече не сме дестинация за евтин аутсорсинг

Борис Николов е главен технически директор на ИНДУСТРИЯ. Компанията работи по блокчейн проекти върху технологиите на американската компания R3.

- Какви са постиженията на ИНДУСТРИЯ?

- ИНДУСТРИЯ е международна технологична компания, която разработва софтуерни решения за бизнеса. Имаме офиси в София и Лондон и се занимаваме с частен блокчейн и продукти в областта на дигиталните валути на централните банки, интелигентните правни договори. От 6 години си партнираме с американската компания R3, като използваме тяхната блокчейн платформа Corda. Ние сме единствената компания в България, която разработва приложения върху платформите на R3.

- Защо компанията развива R&D екипи си в България?

- ИНДУСТРИЯ е основана в България и оперира на пазара 20 години. Вярваме в про-

фесионализма и потенциала на инженерите тук. Хората, които тепърва започват професионалния си път в IT сферата, изискват менторски и тренинг програми. Опитните инженери се отличават с аналитично мислене, стремеж към високо качество, налагане на стандарти при разработването на софтуер и развитие на екипите си.

- Как загържате кадрите си?

- България вече не е дестинация за евтин аутсорсинг. Като ефект от COVID пандемията и отдалечената работа, пазарът на труда в IT сферата се отвори и глобализира. Това разтърси локалния пазар и повиши значително възнагражденията в сектора. Но за много специалисти размерът на възнаграждението не е най-определящото при избор на работно място. Технологиите, с които се работи, иновациите, възможностите за развитие, придобиване на нови знания и умения, проектите и въздействието от работата им, са най-важните критерии.



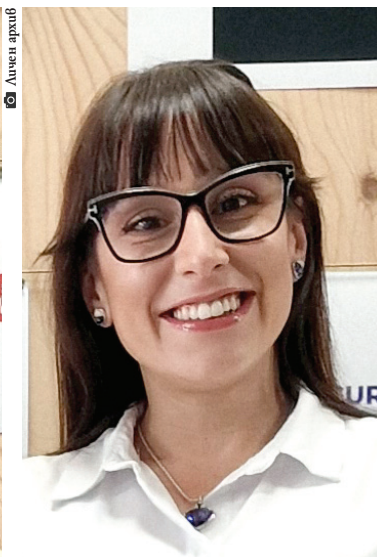
© Личен архив

Цветелина Абаджиева и Пламен Иванов: Все повече компании следват модела на модерни изнесени услуги

Цветелина Абаджиева и г-р Пламен Иванов са ръководители в „Нозер България“. Фирмата работи по проекти по т.нар. модерни изнесени услуги (modern outsourcing) предимно за Швейцария.

- В разработките на „Нозер Груп“ участват български специалисти. Разкажете повече.

- „Нозер България“ е част от „Нозер Груп“ - един от водещите доставчици на ИКТ решения и услуги в Швейцария. Българският офис беше създаден през 2017 г. и през 2022 г. екипът вече включва 15 души. Компанията реализира т.нар. модерни изнесени услуги (modern outsourcing). Предоставяйки изнесени услуги, работим съвместно с „Нозер Груп“ по общи проекти. Участваме в разработването на „Система за



управление на информацията за влакове (TIMS)“ за влаковете на швейцарските железници SBB. Работим и по проекти за дигитализация на бизнес и ИТ проце-

си в публичния и частния сектор в Швейцария.

- Как развивате българския си екип?

- Предлагаме приятелска атмосфера, гъвкави условия и модерен мениджмънт, комбинирани с възможност за работа от България по иновативни проекти с международно въздействие. Средата в „Нозер Груп“ предоставя много начини за трансфер на ноу-хау и споделяне на знания и умения между екипите, както и достъп до разнообразни и комплексни проекти. Все повече компании следват модела на модерни изнесени услуги. България се превръща в дестинация, която може да си позволи и предостави

изключително способни и мотивирани специалисти за високотехнологични проекти, стига работодателите да инвестират в развитието на кадрите си.

Деян Благоев: Българските специалисти са се доказали в Европа

Деян Благоев е съдружник в софтуерната компания „Булбера“. За втора поредна година най-голямата американска платформа за бизнес услуги обявява фирмата за една от ТОП ИТ компаниите в България и Източна Европа.

- Как се роди Мениу?

- През 2018 г. се свързахме с ирландска компания, която имаше идея за иновативен подход при доставките на храна. Тя дава възможност на малки ресторанти да имат достъп до доставки и да разширят клиентската си база. Така се роди Мениу, като екипът на „Булбера“ я изгради от нулата. През платформата се извършват около 15 хил. поръчки на дневна база в страни като Великобритания, Ирландия, Канада, а отскоро в САЩ. С Covid кризата платформата набра инерция.

- Как се променя престижът на България като дестинация за иновативни ИТ проекти?

- Българските ИТ специалисти са се доказали в Европа. Страната ни става все по-търсен партньор за софтуерни проекти.

За това има две основни причини: прекъсването на веригите на доставки в световен мащаб и желанието на инвеститорите да намерят по-близки партньори за бизнес. Също така и новите програми на ЕС, където, за да имаш висока оценка и съответно финансиране, трябва да добавиш партньор от Източна Европа.

Чужденците знаят, че тук се намират качествени разработчици, и те не са евтини. На фона на това търсене конкуренцията сред фирмите да задържат служителите си е по-ожесточена.

- Как развивате и задържате екипите си?

- В нашия случай задържането на талантите става чрез местенето им в проекти, които им харесват и ги предизвикват. Също така им даваме възможност да развиват собствени идеи. Имаме и 45% дамски екип, а 50% от мениджмънта са също жени. Искаме да подобрим средата в градовете, където имаме офиси - в Стара Загора и Велико Търново. Това позволи на млади таланти да има къде да работят и да не се изнасят към София или чужбина. 🇵🇵



Красимир Свраков

Новите оръжия на ЕС срещу **ТЕХ ГИГАНТИТЕ**

DIGITAL MARKETS ACT и DIGITAL SERVICES ACT ЗА ПОРЕДЕН ПЪТ ЩЕ ПРЕОБЪРНАТ НАЧИНА, ПО КОЙТО ЕВРОПЕЙСКИТЕ ГРАЖДАНИ ДОСТЪПВАТ ДИГИТАЛНИ УСЛУГИ

✎ **Александър Александров**

Битката на Европейската комисия с други институции от Общността с американските технологични гиганти не е от вчера и в актуална Европа има не едно и две сериозни антитръстови дела, проверки и наложени огромни глоби. През годините цел на европейските регулатори са били както софтуерният гигант Microsoft, производител на устройства Apple и водещият разработчик на процесори Intel, така и онлайн платформи като Google и Facebook. А напоследък във фокуса на регулаторния огън са именно интернет компаниите с тяхната гъвкавост и възможност да оперират отдалечено в различни юрисдикции, без да спазват местните правила.

Успоредно с антитръстовите проверки и с опитите за принуждаване на технологичните бегемоти да плащат повече данъци в Европа, вече сме ставали свидетели и на редица действия на законодателно ниво. Сред тях са например правилата за предупреждение за „бисквитки“ или станалата печално известна регулация за защита на личните данни GDPR. Успехът на подобни нормативни упражнения и днес продължава да е спорен, а фактът, че на всички европейски потребители се налага при всяко посещение на сайт „да се съгласяват с бисквитките“, без да имат представа какво всъщност означава това, едва ли ги прави по-защитени.

Затова и логично технологичният бранш беше поизнервен, след като Европа извади на преден план и новото си оръжие, което за пореден път ще пренапише правилата в бранша и според мнозина има потенциала

да промени интернет

каквото го познаваме. Става въпрос за два нови нормативни акта, насочени към цялостно регулиране на почти всич-

ки аспекти от дигиталния пазар - Digital Markets Act и Digital Services Act. Те ще бъдат насочени малко или повече срещу големите дигитални платформи. Вездесъщи гиганти, които по всеобщо мнение напоследък се превърнаха в неразделна част от живота ни. Мислете си за Google, Amazon, Facebook, но също и за Twitter, Netflix, Reddit, Snapchat, Viber или Microsoft, която притежава Skype, LinkedIn и GitHub. По-малките също няма да бъдат подминати.

Според източници от Европейския парламент (ЕП) в Общността функционират около 10 000 онлайн платформи, като повече от 90% от тях са малки и средни фирми. От ЕП вече потвърдиха, че всички тези дигитални играчи са донесли огромни ползи на всички нас, позволявайки ни да общуваме без ограничения, да достъпваме и споделяме информация и съдържание, да купуваме продукти онлайн и какво ли още не.

Въпреки това от там посочват, че доминиращата позиция, придобита от някои от тези платформи, им дава значителни предимства пред конкурентите, както и огромно влияние върху демокрацията, основните права, обществото и икономиката. Този тип компании често изкупуват перспективните нови играчи в бранша, навлизат в множество други сегменти, оказвайки влияние върху традиционните играчи в тях, определят какви иновации да бъдат разработвани и се превръщат в своеобразен посредник между локалния бизнес и потребителите. Затова и новите правила имат за цел да върнат на обществото контрола върху развитието на сектора.

Почти всичко ще бъде засегнато

- от работата на чат месинджърите,

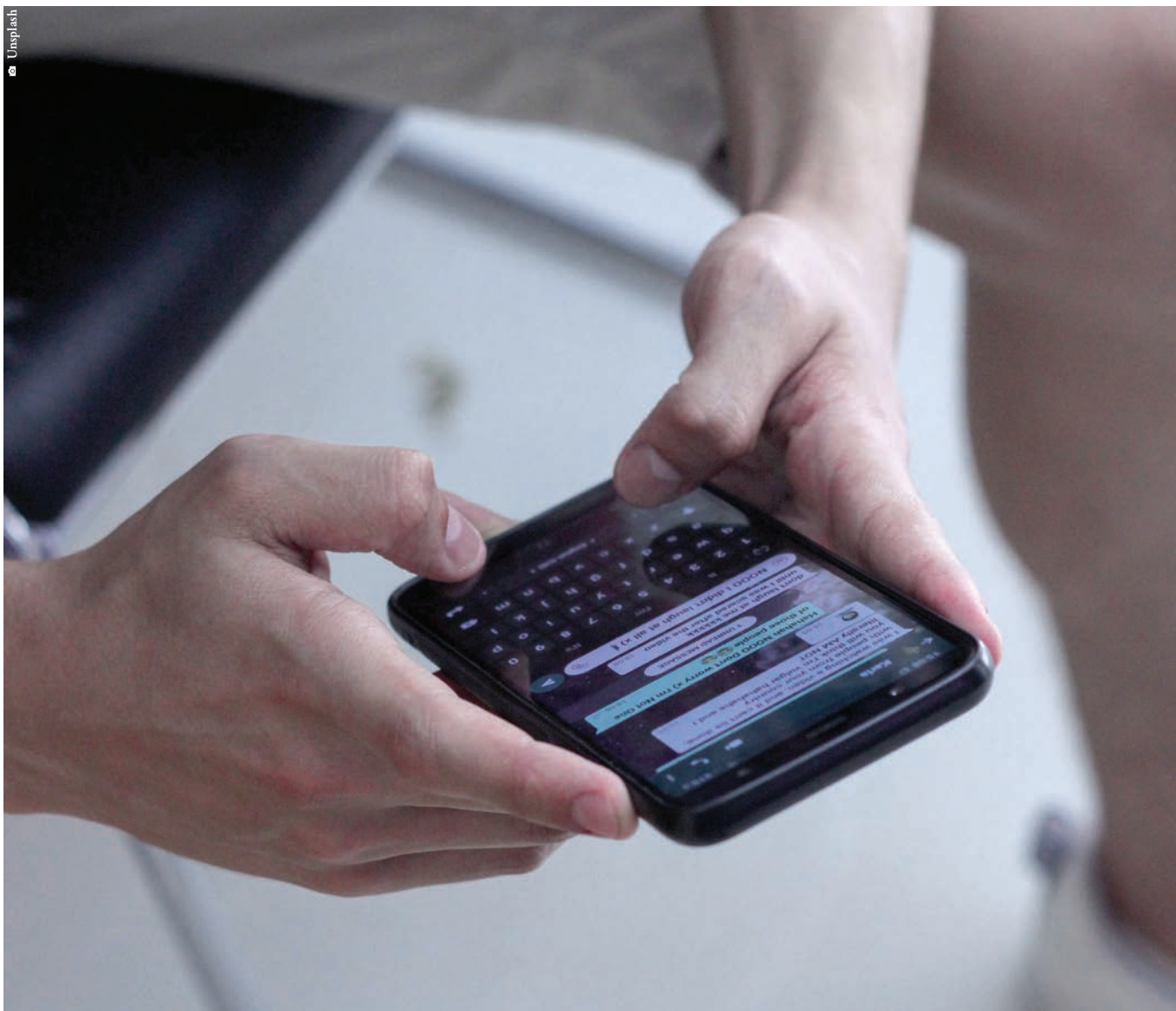
през онлайн магазините за приложения, до интелектуалната собственост и много други сфери. И според мнозина гват новия закон ще имат последици, някои от които могат да отидат далеч отвъд европейските граници.

Председателят на ЕК Урсула фон дер Лайен вече ги определи като „исторически както по отношение на скоростта, така и по същество“ и добави: „Това ще гарантира, че онлайн средата остава безопасно пространство, гарантиращо свободата на изразяване и възможностите за дигитален бизнес. Добавя се практическо значение на принципа, че това, което е незаконно офлайн, трябва да бъде незаконно и онлайн“.

Digital Markets Act

Според една от най-важните разпоредби на този закон, доставчиците на чат съобщения като WhatsApp, Viber или Facebook Messenger ще трябва да направят своите услуги оперативно съвместими с такива на по-малки играчи, ако те поискат това. Регулацията много напомня либерализирането на телеком пазара преди години, когато „историческите“ оператори със значително пазарно влияние (традиционните телекоми) трябваше да дадат достъп до мрежата си на алтернативни играчи. Все още не е ясно дали новата разпоредба ще се прилага и за оперативната съвместимост между самите големи платформи за съобщения, като предстои това да бъде решено в бъдеще.

Може би най-потърпевши от този текст е Meta - компанията майка на Facebook и собственик на три от най-големите чат месинджъра - WhatsApp, Facebook Messenger и Instagram. От компанията обаче не избързаха с коментари по темата и ги ограничиха до Twitter постинг на ръководителя на WhatsApp Уил Камкарт, който изрази надежди, че законът ще е „изключително внимателен“. За сметка на това от друг гигант - Apple - вече разкрикуваха Digital Markets Act, посочвайки, че според тях ще създаде ненужни уязвимости в поверителността и сигурността за потребителите на



компанията и може да повлияе на бизнеса ѝ в сферата на интелектуалната собственост.

Друга съществена разпоредба на новия закон е забраната компаниите да „комбинират лични данни за таргетирана реклама“ без изричното съгласие на потребителите. Текст, който също ще повлияе много на бизнеса на Facebook, но и на Google и други гиганти. Начинът, по който Apple и Google управляват своите магазини за приложения, също може да бъде засегнат от нормативния акт, макар че някои поранни текстове в тази посока вероятно няма да бъдат приети в последното споразумение.

Digital Services Act

Този регулаторен документ, който предстои да влезе в сила през 2024 г., от своя страна е насочен към налагане на по-сериозна отчетност на Big Tech гигантите. Така например те ще трябва да бъдат прозрачни относно начина, по който работят системите им, за да

показват съдържание на потребителите, както и да създават алтернативни системи, които не са базирани на профилиране, а ще показват хронологични емисии. Сред задълженията им, вменени от новия закон, ще бъде и споделяне на ключови данни с проверени изследователи и неправителствени организации, които да оценяват в бъдеще онлайн рисковете. Фокусът на закона ще бъдат големите компании – такива, които имат най-малко 45 милиона потребители в ЕС.

Не на последно място, Digital Services Act ще ограничи таргетираните реклами, насочени към лица въз основа на тяхната религия, сексуална ориентация, етническа или политическа принадлежност, както и тези, таргетиращи непълнолетни. В добавка законът дава право на европейските институции да глобяват технологични компании с до шест процента от техния глобален оборот за нарушения на правилата, а при повторно нарушение – да бъде ограничен достъпът им до Общността.

Европа в ролята на пионер

Приемането на двата нови закона има и още един аспект – те могат да се окажат вдъхновение за други страни по света, включително и САЩ, които също търсят начини да ограничат влиянието на технологичните гиганти. Затова и не е изненадващо, че компании като Google, Amazon и Meta през последните години са похарчили милиони за лобиране сред политици в Европа за по-облекчени текстове на Digital Markets Act и Digital Services Act.

Монетата обаче има две страни, защото хипотетичното напускане на континента от тези платформи може да се окаже не по-малко вредно за потребителите и малкия бизнес в Общността, отколкото някои техни практики – обект на критики. По всичко личи, че „гресирането“ на дигиталните гиганти ще се окаже сложна регулаторна задача и, за добро или за лошо, Европа възнамерява да бъде пионер в тази област. 📄



Carlos Jones/ORNL, U.S. Dept. of Energy

Надпревара за ПЕТАФЛОПСИ

САЩ ОТНОВО
ПОЕХА
ЛИДЕРСТВОТО
ПРИ СУПЕРКОМПЮТРИТЕ
В БИТКА ОТ ВАЖНО
ЗНАЧЕНИЕ ЗА НАУКАТА

✍ **Александър Александров**

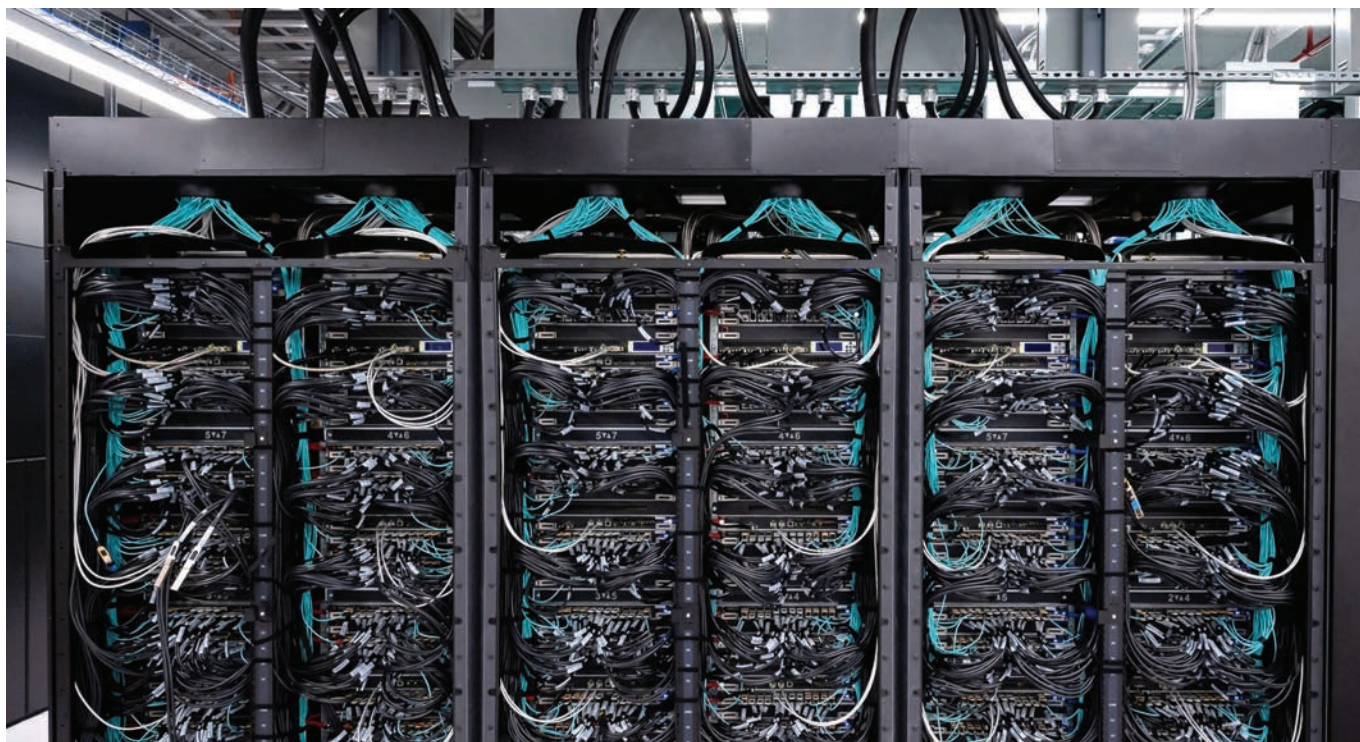
Изчислителната мощ на съвременните компютри се увеличава почти на ежедневна база и постепенно ние се оказваме обградени от все по-мощни лаптопи, смартфони, игрови конзоли и други устройства. Геймърските лаптопи вече по нищо не отстъпват на настолните компютри и дори телефоните започват да разполагат с технологиите, необходими за подкарване на нови игри или приложения за виртуална реалност.

Върхът на тази класация по производителност обаче си остава недостижим за крайните потребители и винаги ще е запазена територия за суперкомпютрите. Това са мощни изчислителни комплекси, най-често с големината на конферентни зали, които обикновено са собственост на водещи университети, технологични корпорации, отбранителни или енергийни ведомства на най-развитите страни в света. Тези

изчислителни колоси

имат важно значение за редица научни области, защото само с тяхна помощ могат да бъдат решени множество ключови проблеми във физиката и астрономията, биологията и медицината, енергетиката и редица други сфери.

Това е една територия, на която САЩ от години водят своеобразна битка за лидерската позиция с азиатски страни и най-вече с Япония и Китай. А съвсем наскоро Америка си възвърна първото място с новия свръхмощен проект Frontier на Националната лаборатория Оук Ридж, в Тенеси. Той вече зае първото място в световната класация на суперкомпютрите Top500 с производителност от 1,1 ексафлопса. Нещо повече - неговият теоретичен връх на възможностите достига цели 2 ексафлопса, което означава, че може да прави впечатляващите два квинтилина изчисления в секунда. Един квинтилон от своя страна е равен на 10 на осемнадесета степен.



Ако и от това не ви е станало напълно ясно какви са възможностите на Frontier, то той е способен за една секунда да извърши изчисления, за които на всички хора на Земята ще им трябват цели четири години. Това на практика е първият суперкомпютър в историята, който достига производителност от над 1 ексафлопс. За сравнение при досегашните проекти този показател се измерваше в петафлопсове. Тези числа не са самоцел и се очаква машината да има важно значение за решаване на някои от най-предизвикателните въпроси на нашето време.

Работата по проекта е започнала още в разгара на COVID-19 пандемията и многократно е забавяна заради нарушенията в международните вериги за доставки на редица компоненти. Над 100 специалисти са взели участие в изграждането на суперкомпютъра, ключително по координацията на доставките, инсталирането, внедряването и тестването на всички изчислителни елементи, разделени в 74 HPE Stay EX шкафа. Комплексът включва над 9400 изчислителни възела, обезпечени с AMD оборудване, както и над 140 км мрежови кабели.

Какво предстои?

Към момента Frontier все още е в процес на интеграция и тестване, след което управлението му ще бъде поето от Военновъздушните сили и Министерството на енергетиката на САЩ. Проектът обаче вече успя да се нареди на първа позиция в световната класация, измествайки от там японската ARM A64X система Fugaku, която беше лидер в продължение на две години. Нейният изчислителен ка-

пацитет е 442 петафлопса, което е над два пъти по-малко от новия фаворит.

На трето място в класацията също има нов играч - HPE Stay EX системата LUMI, която е изградена във Финландия и е с производителност 151,9 петафлопса, а челната петица се допълва от Summit, проект, създаден от IBM също в Тенеси, САЩ, и Sierra - система на Националната лаборатория Лоурънс Ливърмор в САЩ, които са с производителност съответно 148,8 и 94,6 петафлопса.

Китай, който преди време имаше амбиции за глобално лидерство при суперкомпютрите, сега е с два проекта в челната десетка. Това са Sunway TaihuLight на китайския Национален изследователски център по паралелно компютърно инженерство и технологии, който е на шесто място с 93 петафлопса, и Tianhe-2A (Млечен път-2A) на Националния университет по отбранителни технологии, заемащ девето място с производителност 61,4 петафлопса.

Този развой е изненадващ за някои анализатори, защото Поднебесната империя инвестира значителни средства в почти всички перспективни технологични области - от квантовите мрежи, през изкуствения интелект, до космическите изследвания. И очакванията бяха суперкомпютрите скоро да се окажат поредният сегмент, в който тя ще се наложи като лидер. Това, разбира се, все още е възможно, още повече, че Китай е с най-много машини в списъка Top500 - общо 173, следвана от САЩ - със 126. Двете супер сили реално притежават близо 2/3 от всички проекти в класацията.

Друг интересен извод е, че сред произ-

водителите на изчислително оборудване AMD изглежда предпочитана компания. Новият лидер Frontier използва трето поколение AMD EPYC процесори, а с такива са също третият в класацията LUMI, сервият Permuter и осмият - Selene.

Важна победа и за околната среда

Освен най-производителният, Frontier е и най-енергийно ефективният суперкомпютър. Той вече оглави и друга важна класация - Green500, която оценява потреблението на енергия спрямо изчислителния капацитет. Фактът, че най-бързата машина в света е и най-енергийно ефективната, дава сериозни надежди за бъдещото устойчиво развитие на информационните технологии.

Очакванията

от новия проект Frontier са огромни. Областите, в които се очаква той да окаже важно влияние, са десетки - от енергетиката и икономиката, през отбраната и националната сигурност, до изследвания на ракови клетки, коронавируса, свръхновите, както и атомната структура на елементите. Очаква се с негова помощ да бъдат решени редица научни проблеми, чието решаване само преди пет години беше невъзможно. Още повече, че съвременните суперкомпютри не просто са по-мощни, но и много по-усъвършенствани. А в добавка, те се използват с помощта на много по-напреднали алгоритми за машинно обучение (machine learning), което е друг важен аспект от работата на този тип системи. 📄



Бракът на МЪСК и TWITTER

ПРЕДНОТО ОКРУПНЯВАНЕ НА ОНЛАЙН СЕГМЕНТА ИЛИ БИТКА ЗА СВОБОДАТА НА СЛОВОТО

▲ **Александър Александров**

Светът на технологичните корпорации и преди е виждал знакови придобивания на големи дигитални платформи, сред които личат имената на онлайн търсачката Yahoo, чат месинджерите WhatsApp, Skype и Instagram, платформата за програмисти GitHub, социалната мрежа LinkedIn и вогещи гейм издателства като Bethesda и Activision Blizzard. Когато обаче Илон Мъск обяви намерението си да закупи микроблог платформата Twitter, мнозина настъръгнаха - от либералите в САЩ, през европейските регулатори и бюрократи, до индийските активисти и дори тоталитарните режими по света. Защо придобиването на една от най-влиятелните социални мрежи от най-богатия човек на планетата разтревожи всички? Отговорът на този въпрос се крие във възгледите на самия Мъск и в намерението му да премахне цензурата в Twitter, позволявайки на всеки да пише каквото пожелае, без да бъде ограничен от платформата. Освен това той възнамерява да промени правилата, от които тя се ръководи в момента. О, да - и да върне в нея бившия американски президент Доналд Тръмп.

Бурните реакции

които сделката предизвика в различни точки на света, показват недвусмислено огромното влияние на интернет гигантите днес върху цялото общество. Макар и Twitter да не е част от групата на най-големите дигитални беземоти, включваща Google, Amazon, Facebook, Microsoft и Apple, платформата е изключително мощна медия от нов тип, в която редица лидери на мнение (включително и самият Мъск) достигат до милиони последователи.

Ако придобиването стане факт, то

отново ще направи Илон Мъск онлайн предприемач, тъй като на практика към момента той по-скоро е собственик на бизнеси в областта на транспорта (макар и ориентирани изключително около информационните технологии). Милардерът е съосновател и ръководител на компанията за частни космически полети SpaceX, производител на електрически автомобили Tesla, The Boring Company - за прокопаване на транспортни тунели под градовете, както и на екзотичния стартъп Neuralink, разработващ технологии в областта на т.нар. интерфейси „мозък - компютър“ (Brain Computer Interface), с чиято помощ потребителите се очаква да могат да управляват различни машини само с мисъл.

Мъск стартира своята предприемаческа кариера с онлайн услугата Zip2, която създава заедно с брат си и успява да продаде на Compaq за 305 млн. щ. долара. Той обаче придобива световна известност като съосновател на интернет платежната система PayPal, която беше закупена от eBay през 2002 г. за 1,5 млрд. щ. долара. От тогава до днес той се занимава с начинания, които макар и да използват върхови технологии, трудно могат да бъдат наречени дигитални проекти. Докато не реши да се сдобие с Twitter - платформа, която използва активно и през която анонсира много от най-важните новини около своите компании и себе си.

Сделката

се предвижда да бъде на стойност около 44 млрд. щ. долара, което прави около 54,20 щ. долара за акция. В резултат социалната мрежа ще стане частна и очакванията са много неща в нея да се променят. Припомняме, че преди това Мъск вече закупи 9,2% дял от компанията през април и си осигури място в

борда на директорите, от което след това се отказа да се възползва. Очаква се сделката да бъде финализирана през 2022 г., но това все още зависи от

множество предизвикателства

Те включват по-големия брой ботове и фалшиви акаунти в Twitter, отколкото са били очакванията на Мъск преди това, редица спорове по други въпроси и дори съдебен иск от страна на пенсионен фонд от Флорида. Оказа се, че според CNBC, проблеми има и около финансирането на придобиването, както и във връзка с очакваното одобрение от страна на сезашните акционери в Twitter. Предполага се, че те ще гласуват по темата в края на юли или през август. Проблемите около сделката вече заплашват да се отразят и на успешните проекти на Илон, или поне така изглежда след скорошно писмо до него от група служители на SpaceX.

Ако предприемачът и визионер все пак успее да разпръсне всички тези облаци и да осъществи придобиването на любимата си онлайн платформа, обаче изглежда, че с това

проблемите тепърва ще започнат

Мъск не просто планира да подобри показателите и финансовите резултати на Twitter. До 2025 г. той иска да увеличи броя на потребителите до 600 милиона, а до 2028 г. те да са 931 милиона. За сравнение, към момента броят им е „едва“ 217 милиона. Очакваният му за приходи на компанията пък са те да достигнат 26,4 млрд. щ. долара през 2028 г., като през отминалата година са били 5 млрд. щ. долара. В добавка милардерът планира значително да диверсифицира начина, по който Twitter прави пари, като до 2028 г. дялът на рекламата трябва да спадне до 45%, а броят на платените акаунти към същия период трябва да стане 159 милиона. В добавка той очаква микроблог платформата да печели и 1,3 млрд. щ. долара приходи от



разплащания, отново до 2028 година.

Всички тези планове засега изглеждат по-скоро пожелателни, отколкото базирани на реални цифри, предвид че от години Twitter си остава влиятелна, но не особено успешна в бизнес отношение компания, а няколко опита за придобиване вече се провалиха през годините. Но всичко това изглежда не притеснява човека, чиито цели включват база на Марс през това десетилетие.

По-голямо предизвикателство обаче са критиките от множество независими страни срещу плановете на Мъск да промени

принципите на споделяне

на информация в Twitter. Ключовият израз тук е „свобода на словото“. Милардерът вече многократно разкрил кува платформата, че не защитава този важен принцип и е спряла да изпълнява задълженията си като „де факто публичен градски площад“. Затова и той възнамерява да направи множество

промени по посока на по-лесното споделяне и по-малкото ограничения, автентичността на потребителите и, не на последно място, борбата със спам ботомете.

Политици и активисти от либералните среди в САЩ вече изразиха притеснения, че това ще улесни изразяването на т.нар. „реч на омразата“, срещу която досегашната политика на Twitter (както впрочем и на останалите по-големи онлайн платформи) е доста рестриктивна. А в добавка, това е само един от потенциалните проблеми, свързани със свободата на словото в микроблог платформата и намеренията на Мъск изглежда са

в колизия с почти целия свят

В офисите на европейските институции също вече се чуват притеснения, че по-свободното споделяне на разнообразни позиции без възможност за цензуриране на коментарите би нарушило някои регулации. В групи страни, като

например Индия – четвъртият най-голям национален пазар в Twitter с 38,6 милиона потребители – притесненията са, че промените биха улеснили онлайн тормоза над малцинствата, които и без това не са достатъчно представени в управлението.

Действията на социалните мрежи за ограничаване присъствието онлайн на редица консервативни публични личности, включително и ограничаване акантите на бившия президент на САЩ Доналд Тръмп, вече станаха обект на множество дискусии кое е по-лошо – прокламирането на омраза, или ограничаването на свободата на словото. Дискусии, които имат множество политически, философски и други обществени аспекти и на практика достигат до самата тъкан на съвременното демократично общество. И фактът, че мнозина не виждат ирония във вероятността подобни въпроси да се решават от най-богатия жив човек, показва колко много се е променил светът през последните години под влияние на технологиите. ①

ПЛАНЕТАТА НИ Е ВАЖНА

Our planet is important



Уебинари за
устойчиво развитие

WEBINARS ON SUSTAINABLE DEVELOPMENT

ECONOMIC•BG

 **ESGnews.bg**

Стратегически партньор
**Европейска
инвестиционна
банка**

банката на 

Бизнес бягство от

ГОЛЕМИЯ ГРАД

МИГРАЦИЯТА КЪМ МАЛКИТЕ НАСЕЛЕНИ МЕСТА СЕ ПРЕВРЪЩА В ТРАЙНА ТЕНДЕНЦИЯ, НО Е НЕОБХОДИМА ОЩЕ РАБОТА ПО РАЗВИТИЕ НА ИНФРАСТРУКТУРАТА

✍ **Мая Цанева**

Сovid кризата ускори отлива от града към предградията, по-малките населени места и селата, в които „гражданите“ променят местните общности и бизнес перспективи.

По данни на НСИ за 2020 г. 198 000 души са мигрирали вътрешно. 48.4% от тях са започнали по-малки населени места за живот и работа, бизнес. Селата и населените места около Пловдив, София, Пазарджик и Смолян

са сред най-желаните.

Защо регионите с развита пътна инфраструктура привличат гражданите за живот извън големите градове? Как развиват иновативни проекти и агробизнес на село? Борислав Борисов, председател на Асоциацията на българските села, Полина Николова и Цветомир Цонев от Ферма Монсър и Величко Великов, управител на Vgrobots.com, споделят своята визия за живота и бизнеса извън големия град:



© Pixabay



Борислав Борисов е председател на Асоциацията на българските села. Тя развива менторска програма за подкрепа на хората, които напускат града.

Борислав Борисов: Селата са притегателен център за работа от дистанция

- С какво българските села и малки населени места привличат бизнеса и професионалистите?

- Основните фактори за развитие на бизнес, различен от аграрните дейности в селските региони, са наличието на инфраструктура и интернет. Най-развити са селата в близост до пътните магистрали, както и тези до големите градове. Covid кризата стимулира предприемачите да използват каналите за е-търговия, която може да се извършва отвсякъде. Големи онлайн магазини построища складови площи и офиси в села близо до Пловдив, София, Велико Търново, Варна, Бургас.

- Може ли вече да говорим за трайни промени?

- Промените са трайни. Наличието на високоскоростен интернет в над 85% от селата в България ги прави предпочитана дестинация от хора, които упражняват свободни ИТ професии. По официални данни на годишна база миграцията от градовете към селата обхваща близо 90 000 души, но реалната бройка е по-голяма. По-големият поток от хора към селските региони води до активизиране на икономически и социални дейности в тях, но качеството на продукти и услуги остава по-ниско в сравнение с градовете. Забелязваме все по-чест самостоятелен „VIP“ живот на село с дистанционно управление на бизнес, но регионалното

развитие върви бавно. Българските села, най-вече тези близо до големите градове, се превръщат в притегателен център за най-платежоспособните.

- Извън земеделието, появяват ли се нови икономически ниши?

- Главно по протежението на магистрала „Тракия“ са изградени едни от най-големите неземеделски предприятия у нас, експортно ориентирани. Те дават заетост на хора от селата около Пловдив, Ямбол и Сливен. Основните инвестиции са от компании в сферата на хранително-вкусовата промишленост, производството на битова електроника и уреди за домакинствата, на текстил, на компоненти за ИТ и автомобилната индустрия. Увеличават се инвестициите в складове за съхранение и спедиция. В Северна България инвестициите в неземеделски предприятия изостават заради липсата на магистрала София-Варна.

- Какви са вашите съвети към бизнесесите, които планират да напуснат града?

- Освен свободни и привлекателни за инвестиция имоти, следва да се вземе под внимание инфраструктурата, потенциалното наличие на работна ръка и начините за транспорт. Самата интеграция в селските региони е сравнително лесна. Нека предприемачите с по-големи възможности да отделят средства за развитието на самите села.



Величко Великов: Локацията не определя възможностите на една фирма

- Как решихте да напуснете големия град? Доколко това решение беше свързано с бизнеса ви?

- След 15 години живот и работа в Лондон, решението да се преместим обратно в България, на село, гоиде естествено. Искахме децата ни да имат истинско детство. Бизнесът, който създадохме през 2013 г., беше основата на това преместване - искахме да сме финансово независими и устойчиви на условията в България.

- Какви са предизвикателствата пред високотехнологичен бизнес извън големия град?

- Не мисля, че локацията определя възможностите на един бизнес. Малкият град позволява внимание към социалните отношения, малко повече свободно време, по-спокойна среда. От друга страна, понякога липсват добрата инфраструктура и свързаност на големите градове, бързото намиране на някои продукти, по-големият избор на квалифицирани специалисти. За щастие сме близо до магистрала „Хемус“, имаме добър достъп за товари.

Ние обслужваме големи фирми на абонамент, инсталираме системи както до нас, така и на 1000 км, обучаваме оператори за всички наши клиенти. Отдалечената работа вече е ежедневие, не е проблем да получим помощ от специалисти от други краища на България или чужбина.

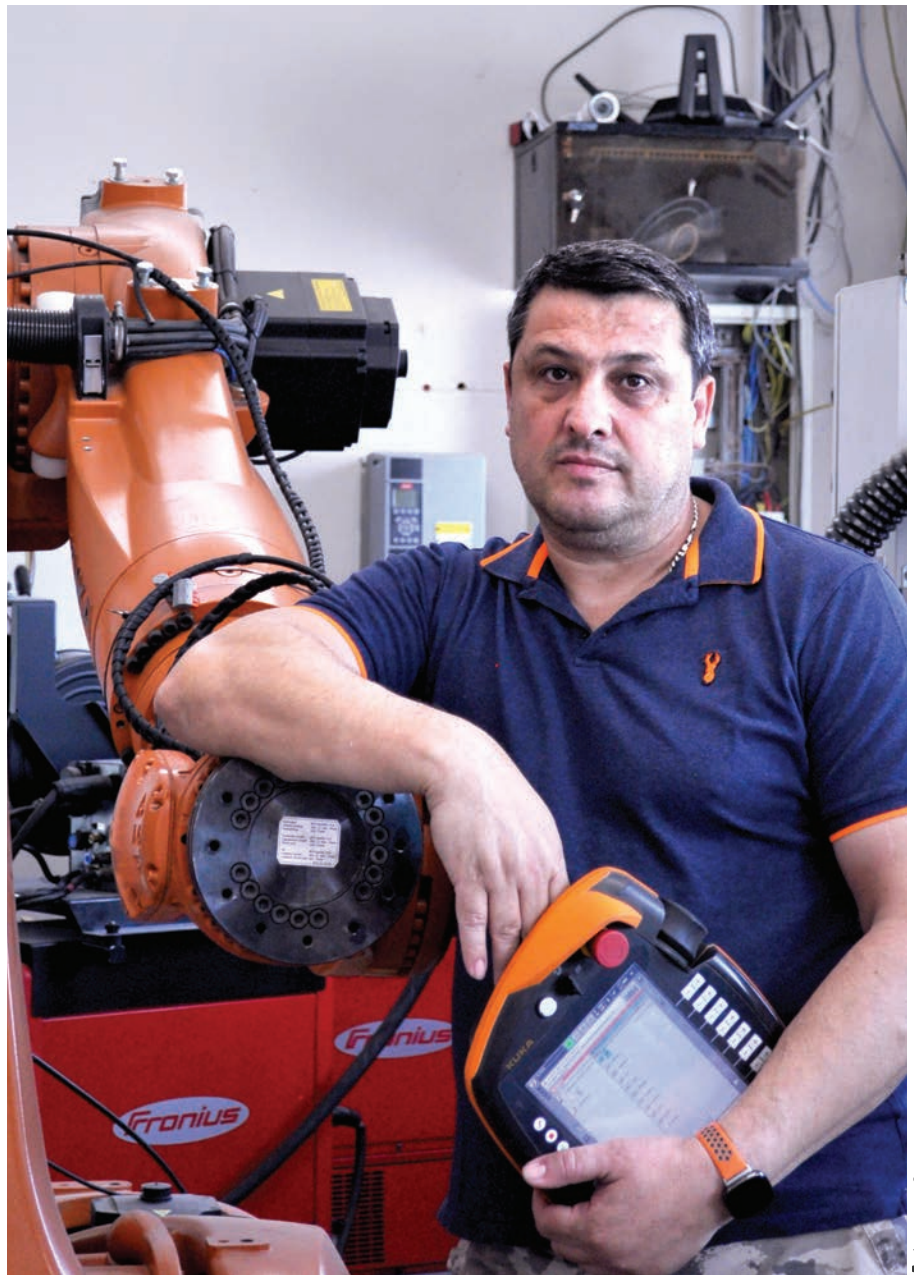
Мисля, че все повече хора осъзнават предимствата на малките населени места и търсят начини да ги използват. В тях има добре развити бизнеси, които се кооперират, където е възможно. При добра свързаност, това би могло да помогне за съживяването на краищата на България, които са изоставени заради замирането на класическото българско село.

- Как вашият бизнес се вписва в местната общност, икономика?

- Работим по Център за роботика и иновации при нас, ще обучаваме специалисти във всички сфери на работата на продуктите на „КУКА“. Желанието ни е хората, които обучим, да могат да започнат работа веднага. Миналата година предоставихме робот за ползване на Русенския университет, планираме кабинет по роботика и СТЕМ в Нови пазар.

- Вашият съвет към бизнеси, които се местят от големия град?

- Най-напред да помислят за логистиката, дали има необходимата инфраструктура. Как-



© Личен архив

ви са условията за развитие на компанията е не по-маловажно, предвид липсата на обособени индустриални зони в малките населени места. Ако имат нужда от подизпълнители - хубаво е да се огледат предварително подходящите фирми. Ако са профилирани, да помислят как биха намерили нови специалисти, дали имат нужда от университет или професионално училище наблизо.

Величко Великов управлява Bgrobots.com, официален представител за България на фирма за специализирани продукти за роботизация - КУКА. Той живее и работи в Нови Искър.

Цветомир и Поли имат сладкарски бизнес и мебелен цех в София. Имат интерес и към земеделието, а след Covid кризата решават окончателно да останат във Ферма Монсър в разградското село Гецово.

© Анели архив



Цветомир Цонев и Полина Николова: Малките стопанства съживяват селата

- **Защо изоставихте града?**

- Фермерството започна като странична дейност, но изцяло завладя нашето ежедневие. Доста хора и досега се чудят как може от градския бизнес да скочим към селския живот. Но само този, който е усетил сладостта на живота сред природата, може да оцени това, което правим. В другия ми бизнес работата рязко намаля и останахме във фермата целогодишно.

Имаме овощна градина от 7 г., а преди около 4 г. решихме да отглеждаме и

животни. Отглеждаме и овце, откакто започна Covid-19 кризата. Доскоро Поли беше управител на сладкарски цех, а аз и досега имам фирма и произвеждам врати и мебели.

- **Какво е най-предизвикателно?**

- Има видима тенденция хора от града да се отдават на селски живот. Тук държавата може да помогне, особено на тези, които ще се занимават със семейно земеделие. Крупните земеделци минаха на доста високо финансово и имотно ниво и

за дребните фермери стана трудно да се доберат до земеделска земя. Може би регулации или помощ с общински и държавни земи биха били полезни. Малките земеделски стопанства имат своето значение за възраждане живота на село.

На мен лично, въпреки опита ми с институции, излишно време ми отнема бумажната и разкарването от гише на гише. Оказва се, че за един фермер това разкарване е по-голямо и от управител на мебелна фирма. ☹

АКО ПРОДЪЛЖАВАМЕ
ДА НЕХАЕМ ЗА
РАЗНООБРАЗИЕТО И
НАЧИНА НА ОТГЛЕЖДАНЕ
НА ЗЕМЕДЕЛСКИТЕ
КУЛТУРИ, РИСКУВАМЕ
НАЙ-ВАЖНОТО:
СИГУРНОСТТА НА ХРАНАТА



Семената на ЖИВОТА



▲ Яна Колева

Веднъж една жена сънувала, че влиза в магазин и зад щанда бил самият Бог. „Какво мога да купя“ – попитала тя. „Всичко, което пожелаеш“. И жената поискала здраве, щастие, любов, успех и пари. Получила малка картонена кутийка. В отговор на изненадата ѝ Бог обяснил, че при него се продават само семена.

В почвата има семена за години напред. Какви „плодове“ обаче берем?

Семената са живот. Те са свързани с изхранването на човечеството. Ако нямаме храна всеки ден, ще настъпят катастрофални последици. Семената са в началото на цялата верига, свързана с отглеждането и преработката на растенията, докато стигнат до трапезата. Събирането на семена осигурява този кръговрат да продължава. Но кой и как движи цикъла на нашето изхранване?

„Неусетно старите български сортове изчезват, а заедно с тях и местните вкусове и аромати, културните традиции, свързани с храната и нейното производство. Постепенната унификация осигурява безвкусни хранителни продукти от хибридни семена, пълни с пестициди и химикали“, твърди д-р инж. Светла Николова, председател на Сдружението за устойчиви екологични решения „Агролинк“.

Кой произвежда

Хората привикнаха да купуват храна с неясен произход. Загубиха се уменията за отглеждане на собствени зеленчуци и плодове. Вреемко е да събираш семена, по-лесно е да си ги купиш, ако решиш нещо да засадиш. Но какво стои зад тази леснина... Производството на семена беше една от дейностите, които първи останаха без почва под краката в началото на прехода след 1989 г. От семената обаче зависи да се отглеждат растения, които са с добри хранителни качества, но и да са устойчиви на климатичните особености в нашите географски ширини. По една или друга причина, малко български фирми регистрират в Изпълнителната агенция по сортоизпитване, апробация и семеконтрол свои семена за продажба. И така семената остават основно под контрола на няколко мултинационални корпорации - над 70% от семената в света се произвеждат от десетина гиганта. Вече се заговори и за запазване на разнообразието на земеделските култури, не само на растенията в дивата природа. Но...

Патенти ли?

„Битката е земеделските производители, а и хората, всички да купуват готови

ДА СЕ ПАТЕНТОВА РАСТЕНИЕ,

също както се патентова машина - ако животът се поставя на тази основа, това ще е огромна заплаха за осигуряването на храната.

Д-р инж. Светла
Николова



© Лиана архив

семена. Някои големи производители дори ги патентоват и в момента има отпор срещу Европейското патентно ведомство, което през последните 15 г. е дало над 230 патента за семена и това не е само за ГМО растения. Въпреки че има решения на Европейския парламент, които ясно указват, че не се разрешава патентоването на растения и животни. Но се намират вратички, заявките за патенти ваят и вече са над 4 хил., като половината от тях са за конвенционални растения. Когато тези семена се патентоват, най-често те се регистрират заедно със съответните пестициди и хербициди, необходими за отглеждането им“, обяснява Светла Николова. Тя уточнява, че да има патент, означава някой да държи контрол върху семето. И един ден никой няма да може свободно да произведе салата, пъпеш, пипер, пивоварен ечемик, броколи и други растения, за които е издаден патент. Най-страшното е целият контрол за производство на храна да се концентрира в няколко компании. И това не е невъзможно да се случи. Сега например има силен интерес от големи пивовари да патентоват ечемика, от които се произвежда бирата, и да изземат напълно правата върху тази напитка, алармират от „Агролинк“.

„Вратичка“ в закона

През 2015 и през 2019 г. Европейският парламент реши, че растения, получени чрез естествени биологични процеси - кръстосване, селектиране или други, не

следва да подлежат на патентоване заради опасенията, че размножителният материал ще се държи от ограничен кръг мултинационални компании. Загубата на генетично разнообразие може да застраши сигурността на доставките на храни и да повиши цените им. Но хората свикват, че храната „расте“ в магазина и не ги е грижа за пътя от полето до мястото за продажби и как точно е произведена. В България е един от най-строгите закони по отношение на ГМО. Единствената разрешена от ЕС култура за генно модифициране е царевичката, но път си проправиха соята и оризът, навлязоха множество ГМО съставки. Над 50% от фуража за животните, който се внася и се използва, е ГМО. Патентите прехвърлиха границата и навлязоха в масово отглежданите култури, което показва, че там има силна „инженерна“ намеса. Да се патентова растение, е абсурдно. Но се прави заради огромните инвестиции, които се влагат в разработването на нови сортове. Патент се издава за нещо, което е изобретено, и шом има човешка намеса в семената, се отваря „вратичката“ „изобретателят“ да държи правата. Семената и растенията не са създадени от човека, те са дело на природата. Но и когато човекът се е намесил...

Напрег към земята

Добрата новина е, че в България се наблюдава тенденция за запазване на старите сортове. През май край Елин Пелин се проведе Десетият независим фести-

вал на семената. Идеята е хората да си произвеждат семена и свободно да си ги разменят, дори без комерсиална цел. Организаторът на този фестивал е успял „да събуди“ 20-годишни семена, намерени в стара къща във варненско село. Според Светла Николова това не може да се случи с хибридните аналози. Нехибридните семена осигуряват и устойчивост на сортовете: „Отглеждам 14 вида домати в градината си. Тази пролет имаше силна градушка, но те устояха. Миналата година отново след градушка част от листата опадаха, но пораснаха нови и домати узряха. Бях взела за проба хибридни сортове от пазара, те изгниха, макар да станаха големи и едри, нападна ги мана“, разказва г-р Николова. В градината си недалеч от София тя отглежда различни сортове домати, 7 сорта пипер, краставици, спанак, тиквички, боб, патладжан, лук, чесън, манголд, подправки. Спазва принципите на сеитбообращението, компостирането и смесените култури, мулчирането. Културите се редуват, използва стари сортове семена. Авторката на книгата „Компостирането - лесно и практично“ настоява да отворим врати за развитието на градското земеделие. Убедена е, че имаме добри наши практики, но ако държим на чужд опит, предлага да отскочим до Люблина. След първоначалното недоумение на градските хора кому е нужно това, шом храната в магазина е в изобилие, в словенската столица вече има опашка от чакащи някой да освободи своето парче земя. ☪



© Лицет архив



В градината на РАЯ

СЪС СЕМЕНА ОТ СТАРИ СОРТОВЕ, УСВОЕН ОПИТ ОТ МИНАЛОТО И НОВИ НАУЧНО ДОКАЗАНИ СПОСОБИ ТИХОМИР ТРАЙКОВ РАЗВИВА УСПЕШНО РАСТЕНИЕВЪДСТВО

Яна Колева

Тихомир Трайков е земеделски производител от Полски Тръмбеш. За него градинарството не е просто начин за препитание, то е неговият живот. И дори само да усетите въздухът в гласа му, ще разберете защо зеленчуците, които произвежда, имат съвсем различен вкус. Създаде е групата „Градината ни-градинарство – нашият малък рай“. Ето защо:

Ползвам директни сортове семена, тъй като от тях поникват устойчиви растения. От 20-ина години се води целенасочена политика да се наложат само хибридни сортове. И вече малцина имат запазени семена от онова, което преди години растеше в личните градини. Сортите, които нашите баби и дядовци отглеждаха в миналото, нямат аналог. Те са приспособени към нашите условия, към нашата земя със специфичните гъбички и бактерии в нея. Но ако искате да си купите семена, предлагам се основно хибридни сортове, и то на доста висока цена. Въпросът е защо да ставаме зависими и всяка година да си купуваме семена? В България почти няма семенопроизводство, а тези, които

произвеждат, предлагат също хибридни сортове. От тези хибриди не може да се запазят годни семена и се налага да купуваме за всяка следваща реколта. Това е

търговска политика

От опит зная, че растенията от хибридните сортове боледуват много, искат специална грижа, а старите сортове са климатично приспособени и са лесни за отглеждане. Тези факти ме накараха да се замисля и да създам групата „Градината ни-градинарство – нашият малък рай“. В нея говорим за чистата храна и щадящия начин на производство.

Може да се каже, че съм потомствен

градинар. Някога дядо ми пет години е упражнявал тази професия в Чехия. Освен това той беше бървар, също и пощальон. Беше доста работлив. От него научих, че в земеделието може да се мине и без химикали. Опитвах да го убедя, че сега има нови болести, промени в климата... В отговор на това той ме водеше да видя неговите чушки и домати. Примерът му беше неоспорим. Така и аз чрез своя пример показвам какво е възможно да се прави. По този начин хората се учат да ценят и да

пазят старите сортове

България е родина на градинарството. Разпространили сме това знание в Европа и по света. Време е да си дадем сметка какво умеем, какъв потенциал имаме.

Вече седма година съм земеделски производител в Полски Тръмбеш. В началото пристъпих с много страх и съмнения дали ще съумея да се справя. С малко площ успявам доста да произведа и хората търсят това, което правя. Имам амбиции за постепенно разрастване на стопанството.

Преди това опитах с други професии. Няколко години правих гървени къщи в Англия, но реших да се върна, за



© Димитър архив



Тихомир Трайков обича градинарството и ценя старите сортове семена

да създам семейство. Поправях компютри, после бях във фирма за окабеляване, интернет и телевизия. Но избрах градинарството. Сега се занимавам с това, което обичам. То е като влюбване. Промени ме из основи и дори ми помогна да се излекувам от хронични проблеми, които си носех от дете. Вече живея по нов начин.

Придържам се към правила в отглеждането на растенията, каквито са спазвали предците ни. Имам торбичка със семена, вместо рало и кон работя с машинка за фрезобане. Ползвам и съвременни биоопрепарати, изработвани от мои приятели – например специално каменно брашно. Промени се и моето

разбиране за земеделието

Агрономството се стреми да премахне бактериите в почвата, а ние се стараем да ги увеличим, тъй като растенията ги всмукват в корените и се хранят с тях. Ползните бактерии засилват растенията и има способности за приготвянето на такива необходими хранителни вещества. Мой приятел се занимава с наука и той ме въведе в тези нови открития, свързани с биологичното земеделие. Убеждавам го да се завърне от чужбина и тук да продължи с научните си разработки в полза на българското земеделие. Дано скоро да направи крачката.

Козато растенията са здрави, даряват с много плод. Но градината изисква пълно отдаване. Хубаво е всеки да се занимава с растениевъдство, стига да има малко земя на разположение. Тази работа

носи здраве

Една малка градинка може много да се отблагодари и човек целогодишно да се изхранва от нея, ако се научи как добре да я гледа. Тази чиста храна няма аналог в магазина, тя е и с доста по-различен вкус. Нека хората да опитат да си я произведат сами. Не на всеки ще хареса да се занимава с това, но със сигурност ще има такива като мен, за които връщане назад няма да има.

Направих вкопани оранжерии с повдигнати лехи, под които сламам слама и тор и по този способ не се налага отопление в студентите месеци, при положение че температурите не паднат рязко надолу, както беше тази пролет. Тогава отоплявах с ракетна печка на дърва. Това е скъпо удоволствие, което изисква непрестанно обгрижване, за да се поддържа постоянна влажност на въздуха. Иначе растенията загиват. Те са като бебета, докато пораснат и стане възможно да

бъдат засадени в градината. Препоръчвам поливането да става с капкова система на напояване. Направиш ли я веднъж, това е голямо улеснение, защото не изисква грижи, работи самостоятелно и не се губи време за поливане. Опитах с

разширение на производството

като ползвах работници. Наех 16 дка площ и с 10-ина души исках да правя сезонни кошници, които да изпращам на абонаментен принцип на 500 семейства. Градината вървеше добре, но наетите хора работеха с огромно нежелание. Само една възрастна жена правеше всичко с мерак. Трябваше да съм като постоянен надзирател. Това и растенията го усещат. Една работа прави ли се с нежелание, тя не се получава добре. Затова ще кажа, че в земеделието въпросът с работната сила е труден за решаване. ☹

УРОЦИ

по сътворяване

НАШИТЕ МИСЛИ СЕ „ОТПЕЧАТВАТ“ В НАШИЯ ЖИВОТ, ТЪВРДИ МАРИЯНА АНАСТАСОВА, КОЯТО Е ЛЕКТОР И АВТОР НА МНОЖЕСТВО ПРОГРАМИ ЗА САМОРАЗВИТИЕ



ИСКАТЕ ЛИ
ДА СТЕ СРЕД
УСПЕШНИТЕ ХОРА,

начинът ви на мислене трябва да е свързан с успеха и благоденствието. И нищо във физическите ви проявления - реакции, действия и отношение към другите, да не противоречи на това.

Марияна Анастасова

Яна Колева

Животът на Марияна Анастасова се състои от две части. В първата като тв журналист тя създава много документални и художествени филми, автор и водещ е на предавания за култура и здраве, денят ѝ започва и завършва с прожекторите в студиото и на снимачната площадка. Смятала, че е открила своето предназначение... Но се оказва, че не е точно така. Появата на нейната втора дъщеря преобръща живота ѝ и тя тръгва по път, за който преди това не ѝ е стигал кураж. Среща се с уникалната система за лечение и поддържане на здравето Су Джок, създадена от южнокорейския учен проф. Пак Же Ву. После започва да изучава позитивна психотерапия и от години насам провежда семинари и онлайн обучения за личностно развитие и за това как сами създаваме реалността, която после преживяваме. Помага на хора, желаещи да подобрят здравето си и да променят своя начин на живот и мислене, като хармонизират себе си с природния ритъм. Но всеки сам трябва да прекрачи страховете и предразсъдъците си, „втвърдените“ си убеждения, а може би и целия си досегашен опит. Марияна споделя как всички ние разполагаме с ресурси отвъд материалния свят, с които можем да постигнем удивителни състояния в живота си, стига да поискаме да имаме достъп до тях:

Кризите в човешката история ще ги има - но в такива периоди винаги е имало хора, които са забогатявали много, други са обеднявали рязко, а някои са оставали там, където са. Защото човек винаги получава онова, което носи в съзнанието си - това е закон. Ако човек приема себе си като успешен и богат, ако е работил над своите вътрешни модели, ако е схванал принципите на саморазвитието и вселенските закони, които са същите като тези, които управляват човешкия ум, той просперира във всяко време и при всякакви обстоятелства.

Човекът не е зависим от
външните условия

- това може да звучи странно за другия тип хора, които смятат, че причините да обедняват, да не успяват, да не постигат желанията и мечтите си, се дължат на някакви външни обстоятелства. В своето съзнание и подсъзнание хората имат всички инструменти да постигат желаното

от тях. В книгата „Мисли и забогатявай“ Наполеон Хил е дал прости практически стъпки, чрез които всеки, който желае да се развива, може да постигне успех. Всички те са свързани с нашите мисловни нагласи. Човек вътре в себе си задава образа на онова, което той иска да постигне или да преживее. Ако се доверява на вътрешния си ресурс, разстоянието до изпълнението на желанията ще е малко, независимо от външните обстоятелства и влияния. Вътрешната ни система за напътствия никога не ни предава и ако умеем да ѝ се доверяваме, ще намираме отговор на всеки въпрос, който ни интересува.

Интуицията е част от
вътрешния ресурс

с който разполагаме. Тя е връзката с нашето подсъзнание. Всеки е имал моменти на озарение, когато сякаш някой ни спуска определена идея. Тази връзка съществува постоянно, но не всеки умеет да я активира, когато има силна нужда от нея. Ако чрез



© Pixabay

определени практики развиваме навици, чрез които да я поддържаме активна, ще имаме достъп до интуитивната информация. Друг ценен инструмент от върхешните ни ресурси е въображението. За онези, които искат по-подробно да се запознаят с него, препоръчвам книгите на д-р Джоузеф Мърфи, една от тях е „Силата на твоето подсъзнание“. Особено ценни са разработките на д-р Джо Диспенза, който е сред водещите учени в областта на невронауките, епигенетиката и квантовата физика. Според него

самата информация носи трансформация

на хората, които ще прочетат и ще усвоят това знание. Медитацията е негов основен похват при работа с пациенти и по време на семинари. Тези три средства – интуиция, въображение и медитация, ни свързват с нашата по-голяма същност, която може да наричаме Подсъзнание, Душа, Висш разум. Става дума за нефизическа част от нас, която от своята нефизическа перспектива разполага с безкрайно много отговори, които са достъпни за физическите ни сетива. Въображението е

най-големият дар, даден на човека.

Успешните хора

винаги мислят за просперитет, за благополучие и развитие. И Вселената ги подкрепя. Обикновено те са се отказали от негативните оценки, критики и осъждане. Обикновено са стигнали до знанието, че благополучието зависи от това в каква енергия, в какви чувства, думи и действия живее човек през по-голямата част от времето.

Нашите мисли са нашата реалност

Все повече хора искат да си обяснят как се осъществява процесът на материализацията на мислите. В своите книги д-р Джо Диспенза от научна гледна точка обяснява всичко това. Сега има много информация и всеки може да има достъп до това знание. Човек винаги има избор. Ако той иска да остане при своите убеждения, които са създали неговия живот, какъвто е сега, това е неговият избор. Променим ли обаче начина си на мислене, ще променим начина си на действие и това ще се отрази на нашето благосъстояние. Когато човек

реши да „отпечатва“ нови мисли в своето съзнание и подсъзнание, може да използва утвърждения като заобиколен съм с чудесни хора, с които заедно развиваме бизнес и се радваме на прекрасните резултати; прощфтявам във всяка сфера от моя живот. Джон Кехоу всеки ден в определен период от време е работил по пет минути с мисълта

„Имам неограничена сила“

Така установява, че когато една мисъл стане част от начина на мислене на човека и тя се превърне в доминанта, започва да привлича подобни обстоятелства, събития и хора. Тогава човек бива подтикнат към действия, които на физически план биха довели до съответните резултати. Мнозина са свикнали да имат дълги списъци със задачи и те вярват, че тяхното изпълнение ще доведе до желания успех. Но който владее механизмите на „отпечатването“, много по-лесно стига до ефективното действие за постигане на намеренията.

Силата е дадена на всеки, но тя се проявява при този, който иска да я използва. Така се реализира великият Закон за избора. ①

Най-големият ДАНЪК за всички

ИНФЛАЦИЯТА ВЛЕЗЕ КАТО У ДОМА СИ В ЦЯЛ СВЯТ,
НАСТАНИ СЕ УДОБНО И НЕ ЩЕ ДА СИ ХОДИ

Още преди 40 години американският милиардер Уорън Бъфет сравни инфлацията с гигантска корпоративна тения. Днес тя отново е изострила

апетит и няма насита. Мнозина ще приемат тази метафора с погнуса, но нима им харесва инфлацията да изядва покупателната сила на парите

им? Засега никой не предлага надежден лек, затова да видим различни гледни точки към раздуването на цените. Може някоя идея да ни осени.

Чрез продължителен процес на инфлация правителството може да конфискува тайно и незабелязано важна част от богатството на своите граждани.

Джон Кейнс, английски икономист

Инфлация е единствената форма на наказание без законово основание.

Милтън Фригман, американски икономист

Основно има два вида данък - този, който масите виждат, и онзи, който не могат да различат. Инфлационният данък е от втория вид.

Майкъл Малоуни, специалист в инвестирането в ценни метали

Инфлацията е форма на данъчно облагане. Това може би е най-лошата възможна форма, която обикновено най-трудно понасят тези, които са най-малко способни да плащат.

Хенри Хазлит, американски журналист

Има само две големи сили, за които да се тревожим: растеж и инфлация.

Рей Далио, американски инвеститор милиардер

Поради инфлацията губите пари всеки ден, когато парите ви дремят в банкова сметка.

Рамит Сети, експерт по лични финанси

При отсъствието на златен стандарт няма как спестяванията да се защитят от конфискация чрез инфлация. Не съществува безопасен начин за съхранение на ценности.

Алън Грийнспан, американски икономист, дългогодишен ръководител на Федералния резерв

Времето трябва да се живее, а не да се пести, защото в един момент ще откриете, че всички тези временни спестявания така или иначе са изядени от екзистенциалната инфлация.

Кшищоф Варга, полски писател и журналист

В действителност няма такова нещо като инфлация на цените, сравнено със златото.

Има такова нещо като амортизирана валута на хартия.

Лизандър Спунър, американски философ и писател

Инфлацията може да се определи като благоденствие със смъртоносно опасно кръвно налягане.

Арълд Хенри Гласоу, американски бизнесмен и писател хуморист

ИКОНОМИКА

lifestyle

КАФЕ МАГИЯ

• МАРКАТА •

REVLON

към залез или
нов възход





Shutterstock

90 ГОДИНИ, СЛЕД КАТО С ЛАК ЗА НОКТИ ПРЕДИЗВИКА РЕВОЛЮЦИЯ НА ПАЗАРА, ДНЕС КОМПАНИЯТА Е ЗАПЛАШЕНА ОТ ФАЛИТ

✍ Георги Георгиев

Revlon е добре позната марка. Нейната 90-годишна история е свързана със забележителен възход. Но дали компанията ще стигне до залез, след като в средата на юни подаде молба за защита от фалит... Проблемът? Свързан е с влиянието на пандемията върху този чувствителен бизнес сегмент, нарушената верига на доставки, с неуспешната конкуренция с по-гъвкави брандове с по-адекватен към бързо променящите се реалности подход. Но едва ли само с това.

Магическото име REVVLON, асоциирано с образите на най-красивите жени, излъчващи стил и самочувствие, на които се възхищават всички, напоследък вероятно е позагубило сила. Изглежда компанията е пропуснала нещо важно - че и брандът има нужда от антиейдж грижа. Къде ли остава новаторският дух, който създава Revlon преди 90

години и я съпътства през почти цялата ѝ история: 1940 г. - първата водоустойчива спирала; 1978 г. - първата боя за коса без амоняк Color Silk; 1993 г. - първото дълготрайно червило Color Stay - броят продукти „първи на пазара“ е голям.

А всичко започва с... лак за нокти - продукт, невъзможно дотогава, предизвикал революция на пазара.

Началото

Revlon е основана в Ню Йорк на 1 март 1932 г. в разгара на Голямата депресия от братята Чарлз и Джоузеф Ревсън (Revson), заедно с химика Чарлз Лахман, който внася L в името на бранда. Започват с един-единствен продукт, лак за нокти, изработен чрез специален производствен процес, правят и множество и цветови разновидности. През 1937-а Revlon започва да продава в универсални магазини и аптеки. Докато вечеря в изискан ресторант, Чарлз Ревсън вижда дама, която поднася кърпичка

• МАРКАТА •

към устата си. Веднага му прави впечатление, че лакът за нокти е с различен цвят от червилото на устните ѝ. Хрумва му идеята да предложи на модерните жени възможност да съчетаят хармонично цветовете на козметиката си. Така създадената през 1939-а концепция за „Хармония между устни и нокти“ става моден хит и комбинацията между лак и червило изстрелва Revlon напред в бизнеса. За шест години компанията се превръща в организация с милиони долари годишен оборот. По време на Втората световна война Revlon създава грим, но и свързани продукти за въоръжените сили на САЩ и през 1944 г. е удостоена с награда от армията и флота за отлични постижения.

Разширяване

До края на Втората световна война Revlon е номер две като производител на козметика в Съединените щати. Разширявайки своите възможности, компанията купува Graef & Schmidt, производител на прибори за хранене. Това придобиване прави възможно Revlon да произвежда свои собствени инструменти за маникюр и педикюр, вместо да ги купува от външни източници на доставки.

През 1955 г. компанията се листва на борсата. През 1957 г. Revlon придобива Knopmark, компания за боя за обувки, но продава своята линия Esquire Shoe Polish през 1969 г. Други придобивания, като Tu-D-Vol, производител на почистващи препарати за тоалетна, и 27% дял в компанията за електрически самобръсначки Schick скоро са извадени от портфолиото. Evan Risone, производител на дамско спортно облекло, купен за 12 млн. долара през 1962 г., е продаден обратно на един от първоначалните партньори 4 г. по-късно за 1 млн. долара. Придобиването през 1967 г. на Vitamin and Pharmaceutical Corporation прави Revlon лидер в лекарствата за гуабет.

С нови продукти по света

Компанията започва да предлага своите продукти в чужбина в края на 50-те години на миналия век. До 1962 г., когато Revlon дебютира в Япония, има филиали във Франция, Италия, Аржентина, Мексико и Азия. В Япония Revlon използва своята основна U.S. реклама и модели, вместо наново да ги адаптира към този пазар. Продажбите за 1962 г. достигат 164 млн. долара.

През 1968 г. Revlon представя Eterna²⁷, първия козметичен крем с предшественик на естроген, наречен Progenitin, а също и аромата на модния дизайнер Норман Норел. По-късно пуска Wraggi и Rib за мъже и линия от продукти за поддръжка на перуки, наречена

© Celeste Sloman/Perelman Family Foundation



Роналд Перълман с дъщеря си Дебра

Wig Wonder.

През 1970 г. Revlon придобива линията дезодоранти Mitchum. През 1971 г. са въведени шампоан и балсам Flex. През 1973 г. представи парфюм Charlie, насочен към хора под 30 години, популяризиран от модела Шели Хак. Продажбите скачат и достигат 506 млн. долара през 1973 г. и 606 млн. долара през следващата година. Парфюмът Jontue също се продава добре.

Разкрива се ниша

Чарлз Ревсън е истински гений, който усеща каква козметика обожават жени-

те. Преди да почине през 1975 г., той казва: „Ако искате да ме наречете изискващ, защото настоявам, че клиентът заслужава идеалния продукт, то тогава ме наречете изискващ“. След неговата смърт Мишел Бержерак, когото Ревсън е наел като президент на компанията, продължава да разширява бизнеса. Revlon придобива Soburn Optical Industries, базиран в Оклахома производител на оборудване и консумативи за офталмологична и оптична обработка. Barnes-Hind, най-големият в САЩ търговец на решения за твърди контактни лещи, е закупен през 1976 г. и засилва дела на Revlon на паза-

ра за грижа за очите. През 1977 г. Revlon купува Armor Pharmaceutical Company, а през следващата година е придобита и Lewis-Howe Company. Тези операции в областта на здравеопазването помагат продажбите да надминат границата от 1 млрд. долара през 1977 г., само две години по-късно оборотът достига 1,7 млрд. долара.

Надолу-нагоре

В средата на 80-те Revlon отстъпва позиции на Estée Lauder, а продуктите за хемофилия на Armor Pharmaceutical „Factorate“ заразява доста хора по света с ХИВ и хепатит С. През това време Estee Lauder хвърля милиони долари за реклами в списания с чешкия супермодел Паулина Порижкова. Делът на Revlon пада от 20% на 10% при продажбите на козметика в универсалните магазини. Продажбите в аптеките също намаляват. Компанията компенсира с повече придобивания.

Козато през 1977 г. Revlon прибавя в портфолиото си Carlos Colomer, испански професионален дистрибутор за козметика, довел Fermodyl и Roux, компанията излиза с нови продукти: Creme of Nature, Realistic, Lovely Color и Milk and Honey. През 1983 г. Revlon прави неуспешен опит за враждебно поглъщане на Gillette. През 1989 г. става една от първите компании, които заменят тестовете върху животни с алтернативни методи за тестване на безопасност.

Генерална промяна

На 5 ноември 1985 г. на цена от 58 долара за акция, на обща стойност 2,7 млрд. долара, Revlon преминава в ръцете на Pantry Pride, гъщерно дружество на MacAndrews & Forbes на американския банкер, бизнесмен и инвеститор Роналд Перълман, по-късно преименувано на Revlon Group, Inc. Изкупуването - проектирано с помощта на Майкъл П. Милкън, финансов спекулант, известен като Краля на боклука - натоварва Revlon с огромен дълг от 2,9 млрд. долара, който ще е като воденичен камък около врата на групата за години напред. Перълман решава Revlon да продаде четири подразделения: две за 1 млрд. долара, отдела за грижа за зрението за 574 млн. долара и отдела на National Health Laboratories. Допълнителни линии за грим са купени за Revlon: Max Factor през 1987 г. и Betrix през 1989 г., и продадени на Procter & Gamble през 1991 г. Също през 1991 г. Revlon продава марката Clean & Clear на Johnson & Johnson.

Промяната продължава

През 2011 г. организацията PETA прехва Revlon и други висок клас козметични марки от списъка си с компании, които не изпитват продуктите си вър-

ху животни, след като организацията научава, че плащат на китайски лаборатории за подобни тестове. Следват други ключови моменти:

2013 - Компанията придобива Colomer Group и я слива със своя отдел за професионални продукти. Придобрите марки включват Revlon Professional, CND, American Crew и Creme of Nature.

2016 - Revlon придобива Elizabeth Arden в сделка за 870 млн. долара, завършва глобалното придобиване на Sutec.

2018 - Дебра Перълман, гъщеря на Рон Перълман, поема поста на главен изпълнителен директор и става първата жена на тази най-висока позиция в компанията. Под нейно управление дългът на компанията нараства до 3,31 млрд. долара към 31 март 2022 г. Това идва след избягване на фалит през 2020 г.

Разместване

Сривът на Revlon следва спада в сектора за красота по време на пандемията и последващия недостиг на съставки и рязко покачване на разходите заради проблеми във веригата за доставки. Компанията също така е изправена пред дългосрочен натиск от новопопулярни марки, за които стоят звезди като Риана и Кайли Дженър. Този утвърден бранч за

красота трябва да се конкурира с онлайн стартиращи марки, които вкарват огромни ресурси в реклама и работа с известни личности. TikTok е ключов източник на вдъхновение при покупки за красота, който остава недооценен от Revlon и гигантът продължава да залага на съвсем друга категория посланици на бранда. Главният изпълнителен директор на компанията Дебра Перълман уверява, че „потребителското търсене на продуктите остава силно. Хората обичат нашите марки и ние продължаваме да имаме здравословна пазарна позиция“, но признава, че компанията е загубила ориентири за промените в потребителското търсене.

Търси се новата формула

Пандемията безмилостно размести всичко и ако Revlon иска да остане на пазара, ще трябва да намери нов начин, по който това да стане. Клиентите вече не са същите, това вероятно налага гигантът да промени продуктите си и да привлече наново своя вярна потребителска аудитория. Иначе просто ще трябва да отстъпи мястото си на онези брандове, които вече имат увереност какво точно искат техните клиенти. ⑩



• СТИЛ •

Ароматно

БАЛКАМ-ско

пътешествие



Е ДНА ОБИКОЛКА ОТ ПЛАНТАЦИИТЕ, ПРЕЗ УМЕЛО СЪЗДАНИЯ БЛЕНД И СЪРДЕЧНО ПОДНЕСЕНАТА ЧАША СРЕТЕМА КАФЕ – ЗАЕДНО С ЯНИК МЕКУШИН, СОБСТВЕНИК И УПРАВИТЕЛ НА БАЛКАМ ГРУП ООД

Тони Григорова

Всичко отминава, но споменът за чаша кафе, изпито с интересен събеседник остава. Срещаме се с Яник Мекушин, който е основният двигател в развитието на бранда Sretema, но и на модерното производство, което стои зад него. Отваряме късметче и четем: „Който почива на лаврите си, ги износва“. Добра отправна точка към разговора за развитието на марката в постоянно променящата се бизнес среда, но и в непостоянството на вкусове и желания на потребителите:

Кафето, ах, кафето

Кафето... Винаги, когато се случи да обсъждам развитието на Балкам Груп ООД, си напомням, че в основата стои дълбоката ми страст към вкуса и аромата на хубавото кафе. За мен кафето никога не е било просто повод за размисъл или начин „да убия“ излишно време. Кафето е преживяване, завладяващо сетивата по начин, като никоя друга напитка. А превърнеш ли пиенето на кафе в ритуал, то поднесеното качествено кафе, с богат и пълтен вкус и аромат, може да даде благотворно отражение на целия ти ден. Разбира се, всеки има своя вкус, но инвестираните ресурси, сред които висококачествени суровини, високи стандарти при транспортирането и обработката им, както и експертните знания и опита на много хора, замесени във всички процеси, гарантират, че кафе Sretema отговаря на очакванията за задоволяване вкуса на всеки, който умее да се наслаждава и да оцени преживяването, което му гарантира качествената кафе напитка.

Ползи

Основната полза от кафето е в обстоятелството, че чрез консумацията му хората се чувстват по-малко уморени, повишават енергийното си ниво и готовността си за работа на високи обороти. Това е така, защото кафето съдържа стимулант, познат като кофеин, който всъщност е сред най-често употребяваните психоактивни вещества в света. Освен че помага за събуждане, консумацията на кафе повишава нивата на адреналин в организма, което може да помогне за повишаване на физическата активност. Има много статии за лечебните свойства на кафето. През 2001 г. в Института за проучвания на кафето във Вандербилдския медицински университет в Нашвил, САЩ, е направено проучване за положителното влияние на кафето върху хората. Установя-

ва се, че 2-4 чаши на ден от него имат здравословен ефект, а не вредят, както се е предполагало дотогава.

Чудодейен лек

Причината за чудодейните свойства на кафето се крият в кафените зърна. Те съдържат голямо количество антиоксиданти, които осигуряват специална защита на организма. Антиоксидантите помагат срещу риск от рак, сърдечни заболявания, преждевременно стареене... От собствен опит ще добавите и грижи.

Точно Sretema

Причината потребителите да избират именно кафе Sretema е в подбраните и селектирани сортове кафе от цял свят, комбинирани в блендове, оформени специално за българския вкус.

Дългият път

Кафето, което се използва за съставяне на продуктите с брандовете на Балкам Груп, идва от 20 сържави, разположени на общо четири континента. По-голяма част от плантациите, в които се отглежда кафето, предоставят суровината единствено за производството на кафе Sretema. Друг ключов момент в оформянето на кафе продуктите на Балкам Груп е разработването им след подробни проучвания, проведени сред потребителите на кафе продукти, а конкретните рецепти и блендове се одобряват от водещи специалисти в областта на еспресото.

Трудностите се преодоляват

Сблъскваме се с редица трудности и те не са никак малко - от доставката на сурово кафе и дългият му път до достигането до потребителя. Но именно трудностите ни правят по-опитни и гъвкави. Каляват ни.

Лесното в нашата работа

След всичко трудно... следва лесното в нашата работа.

Повикът на промяната

Всяка промяна в победението на потребителите е стимул за развитието на Балкам Груп. Връзката с консуматорите на кафе е ценна и е важно да се съобразят всички техни предпочитания към продуктите - това е едната страна на нашата работа. Другото предизвикателство се състои в поддържането

• СТИЛ •

и подобряването на стандартите за обслужване на клиентите, както и развитието на каналите за достигане на продуктите до тях, те следва да са максимално адекватни спрямо забързаното ежедневие на всеки от потребителите.

Гласък към новости

Нашата компания е гъвкава в развитието си и необходимите промени се въвеждат с отдаденост и внимание към клиента.

„Тежкият камък“ на ребрандирането

Без никакво съмнение ребрандирането е труден и многопластов процес, процес на надграждане и промяна в досегашния образ на марката. Балкам Груп е постоянно растяща компания и силата на бранда е приоритет. Естествено, заложи се на водещия бранд Sretema и вярвам, че този процес осигурява нова енергия, ясно дефинирана идентичност, ново развитие на бранда, достигане до нови целеви групи и също тъй важно – утвърждаване на лоялността на потребителите към марката.

Къде да ни намерите

В своята дългогодишна дейност, ориентирана към професионален отговор на нуждите и вкусовете на потребителите на кафе продукти, Балкам Груп се наложи на пазара, достигайки до потребителите чрез няколко канала. Продуктите са достъпни в хотели, ресторанти и други заведения, офиси и учредения, предлагат се и от парт-

ньори на компанията – търговци на едро и дребно, а също така и чрез вендинг машини.

Сила на мрежата

Голямата мрежа от собствени фирмени офиси – 11 регионални и 16 представителства, осигурява широк контакт между компанията и потребителите ѝ, без да е нужно други допълнителни звена да се грижат за това.

Трендове с нашия „основен герой“

За кафето няма сезон. Хубавото, вкусното кафе е „любим герой“ по всяко време на годината. Естествено, през лятото с добавени сладолед, шоколад и много лед, можем да изпитаме насладата на една освежаваща, разхлаждаща кафе напитка.

Мисъл и преживяване

Намирам за почти невъзможно да устоя на изкушението да цитирам Талейран:

„Черно, като дявола, горещо като ада, чисто като ангел и сладко като любов“.

Преживяването с кафе Sretema е удивително изкусно пътешествие през петте сетива – да видите, докоснете, изслушате, помиршете и вкусите онази сладост и чистота, но също така горчивината и интригуващата сензорна екзотика, които човек откърва във всяка чаша кафе. ☺



РЕБРАНДИРАНЕТО Е ТРУДЕН ПРОЦЕС ЗА ПРОМЯНА НА ОБРАЗА НА МАРКАТА.

Така се осигурява нова енергия, по-силно развитие на бранда и на лоялността на потребителите.

Яник Мекушин





*Насладете се на
Летните Chef's предложения
в комфорта на лятната градина
на Este Restaurant!*



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



За брането на малините „Трастена“ разчита на добре обучени земеделски номади

Произведено в България: МАЛИНОВО ВИНО

✦ Татяна Явашева

Легенда гласи, че някога в манастира „Св. Пантелеймон“ в подножието на старопланинския връх Издримец – над Лакатник, монасите правели ароматно вино от малини. От манастира в наши дни е останал само един каменен кръст, който да напомня за някогашната света обител. Но пък производството на малиново вино не просто е подновено, а вече е бизнес, който създава своята история.

ТРАСТЕНА Е СЕМЕЙНА „КОРПОРАЦИЯ“, КОЯТО ПРОИЗВЕЖДА И НАЛАГА У НАС И ПО СВЕТА НЕТРАДИЦИОНЕН БИОПРОДУКТ

Около руините на манастира семейство Георгиеви - Светослав, Маргаритка и синът им Борис, отглеждат 95 дека хектара плантация с биомалини за експорт. „Преди 17 години изплува спомен от детството ми за малиново вино. Реших да направим експеримент“, разказва Борис. Първият опит през 2005 г. завършва с провал. В него са пожертвувани 20 т малини,

тъй като в семейството са свикнали да работят в големи мащаби. Хвърлят се в приключението, без никога да са правили такъв продукт. Това е скъп урок, който ги научава да се движат с добре премерена стъпка. Следващата година канят препоръчан специалист, с когото разработват технологията и през 2007 г. пускат първата реколта малиново

вино под марката „Трастена“.

Близост с потребителя

Увереността, че ще има пазар, идва от добрата реакция на потребителите. Но се сблъскват и с много стени, като има и хора, които са убедени, че вино се прави единствено от грозде. Изводът: когато си пионер и правиш нещо ново, неизбежно срещаш отпор. Основателите на „Трастена“ не се огъват, а продължават напред. Не е никак лесно да наложат новия продукт – търсят търговци, разчитат на мълвата от уста на уста, на препоръки от приятели. Успяват, и сега всички произведени в тяхната плантация малини „се пият от бутилка“. „За да стане разпознаваем новият продукт, трябва време. Нужно е търпение и постоянство. Ако този продукт е гурме във високата ценови клас – и за него се намира ниша. Пазарът показва, че когато произвеждаш нещо качествено, хората са готови да опитат и хареса ли им, може с години да консумират твоята продукция“, споделя Оля Антонова, която отговаря и за маркетинга в този семеен бизнес.

Технологията

Борис бързо усвоява технологичния процес по направата на виното, усъвършенства и развива тези свои умения, включва нови моменти, които подобряват качеството. Той е самоучкият технолоз без диплома, но има и професионалист, който следи всичко да е по правилата. Бизнесът расте с постоянен контрол и с все по-добри практики, като качеството тръгва от полето, брането и високите изисквания за чистота при направата на малиновото вино. Така държат високо летвата на своята продукция.

Формулата на растежа

Бизнесът на „Трастена“ расте всяка година. Оля нарича този голям малък семеен бизнес „корпорация от пет човека“. Самата тя идва от корпорация и от ден първи в семейното предприятие прилага принципите, които е усвоила преди това. Системите за работа с клиенти и системите за работа с партньори са създадени по такъв модел. Хората, които работят за „Трастена“, имат самочувствие, че са служители на мултинационална компания, така постигат завоевания вече и на външните пазари. Формулата на растежа? Според Борис се иска адаптация във всеки момент. В началото се настройвали съобразно желанията на клиентите и на пазара, а в кризис-

ните ситуации се пренастройват към нов модел на предлагане. Когато започва пандемията и оборотите рязко падат, намират възможности в невъзможността бизнесът да се развива със старото темпо и по старата схема.

Нагоре

„Важен за всеки бизнес е етапът, когато се усети настъпването на големия растеж. Заедно с интереса на клиентите трябва и производството да расте, персоналът да се увеличава, всичко да върви като по часовник. При бърз растеж обаче винаги нещо започва да се „чупи“ – може софтуерът да не е готов да приеме толкова клиенти, може да опитаеш да разшириш бизнеса с аутсорсинг и да не попаднеш на точен партньор... Всяка трудност е нов урок“, споделя Оля. Двамата с Борис от собствен опит разбрали, че когато в бизнеса отнякъде изскочи сериозен проблем, не бива да криеш истината от клиентите си, а с нея да вървиш напред.

Лична история

„Обичаме това, с което се занимаваме, харесва ни да го правим в България и да съобщаваме на клиентите си, че е Made in Bulgaria“, уверяват Оля и Борис. Оля е била маркетинг директор в мултинационална финансова корпорация, която се занимава с дъщерно данъчно облагане. Разполагала е с огромен финансов и човешки ресурс, отворила доста офиси на компанията по света, развила нейни пазари. В един момент тя се отказва от кариерата си в чужбина, жертва я в името на брачния съюз с Борис. Когато се връща в България, опитва да създаде свой бизнес, но той не потръгва. Тогава Борис я кани да се присъедини към семейното предприятие и така заедно започват да търсят общата рецепта на успеха.

Накъде

В момента гледат към нови външни пазари, това е основният им фокус, но не загърбват никой от досегашните канали на продажба. По-голямата част от продукцията все още се реализира в страната, но и оборотите навън растат с добро темпо.

Борис е визионерът, а Оля е ракетата, която изстрелва малкия семеен бизнес към нови върхове. Мечтата на двамата управляващи партньори е „Трастена“ да има собствена винарна, да развиват продуктова линия, да правят гурме продукт, който ще прослави България по света. ☺



УНИВЕРСАЛЕН КЛЮЧ ЗА УСПЕШЕН БИЗНЕС НЯМА,

него всеки сам си го търси и намира. Бизнесът е влакче на ужасите, което постоянно променя своята скорост. Понякога е много трудно, но когато е най-трудно, тогава има най-много уроци. Те са основа, върху която стъпваш, за да ти стане лесно после.

Оля Антонова



УПОРИТОСТ, ВИЗИЯ ЗА РАЗВИТИЕ И ТВЪРДОГЛАВОСТ –

това е силата, която движи с все по-голямо ускорение нашето семейно предприятие.

Борис Георгиев

Бизнес по руски... И ТОЧКА

И ЛИ КАК ЕДИН ОЛИГАРХ СЕ ПРЕВЪРНА И В НАЙ-ГОЛЕМИЯ РЕСТОРАНТЪОР В РУСИЯ СЛЕД ИЗТЕГЛЯНЕТО НА McDONALD'S ОТ СТРАНАТА



Александр Говор

Нефтхимсервис

Ния Илиева

Руският бизнесмен милиардер Александър Николаевич Говор има пръст в много бизнеси. Но името му беше извън световните медийни радары до съвсем скоро, когато стана ясно, че придобива 850-те обекта на McDonald's в Русия. Които вече ще се казват „Вкусно - и точка“ (Или, според по-свободен превод - „Вкусно - и толкова“).

62-годишният Говор и досега е работил с американския гигант в бързото хранене, като сръжеше чрез фирмата си ООО „ГЦ“ 25 франчайза на веригата в Сибир от 2015 г.

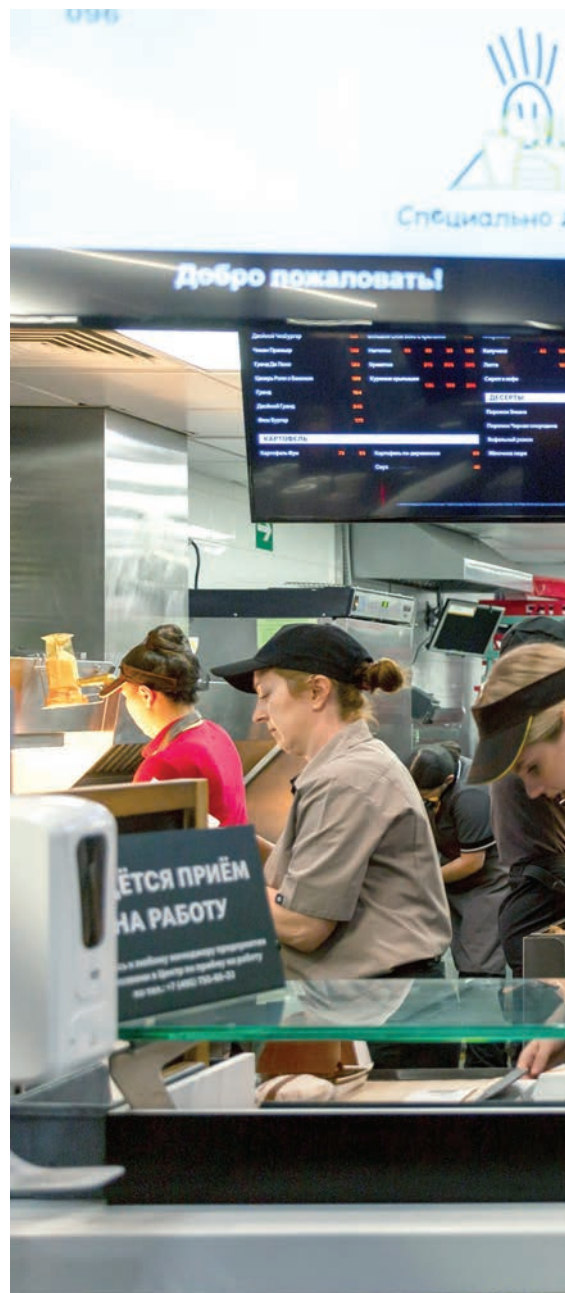
McDonald's е изключително популярен в Русия от началото на 90-те години на миналия век, но се изтегли от страната след февруарската инвазия в Украйна. Въпреки това американската компания обяви, че ще запази търговските си марки, което означаваше, че за да работят, търговските обекти в Русия се нуждаят от ново име. Така се появи нов собственик - Говор, и ново име - „Вкусно - и точка“. Компанията разкри и новия си слоган: „Името се променя, любовта остава“.

Появата на „Руския McDonald's“ очаквано предизвика широк медийен интерес на световно ниво. Не само защото се касае за значим и знаков бизнес в Русия, но и защото включва типичната схема с „назначен олигарх“. И много пропаганда, за да се докаже пред света руската мощ. Съвсем по руски. И точка!

Сделката

Стойността на придобиването на ресторантите не се разкрива, но самият Говор обясни пред медиите, че McDonald's Corp. му е продала бизнес в Русия срещу „символична цена“. По думите му цената е била „доста под пазарната“. Той разкри още, че сделката включва опция за обратно изкупуване. И поясни, че не са му били необходими кредити за покупката.

„Първоначалните пари, които трябва да бъдат платени сега, преди края на годината, са около 6,5-7 милиарда рубли, ще ги намерим. Ако е необходимо, тези пари може да бъдат привлечени отвън“, коментира той. И поясни, че тази сума включва задължения към доставчици, наеми и други вноски.



Shutterstock

По думите му споразумението предвижда възможност за обратно изкупуване в рамките на 10-15 години. Според условията McDonald's ще може да изкупи обратно активите си в Русия, ако Говор остане главен франчайзополучател. В същото време той добави, че бившите собственици на мрежата „дадоха да се разбере, че няма да купуват“.

Кой е Говор?

Макар и да говори за „символчна цена“, според мнозина богатството на Говор не е никак символично, коментират руски медии. Точното му състояние не е било публично обявявано, но се говори за 10 милиарда долара.

Новата руска бизнес звезда е роден в сибирския Новокузнецк, известен със

своите въглищни находища и метална индустрия. Железопътните релси за цяла Русия се произвеждат в доменните пещи в града.

Затова едва ли е изненадващо, че Говор започва да се занимава с добив от ранна възраст. Първо като скромен миньор, по-късно той си проправя път до върха на въглищната мина Южкзбасугол. След пагането на Желязната забеса Говор изкупува минния комплекс - и прави състояние.

Говор работи и с мултинационалната минна компания „Евраз“. Най-големият ѝ акционер е санкционираният руски олигарх и бивш собственик на британския футболен гранд „Челси“ Роман Абрамович (55). „Евраз“ произвежда в Русия, има седалище в Англия и търговско гру-

жество в Швейцария. East Metals AG със седалище в Цуг продава по целия свят суровините, добивани от „Евраз“ в Русия.

От 90-те до 2007 г. Говор управлява въглищната мина заедно с „Евраз“. Швейцарската връзка продължава повече от десет години. През 2007 г. обаче стават редица трагични инциденти: в рамките на няколко месеца се случват няколко опустошителни експлозии във въглищните мини в групата на Говор. Над 100 миньори губят живота си. Мините са временно затворени от властите. Говор е обявен в несъстоятелност и продава дяловете си в „Евраз“ - според медии - за 250 милиона.

През 2007 г. бизнесменът създава компанията „Сибенергоуголь“, която изнася въглища за Словакия, Турция, Казахстан,





Синът Роман Говор

Нефтехимсервис

Италия, Полша, България и Китай. През 2011 г. е продадена на холдинга SDS на Михаил Федяев.

Днес Говор е собственик на 50% от „Нефтехимсервис“, строителна инвестиционна компания, която притежава петролна рафинерия в Сибир (Яйския нефтепереработвателен завод).

Той също така притежава 50% дял в малка горска компания и 25% в стопанство за лов и риболов, по данни на информационната система СПАРК-Интерфакс.

Александър Говор притежава и мрежа от почти 100 бензиностанции в Кузбас, Алтайския край и Република Алтай.

Освен че има дялове в тези компании, Говор е и в борда на директорите на „Инрусинвест“, която има проекти, включително медицински център и хотел Park Inn, в родния му Новокузнецк. Частните клиники „Гранд Медика“ в Новокузнецк заемат площ от над 24 хил. кв. м. Първият медицински център стартира през 2016 г., като инвестицията е 2,8 милиарда рубли.

Заедно с Дмитрий Подяполски Александър Говор също развива мрежа от медицински центрове UMG в Новосибирск.

Александър Говор притежава и 100% от компанията Сибирски разпределителен център, която продава грехи и обувки. Преди това бизнесменът е имал и проект в търговията на дребно с хранителни стоки. Става дума за веригата Leader, която през 2007 г. беше продадена на Novosibirsk Holiday Group.

Друга сфера, в която Говор развива бизнес, е хотелиерството. Освен че притежава хотел Park Inn в Новокузнецк, компанията работи по проект за

създаване на верига от хотели в Сибир под собствена нова марка, става ясно от думите на сина на Александър Говор – Роман, пред местни медици. Самият Роман Говор също е известен бизнесмен и депутат в родния си край. „Всъщност проектът включва вземане под управление на обекти на хотелския пазар. С вълната на повишен патриотизъм можем да покажем своята руска, сибирска индивидуалност“, отбелязва Роман.

Инвестициите в стартирането на Park Inn възлизат на 2,2 милиарда рубли. Хотелът управлява и франчайз ресторант Paulaner. Между другото, през 2002 г. Александър Говор отваря и ресторант и клуб-хотел „Royal Hunt“.

Трябва да се отбележи, че компанията развива хотелиерския си бизнес не само в Сибир. През пролетта на 2018 г. „Инрусинвест“, оглавявана от Говор, придобиха хотел Courtyard by Marriott St. Petersburg Pushkin на канала Грибоедов в Санкт Петербург. Сделката е оценявана на 2 милиарда рубли.

Сред хобитата на Александър Говор са колекционерските коли. За 400-годишнината на Новокузнецк бизнесменът е подарил на града музей с колекционерски



автомобили. Обемът на инвестициите в проекта възлиза на 200 милиона рубли, съобщават местни медици.

Плановете

На широко отразена пресконференция за представянето на „Вкусно – и точка“ Говор заяви, че планира да разшири веригата до 1000 обекта в цялата страна и да отвори отново всички съществуващи 850 ресторанта в рамките на два месеца.

Рестрандирането на веригата беше обявено само няколко часа преди повторното отваряне на ресторанта на Пушкинския площад в Москва, който се



Откриването на новите ресторанти предизвика огромен интерес

Shutterstock

счита за символчен, защото е и първият обект на McDonald's, открит през 1990 г. в страната. Итнересът на клиентите беше значителен, огромни опашки от хора се редиха, за да си купят сандвичи (или може би да проверят дали новите са като старите).

Лозото на „Вкусно - и точка“ е различно, но все пак напомня за жълтите арки на американската компания, конфигурирани в стилизирана буква М: кръг и две оранжеви продълговати ленти – може би пържени картопки.

Но някои ключови продукти на McDonald's липсват в менюто. Вече го

няма най-известният сандвич Big Mac, а някои други бургери и десерти, като McFlurry, не се предлагат. За да се избегне частицата от името „Мак“. Търси се и нова напитка, която да замени „Кока-Кола“, която също се изтегли от Русия.

Бившият руски шеф на McDonald's Олег Пароев управлява бизнеса с ребрандиране на новата марка. Преди това той е работил за американската верига в продължение на седем години.

Съгласно условията на сделката Говор обяви, че ще запази всичките 62 000 служители на веригата за най-малко две години при еквивалентни условия.

Новият собственик обещава да развие и разширява бизнеса, да осигурява работа за руснаците и да им гарантира още по-добро качество. Не без доза патетичен патриотизъм.

И докато преди 32 години стъпването на McDonald's в Русия се считаше за символчен знак за отварянето на Запада към страната, то появата на новата верига определено символизира нов световен ред, включващ изолацията на Русия от Запада. Вероятно в тези отношения обаче няма да бъде сложена точка... Поне засега. Дотогава очакваме развитие – и многооточие... ①

Модната полиция на ФЛОРЕНЦИЯ

ЛЮБОВТА КЪМ ПИЩНИТЕ ТОАЛЕТИ
И БИЖУТА ПЪЛНЕЛА БЮДЖЕТА
ПРЕЗ СРЕДНОВЕКОВИЕТО

Мая Петкова-Константинова

Модата и луксът заемали важна роля в италианското ренесансово общество. Приемало се, че ако човек може да придобие богатство и средствата, чрез които да си купи красиви дрехи и да организира помпозни пиршества, той би могъл да повиши обществения си статус и престиж. Но тази перспектива за възход в общественото положение на средната класа разтревожила членовете на аристокрацията. Колкото повече нови хора прониквали сред тях, толкова повече властта им щяла да се преразпределя. Как трябвало да бъде решен този проблем? Отговорът се

криел в приемането на законодателство, ограничаващо разкоша. Например още през XIII век в Сиена действала разпоредба за скъсяване на шлейфовете на дамските рокли, което било усилие, пряко насочено към ограничение на чисто аристократичния стил. Във Флоренция, родината на италианското Възраждане в изкуството и мисленето, мерките срещу пищното модно облекло пълнели бюджета.

В представите на съвременния човек флорентинските дами са облечени в най-скъпите тъкани - брокат и коприна, окичени с бижута от блестящи многокаратови скъпоценни камъни. Облеклото на благородните дами от тази епоха вижда-

ме на техните изображения - портрети от периода на късния Ренесанс, тъй като в началото на Западноевропейското Възраждане портретът още не бил оформен като жанр във Флоренция. През този исторически период за социалноотговорно поведение се приемало даряването на картини, с които украсявали църквите. Заможните флорентинци поръчвали олтарни картини или стенописи с религиозна тематика, на които искали да видят себе си и своите близки, изобразени до светците или Магоната. Според канона, женските фигури били поставяни отляво на централния герой, а мъжките изображения - от дясната му страна. Много често



Триптих на Хюго ван дер Гус „Олтар Портинари“

Wikipedia



Флоренция днес

дарителите на християнската живопис били пресъздавани в образите на светци, и то без никаква творческа фантазия. Затова, разглеждайки дарените портрети от XIV век във флорентинските църкви, ще открием интересен факт – изобразените на тях флорентински благороднички са облечени не просто скромно, а изключително скромно, дори аскетично.

Роклята винаги е тъмна: черна, тъмно-синя, кафява или зелена. Без ярки акценти, дантели или редки животински кожи. Изображенията нямат или имат едно-единствено скромно бижу – предимно колие. И в това няма случайност или тайна договорка между художниците. Причината била сериозна и свързана с вътрешната политика на града-сържава. През XIV век във Флоренция съществувал строг закон, уреждащ дрескода на жителите. А през 1330 г. тук била създадена специална агенция – *Ufficiali delle donne* - служба, която следяла за облеклото на дамите и девоичките. Било забранено те да са облечени с тоалети в ярки цветове, подчертаващи красотата им и указващи богатството на техните семейства. Съгласно „Списък с правила за обличане на флорентинските жени“, било строго забранено те да носят бижута, когато излизат навън или посещават обществени места. Не било разрешено жените да носят диадема или венец от злато или сребро, с перли и скъпоценни камъни, емайл или стъкло. Под запрещение била и възможността дамите да поставят повече от два пръстена на един пръст. Разрешено било само при специални семейни събития да бъдат извадени от кутиите и носени колиета

или пръстени с перли и големи скъпоценни камъни. Посочен бил и броят на допустимите фусты – до четири, а тъканите за роклите да бъдат дискретни и без орнаменти. На флорентинските дами било забранено и да се обличат в дрехи, изработени в Генуа, Рим или Мантуа. Не се разрешавало дрехата да е с копчета, които станали популярни в Европа през XII век, но по това време били важен символ на статут във Флоренция, особено ако били изработени от ценен метал и украсени с перли и скъпоценни камъни. Да носиш рокля с голям брой скъпи копчета бил сигурен начин да привлечеш вниманието към своето богатство и социално положение.

Флорентинките не можели да носят обувки, чиито налчета потропвали при ходене по улиците. Забраната за носене на красиви и луксозни неща се отразила негативно върху портфейлите на мъжкото население на града. Джентълмен, подарил на своята дама красива рокля или бижу, трябвало да е готов да плати и глобата за показването им.

Наказанието за нарушение на определените модни правила било глоба от 100 лири, която се плащала от бащата или от съпруга на съгрешилата дама. В случай, че нарушителката била сираче или вдовица, парите за глобата били взимани от нейната зестра. И това не било всичко! Глоба от 200 лири била събрана и от бижутера, шивачката или обувчаря, които са продали на дамата забранените артикули, тъй като били считани за съучастници в нейното престъпление.

В началото работата на Могната полиция била приемана спорно. Предста-

вителите на службата не само „залавяли“ заможните дами по улиците на града, но действали и по анонимни доноси. По-малко заможни граждани пишели клевети против по-имотните си приятели или съседи. Особено яростен бил ловът на „модни престъпници“ през 1384 г, когато Бюрото по модни въпроси във Флоренция било олабено не от местен жител, а от чужденец. Той вършел работата си безкомпромисно и с голямо усърдие следял кой с какво се обличал. Но не мислете, че любителите на красивите тоалети изчезнали, напротив! Дамите научили закона наизуст и започнали да се противопоставят на чиновниците с оръжието на знанието, като измисляли различни начини за заобикаляне на забраните. Така, когато представител на Могната полиция приближавал дама, облечена очевидно по забранен начин, тя бързо се скривала в близката църква. Там, на свещена земя, никой нямал право да я разпитва и обвинява.

Сигурно, драги съвременници, се чудите защо била прилагана тази строгост?! Отговорът носи изненада. Официалният мотив бил ограничение на екстравагантността и насърчване на скромността и християнските добродетели. Вторият мотив – истинският, бил икономически. Градът се нуждаел от пари и приемането на този закон осигурил благотворна причина за допълнително събиране на средства от населението. Също така облеклото давало знак кой има пари в повече – както знаете, наличието на скъпи дрехи и бижута е сред маркерите за високи доходи. ☹

Лалю Метев държи
най-голям дял от
производственото
дружество и до 1947 г.
е сред най-богатите
българи



ПЪРВАТА фабрика за цимент

✎ Георги Георгиев

В пантеона на българските индустриалци се откроява фигурата на Лалю Метев Чехларов. Той е с четири висши образования, кавалер на ордени за храброст от войните, влиятелен и свързаножен търговец, индустриалец, banker, благодетел и дарител, като финансист е добре известен в европейските среди и е сред най-богатите до национализацията през 1947 г.

Развитие

Лалю Метев става член на Управителния съвет и е един от двамата главни директори на Първото българско акционерно дружество „Лев“ за производство на цимент. През 1909 г. западно от Плевен, край железопътната линия София - Варна, започва строеж на фабрика, която е завършена към края на 1910 г. и през първите месеци на 1911 г. тръгва производството на цимент. През 1918 г. е преустроена, построена е нова сграда. През 1939 г. се

разширява и се монтират нови машини и съоръжения с по-големи производствени възможности. От заводите на „Шкода“ в Прага се доставя инсталация, която произвежда между 120 и 140 т дневно, като годишният капацитет е около 40 000 тона. Общо за цялото разширение на фабриката се изразходват 27,5 млн. лв. Тя се обслужва от собствени електрически централи, в които са вложени 22 млн. лв. Има и собствени жп линии, в които са вложени 13 млн. лв. Изградени са железолъярна фабрика и работилница за циментови изделия. Построени са жилища и стол за работещите, в собствеността влизат също дворни места, ниви, лозя, собствена кариера. Движимото и недвижимото имущество на дружеството нараства всяка година и през 1947 г. бива оценено на близо 275 млн. лв.

Лидер

Фабриката „Лев“ е първата у нас. Тя обаче успява да заеме лидерско място на Балканите. В годините Лалю Метев ста-

ва собственик на повече от една трета от акциите на дружеството, а по-късно и повече, заедно с тези на своя тъст Васил Аврамов. Лалю Метев е един от 15-те най-заможни българи преди 1944 г., брат му Христо е сред 18-те в същата класация. Но историческите превратности са безмилостни...

Семейство

Лалю Метев е роден на 28 февруари 1885 г. в Габрово, в семейството на Мария (Минка) Лалева Трингова от Казанлък и Метю Христов Чехлар - заможен габровски занаятчия и фабрикант, дал на синовете си образование в елитни университети в Европа. Иван Метев е първият текстилен инженер в България, загинал при Щип в Междусъюзническата война. Димо Метев е майор, завършил във Виена военна академия, загибна при гр. Яребична като дружинен командир на 49-и полк. Христо Метев е собственик на голяма памучно-текстилна фабрика в Габрово, а Георги Метев, завършил висше

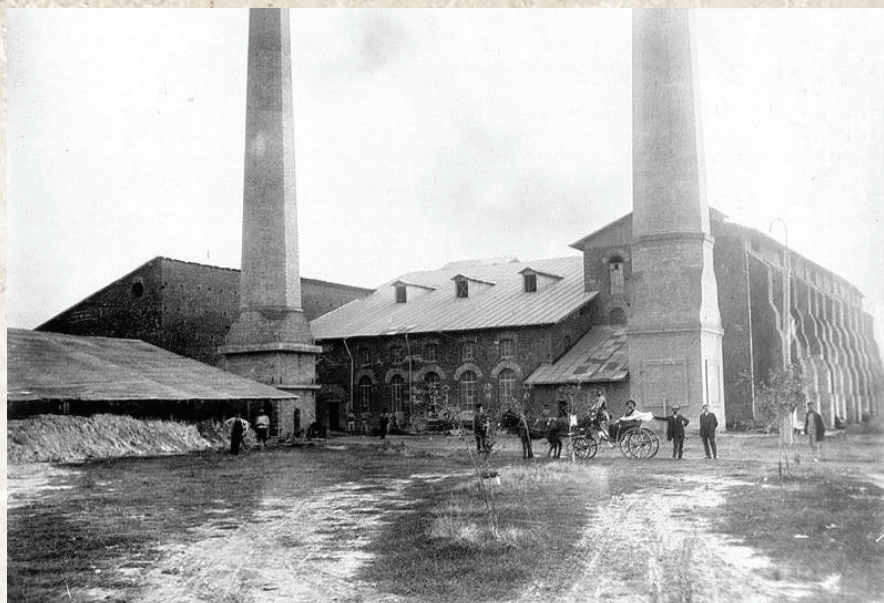
Опит и сила

- Лалю Метев и останалите акционери реинвестират печалбите от производството за иновации и подобряване на технологиите.

- Всички проби на цимента се правят на Запад и постепенно качеството изпреварва дори швейцарските и немските конкуренти.

- Известен със своята благотворителност, Лалю Метев прави щедри дарения за построяването на:

- Народно основно училище „Метью Христов Чехлар“ в с. Хаджицоневия мост, днес квартал на Габрово;
- Паметник-чешма, в чест на падналите за родината през войните 1912 до 1918 г. в с. Биволаре, Плевенско;
- Паметника на Васил Априлов в Габрово.



образование в Мюнхен, се изявява като търговец и фабрикант. Лалю Метев е женен за Дора Аврамова от София. Техният син е проф. Васил Метев, физик (1931 - 2007) - именно той основава ЮЗУ „Неофит Рилски“ в Благоевград.

Образование

Средното си образование Лалю Метев получава в Априловската гимназия в Габрово. През 1905 г. завършва философия в Университета в Загреб, през 1906 - западноевропейска филология в Университета в Женева, където е студент на Фердинанд дьо Сосюр. През 1909 г. завършва и славянска филология в Историко-филологическия факултет на Софийския университет, а през 1920 г. - право в Юридическия факултет на СУ.

Производство

Фабриката произвежда цимент по мокър начин, като използва местни суровини - варовик, глина, гипс, каменни въглища и електроенергия, добивани от собствените ѝ кариери за варовик и глина в с. Сомовит, с. Комарево, местността Бели бряг в района на фабриката и в с. Раднево. От чужбина са доставени чугун, огнеупорни тухли, стоманени топки, клингерит, желязо. Поради богатото съдържание на тези кариерни материали, фабриката произвежда висококачествен цимент „Портланд“, който намира добър пазар. За да ускорят развитието и да модернизират производството, от 1934 г. спират да дават дивиденкти. Така към 1947 г. дружеството има 11 млн. лв. основен капитал, 20 млн. лв. резервен фонд и 21 млн. лв. амортизационни фондове, или всичко собствени средства 52 млн. лв. Оборонните средства възлизат на 40 млн. лв.

от банки и клиенти.

Плюс това

Лалю Метев е притежавал и фирма за търговия на едро, носеща неговото име, с предмет на дейност представителство и комисиона. По време на Втората световна война преустановява дейност с мотивите: „Не желая да бъда спекулант в собствената си страна“. Основал цветно-производствено търговско дружество заедно с Борис и Христо Мархалеви и Васил Аврамов - дружеството има цветарници върху 18 дка в кв. Дървеница и магазин на ул. „Раковски“ № 102 в София.

Национализация

След като в страната идва новата власт, през 1947 г. е прокаран Закон за изкупуване на принадлежащите на български поданици акции от дружество „Гранато-

ид“ в София, „Каменовъглено АД Вулкан“ в София и дружество „Лев“ - Плевен. Мотивите: производството на цимент и други строителни материали в България е монополизирано в две големи предприятия - „Гранатонд“ и „Лев“. Държавата е широко заинтересована в строителството и това налага нейното участие в тия две монополни предприятия. Впоследствие този бизнес е експроприиран и става собственост на държавата, след като на 27 декември 1947 г. „Държавен вестник“ публикува Закон за национализация на частни индустриални и минни предприятия.

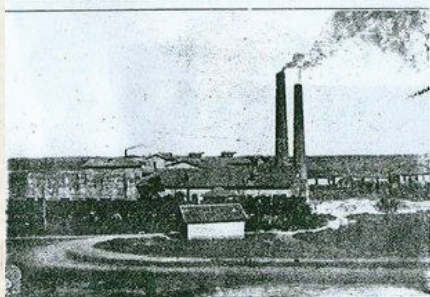
След 9 септември 1944 г. предприемачът е арестуван на гарата в Баня, но е освободен срещу откуп от 1 млн. лв., впоследствие обаче имуществото му е конфискувано, а той с цялото си семейство по политически причини бива изселен от София. ☹

ПЪРВО БЪЛГАРСКО ЗА ЦИМЕНТЪ АКЦИОНЕРНО ДРУЖЕСТВО „ЛЕВ“

Централно управление София, Раковска 84

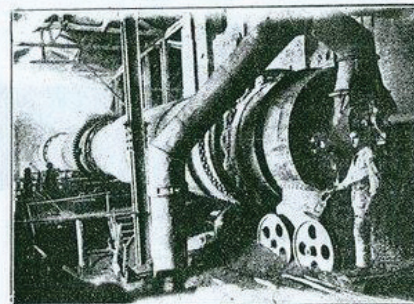
ТЕЛЕФОНЪ № 1380

Фабрика „ПЛЕВЕНЪ“ — Телефонъ № 116.



Последна проба за доставка на Б. Д. Ж. строителен отделъ.

Якостъ на разкъсване следъ дни			Якостъ на натискъ следъ 28 дни	1 литъръ тежи
3	7	28		
2302	2487	3112	340	1110



Телеграфически адресъ: „Потландъ“.

ОСНОВАНО 1909 ГОД. (ПРЕОБРАЗУВАНО ВЪ АКЦ. Д-ВО 1917 Г.)

Капиталъ 4,000,000 лева златни напълно внесени. Ползува се съ общи и специални облаго по закона за насърчение местната индустрия.

Производство на Потландъ циментъ. Главенъ доставчикъ на Порти. циментъ за Б. Д. Ж.

Председател на Управ. Съветъ: Андрей Пенковъ.

Членъ-делегатъ: Д. Р. Недялчевъ.

Технически Директоръ: Инжн. Възвровъ.

Фабриката и обявата

Facebook страница Първо българско за цимент АД "Лев" - Плевен



КАМЪК

в кръговрата

Личен архив

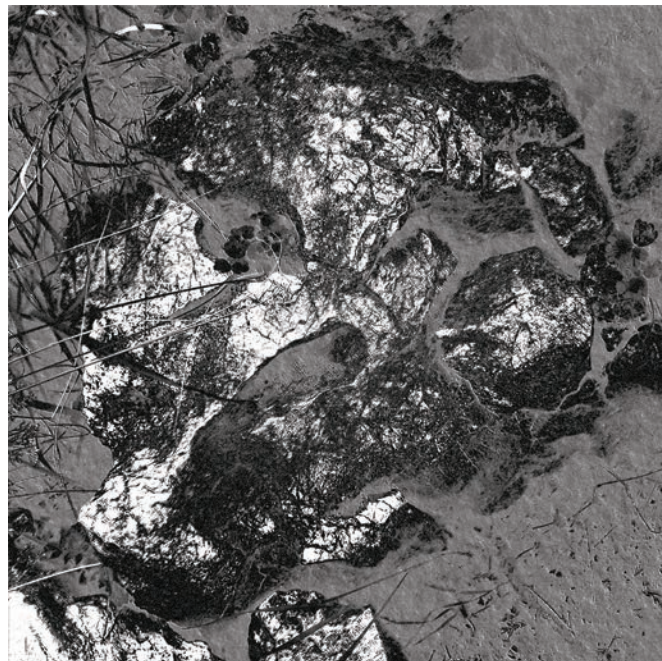
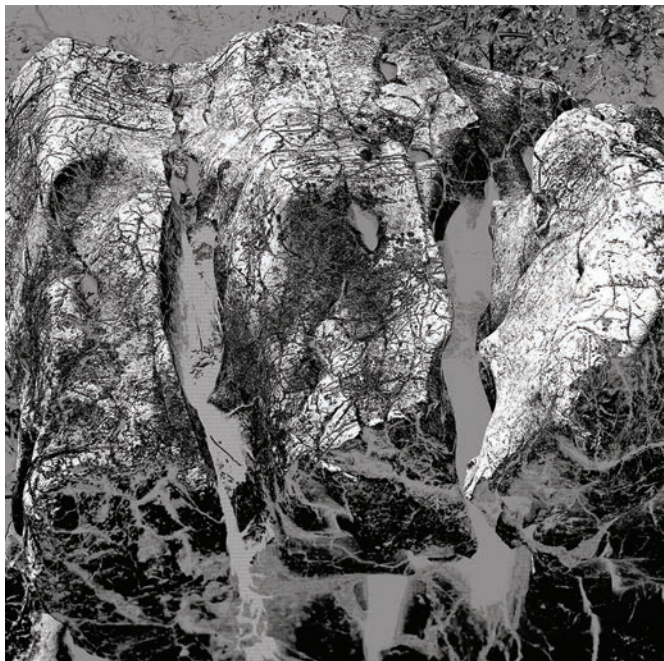
СНЕЖИНА
БИСЕРОВА УМЕЛО
ТРАНСФОРМИРА
РАЗПАДА НА ПРИРОДНИТЕ
СТРУКТУРИ В ДИГИТАЛНА
ГРАФИКА

✍ **Татяна Явашева**

Камъните носят в себе си представата за вечното и трайното, но същевременно са възприемани като символ на тленното в живота, на смъртта. Камъкът, твърдта, земята - също както човека, са раними и разградими. Това твърди доц. д-р Снежина Бисерова, преподавател в катедра „Визуални изкуства“ на Факултета по науки за образованието и изкуствата към СУ „Св. Климент Охридски“. Сред творческите ѝ постижения се откроява графичната серия „Камъни“, изпълнена в техниката дигитална графика.

Основен принцип

В цялото ѝ творчество е контрапунктът, с още по-голяма сила това важи за последните години. Затова и всички композиции са в елитарната чистота на черно-бялото, в строгия диапазон на относително семплата, класическа, линейно-ощрихова естетика на гравюрата. Това препраща към най-старата и най-трудоемката графична техника - гравюрата на дърво, но същевременно опитът, уменията и познанието личат в новаторското претворяване със средствата на изцяло дигиталния инструментариум. Така разпадат на природните структури се



трансформира в абстрактна художествена реалност.

Лесно няма

в изкуството, но може да се постигне майсторство в класическите или в дигиталните технологии. И когато то е налично, всичко изглежда като постигнато с лекота, изпято наведнъж. Творбите са правени в дълъг период и са добре премислени, процесът е умозрителен. Изисква се много знание за дигиталните технологии, за да може напълно да се трансформира визуалният материал, който в основата си е авторска фотография на Снежина Бисерова. Тези фотографии са заснети целенасочено и търсено, с мисъл за посоката на графичната серия. Неслучайно и формата е един и същ - квадратен, 50 x 50 см.

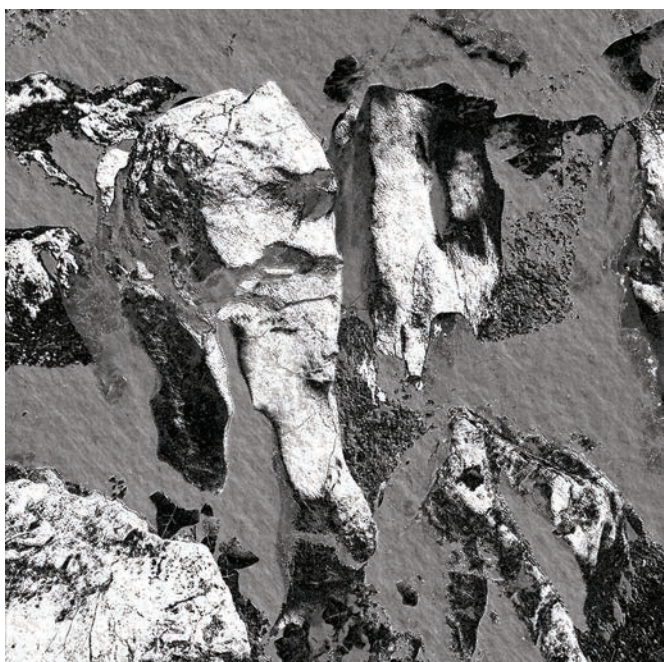
Метафори

- в това са превърнати камъните, оформени като сребрист растер, те остават твърде близки до поетичните внушения на Борис Христов. През цялото време, докато работи върху тези произведения, на масата на Снежина Бисерова за вдъхновение стои неговата „Книга на мълчанието“. В творбите си тя влага подобна емоция за разпада на човешкото и на духовното начало и за отдалечаването на хората от природата, вкочнени в градския живот и погълнати от бързото всекидневие. И ето какво още обяснява: „Когато човек има своите търсения, той се лута и губи, но преоткрива смисъла на битието. И така, без да усети, изминава своя път, докато накрая открие онзи камък, „под който да намери подслон“...

Търсенията

на Снежина Бисерова гравитират около изначалното, акцентират върху конкретни елементи от природата. Авторката вярва в свързането на човека с неговия корен. Но колкото изначално вечно да ни се струва мирозданието, природата е все по-уязвима. Хората на изкуството обаче не губят надежда, че може да повлияят на човека и да променят неговото мислене. Процесът е дълъг и за да бъде възприет дори само един артефакт, се иска подготовка, и затова е важно обучаването на публики.

Графиките от тази серия носят послания, свързани с камъка и човека, с преходното и непреходното, с вечния кръговрат. ☺





Беловската базилика

ЕЛИ ИВАНОВА Е ПРОГРАМИСТ
ПО ПРОФЕСИЯ, НО В СВОЯ
БЛОГ ПРЕДСТАВЯ КРАСИВИ И
СВЕТИ МЕСТА ОТ ЦЯЛАТА СТРАНА



По българските ДРУМИ

✍ Яна Колева

Ако обичате да обикаляте из красива България и да посещавате различни места, природни и исторически забележителности, ваш добър ориентир при избора на нова дестинация може да е блогът „Друми в думи“. Хоби на Елена Иванова, която всички наричат Ели, е да ходи „насам-натам“ и добавената стойност на това е да споделя видяното и наученото. Ето нейната история...

„По образование съм математик, по професия – програмист, а по дух – запален турист, макар и аматьор. Тук, в България, открих и преоткрих хубави места и прекрасна природа“. След като завърши математика в СУ „Св. Климент Охридски“, става научен сътрудник в направление „Информационни и комуникационни науки

и технологии“ към един от институтите на БАН. Участието в различни български и международни проекти развива нейния изследователски дух. Сега е управител на малка технологична компания, свързана с предлагането на уеб услуги.

От първо лице

Създава своя туристически блог преди осем години, когато заедно със своето семейство засилват пътуванията си из България. Тогава търсят информация за повече маршрути, но установяват, че е оскъдна. Като програмист Ели е направила много сайтове, стига до момента да пусне и свой блог. Целта тогава е просто да сподели с други хора видяното, за да посетят и тези обекти. Бързо започва да привлича аудитория. Блогът се разраства и тя решава да промени името му, тъй като готовата

• МАРШРУТИ •

е носил нейното име – Ели Иванова. Искано да е само от хубави български думи. Но какви? Търси дълго и един ден през 2015 г. идва звучното „Друми в думи“.

Популярност

Всяко пътуване обогатява с това да посетиш нови места и да се възхраниш от красиви гледки, интересно е да се ровиш и да откриеш информация за съответния обект, казва Ели. Постепенно започват да пристигат благодарности от хора, които чрез нейния блог са избрали маршрути и са имали незабравими преживявания. Постоянно пристигат предложения да посети и да разкаже за най-различни места из страната. Така например кметът на с. Ослен Криводол в община Мездра ѝ съобщава, че в близост до селото има древно скално светилище, което археолозите започват да изследват.

Презареждане

Основната информация за даден маршрут е фокусирана върху това как се стига дотам от гледната точка на туриста. Всеки маршрут тя го е обходила и споделя лични впечатления. Събира много подробности за самото място, като търси в интернет и в исторически книги, които са ѝ достъпни. С това свое начинание Ели Иванова не цели създаването на дигитален бизнес и не се стреми към монетизация, а е нейният начин за „презареждане“.

Изберете българското

Посетила е над 20 държави, не само на Стария континент. Според нея е добре човек да види и отвъд пределите на страната, за да оцени, че нашето по неповторим начин си е много хубаво. „Имаме планини и водопади, върхове с панорамни гледки. Имаме богата история и сме една от трите държави в Европа с най-много старинни останки по гъстота, наред с Италия и Гърция. Там ги стопанисват и печелят добре от това, а тук местата са достъпни, без дори да се плаща входна такса. Виждам оромен потенциал за развитие на туризма с това богато историческо минало, което имаме като даденост. В България са запазе-



Левке

ни много древно светилища, скални гробници и мавзолеи, множество останки от средновековни крепости. Накъдето и да тръгнеш, винаги наоколо ще има още много други неща, които си струва да видиш“, обяснява Ели. Някои хора обичат да обикалят самостоятелно, други предпочитат организирани екскурзии, трети ползват планински водачи за различни преходи. Когато си с водач, се оставяш той да води, не гледаш карти, не се чудиш откъде да минеш. Когато сами организирате, трябва да търсите информация как да се доберете дотам, защото сте тръгнали.

Към непознати места

Ели Иванова избягва да води непознати хора по местата, към които се е запътила. За подобна цел са нужни специални умения, ангажиментът и отговорността е голяма, има и много рискове. Това е причината да се изискват сертификати за такава дейност. Тя описва всичко подробно и всеки сам преценява дали маршрутът е подходящ за него. Обича да открива нови места, но има и любими обекти, които е посещавала още в детството си – Музея на открито „Етъра“, Соколския и Дряновския манастир. Желано място са Черепишкият манастир, водопадът Добравишка скаля в Понор планина, до него е скалният феномен Столо, водопад Котлите в близост до Годеч,

Разбоишкия манастир... Като цяло се ориентира към нови дестинации, за да опознае повече места, а писането за тях е свързано и с намирането на повече информация. Това събирателство особено я обогатява.

Ели Иванова ни повежда по няколко маршрута:

Екопътека Райски изглед

Красивата панорамна гледка се намира в Източните Родопи, в близост до Кърджали. Най-близкото населено място до началната точка на екопътеката е Пъдарци. Погледът не може да се откъсне от красивия меандър на река Арда. Оттам може да се наблюдава как другата голяма река – Боровица, се влива в нея. Близко до това място е известната вече пещера Утробата.



Пътека През вековете



Провиралката

Името ѝ е свързано с нейната форма. Тя е хоризонтално разположена, висока около 3 метра и дълга около 22 метра, като последните няколко метра са допълнително изсечени от човешка ръка и в дъното е оформен малък олтар. Входът ѝ е разположен на около 2 метра над земята. Пещера Утробата е открита случайно от спелеолога Минчо Гумаров през 2001 г., а малко по-късно е проучена от екипа на проф. Николай Овчаров. Смята се, че е била древно тракийско светилище в периода XI – X век пр. н. е., посветено на Великата Богиня-майка.

Пътяте През вековете

Тя се намира над Бузовград – близо до Казанлък. Сред забележителностите по нея е мегалитът Вратата на Богинята. Пред-

полага се, че е било астрономическо съоръжение от времето на траките, в което са правени и различни ритуали. По същата пътека може да се разгледа и средновековната крепост Бузово кале, скалата Дяланият камък, местност Черковицето, тракийска гробница, останки от стари църкви. Отдалеч се вижда силуетът на старопланинското било и на Бузуджа.

Беловската базилика и Левке

В земите край днешното село Голямо Белово през късната античност и Средновековието е имало голям укрепен град с името Левке. Беловската базилика била част от този град. Според проучвания тя е построена в средата на V век и просъществу-

вала чак до XVII век, когато била разрушена при потурчването. „Обикалях храма, за да разгледам отделните запазени детайли от него. Влизах, излизах, пак влизах. Само можех да задам колко бляскава е била базиликата и колко хора е побирала за служба и молитва“, казва Ели. Останките от Левке са не толкова впечатляващи. Човек може да се разходи покрай масивни зидове, добре видими части от помещения, делби за съхранение, вкопани в земята, останки от керемиди и чудесно запазена огромна дълбока черна. В миналото тук е кипял живот. Хубаво е, че има доброволци, които разчистват растителността, покриваща всичко, и се грижат останките да са достъпни за любозителните туристи.

Провиралката до с. Лиляч

Костендилското село Лиляч се намира на пет километра от по-популярното село Невестино, в което е именитият Кадин мост над река Струма. Провиралката представлява скално светилище от няколко големи скали с арки и вдлъбнатини. Смята се, че мястото е чудодейно и лекува безплодие. Съществува легенда, че съпругата на император Юстиниан I – Теодора – заченала след като посетила мястото и изпълнила специален ритуал. Основната провиралка наподобява женски загни части. Процепът е висок само 30 сантиметра, а е дълъг около метър и половина. Смята се, че е била тракийско светилище. Посещението може да се комбинира с разходка до с. Слокощица (недалеч от с. Лиляч), където има запазена средновековна църква със стенописи. ⑩



Екопътяте Райски изглед

По пътя на ПАСТЪРМАЙЛИЯТА

И ЛИ В
ТЪРСЕНЕ НА
КУЛТУРНИТЕ
СЪКРОВИЩА В
ИЗТОЧНИЯ КРАЙ
НА СЕВЕРНА
МАКЕДОНИЯ

✦ Цветозар Йолов

Северна Македония е повече от Охрид и Скопие. На малката територия на тази страна има и други по-малко познати места, които си струва да се посетят, особено ако човек се въоръжи с търпение за много криволичещи пътища и забои.

Един маршрут, който може да опитате през някой дълъг уикенд за удоболствие на душата, сетивата и стомаха, включва от всичко по малко. Аз бих го нарекъл „Пътят на пастърмайлията“. Ако се зачудите що е това пастърмайлия (или пастърмалия), значи приключението вече е започнало във вашия ум.

Пастърмайлията е кулинарният деликатес на някои области в източната част на Северна Македония, която може да се оприличи на турското пиде или италианската пица, но си е в крайна сметка македонско изкушение. Цели четири града я тачат като местен специалитет – и в четирите тя носи различно име и се прави по малко различен начин. Също така не съдържа пастърма, така че с това премахваме мигновената заблуда, която може да сте имали заради името.

Започваме с планинския градец Кратово, където всъщност казват на специалитета пастрмайка. Там те го правят с пушено свинско месо, това май е и най-близкото до пастърма.

Пие и госта бира, понеже е госта солена заради пушеното месо. Кратово е известен и с друг местен специалитет, който се казва Кратовски мантии – точени кори за баница във формата на цветен лист, пълнени само с малко лук и заляти с овче кисело мляко, запечени във фурна. Вкусен минимализъм, с който денят започва идеално, особено ако закусите на терасата на хотел „Кратис“, откъдето има прекасен изглед към накачалите по склоновете къщи.

А в този град има и госта за разглеждане, предвид историческото му минало. През Средновековието и после през Османската империя е бил рударски център и място на оживена търговия. Това е докарвало тук хора от различни народности, сред които албански миньори и евреи. Днес като спомен от тази космополитност може да се видят квартали (или маали, на местен говор) като: Еврейския, Турския, Католическия. Разликите си личат по архитектурните стилове на къщите и дори по дръжките на външните им порти.

Гордост е местната църква „Св. Йоан Предтеча“, строена през 30-те години на XIX век от Андрей Дамянов – македонския еквивалент на Колю Фичето. Уникалното за нея е, че преддверието ѝ съдържа стенопис на Адам и Ева като светци, нещо, което сигурно рядко може да се види по света. В другия край на църквата пък на стената има три кръгли символа, всеки от които се предполага, че е поздрав към религиозните общности, населяващи гра-





Комплексът Стоби

да: мюсюлмани, евреи и католици. Въпреки че църквата е православна, идеята според местните хора е тя да бъде храм за всички.

Символите на Кратово обаче са неговите средновековни каменни кули и мостове. Кулите, които оригинално са били 12, но днес са запазени 6, са били отбранителни къщи, а мостовете от османско време дават уверена спойка между различните части на града, драматично надвиснали над дълбокото дере на Кратовската река.

Но идва време да продължим пътя на юг, който ще ни отведе до Щип. Там също си струва да се спре за пастърмайлията, както всъщност си се и нарича специалитетът тук. Може би от тук е и оригиналната рецепта, но това го твърди всеки от градовете. Все пак щипчани правят ежегоден фестивал през есента, наречен Пастърмайлияда. Историята гласи, че изначално пастърмайлиите са се правили около Димитровден, когато са се колили овце и кози. Явно традицията на ястието сочи към вече забравени кулинарни навици, защото в днешно време свинското (или дори пилешкото) е цар. В щипския вариант обаче месото не е пушено.

Има и един град, където може да се пробва и пастърмайлия с овнешко, и това е Радовиш. Там обаче го наричат сомун. И той се приготвя с овча сазърма, но препоръчително е да сте там през есента или зимата, или както казват старите хора - в месеците,

в които има буквата „Р“. Радовишлии също правят фестивал на сомуна, в който включват и друг техен специалитет - татлията - вид реване, забъркано с прясно (безсолно) сирене.

За да пробвате и четвъртия вариант на македонската пица, трябва да отидете още малко по на юг в град Велес, разположен чаровно на двата бряга на река Вардар - същата, на която „морен сокол пие вода“. Тук пък на пастърмайлията казват просто „пита“, и както навярно вече може да се досетите, си имат есенен фестивал, наречен Питияда. В случая питата също е със свинско месо, но и с добавка на леко разбъркани яйца, които обвиват месото и се запичат с него. Друг специалитет, който могат да ви направят, ако си поръчате предварително, е така нареченото Велешко гюзлеме, което е вид многосластов тупманик с парченца свински бекон. Препоръчвам „Меаната на Даце“, където ще ви посрещнат с радост и в задушевна обстановка и където местните велешчани обичат да празнуват сватби и кръщенета.

Има смисъл всички тези места да се посетят, когато е по-хладно, предвид калоричните специалитети, но и също



Пастърмайлия



Кратовски мании



Велешка пита

• ПЪТЕШЕСТВИЕ •



Велес

така понеже Велес се намира във винарския край на Северна Македония. Районът е още познат като Тиквешия и ви дава възможност да посетите винарни с гегустация на местното производство.

Докато сте в региона, задължително се отбийте и в комплекса Стоби, който представлява руините на ранновизантийски град. Покривите и стените на къщите и вилите може вече и да ги няма, но основите са доста добре запазени и влизайки във всеки дом, може да си представите как са живели хората по това време. В една от тях има и запазен камък с изображение на семейство. Аз лично се питах коя ли стая

е била трапезарията и хапвали ли са пастърмалии по онова време?

И макар пастърмалията да се прави по различен начин във всеки град, типичното за нея е, че винаги има формата на лодка. Така ще я познаете със сигурност. Аз бях прекалено зает да хапвам и да се наслаждавам и затова не ми дойде на ума да попитам защо се пече в тази форма. Затова най-накрая, когато се решите да

обиколите „Пътя на пастърмалията“ като кулинарни поклонници, оставям на вас да откриете нещо ново и непознато за този специалист, намирайки отговора на този въпрос. ☺

© Авторът



Изображението на Адам и Ева в църквата на Кратово



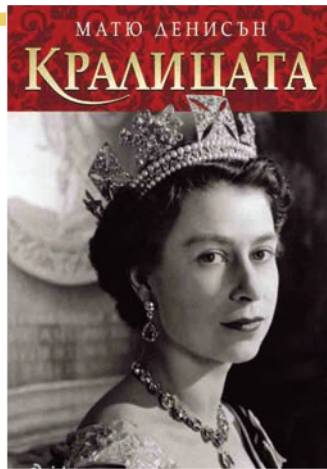
Кратовската кула

Нови книги от **Сиела**

„Кралицата“

от *Матю Денисън*

„Кралицата“ от известния биограф Матю Денисън е съвременна биография на Елизабет II, която проследява живота и управлението ѝ в един безпрецедентен период, изпълнен с бурни и драматични социални и политически промени. Луксозното издание с богат снимков архив добавя нови детайли в необикновения портрет на жена, придобила иконичен статус за съвременната поп култура и допринесла за оформянето на съвременната геополитическа карта.



„Един мъж“

от *Ориана Фалачи*

На български език в ново издание се появява една от най-личните творби на небезизвестната журналистка Ориана Фалачи – „Един мъж“. Това е безсмъртно обръщение към нейната голяма любов Александрос Панагулис, организирал атендата срещу диктатора Георгиос Пападопулос и останал в историята като „гръцкия Дон Кихот“, дал живота си в името на справедливостта.

Легендарната италианска журналистка споделя, обръщайки се към поета и революционер Панагулис, за последните му години – след излизането му от затвора, когато заедно преживяват преследване, тормоз и лична трагедия.



„Хората на Путин“

от *Катрин Белтън*

Мащабното разследване „Хората на Путин“ от журналистката и бивш кореспондент в Москва Катрин Белтън документира смайващото заграване на властта и превземането на правосъдната система от страна на Владимир Путин и неговите колеги и приближени.

Носителката на знаковата награда за защита на човешките права на името на руския адвокат Сергей Магнитски през 2021 г. представя факти, философия, идеология, стратегии, детайлно описани престъпни действия и схеми, информация, събрана от хиляди разговори със стотици хора в продължение на 7 години.



„Млък“

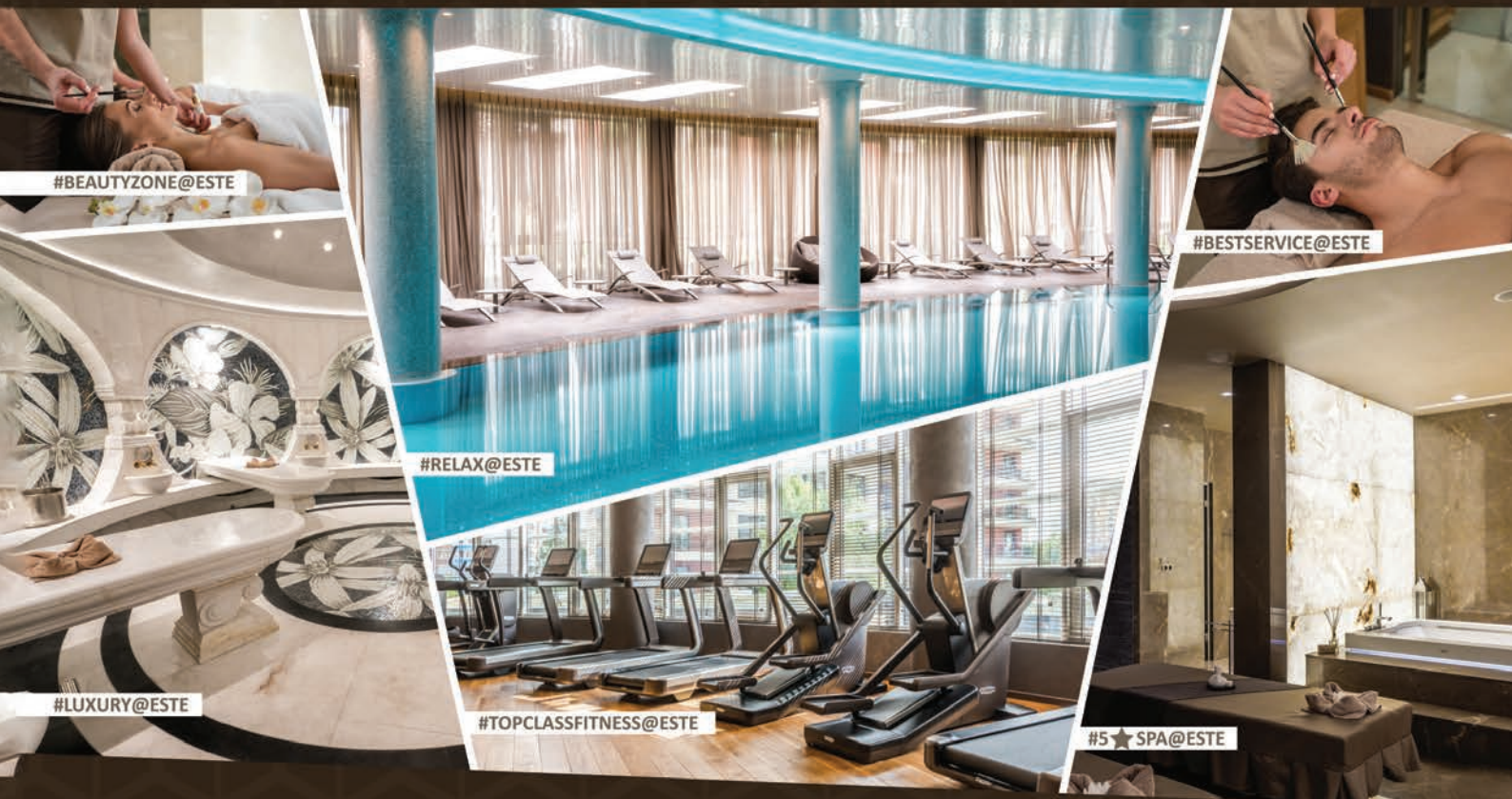
от *Радослав Бимбалов*

Повече от две десетилетия след първия си роман – „Аз, Маниака“, Радослав Бимбалов ни поднася книга с истински и почти истински истории, за да припомни, че гумите и животът имат своята цена. И понякога тя е млъчието. „Млък“ е изящен сборник с 21 разказа, които пречупват мрачните арабески на действителността, но и отразяват най-причудливите и чупливи извивки на човешката душа.





Este
FITNESS & SPA



Магията на СПА...

www.estespa.bg



НИЕ УПРАВЛЯВАМЕ ВАШИТЕ ОТПАДЪЦИ

 www.smbg.bg



NAVIBULGAR[®]
SINCE 1892

