

ИКОНОМИКА

Пътеводител за
силна БГ икономика

Нежната енергия
на бизнеса



ГАЛИНА ГАВРАИЛОВА:
КОМСЕД
В ДИГИТАЛНАТА ЕРА
НА ИГРАЧКИТЕ

*GALINA GAVRAILOVA: COMSED
AND THE DIGITAL AGE OF TOYS*

ISSN 1314-376X



9 771314 376013



Vaccines

Huvepharma® applies One Health concept to safeguard animal health, investing in the future of vaccines with a new state-of-the-art vaccine production in the city of Razgrad.

The vaccine facility comprises over 13 thousands square meters and is designed according to EU GMP requirements. Huvepharma® offers contract manufacturing services for production as well as the fill and finish of biologicals.

Eco-friendly algal oils

Huvepharma® is your eco-friendly manufacturing partner for algal oils. Specialist in manufacture, extraction and processing of ingredients such as algal Omega 3 DHA/EPA lipids, protein, EPS (exopolysaccharides), ARA (arachidonic acid). Production is environmentally friendly, utilizing waste to energy, reducing the carbon footprint by as much as 50%, non-GMO and using organic extraction methods.

Human and Veterinary Pharmaceuticals

Huvepharma®'s key strengths lie in large scale fermentation, operating one of the largest fermentation sites in the world at 10 000 m³. The company operates production sites in France, a chemical synthesis plant in Italy, three production facilities for biotechnology and vaccines in Bulgaria and six sites in the U.S. for vaccines and veterinary medicines. Huvepharma®'s products are sold in over 100 countries around the world.



ESG News

Планетата
ни е важна!

www.esgnews.bg

Четете за проблемите, решенията, регулациите
и предизвикателствата, свързани с ESG!



6.....Пътеводител за силна БГ икономика

16.....Галина Гавраилова: С КОМСЕД в дигиталната ера на играчките
Galina Gavrilova: COMSED and the digital age of toys

24.....Нежната енергия на бизнеса

28.....Лиляна Павлова: ЕИБ финансира ключови стратегически проекти в България

30.....Инж. Николай Пелтеков: Мерим ръст с най-добрите в света

32.....Светослав Миланов: Парите са енергия



34.....Кап. Александър Калчев: БМФ е сред компаниите с най-млад флот в света
Capt. Aleksandar Kalchev: Navibulgar is among the companies with the youngest fleets in the world

40.....Аурубис разширява рафинерията за катодна мек

44.....Мултимодалният терминал в Божурище на БМФ Порт Бургас

46.....Електроиндустрията: Само нагоре

50.....АмонРа Енерджи и времето на соларните централи



52.....Нови перспективи през ядрената енергетика

54.....Голямото разместване на тръбовия пазар

58.....В очакване на конопената революция

62.....Ново поколение кибератаки заплашва бизнеса през 2023 г.

64.....Клуб на кибер можещите

66.....Силата на добрата защита

68.....A1 - доверен технологичен партньор на бизнеса

70.....Мобилният сектор се прицели в приложенията

72.....Живот с робот

74.....ИнвеСТАРТирай смело

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

Издател „Медия Икономика България“ ЕООД; Управител: 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: Nishkov & Nishkov

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



*Невена Мудрева,
главен редактор*

CHERCHEZ LA FEMME

Жените създават историята, макар че историята помни само мъжките имена, е казал Хайне, и смятаме, че е прав. Поне в първата половина на това твърдение. Защото днес ние знаем имената на много жени лидери, ръководители, изпълнителни директори, управители, изследователи, лекари, учени, депутати, министри, кметове... Те свикнаха с мъжкия рог на професиите, които упражняват, и на длъжностите, които заемат. Но вместо да се държат „по мъжки“, те просто устояват на трудностите, вървят в крак с непрекъснатите предизвикателства, адаптират се, изграждат вътрешна устойчивост и твърд характер. По традиция през март посвещаваме тема на женското лидерство и надникваме в света на някои от най-изявените дами в българския бизнес и обществен живот, които споделят своите моменти на възхновение, предизвикателства и визия за успех.

На корицата ни е още една успешна дама – продавач на щастие. Как иначе да определим Галина Гавраилова, съсобственик и изпълнителен директор на „Комсег“, която е превърнала в мисия на своя бизнес с играчки именно по-доброто бъдеще на децата. Като едно пораснало заедно с компанията на баща си момиче, днес, когато самата тя е вече зад кормилото, вярва, че най-увлекателната игра е бизнесът.

Много групи възхновяващи и успешни истории ще откриете на страниците ни, разказани не само в женски, но и в мъжки рог.

Приятно четене!

78.....Свободно ли ще е
свободното движение
на хора

80.....Дигитализацията и
нейните нови
възможности
за забавление

84.....За 1 милион долара
награда

86.....Финансова грамотност
за малки и големи

88.....Българска козметика
покорява света

92.....Хигия NV - модерната
столична клиника

96.....Навиците, които ни
програмират

98.....Притегателната мощ
на Радиото

102...Бързият асансьор
към успеха

ИКОНОМИКА lifestyle

104...Patagonia и пътят
към върха

108...Благодетелят
Димитър Кудоглу

112...Пазителят
на традицията

114...Живописно
пътуване
с Яна Илиева

116...Нови книги от Сиела

118...Триест -
италиански рай с
австро-унгарско сърце





Пътеводител за силна БГ ИКОНОМИКА

ЧЕТИРИТЕ РАБОТОДАТЕЛСКИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБОБЩАВАТ
СВОИТЕ ПРИОРИТЕТИ ЗА 2023 Г. С ЦЕЛ ДА ПРЕДПАЗЯТ ОТ
КЪСОГЛЕДА ПОПУЛИСТКА ПОЛИТИКА

✍ **Татяна Явашева**

В тези трудни и несигурни години не можем да разчитаме дори на стабилно правителство, а вървим от едни избори към следващите. Държавата се управлява от служебни правителства повече, отколкото от редовни и, обрзано казано, нашата лодка се носи по течението на събитията, лющкана от вълните на световния океан.

В такова време отговорността за управлението се прехвърля от една политическа сила на друга, а аритметичните сборове на кандидатите да вземат в свои ръце управлението не осигурява нужната подкрепа в парламента. Рулетката се превърта и в началото на април са поредните парламентарни избори. После пак ще се търси политическата конфигурация, която да получи мандат за управление. Същевременно се говори, че наесен ни чакат избори „2 в 1“ за местна власт и пак за парламент.

При тези турбуленции политическите

бягат от отговорност и предприемат действия без ясна цел и посока. Затова представители на четирите работодателски организации – КРИБ, АИКБ, БСК и БТПП, обобщават основните приоритети за 2023 г., на които бизнесът държи. Те са насочени към работата на всички институции, но и към всички политически партии, които смятат да участват в управлението. „Ако се съобразят с тези приоритети, ще се предпазят от късогледа популистка политика, която в дългосрочен план е вредна за българската икономика“, уверяват лидерите на работодателските организации. Те ще се борят за осъществяването на своите намерения, полезни за българската икономика, така както водата пробива камъка.

Четирите работодателски организации имат консенсус за основните приоритети, важни за държавата и бизнеса. Включваме гледната точка и на експерт по въпросите на енергетиката.



Васил Велев е председател на УС на Асоциацията на индустриалния капитал в България

ВАСИЛ ВЕЛЕВ: Влизането в еврозоната остава ключов приоритет

Ръстът на инфлацията трябва да са се ограничи и за целта трябва да се намери начин трендът на цените да се обърне, тъй като по този параметър все още не отговаряме на изискванията за членство в еврозоната. Затова трябва да се намали и нездравословният наднормен популизъм. Трябва да се спре харченето на пари, които нямаме, а ги вземаме назаем. Социалното подпомагане отдавна трябваше да е по-целенасочено. През тази година бизнесът да направи усилия и да увеличи доходите на работещите, без това да влияе на цените. Ние отправяме и призив за намаляване на цените, но и за предприемане на нужните мерки, за да постигнем тези важни за страната приоритети:

- Спазване на ангажимента за присъединяване на България към еврозона-

та през 2024 г.

- Приемане на България в Шенгенското пространство през 2023 г.

- Приемане на България в Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР).

Социалната политика, която се провежда в България, отправя погрешни послания и води до упадък на нравите. В комплект с политиката по доходите тя казва, че няма нужда да се образовате и да се квалифицирате, да се трудите, защото ще получавате



СОЦИАЛНА ПОЛИТИКА

- ✓ Финализиране на преговорите по изработването и приемането на прозрачен механизъм за засилване на договорното начало при определянето на минималната работна заплата за страната, съобразен с Конвенция № 131 на МОТ и правилното транспониране на Директивата за адекватни минимални работни заплати, отчитайки, че заложените в нея индикатори са препоръчителни, а не задължителни.
- ✓ Развитие на пенсионния модел, стимулиращ работещите да се осигуряват върху реалните си доходи, и интегриране на уязвимите социални групи в пазара на труда. Подкрепа и развитие на частните пенсионни фондове и повишаване на информираността на обществото за капиталовия стълб на пенсионното осигуряване. Ограничаване практиката за непрекъснати промени на държавните политики в пенсионния модел, целящи краткосрочни политически цели, а не дългосрочност и устойчивост на пенсионната система.
- ✓ Подобряване на адекватността на подкрепата, предоставяна по линия на системата за социално подпомагане, и обвързването ѝ, където е възможно, с участие в програми за базова грамотност, образование, обучение, полагане на труд.
- ✓ Преразглеждане на държавната политика, свързана с Държавен фонд за гарантиране устойчивост на държавната пенсионна система по отношение на стабилността на пенсионната система с цел да бъде реален буфер.



Благосъстоянието ще расте, ако хората са силно мотивирани да учат, да работят и постоянно

ДА ПОВИШАВАТ СВОЯТА КВАЛИФИКАЦИЯ



щедри помощи, независимо от имуществото, което притежавате. Такъв е и **пенсионният модел, който дава на половината пенсионери почти еднакви пенсии, без значение от приноса по време на трудовия им път.** Провежда се политика за лов на избиратели, насочена към хора, които предпочитат да получават, без да се трудят. Така хората се демотивират да учат, да се квалифицират и да работят. По отношение на т. нар. професионални безработни, които източват социалните фондове, през ми-

налата година нямаше напредък и това си остава като язви, които деморализират обществото.

За енергетиката е добре да си дадем сметка, че тя не се развива сама за себе си, а е средство. **Енергията трябва да е сигурна, чиста и достъпна.** При грандомански заплануваните инвестиции цената на микса няма да е достъпна. Пазарът на електроенергия е сбъркан и затова се налага да има механизми за компенсиране на свръхвисоките цени на електроенергията. Ние сме за разсрочване на ангажимента от 2019

г. за намаление с 40% на възлеродните емисии при производството на енергия от възлища. Настояваме **да се пренасочат средствата минимум по две от програмите за 1,6 млрд. лева, предвидени за системи за съхранение на енергия и за геотермални централи.** Тези средства ще са достатъчни, за да се финансира грантова схема, чрез която всяко предприятие и всяко домакинство, което поиска, ще може да получи между 30% и 50% поевтиняване на ВЕИ и системи за съхранение на енергията за собствено потребление.



ЕВРОПЕЙСКИ ПОЛИТИКИ И ИНВЕСТИЦИИ

- ✓ Създаване на Консултативен съвет за наблюдение изпълнението на Националния план за възстановяване и устойчивост (НПВУ)
- ✓ Инициране на преговори по „Нов обществен договор“ за България, съобразен с инициативата на Международната организация на работодателите за недопускане на политизация на трудовите отношения и постигане на баланс между мерките в укрепване на икономиката и подобряване на жизнената среда
- ✓ Стройктно спазване на сроковете за откриване на процедурите по НПВУ и оперативните програми, с цел най-бързо осигуряване на достъп на българския бизнес до ресурса, предвиден по програмите.



Евгений Иванов е изпълнителен директор и член на УС на Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България

ЕВГЕНИЙ ИВАНОВ:

Да бързаме бавно с промените, криещи риск за българската индустрия

Годината е трудна и ако до края на 2023-а успеем да осъществим по-голямата част от набелязаните приоритети, ще може да се поздравим с резултат, който влияе „на жъба“ не само на бизнеса, но и на домакинствата.

Първи приоритет в сегмента „Енергетика и „зелен преход“ е да **коригираме изкривяванията на пазара на едро на електроенергия при екстремни цени чрез компенсация на потребителите на свободния пазар, в това число приемане на механизъм и процедури за подписание на дългосрочни договори за енергоинтензивните предприятия.** Говорим за компенсация, а не за помощ, тъй като доста се спекулира с този термин, понякога от незнание, друг път злонамерено. Това са неправомерно иззети пари заради непазарно високите цени. Електроинтензивен означава, че технологията изисква употреба на ток повече от средното, а не означава неефективност. Нека не позволяваме на нашите конкуренти от другите страни да получават предимство чрез механизми за дългосрочни договори, което им гарантира по-ниски цени, а българската индустрия да плаща далеч по-скъпо. **Време е да се създаде работещ компенсаторен механизъм и за природния газ,** когато неговите цени станат неочаквано високи. Настояваме за въздържане от прилагане на клаузите в договорите с крайните клиенти „взemi или плати“.

Формиране на национален пазар на емисии на парникови газове, за търговия на спестените емисии и директно закупуване

от българската индустрия, което ще я подкрепя да работи и да произвежда. Настояваме за активизиране на оперативната работа на Консултативния съвет за Европейската зелена сделка с оглед постигане на структуриран подход при формиране на националните политики по т. нар. зелен преход. Управляващите трябва да се допитват до нас, когато решават какво да правят, тъй като досега винаги са бъркали с политиката „Събрахме се, решихме и сега ви информираме“. После си признават, че са сбъркали, но счупен клон не се лепа.

Ключов приоритет е изработването на национална Стратегия за устойчиво енергийно развитие на България до 2030 г. с хоризонт до 2050 г., на Интегрирания план в областта на енергетиката и климата на България 2021-2030 г. с хоризонт до 2050 г., на плановете за развитие на преносната и разпределителните електрически мрежи, газопреносната инфраструктура – на основата на реална оценка на националните приоритети и насърчаване въвеждането на иновационни технологии в производството, съхранението и доставката на енергия, отчитайки стратегическите интереси на страната и създавайки предпоставки за енергийни доставки при минимални разходи съгласно изискванията на Закона за енергетиката. Тези документи трябва да бъдат разработени с участието на бизнеса, тъй като има какво да предложим.

Не търпи отлагане изработването и системното прилагане на Пътна карта за прехода към климатична



Изработването и прилагането на Пътна карта за прехода към климатична неутралност и развитие на енергийния сектор в България

НЕ ТЪРПИ ОТЛАГАНЕ





неутралност и развитие на енергийния сектор в България с последващи мониторинг, контрол и коригиращи мерки – ежегодно, която да следва принципите на **гарантиране на сигурността на енергийните доставки и постигането на целите за климатична неутралност с минимални разходи за енергийната система и потребителите**. Принципът трябва да е „Бързай бавно“, за да се предпазим от грешки с определяне на срокове, опасни за българската индустрия.

Наш приоритет е повишаването на капацитета и активността на КЕВР за разследване и санкциониране на пазарни злоупотреби и пазарна концентрация. В сектора има проблеми, но Комисията не предприемаше видими действия.

Важно е насърчаването на производството и съхранението на електроенергия от ВЕИ за собствено потребление – както чрез облекчаване на процедурите, така и чрез адекватни финансови стимули и инструменти, в това число чрез средствата от НПВУ и оперативните програми. Досега системата така беше настроена, че караше желаещите да инвестират в такива мощности сами да се откажат. **Изграждането на нови производствени мощности в областта на електропроизводството да става само на пазарен принцип**. Не може да преглътнем нови дългосрочни договори, които държавата

та субсидира, а ние плащаме тези „субсидии“. Всичко това означава да се повиши ефективността и на сържавните предприятия в сектор „Енергетика“. Критикувани сме от някои анализатори за отказа от пълна либерализация на

пазара на електрическа енергия. Смятаме, че е по-добре да забавим темпото и да поотложим някои от мерките. В един момент обаче трябва да стигнем до пълна либерализация. Може би не утре, а в разумен срок.

ЕНЕРГЕТИКА И „ЗЕЛЕН ПРЕХОД“

- ✓ Национални приоритети в областта на климата до 2030-2050 г.
- ✓ Чиста, достъпна и сигурна енергия
- ✓ Промислена стратегия за кръгова икономика
- ✓ Устойчива и интелигентна мобилност, вкл. електрическа мобилност и водородни технологии – разработване на национална нормативна уредба за развитие на инфраструктура за алтернативни горива и изпълнение на програма за реализацията на тази инфраструктура в съответствие с европейската правна рамка за алтернативните горива и пакет „Fit For 55“
- ✓ Екологосъобразно строителство и инфраструктура
- ✓ Екологосъобразна селскостопанска политика „От фермата до трапезата“
- ✓ Опазване на биологичното разнообразие, нулево замърсяване и нетоксична околна среда
- ✓ Научни и научно-приложни изследвания, насърчаване на иновациите, образованието и обучението
- ✓ Социално ангажиран и справедлив преход. Финансиране на прехода чрез добра координация на възможните европейски и национални програми, в това число НПВУ, инструментите по Кохезионната политика 2021-2027, Механизма за справедлив преход, REACT-EU.



Цветан Симеонов е председател на УС на Българската търговско-промишлена палата

ЦВЕТАН СИМЕОНОВ:

Да се подобри системата на обучение при всички възрасти

В Европа, в България, а вече дори и в Китай се съзира опасността от застаряване на нациите. Във Франция профсъюзите оказват съпротива срещу увеличаването на възрастта за пенсиониране, но при нарастване продължителността на живота е нормално и прагът за влизането в третата възраст да се увеличава. Затова е важно да се подобри системата за обучение на възрастни с цел постигане на **синергия в политиките на МТСП и МОН**, в контекста на НГПВУ и инициативите на европейско ниво - индивидуални обучителни акаунти, микроквалификации.

Образованието и бизнесът си сътрудничат, диалогичност има. Но е нужно продължаване на усилията за **реална връзка между образованието на всички нива и бизнеса, с оглед осигуряване нуждите на пазара на труда**. Понякога предприятията заявяват определен брой хора да бъдат обучени в дадена професионална гимназия. Има случай, при който ковид кризата промени ситуацията и компанията отказва да приеме тези млади хора на работа, но това е по-скоро изключение, отколкото масова практика.

Нужно е да се разработи програма и пакет от мерки за привличане на таланти - на висококвалифицирани и дефицитни специалисти. **Пазарът на труда в България е добре да е отворен към повече държави**. Трябва да се подобрят възможностите за привличане на чуждестранни студенти и да се осигури достъп до пазара на труда

в България за чуждестранни граждани, придобили висшето си образование в нашата страна. Няма основания държавата да възпрепятства вноса на работници, но не бива да толерираме и случаите, когато веднага при получаването на българско гражданство съответните лица замиват в Западна Европа.

Недостигът на квалифицирана работна сила все по-остро се чувства. Затова спасение за всеки бизнес са иновациите. Компаниите, които инвестират в такава насока, решават проблема с липсата на достатъчно кадри и с недобрата квалификация. Новите реалности налагат повишаване на дигиталните умения на цялото население, и в частност - на работниците и служителите. Нужни са и други мерки:

- Програма за приобщаване на трайно изолираните от образователния процес и пазара на труда чрез задължително образование, чрез труд, дори чрез принудителни мерки, но и със стимули
- Помощите да се дават срещу общественополезен труд
- Създаване на условия за активно участие на пазара на труда на работещи майки чрез осигуряване на достъпни услуги за отглеждане на децата - стропителство на детски ясли, градини и кътове, може и чрез публично-частно партньорство
- Облекчаване на процедурите за внос на работници в страната и мерки за насърчаване на устойчивата им заетост в България.



Чрез програма и пакет от мерки за привличане на таланти ще се

РЕШИ ПРОБЛЕМЪТ С НЕДОСТИГА на висококвалифицирани и дефицитни специалисти



ДОБРИ МИТРЕВ:

По-доброто е-управление носи улеснения на бизнеса

Мерките за ограничаване на инфлацията са наложителни. **Ако има пречка пред членството ни в еврозоната, специално по отношение на критериите от Маастрихт, то това е ценостабилността.** Ако в първите месеци на тази година успеем да потиснем инфлацията, България ще има всички шансове да стане пълноправен член на еврозоната през 2024-а. Необходимо е да подобрим средата за правене на бизнес в България, ако тя е благоприятна, това ще се отрази на благосъстоянието на всеки. Затова са необходими инвестиции – вътрешни и външни, насочени към повишаване на добавената стойност. Управляващите е редно да предложат необходимите стимули за предприемачите да инвестират в България. Необходимо е да се засили изграждането на електронното управление – инвестиционен процес, административни услуги за бизнеса, здравеопазване, образование, включително електронни разплащания във всички държавни и общински административни структури. Е-управлението е в пряка връзка с регулациите. При тях трябва да се прилага **принципът 1-in-2-out – когато се въвежда нова регулация, да се извеждат две от старите.** Наскоро направихме проучване и се оказа, че в България има около 900 регулаторни режими. Не знаем друга страна с толкова много регулации, а те на практика са спънка за всеки бизнес. Не сме против контрола от страна на държавата и на институциите, но когато това е прекомерно, то отблъсква желаещите да правят инвестиции. Призоваваме **да се намери начин за повишаване ефективността на административните структури при намаляване броя на заетите в тях.** Продължаването на административната реформа според нас е неизбежно. Понякога бързината е по-важна от цялостната среда. Ние сме за запазване на съществуващия данъчен модел и намаляване дела на БВП, преразпределян през държавния бюджет, в контекста на спазване на Маастрихтските критерии. **Прилагане на разходопокривния принцип при определяне размера на държавните такси** - колкото струва цената на тази услуга, толкова трябва да е таксата. Призоваваме за предприемане на реални действия по прилагане на принципа „Замърсият плаща“

при определяне размера на таксата за битови отпадъци, тъй като нито данъчната оценка на един имот, нито отчетната стойност е показателна за това кой какви отпадъци формира.

Честите политически смени, несигурността за политиците и за институциите през миналата година не позволи нито един от тези важни приоритети да бъде осъществен през 2022 г. Надяваме се, че през тази година ще се работи за тяхното изпълнение:

- Набелязване на мерки за ограничаване ръста на инфлацията
- Подобряване на цялостната инвестиционна среда и създаване на предпоставки и стимули за частни инвестиции, насочени към дигиталния и зеления преход
- Реални действия по изграждане на електронното управление във всички области
- Преминаване към реално програмно бюджетиране
- Ограничаване на т. нар. екологичен рекет срещу бизнеса, препятстващ инвестиционния процес и растежа в областта на добивната, преработвателната, строителната и туристическата индустрия
- Запазване на съществуващия данъчен модел
- Въвеждане на принципа „Замърсият плаща“ при определяне на размера на таксата за битови отпадъци
- Проектите на нормативни актове с административната тежест да се гледат през призмата на въздействието им върху конкурентоспособността и дейността на малките и средните предприятия
- Борба със сивата икономика, корупцията, монополизацията и картелизацията
- Справяне с проблемите на трафика по граничните пунктове чрез подписването на двустранни договори със съседните на България държави
- Насърчаване на инвестициите в железопътния, морския и речния транспорт и връзките между тях. Изграждане, рехабилитация и поддръжка на алтернативни шосейни маршрути и довършване на магистралите.



Добри Митрев е председател на УС на Българската стопанска камара



Съществуващият данъчен модел да се запази и занаят, но да се намали делът на БВП, ПЕРЕРАЗПРЕДЕЛЯН ПРЕЗ ДЪРЖАВНИЯ БЮДЖЕТ





Калоян Стайков е главен икономист в Института за енергиен мениджмънт

КАЛОЯН СТАЙКОВ:

Енергетиката се нуждае от стратегия за развитие

Най-големият проблем за българската енергетика е липсата на енергийна стратегия. Сега няма визия как искаме да изглежда нашата енергетика напред във времето и какво да е нейното място в икономиката. Тя не съществува във вакуум, а функционира, за да обслужва икономиката и обществото. **Липсва ли дългосрочна визия, като голямата кризисни времена като 2021-2022 г., започваме да решаваме проблемите от днес за утре.** Това създава верига от

грешни решения, които довеждат до структурна промяна в енергийния сектор, което е факт в цяла Европа. Няма ли визия, просто се носим по течението и зависим от новия прилив на световните вълни. Същевременно се надяваме зимата да не е много студена, лятото да не е свръхгорещо, разчитаме някак си кризата да ни подмине и да се върнем в познатото нормално. Стратегията се свежда до „Да се надяваме нещо лошо да не се случи“. И нямаме План Б, на който да се

“

Нека не оставяме този важен за икономиката и обществото сектор да се носи по течението и да зависи само от

**ПРИЛИВА НА
СВЕТОВНИТЕ
ВЪЛНИ**

”



опрем, ако стане нещо лошо. Плюс това продължават да ни връхлитат новите предизвикателства, свързани с цената на природния газ, с развитието на енергетиката, следването на климатичните цели. Има натиск от страна на международни фактори, но има и вътрешен натиск от лобистки групи и кръгове по интереси. Всеки дърпа чергата към себе си.

Ето защо **най-големият проблем е липсата на стратегическа визия за българската енергетика**, при което всеки следващ проблем се отразява върху първия в редицата. България трябваше да приеме Национален план за възстановяване и устойчивост, който трябваше да стъпи върху Интегрирания план в областта на енергетиката и климата, който трябваше да стъпи върху енергийна стратегия, която нямаме. И върху всичко това трябваше да стъпят териториалните

плановете за справедлив преход. Така виждаме как като липсва зрявата основа, градим нагоре, но тези решения, реформи и плановете са нестабилни. Освен това събрканата последователност на стратегическите документи също създава проблем: Вместо новите документи да са в синхрон със стратегията, сега ще се наложи стратегията, която би трябвало да е основа, да се съобрази с вече изградената конструкция над нея.

Стратегическата визия за електроенергийния сектор, която беше представена, се основава на грешен поглед. Този сектор не съществува сам за себе си, а е свързан с другите енергийни подсектори – например газовия и топлоенергетиката. Когато не знаем какво ще е енергийното потребление и каква индустрия ще развиваме, тогава е много трудно да се направи цялост-

на стратегия, защото не знаем какви са енергийните нужди на страната или региона. Работата „на парче“ води до нови ограничения в степените на свобода.

В България има капацитет да се направи добра енергийна стратегия, но за да се зложат приоритети, трябва да има стабилно мнозинство в парламента. Прилагането им обаче отнема години, даже няколко мандата. Визията трябва да е дългосрочно подкрепена. **Политическите конфигурации се менят, стратегията за развитието на даден сектор обаче не може да следва този „вятър“ на промяната.** Необходимо е да има прозрачност и предвидимост, но и гъвкавост, която да ни позволява да правим необходимите маневри в крак с предизвикателствата на времето, но и с новите технологии, които ще се появяват. ☺



ПРИОРИТЕТИ

- 1.** Основен източник на **несигурност през 2023 г. продължава да е пазарът на природен газ.** Цените динамично се променят, но трябва да има по-голяма прозрачност и предвидимост в този подсектор.
- 2.** Пазарът на електроенергия е с много **въпросителни.** Цените зависят от пазара „Ден напред“, а пазарът на дългосрочни договори се пренебрегва.
- 3.** Механизмът за **компенсиране на бизнеса да се промени.** Някои нямат нужда от помощи и не е оправдано да има субсидиране на всички. При голям първоначален шок може да се окаже подкрепа на всеки, но вече няма логика това да продължава по същия начин.
- 4.** Изготвянето и **приемането на енергийната стратегия също трябва да е в дневния ред за 2023 г.,** за да знаем накъде вървим в развитието на сектора. Трябва да се постигне и **разбирателство за реформите,** които да се предприемат в рамките на Плана за възстановяване и устойчивост.



ГАЛИНА ГАВРАИЛОВА:
С КОМСЕД
В ДИГИТАЛНАТА ЕРА
НА ИГРАЧКИТЕ

ЗА СЕДЕМ ГОДИНИ КОМПАНИЯТА УВЕЛИЧИ ТРИ
ПЪТИ БРОЯ НА МАГАЗИНИТЕ, СЪЗДАДЕ ОНЛАЙН
ПЛАТФОРМА ЗА ПРОДАЖБИ И БЛИЗО ЧЕТИРИ ПЪТИ
НАРАСНА ОБЩИЯТ ОБОРОТ



GALINA GAVRAILOVA:
COMSED AND THE
DIGITAL AGE OF TOYS

IN SEVEN YEARS, THE COMPANY HAS TRIPLED ITS
STORES, CREATED AN ONLINE SALES PLATFORM AND
NEARLY QUADRUPLED ITS TOTAL TURNOVER

• ИНТЕРВЮ •

Галина Гавраилова е съсобственик и изпълнителен директор на КОМСЕД АД. Поема бизнеса от баща си Огнян Гавраилов през 2015 г., когато за съжаление той внезапно напусна този свят. Компанията е създадена през 1989 г. от Огнян Гавраилов, Росен Филимонов и няколко техни състуденти, като първоначално започват да развиват дейност в областта на програмирането и компютърния софтуер за мрежова връзка в училищната система. Галина е родена малко преди появата на фирмата. Когато поотраства, през ваканциите влиза в ролята на продавач-консултант и така трупа опит. Завършва Софийската математическа гимназия, както и две висши магистърски степени в УННС - макроикономика и счетоводство. Тези знания са необходимата основа, която ѝ дава увереност поздраво да вържи управлението на компанията в тези турбулентни времена.

Татяна Явашева

- Г-жо Гавраилова, в какъв бизнес свят продължавате да наблизвате с детските играчки?

- Светът на детските играчки става все по-забавен, а на бизнеса с тях – все по-разнообразен, висококонкурентен и напрегнат. Това е свят, изпълнен всеки ден с множество предизвикателства: нестабилна външна и вътрешна икономическа обстановка, промени в цените на суровини, енергия, производство, транспорт, неспирна инфлация, закъсняващи или подранили доставки, недостиг на квалифициран персонал... Всичко това е неизменна част от нашето бизнес всекидневие.

- Кои е „Цар“ на точно този пазар?

- Потребителите и умният маркетинг.

- Как се разширява обхватът на продуктите, които предлагате?

- Следим пулса на обществото, слушаме гласа на децата и на техните родители, идентифицираме техните потребности и се стремим да обогатяваме средата за развитието на малчуганите, като им предоставяме всеобхватни и привлекателни възможности за опознаване на заобикалящия ги свят. Мотото ни е „Подари щастие“, защото знаем, че всеки ден е неповторим, че всеки ден е емоция, че всеки ден носи нова възможност.

- КОМСЕД е съкращение от Computer Sistem for Education. Развитието на компанията тръгва през 1989 г. от достъпната за ученици роботика. Нека накратко да разкажем тази дълга история на промяната и растежа...

- Всичко започва с една революционна идея - да се създаде нова и модерна образователна среда, в която децата да решават проблеми, като използват необятните възможности на персоналните компютри, но и като свържат към тях компонентите на конструктори Лего, базирани на принципите на механиката, техниката, роботиката. Намерението е тази интегрирана среда да се внедри по подходящ начин в образователната система и



СВЕТЪТ НА ДЕТСКИТЕ ИГРАЧКИ СТАВА ВСЕ ПО-ЗАБАВЕН,

а на бизнеса с тях –
все по-разнообразен и
висококонкурентен

Татяна Явашева

Mrs. Gavrailova, what kind of world is the children's toys business?

The world of children's toys is becoming more and more fun, and doing business there is ever more diverse, highly competitive and tense. It is a world filled with many daily challenges: unstable external and internal economic situation, changes in the prices of raw materials, energy, production, transport, incessant inflation, late or damaged deliveries, shortage of qualified personnel... All this forms an invariable part of our daily business.

Who is the "King" of this particular market?

Consumers and smart marketing.

How is your product range expanding?

We monitor the taste of society, listen to the voice of children and their parents, identify their needs and strive to enrich the childrens' development environment by providing them with comprehensive and attractive opportunities to explore the world around them. Our motto is "Make happiness

a gift", because we know that every day is unique, that every day is an emotion, that every day brings a new opportunity.

COMSED stands for Computer System for Education. The development of the company started in 1989 from robotics accessible to students. Let us



THE WORLD OF CHILDREN'S TOYS IS BECOMING MORE AND MORE FUN,

and doing business with them
- ever more diverse and highly
competitive

briefly recount this long story of change and growth...

Everything started with a revolutionary idea - to create a new and modern educational environment in which children can solve problems by using the immense possibilities of personal computers, but also by connecting to them the components of LEGO sets, based on the principles of mechanics, technology, robotics. The intention was to implement this integrated environment in an appropriate way in the educational system and to make the Bulgarian school an attractive and interesting place for children. The development of the company continues and changes depending on the way the environment changes.

How did you get involved in this business, founded and developed by your father Ognyan Gavrailov?

It so happened that I grew up together with the building and development of the company. For me it was never, and it is not, just a business, it is more than an emotion.

What do you think your father, the founder of COMSED, would be most happy about today?

• INTERVIEW •

да направи българското училище привлекателно и интересно за децата място. Развитието на компанията продължава, тя се променя и в зависимост от начина, по който средата се променя.

- Вие как се включихте в този бизнес, основан и развит от вашия баща Огнян Гавраилов?

- Стана така, че аз пораснах с изграждането и развитието на компанията. За мен това не е било и не е просто бизнес, това е повече от емоция.

- На кое баща ви, основателят на КОМСЕД, според вас най-много би се радвал днес?

- Баща ми беше отгаден на това начинание и вярвам, че най-много би се радвал да вижда, че компанията се развива и расте, че уважаваме добрата традиция и не губим посоката, която основателите са задали, че сме смели и не се огъваме пред трудностите. Екипът е много важен, все още в компанията работят хора, които са от основаването ѝ – това също е повод за задоволство. И може би баща ми най-много би се радвал на това, че се заех с устрем и желание да развивам дейността и успех да увелича драстично и броя на магазините, и приходите на компанията, но и да я вкарам в дигиталната ера.

- Лего има важна роля в развитието на КОМСЕД. Защо?

- Въображение, умения, знания, мечти - това са не просто думи, а идеи, които движат развитието на компа-

My father was dedicated to this endeavor, and I believe he would be most happy to see the company develop and grow, that we respect the good tradition and do not lose the direction that the founders set, that we are brave and do not bend in the face of difficulties. Our team is very important, people who have been with the company since its founding still work here - this is also a reason for satisfaction. And perhaps my father would have been most pleased with the fact that I set about developing the business with drive and desire and was able to drastically increase both the number of stores and the company's revenue, but also to bring it into the digital age.

Lego has an important role in the development of COMSED. Why?

Imagination, skills, knowledge, dreams - these are not just words, but ideas that drive the development of the company created and managed by people connected to science. In the fulfillment of this mission for the emotional, intellectual and creative growth of children, the founders of COMSED, together with LEGO Dacta, began the implementation of a software and robotics project created at that time by Lego in support of specialized educational projects.



Galina Gavrilova is co-owner and executive director of COMSED AD. She took over the business from her father Ognyan Gavrilov who sadly passed away in 2015. The company was founded in 1989 by him, Rosen Filimonov and several of their university classmates, initially developing activities in the field of programming and computer software for network connection in the school system. Galina herself was born shortly before the appearance of the company. When she grew up, during her vacations she took on the role of sales consultant and thus gained work experience. She attended the Sofia Mathematical High School and graduated with two master's degrees (in macroeconomics and accounting) from the National University of Science and Technology. These qualifications gave her the necessary foundation and confidence to steer the management of the company firmly in these turbulent times.



• ИНТЕРВЮ •

нията, създадена и управлявана от хора, свързани с науката. В изпълнението на тази своя мисия за емоционалното, интелектуалното и творческото израстване на децата, заедно с Лего Дакта основателите на КОМСЕД започват осъществяването на проект за софтуер и роботика, създаден по онова време от Лего в помощ на специализирани образователни проекти. Така се установяват чудесни отношения и започва развитието на търговска дейност с тази забележителна марка. Лего е традиция и много деца по света са пораснали с тези конструктори, проявили са своите умения, това наистина е уникално. Лего не е само игра, тези конструктори развиват фината моторика и по невероятен начин отключват детската фантазия.

- **Играчки, с които времето не просто минава неусетно, а които създават умения и помагат на децата да развият своето въображение - валидна ли е тази формула и днес, когато са**

“
Потребителите
и умният маркетинг са
„ЦАР“ НА ПАЗАРА
с детски играчки и
принадлежности

Thus, a wonderful relationship was established and the development of commercial activity in partnership this remarkable brand began. LEGO is a tradition and many children around the world have grown up with these building sets, getting a chance to show off their skills - it's truly unique. LEGO is not just a game, these sets develop fine motor skills and unlock children's imagination

“
CONSUMERS AND
SMART MARKETING
ARE KINGS
IN THE TOYS AND
ACCESSORIES MARKET

минали 34 години от създаването на КОМСЕД?

- Разбира се. Убедихме се, че когато ти е забавно, когато ти е интересно, когато нямаш търпение да се отгледеш на любимото занимание, играчка, проект – тогава можеш и ще постигнеш много. Това важи и за децата, но и за възрастните. В подобни моменти детето се чувства уверено, активно, целеустремено. И по-важното - научило е, че нещата са постижими.

- Какви тенденции се наблюдават при играчките? Кое движи промяната при тях и в голямата промяна кое остава неизменно?

- В стремежа си да имаме повече и да живеем по-добре често пренебрегваме сигналите на природата и на планетата. Време е да мислим по-екологично, да подкрепяме екопроизводствата и да насърчаваме направата и използването на играчки от рециклирани материали. Неизменно за КОМСЕД като динамична компания остава основното ни правило, свързано с осигуряването на богата, разнообразна, здравословна и пълноценна среда за успешно физическо, социално, емоционално и интелектуално развитие на всяко дете. Игрите и играчките непрекъснато се развиват и модернизират в крак с технологиите и това ни помага уверено да следваме това наше правило.

- Кой е ключовият момент за успеха на този бизнес?

- Водени сме от разбирането, че де-

цата са нашето бъдеще, и се стремим да сме винаги актуални и с ясна цел.

- Колкото по-голям става бизнесът, толкова по-труден е за управление. Как го развивате така, че да не излезе извън контрол?

- Въвеждаме нова програма, която е много важна за управлението на доставките и дейността на компанията. Тя ще бъде една за всички отдели и ще помага много и на онлайн бизнеса ни, а за него мнението на нашите партньори е, че имаме блестяща дигитална платформа, която съдейства за много добри продажби и отлични резултати. Програмата е плод на дългогодишен труд и инвестиции. Благодарение на екипа, който Росен Филимонов събра, но и на знанията, които той има в областта на програмирането, нашите клиенти разполагат с възможността да ползват удобния онлайн магазин на КОМСЕД.

- Пандемията ви тласна в посока дигитализация и развитие на КОМСЕД Онлайн. Как върви електронната търговия сега и какъв дял има тя от общия обем на продажбите?

- Онлайн търговията имаше своя пик през 2020 г. с дял от 22%, след което запази добри нива в сравнение с периода преди пандемията, тъй като клиентите оцениха удобството, но и защото заслужихме тяхното доверие.

- Въвеждате ERP система, дигитализирате процесите на управление – какво целите и какво постигате?

В ЧИСЛА

4 регионални центъра има веригата КОМСЕД в София, Пловдив, Варна и Слънчев бряг

26 ритейл магазина са част от веригата в София, Пловдив, Велико Търново, Плевен, Варна, Бургас, Сливен, Слънчев бряг, Стара Загора, Казанлък и Курортния комплекс „Св. св. Константин и Елена“

55 млн. лв. надхвърля годишният оборот на компанията

99 са миниобектите „КОМСЕД – Детски магазини на път“ в бензиностанции OMV

in an incredible way.

These are toys not only used to pass the time, but to foster skills and help children develop their imagination - is this formula still valid today, 34 years after the establishment of COMSED?

Of course. We've made sure that when you're having fun, when you're interested, when you can't wait to indulge in a favourite activity, a toy, project - then you can and will achieve a lot. This applies to children as well as to adults. In such moments, the child feels confident, active, purposeful. And more importantly, he or she has learned that things can be achieved.

What are the trends in toys? What drives the change in that sphere, but also what remains unchanged?

In our quest to own more and live better, we often ignore the signals of nature and the planet. It's time to think more ecologically, support eco-productions and encourage the making and use of toys from recycled materials. For COMSED, as a dynamic company, our basic rule remains unchanged - it's about the provision of a rich, diverse, healthy and fulfilling environment for the

successful physical, social, emotional and intellectual development of each child. Games and toys are constantly evolving and modernizing with technology, and this helps us confidently follow this rule of ours.

What is the key point for success in this business?

We are driven by the understanding that children are our future and we strive to always be relevant and have a clear purpose.

The bigger the business gets, the

harder it is to manage. How do you develop so it doesn't get out of hand?

We are introducing a new program that is very important for our supply management and company operations. It will be aimed at all departments and it will also help our online business a lot. The opinion of our partners is that we have a brilliant digital platform that contributes to very good sales and excellent results. The program is the result of many years of

IN NUMBERS

The COMSED chain has 4 regional centres in Sofia, Plovdiv, Varna and Sunny Beach

26 retail stores are part of the chain in Sofia, Plovdiv, Veliko Tarnovo, Plevен, Varna, Burgas, Sliven, Sunny Beach, Stara Zagora, Kazanlak and the resort complex "Sts. Constantine and Elena"

The annual turnover of the company exceeds BGN 55 million

99 are the mini sales points "COMSED - Children's shops on the road" located in OMV petrol stations

• ИНТЕРВЮ •

- Целта е ясна - подобряване качеството на обслужване на клиентите, както и оптимизиране на работния процес на екипа на КОМСЕД.

- Как се променя ролята на физическите ви магазини? Как пандемията повлия на търговията с играчки и стоки за бебета и деца?

- Пандемията беше труден период за всички ни. Хората бяха доста изолирани и прекарваха много време в домовете си, точно тогава наблюдавахме голям ръст в търсенето на пъзелите, семейните игри и конструкторите. Играчките заеха основно място в развлечението на цялото семейство и внесоха много уют и часове на общо забавление. Физическите магазини все още са предпочитани от клиентите, тъй като това също е свързано с приятно семейно изживяване. Повечето предпочитат възможността на живо да разгледат, да изпробват, да сравнят и да изберат, без да се чувстват задължени да купят веднага, на момента... както най-често се случва онлайн.

- Каква е равностметката ви за развитието на КОМСЕД през тези седем години, откакто сте поели управлението?

- Оборотът е нараснал близо четири пъти - беше 15 млн. лв., сега надхвърля 55 млн. лв. Броят на магазините е три пъти повече, като имаме и онлайн канал за продажби. Служителите бяха 100, сега са 250 души. Водещо е желанието ни да га-

дем повече на своите клиенти и да сме им още по-ползени. Финансовите резултати са следствие на всичко това, а не са основната ни цел.

- Като чуем КОМСЕД, какво да си представим?

- Представете си много деца и усмивки. Ние самите се усмихваме, когато чуваме деца и родители да обясняват, че КОМСЕД са магазините със слънчицето.

- Кое дава облика на тази верига?

- Обликът идва от преживяното и от отгледаните с нашите играчки вече поколения наред деца, внуци, правнуци.

- Как като жена и като предприемач ви променя този бизнес, създаден да носи радост на децата, но и на възрастните?

- Бизнесът е голяма отговорност – към баща ми, който е създател на компанията, към хората, ангажирани в дейността, и особено към всички потребители, свикнали с нашите играчки и с все по-големия набор от предложения. Тази дейност и на мен самата ми носи радост и положителни емоции. Където и да съм сред децата, когато те чуят името КОМСЕД, поглеждат към мен по начин, който няма как да се забрави.

ФИРМЕН ПРОФИЛ

КОМСЕД АД развива веригата от детски магазини КОМСЕД и КОМСЕД Онлайн, които са сред водещите и най-бързо развиващи се участници на пазара на детските играчки, бебешките и детските принадлежности. Дружеството има 4 регионални центъра в София, Пловдив, Варна и Слънчев бряг, както и 26 ритейл магазина в градовете София, Пловдив, Велико Търново, Плевен, Варна, Бургас, Сливен, Слънчев бряг, Стара Загора, Казанлък и Курортния комплекс „Св. св. Константин и Елена“, а също и 99 миниобекта „КОМСЕД - Детски магазини на път“ в бензиностанции OMV. Компанията поддържа партньорство с търговските вериги Фантастико, METRO и Била. КОМСЕД е изключителен дистрибутор за България на водещи световни марки в областта на детските играчки, сред които LEGO, PLAYMOBIL, DISNEY PLUSH, INTEX, BBURAGO, SES, RAVENSBURGER, ZURU, SMART TRIKE, MGA, MONDO, Silverlit. Дружеството е директен вносител на MATTEL (Barbie, Hot Wheels, Fisher Price, Matchbox, Jurassic World) и HASBRO (Nerf, My Little Pony, Play-doh, Peppa Pig, Disney Princess), Spin Master. От бебешката гама се предлага широк асортимент от продукти на марку като Chicco, Baby Fehn, Avent, Nuk, Chipolino, Lorelli, Mutsy, Cangaroo, MAST, Medela, Babyono, BabyNova, Dr.Brown's, AGU.

work and investment. Thanks to the team that Rosen Filimonov has assembled, as well as the knowledge he has in the field of programming, our customers now have the opportunity to use the very convenient online store of COMSED.

The pandemic pushed you in the direction of digitization and development of COMSED Online. How is e-commerce doing now and what share does it have in total sales?

Online commerce peaked in 2020 with a share of 22%, then it still maintained good levels compared to the pre-pandemic period, since customers appreciated the convenience, but also because we earned their trust.

You introduced an ERP system and digitized management processes - what do you aim for and what have you achieved?

The goal is clear - improve the quality of customer service and optimize the work process of the COMSED team.

How is the role of your physical stores changing? How has the pandemic affected the commerce in toys and goods for babies and children?

The pandemic has been a difficult time for

all of us. People were quite isolated and spent a lot of time in their homes. That's when we saw a big increase in the demand for puzzles, family games and building sets. Toys took a central place in the entertainment of the whole family and brought a lot of comfort and hours of general fun. Physical stores are still preferred by customers as they are also associated with a pleasant family experience. Most prefer the personal opportunity to browse, try, compare and choose, without feeling obligated to buy immediately, on the spot...as is often the case online.

What is your assessment of the development of COMSED in the seven years since you took over management?

The turnover has grown nearly four times - it was BGN 15 million, now it exceeds BGN 55 million. The number of stores is three times more, and we also have an online sales channel. The employees were 100, and now there are 250 people. Our desire to give more to our customers and be even more useful to them is the driving force. Financial results are just a consequence of all that, not our main goal.

When we hear COMSED, what can we

imagine?

Imagine lots of children and smiles. We ourselves smile when we hear children and parents say that COMSED shops are the shops with sunshine.

What gives this reputation of your store chain?

This reputation comes from personal experiences and from the children, grandchildren, great-grandchildren who have been raised with our toys for generations.

As a woman and as an entrepreneur, how has this business, created to bring joy to children and adults, changed you?

The company is a big responsibility - to my father, who was its founder, to the people involved in its operations, and especially to all consumers who are used to our toys and the ever-growing range of offers. This activity also brings me joy and positive emotions. Wherever I am among children, and they hear the name COMSED, they look at me in a way that cannot be forgotten. If you give children pleasant experiences, they return the emotion to you multiplied.

In the many encounters you've had, which one remains for you as the most

Подаряваш ли приятни преживявания на децата, те ти връщат емоцията умножена.

- В многото срещи в този чужден свят, коя за вас остава като една от най-трогателните истории?

- Направихме много хубав фестивал и празник с една от марките, с които работим от години. Разчувства ни реакцията на детенцето, което спечели голямата награда. То се разплака и каза, че много дълго е мечтало за това.

- Принцип, на който оставате вярна?

- Постоянство и коректност.

- Всеки ден сте сред толкова много играчки, но работата си е работа. Как си почивате?

- Обичам да спортувам и да съм сред природата, най-добре си почивам на море.

- Вашият съвет към родителите?

- Отделяйте повече време на децата, играйте с тях, не бива играчката да замества присъствието на родителите, а и тя не може да замести тяхната любов.

- Там, където свършват игрите и играчките...

- Там са много оперативки, счетоводна дейност, одити, планиране и доста много работа за вършене.

- Максима, която съответства на вашата бизнес философия?

- Бизнесът е най-увлекателната игра. 📌



touching story?

We organized a very nice festival and celebration with one of the brands we have been working with for years. We were moved by the reaction of the grand prize winner. That kid cried with joy and said that he had dreamed of this for a very long time.

Is there a principle you always stand by?

Persistence and correctness.

Every day you are surrounded by toys, but work is work. How do you wind down?

I like to do sports and spend time in nature, I like to rest near the sea.

Your advice to parents?

Spend more time with your children, play with them. Toys should not replace the presence of the parents, and they cannot replace their love.

Is the toy business fun and games?

Well, there are a lot of work meetings, accounting, audits, planning and quite a lot of work to do.

Is there a maxim that matches your business philosophy?

Business is the most exciting game. 📌

COMPANY PROFILE

COMSED AD owns the chain of children's stores COMSED and COMSED Online, which are among the leading and fastest growing players in the market of children's toys, baby and children's accessories. The company has 4 regional centres in Sofia, Plovdiv, Varna and Sunny Beach, as well as 26 retail stores in the cities of Sofia, Plovdiv, Veliko Tarnovo, Pleven, Varna, Burgas, Sliven, Sunny Beach, Stara Zagora, Kazanlak and the resort complex "Sts Konstantin and Elena", as well as 99 sales points called "COMSED - Children's shops on the road" at OMV petrol stations. The company maintains a partnership with the grocery chains Fantastico, METRO and Billa. COMSED is an exclusive distributor for Bulgaria of leading toy global brands, including LEGO, PLAYMOBIL, DISNEY PLUSH, INTEX, BBURAGO, SES, RAVENSBURGER, ZURU, SMART TRIKE, MGA, MONDO, Silverlit. The company is a direct importer of MATTEL (Barbie, Hot Wheels, Fisher Price, Matchbox, Jurassic World) and HASBRO (Nerf, My Little Pony, Play-doh, Peppa Pig, Disney Princess), Spin Master. The baby range offers a wide assortment of products from brands such as Chicco, Baby Fehn, Avent, Nuk, Chipolino, Lorelli, Mutsy, Cangaroo, MAST, Medela, Babyono, BabyNova, Dr.Brown's, AGU.



НЕЖНАТА

енергия на бизнеса

ЖЕНИТЕ СА НАЧЕЛО НА МНОГО КОМПАНИИ, ТЕ ПОСТОЯННО ТЪРСЯТ НОВИ РЕШЕНИЯ, ИМАТ СВОЙ БАРОМЕТЪР И РЕАКЦИЯ НА ПРОМЕНИТЕ

• **Яна Колева**

Жените са лидери, ръководители, изпълнителни директори, управители, изследователи, лекари, учени, депутати, министри, кметове... Те свикнаха с мъжкия род на професиите, които упражняват, и на длъжностите, които заемат. И вместо да се държат по мъжки, те просто устояват на трудностите, вървят в крак с непрестанните предизвикателства, адаптират се, изграждат вътрешна устойчивост и твърд характер и не се оставят вятърът на промяната да ги огъне. Не се боят да променят своите разбирания, защото са осъзнали, че промяната е най-постоянното нещо.

Този път вдъхновението да надникнем в света на дамите, които са „на върха“, дойде от книгата на Решма Сауджани „Смела, а не

перфектна“ (Издателство „Вдъхновения“). Мъжете скачат в непознати води без колебание. Много жени обаче се чувстват смазани под тежестта на собствените си очаквания, пропускат възможности, които ги плашат, и в най-различни ситуации се боят да (не би да им) кажат „Не!“. „Но представете си какво би станало, ако живеете, без да се страхувате, че не се справяте достатъчно добре, и ако всеки път взимате по-смели решения“, призовава Решма Сауджани и показва на всички жени как да избират смелостта пред задушавания стремеж към съвършенство. Защото именно смелостта отваря широко вратите към пълноценен и хармоничен живот.

Няколко дами, които са на върха в управлението, споделят какво ги вдъхновява, как се справят с трудностите и предизвикателствата, накъде вървят...

ЦВЕТАНКА МИНЧЕВА, главен изпълнителен директор на „УниКредит Булбанк“: Всичко е възможно, когато имаш желание

БЛАГОДАРНА СЪМ НА
ВСИЧКИ, КОИТО СА МЕ
ПРЕДИЗВИКВАЛИ ДА СЕ
РАЗВИВАМ

Моята професионална и житейска философия: Всичко е възможно, стига да имаш желанието и да вложиш енергията си в изпълнението на своите цели, но не на всяка цена. Единственото сигурно нещо е трансформацията и аз вярвам, че успехът изисква от нас да гледаме уверено напред. Изграждането е процес, който има нужда от силни основи и ясни ориентир, като ценности, история и традиции.

Светът на парите се считаше за територия на мъжете, но много проучвания показват, че компаниите, които приемат различията и дават равни възможности, са по-печеливши и по-устойчиви. В нашата страна има много дами на ръководни постове и ние всеки ден доказваме силата на женското лидерство. България е добър пример за равнопоставеност на половите.

На върха в банковия свят ме отведе моето любопитство и желанието ми да участвам в иновативните проекти за развитието на банковия сектор. Имах късмета да попадна на правилното за мен място - УниКредит Булбанк. Започнах кариерата си тук преди малко повече от 20 г. като стажант, стъпка по стъпка натрупах опит в различни сфери на нашата дейност и достигнах позицията на главен изпълнителен директор. Благодарна съм на всички, които са ме предизвикали да се развивам.

Принципи, които спазвам в управлението: Първо, това не е индивидуална игра, а игра на ефективни екипи, управлявани от лидери, които могат самостоятелно да взимат решения и да носят отговорност. Второ, бизнесът е марафон, а не спринт. По-



някога може да има и спринт, но успешният бизнес се гради с устойчива политика и дългосрочен план.

В непрестанната промяна разбрах, че това е единственият начин да сме в крак със света около нас. Всичко се движи с толкова бързи темпове, че всеки ден се потвърждава легендарната мисъл на Дарвин: „Оцелява не най-силният, нито най-интелигентният, а този, който най-добре се адаптира към промените“. Нещо повече, ние сме носители на тези промени.

Това, което все още не съм си позволила и няма да си позволя - да си мисля, че знам всичко. Колкото и години да си в един бизнес, оставай любопитен в работата си и непрестанно учи нови неща - това за мен е работещият подход.

Уроците по моя път в банкиране-

то, натрупани в България и други страни, са много. Три от тях:

1. Няма безполезно усилие - всяка задача ни учи на нещо. И моят апел е да сте активни и да използвате всяка възможност да тропате знания и да се усъвършенствате.

2. Хората най-силно помнят начина, по който си ги накарал да се почувстват. Наскоро един клиент, на когото съм помогнала преди 20 г., ми напомни това по въздействащ начин. Тогава е бил притеснен дали ще успеем да издадем кредитната му карта преди важно пътуване. Аз съм му дала увереност, че всичко ще е наред. И той помни това вече 20 г.

3. Лидерството е състояние на духа, начин на мислене. То не се изчерпва с това да си номер едно по определен показател, то е силата да чертаеш бъдещето и да си носител на промените и растежа в полза на цялото общество.

Моята мисия е да покажем на младите българи, че нашата страна е място с възможности, но от нас зависи тя да е предпочитано място за живеене. Това е свързано и с ролята ми като председател на УС на Съвета на жените в бизнеса в България. Наш приоритет е развитието на женското лидерство и създаването на условия децата ни да избират България като място за живот и реализация.

Устойчивост е любима дума, особено ценна в света на финансите. В глобален план вече не може да negliжираме нито една от темите, които стоят зад абревиатурата ESG - екологични, социални и управленски фактори. Оптимист съм, че в тази посока човечеството ще направи най-значимите крачки в следващите години. С ангажираността на институциите, бизнеса и гражданите всички заедно ще намерим рецептата за екологичното съхраняване на нашата планета.



**ДОБРОТО УПРАВЛЕНИЕ Е
КОЛЕКТИВНА ИГРА**
на ефективни екипи, управлявани от лидери,
които могат самостоятелно да взимат решения
и да носят отговорност





Да управляваш компания,
която работи 24 часа
в денонощието и няма
почивен ден,

ТОВА Е
ВИСОКОСКОРОСТНО
ИЗЖИВЯВАНЕ



СТЕФАНА ЗДРАВКОВА, главен изпълнителен директор на Нова Броудкастинг Груп:

Трудностите ни дават крила

ЗА ДА СЪМ ЛИДЕР С ЖЕНСКИ ЧАР Е НУЖНА ГОЛЯМА ДОЗА ЗДРАВ РАЗУМ

Моята професионална и житейска философия е върхновена от една мисъл на Албер Камю: „Щастие е хармонията между човека и живота, който води“.

Да управляваш компания, която работи 24 часа в денонощието и няма почивен ден, това е високоскоростно изживяване.

Голямото предизвикателство, с което се справих, е да остана вярна на себе си.

Трудностите ни дават крила.

Постижението, което си заслужава да открия, е пълната технологична трансформация на Нова Броудкастинг Груп, която осъществихме заедно с целия екип.

За да съм лидер с женски чар е нужна голяма доза здрав разум.

„Тайната“ съставка на успеха е в силата да бъдеш честен с всички, включително със себе си. По този въпрос се случва да цитирам британския журналист и писател Малкълм Глаудел, правейки паралел с шаха, той казва, че зад всеки успех стоят поне 10 000 часа практика.

Нещото, което бих променила, са границите на емпатията.



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

Слагам край на Програма „Максимум“

ПЕРФЕКЦИОНИЗМЪТ ПРЕЧИ. КОГАТО СЕ СТРАХУВАМ ДА НЕ ДОПУСНА ГРЕШКА, ГРЕША МНОГО ПОВЕЧЕ

Моят нов подход: Всичко се поглежда, стига да имаме правилната нагласа.

Пътят, по който вървя, винаги отвежда до нещо ново. Опитът ме научи, че ако не сме се наслаждавали на процеса на постигане, няма да сме щастливи, дори когато презпълним целите си. Да вървим по пътя, означава да се радваме на процеса и да учим уроците, които получаваме.

Трудностите са част от израстването.

нето. От нас зависи дали ще ги преодолеем, или да ги оставим да ни сломят. Те идват, за да ни насочат към някаква промяна и да ни научат на нещо.

Книгата „Смела, а не перфектна“ ме очарова с мъдростта си. Осъзнах, че стремежът да съм перфектна ми е донесъл много недовършени задачи и проекти. След известно време виждах как друг ги е осъществил във вариант, който е в доста по-начална фаза от това, до което съм била стигнала. Но се възхищавам на смелостта на тези хора да ги покажат на света. Всичко е в процес на развитие, а съвършенството е крайна форма. Но няма как да наградим нещо, ако не поставим началото, пък било то и неперфектно. Трудно е обаче да се откажеш от мисловни модели, превърнати в навик. Стремежът към съвършенство утежнява работния процес, вместо да помага.

Перфекционизмът пречи. Когато се страхувам да допусна грешка, греша много повече.

Вдъхновенията ми са много – освен издателските ми „Вдъхновения“, обичам да готвя, да снимам, да спортувам, да съм сред природата, обичам морето и доста водни спортове, графичният дизайн е друго изкушение. Новото ми медитативно увлечение е да реда диамантени гоблени. Хубаво е да развиваме умения и хобита, защото това има силата да отнема стреса и да ни дава друга перспектива. Доста се интересувам от психология и философия. Бях в осми клас, когато прочетох цялото творчество на Платон и Аристотел. Продължих в университета. Сега книгите и събитията, които организирам, са един от моите начини да вдъхновявам и да усмихвам хората.

Усилията са цената, която плащаме, за да постигнем резултат.

Инструменти с лесни стъпки са част от плана на „Вдъхновения“. С много от дейностите си предлагаме такива инструменти. Стъпките сами по себе си са лесни, но трудността е в това, че трябва да ги повтаряме. Разбрах кои са „дошите“ страни на перфекционизма и вече съветвам чи-



ЩАСТЛИВОТО СТЕЧЕНИЕ НА ОБСТОЯТЕЛСТВАТА ни спхожда само след като сме се потрудили то да се появи

тателите да преосмислят Програма „Максимум“. Защото тя не работи в дългосрочен план. Не си струва да постигнем целта на всяка цена и със сетни сили. Верният подход е да започнем с малки и лесни стъпки и постепенно да награждаме. Така ще подобряваме и живота, и работата си.

Вярвам в мисълта на Ницше, че „Никой победител не вярва в късметата“. Късметът идва при нас, след като сме положили определени усилия. Щастливото стечение на обстоятелствата ни спхожда само след като сме се потрудили то да се появи. Включи ли се в нещо с усърдието на перфекциониста, то става трудно. Затова да гледаме на всичко в живота с радостта на откривателя. ☺



ЕИБ

ЛИЛЯНА ПАВЛОВА, вицепрезидент на Европейската инвестиционна банка:

финансира ключови стратегически проекти в България

ЗА ПОСЛЕДНИТЕ ТРИ ГОДИНИ УТРОИХМЕ ИНВЕСТИЦИИТЕ НА БАНКАТА В СТРАНАТА

▲ **Невена Мирчева**

- Г-жо Павлова, Европейската инвестиционна банка (ЕИБ) отбеляза 30 г. дейност в България. Кои основни моменти в съвместната работа бихте открили като най-значими?

- Да, банката вече 30 г. присъства в България в подкрепа на проекти и в публичния, и в частния сектор. Мога да открия няколко компонента в работата. Първо, ЕИБ традиционно осигурява допълващо и заместващо националното съфинансиране. Така реално през изминалите три програмни периода сме съфинансирали ключови стратегически проекти в страната - пътни, водни и т.н. Вторият елемент са инвестициите към местните власти. Столична община е най-големият пример, ЕИБ е финансирала почти всички отсечки на столичното метро, 150 млн. евро са инвестициите, които сме представили за проекти, свързани с градска среда, градски транспорт, подмяна на автопарка. Последната ни инвестиция от 50 млн. евро е насочена към изграждане на по-добра пешеходна и тротоарна инфраструктура. През Фонд ФЛАГ и различни финансови инструменти реализираме инвестиции в общини, за които няма европейско финансиране, или то е недостатъчно за реализация на публични проекти, и така можем да достигнем до по-малките населени места.

Другият акцент през изминалите години са почти 9 млрд. евро мобилизирани инвестиции през

търговските банки и други финансови и нефинансови институции за малки, средни и микро предприятия и стартъпи. По тези механизми предоставяме няколко вида финансиране - гаранции на търговските банки, чрез които те с по-добри условия да кредитират определени бизнеси и сектори, като споделяме и част от риска, за да може финансовите институции да мобилизират допълнителен ресурс. Също така предоставяме и финансиране на фондове за рисков капитал, отново в партньорство с финансови и нефинансови институции, в подкрепа на фирмите.

Перспективите напред са, освен съфинансирането на инфраструктурни проекти по програмите, да участваме в реализацията на проектите по Плана за възстановяване и устойчивост (ПВУ), в новия проект REPowerEU, който цели да насочи финансов ресурс за мерки за енергийна ефективност, инвестиции за внедряване на възобновяеми енергийни източници, енергийна инфраструктура, електропреносната мрежа. В разговори сме с всички електроенергийни системни оператори в Европа какъв тип подкрепа искат да получат от нас за развитие на инфраструктурата за присъединяване, за да може мрежата да поеме новия обем планирани ВЕИ. Такива проекти може да се реализират и през Модернизационния фонд. Тук очакваме България да бъде по-активна, след като 2 г. нямаше подадени проекти по линия на Модернизационния фонд.

- **Вие сте първият българин на такава висока позиция в управлението на ЕИБ. Помогна ли това нашата страна да е по-активна в работата си с Групата на ЕИБ? Как оценявате мандата си като вицепрезидент?**

- За мен наистина е чест да съм първият български вицепрезидент на банката. За разлика от другите европейски институции, където в управлението участват всичките 27 страни членки, в ЕИБ това се случва на ротационен принцип и вицепрезидентите са само 7. Следващият мандат за България ще бъде след 20 г. Моят мандат е към своя край и надявам се да не прозвучи нескромно, но вярвам, че благодарение на това, че България имаше вицепрезидент, успяхме да постигнем много. Първо, България да има по-добра разпознаваемост в банката. Второ, увеличихме присъствието на банката и Групата в България с много повече дейности, които финансираме, с много събития, с по-добро предста-

В ЧИСЛА

494 млн. евро - сумата на финансираните проекти за България за 2022 г.

241 млн. евро - „зелените“ инвестиции на ЕИБ в България за 2022 г.

72,5 млрд. евро - общият размер на финансирането от Групата на ЕИБ (Европейската инвестиционна банка и Европейския инвестиционен фонд) по подписани проекти през 2022 г. То ще спомогне за близо 260 млрд. евро инвестиции и за създаването на 950 000 работни места до 2026 г.



вителиство и разширяване на софийския ни офис, и съответно това доведе до доста повече проекти, които реализирахме. Само за 2022 г. те са за почти половин милиард евро. Предходната година също беше рекордна. Така че успяхме за последните 2-3 г. да удвоим и дори да утроим инвестициите, които банката прави в страната. Много се гордея и се надявам тази тенденция да продължи и след приключването на моя мандат.

- ЕИБ е определяна като „климатичната банка“ на Европа и акцентира върху инвестиции в Зелен преход. В тази връзка по Плана за възстановяване и устойчивост (ПВУ) в България предстои да се създаде Фонд за декарбонизация. Как напредва работата по него?

- Като част от подготовката по ПВУ водихме разговори и подкрепихме инициативата на правителството за създаване на такъв фонд и заедно с ЕК насочихме ресурс, техническа и консултантска помощ за структурирането му. Той вече е част от мерките по ПВУ и срокът за създаването му е до края на 2024 г. Наш консултантски екип проведе анализ, работейки с поредица от различни правителства, всяко с различни приоритети и изисквания, което малко усложни работата. През декември представихме доклада за

и сега българското правителство трябва да вземе решение дали ще последва нашия съвет и как да структурира фонда. Ние предлагаме да се създаде една „шапка“, наречена Декарбонизационен фонд, който да е чисто координационна структура, да кажем, към вицепремиера по европейските фондове. Много е важно първо да се избере коя ще е тази координационна структура, защото към нея ще се пренасочат всички средства, касаещи декарбонизацията - по публични проекти, за общини, за енергийна ефективност на жилищни сгради, за инвестиции към електроенергийния системен оператор. Така ще се концентрират на едно място ресурсите, опитът и експертизата. И второ - ще се избегне припокриване на финансирането и дублиране на проекти. Препоръчвам още да се използва наличният капацитет там, където го има - например през Фонд ФЛАГ да минават финансовите инструменти за общините, през Фонда на фондовете да минават финансовите инструменти за предприятията, през Банката за развитие може да минава микрокредитирането. И всичко това да бъде добре координирано и всички средства, процедури, критерии за допустимост да бъдат управлявани от една „шапка“.

Фондът се очаква да управлява значите-

лен ресурс с потенциал за разширяване, защото ЕИБ може да дофинансира и да даде и допълнителен капитал, в зависимост от нуждата на българската държава. Средствата по модернизационния фонд също биха могли теоритично да се използват.

- Предстои обаче страната ни да преговаря условия по ПВУ. Това ще забави ли процеса?

- Надявам се, че не, защото самото структуриране трябва да върви паралелно с преговарянето и това е единственият шанс да се спазят сроковете. По-важно е обаче да бъде ясно какви са целите, за да може въз основа на тях България да утвърди и териториалните планове. Ако тези планове не бъдат утвърдени, няма да може да бъдат отпуснати средствата. В Механизма за справедлив преход са включени териториалните планове на Стара Загора, Кюстендил и Перник - най-уязвимите региони, които трябва да имат одобрени планове, за да могат да получат финансиране. Парите за миналата година вече са загубени, въпросът е да не бъдат загубени и парите за тази година. Пожелавам успех на правителството, дано успее да обоснове промените, които иска, защото промени в плановете по правило се правят много трудно и само при извънредни обстоятелства. ☺



Инж. НИКОЛАЙ ПЕЛТЕКОВ:

Мерим ръст с **НАЙ-ДОБРИТЕ В СВЕТА**

ФЕНОМЕНЪТ „ЛИСТА НА ЧАКАЩИТЕ“ ЗА РАБОТА
В ЕДНА КОМПАНИЯ Е ОЦЕНКА ЗА РАБОТАТА И ОТ
ХОРАТА, КОИТО СА ИЗВЪН НЕЯ

✍ **Татяна Явашева**

Четвърт век в „Асарел-Медет“ означава, че още в началото съм избрал правилната компания.

На върха ме отведоха трудът и постоянството. Но гледам на себе си като „човек от един екип“, а не като „човек на върха“. До такъв връх човек не може да достигне сам, а застава там заедно с групи

хора.

Когато вече си на първата линия в управлението, тежестта е по-голяма, отговорността - също.

Моят личен измерител за професионализма е човек силно да харесва това, което прави, и това да личи от резултатите, които постига.

Карьерното израстване в „Асарел-Медет“ е белег за професионализъм

и говорие.

Приемствеността е задължителна за нашата фирмена политика. Изпитвам голямо уважение към това, което е постигнато от предходните изпълнителни директори. Летвата за мен е вдигната много високо и целта ми е да продължа тази успешна линия.

Хората в една компания правят чудеса, когато са мотивирани, имат

Инж. Николай Пелтеков е изпълнителен директор и член на Управителния съвет на „Асарел-Медет“ АД от 4 януари 2023 г. Той е част от екипа на компанията вече 25 години и доказва своя професионализъм по време на кариерното си израстване като дългогодишен член на висшия мениджърски екип. От февруари 2022 г. е генерален директор на „Асарел-Медет“, а преди това три години е директор „Ремонтни дейности“. Започва като механикошлосер и механик в рудник „Асарел“, след което става началник на участък в рудник „Асарел“. Ръководил е цех „Ремонт Обогащителна фабрика“, направление „Ремонти“ и отдел „Инженеринг на ремонта“. Завършил е „Комплексна механизация и поточни линии“ в Минно-геоложкия университет „Св. Иван Рилски“. Роден е в Панагюрище.



СКОРОСТТА НА ТЕХНОЛОГИЧНОТО ОБНОВЛЕНИЕ

зависи от
способността
на хората да го
възприемат



научих много! Научих, че трябва да се мисли мащабно и дългосрочно, да се сравняваме с най-добрите в света и решенията да се взимат от хора, които знаят и могат.

Феноменът „диста на чакащите“ за работа в една компания е оценка за работата на компанията от хората, които са извън нея.

„Асарел-Медет“ е предпочитан работодател, защото сме минна компания на световно ниво и сме доказали грижата си за хората и региона, в който живеем.

Общото между асарелци с голям трудов стаж и тези, които сравнително отскоро са в компанията, е, че умеем да постигаме мечтите си.

Моята визия за „Асарел-Медет“ - да продължим да развиваме дружеството като модерна компания с успешни хора и принос за обществото. Заедно с другия бизнес и институциите да работим за задържането на младите хора в Панагюрище и за това те да имат добри възможности за своята професионална и житейска реализация в родното си място.

Балансът между инвестициите

Фирмен профил

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

за развитие на предприятието и социалните инвестиции е труден, но важен. Само когато една компания се развива устойчиво, тя може да дава пример не само с иновациите, но и със своите социални проекти.

Някои от добрите принципи, „изковани“ в „Асарел-Медет“: „Да тръгнем първи, означава да тръгнем навреме“ е нашето мото, което отразява стремежа ни към иновации. Другият е убеждението ни, че нищо не е дотолкова добро, че да не може да се подобри още повече, както казваше проф. Цоцорков. Част от фирменото ни ДНК е осъзнатото разбиране да се грижим за околната среда и да търсим подобрения във всички аспекти на нашата дейност.

Отвъд клишето, че са най-ценният капитал, хората са човеци, а не капитал. Това са различни хора с различни способности и различни съдби, които на работното си място очакват да са ценени именно като различни хора и добри професионалисти.

Зелената практика, която най-силно толерирам, е засаждането на дръвчета за възстановяване на горите, защото има съвсем пряк и дългосрочен зелен ефект. Заедно с това – внедряването на екологични технологии и автоматизирани системи за мониторинг на околната среда, за да има превантивен подход, а не да се действа постфактум.

Ако имам един ден, в който ми е дадена свободата и силата да направя каквото си поускам, то всяка минута от него ще работя за един по-добър свят. 🌱



обща цел и чувстват подкрепата на ръководителите си.

Ключов момент в управлението на едно голямо предприятие като „Асарел-Медет“, структуроопределящо за своя регион, е социалната отговорност и инвестициите за просперитета на региона, в който живеят над 93% от хората в нашия екип.

След дълги години работа, свързана с различни аспекти на ремонтната дейност в „Асарел-Медет“, ще кажа, че един ремонт трябва да е правилно планиран и да се извършва само от професионалисти.

Скоростта на технологичното обновление зависи от способността на хората да го възприемат. Зависи и от мащабността – на работата, мисленето и инвестициите.

Моето „златно“ правило, което ми дава опора в работата, е да бъда честен в отношенията си с хората.

От проф. Лъчезар Цоцорков

Светослав Миланов: Парите са ЕНЕРГИЯ

СИЛАТА НА „ИНВЕСТБАНК“ Е В ИНДИВИДУАЛНИЯ ПОДХОД И ГОЛЯМОТО ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО Е ДА ЗАПАЗИМ ЛИЧНАТА ВРЪЗКА С ВСЕКИ КЛИЕНТ, ВЪПРЕКИ ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА НА ГОЛЯМА ЧАСТ ОТ УСЛУГИТЕ

✍ Яна Колева

Светът на парите днес е все по-дигитален и технологичен, а промените – постоянни и мащабни. Очаква ни интересна година от иновационна гледна точка, а устойчивият начин на правене на бизнес ще навлезе в съвсем нова фаза.

В тази динамична технологична трансформация банките инвестират повече от всякога. Инвестират в технологии, в ноу-хау и полагат огромни усилия да разширят присъствието си в колкото се може повече онлайн канали.

Силата на „Инвестбанк“ е в индивидуалния подход. Основното предизвикателство тук е да запазим личната връзка с всеки клиент, въпреки дигитализацията на голяма част от услугите ни. Както казва Атанас Буров: „Пазарът е равенство за всички. Там няма права, няма привилегии. Там има един закон, законът на високото качество“.

Добрите резултати са свидетелство за доброто управление: „Инвестбанк“ се нарежда на осмо място в Топ 10 на най-печелившите банки в България. През 2022 г. подобрихме много услуги, спечелихме нови клиенти и партньори и надградихме редица дигитални процеси. Тази година бе рекордна по отношение на финансовите показатели на банката, а кредитният рейтинг бе отново повишен.

Дигитализацията на продукти и услуги е свързана с удобства за клиентите.

Ето някои от предимствата на iBank: откриване на разплащателна сметка, кредитна карта, депозит или кандидатстване за кредит става бързо, лесно и удобно, само с няколко клика от всяка една точка с достъп до интернет. Когато подават заявка за дебитна карта, клиентите могат да избират между стандартния вариант – Debit Mastercard, и кобрандирана дебитна карта „Debit Mastercard ЗК България Иншурънс“, която е със специална здравна застраховка от Застрахователна компания „България Иншурънс“. Paketът включва широк спектър от застрахователни покрития, здравна застраховка, услугата „Личен психолог“, както и бърз персонален телефонен и онлайн достъп до съвет от специалист.

Мултибанкингът отговаря на специфични клиентски потребности и е неизменна част от цялостната дигитална трансформация на „Инвестбанк“. Услугата предоставя възможност на клиентите на банката лесно да следят наличности и движенията си по сметки в групи банки и удобно да оперират с всички свои средства от едно място. „Инвестбанк“ е първата изцяло българска банка, която предлага тази услуга в пълния ѝ капацитет.

Новости и тенденции в разплащанията: дигитални карти, виртуални портфейли, плащания с QR-код, всичко това е част от новата реалност. Доскоро беше грама, ако излезеш от вкъщи и си забравил ключовете, но сега по-голям проблем се оказва да излезеш от дома си без телефон.

Що се отнася до банковите услуги, българите остават предпазливи към всичко дигитално. Това важи с особена сила за по-малките населени места, но добрата новина е, че този скептицизъм започва трайно да се пропуква.

Доверието е всичко, а що се отнася до банките – това е онази спойка, без която системата не би могла да работи.

Ключът към овладяване на инфлацията е в икономическите реформи, растежа на производителността на труда и по-доброто управление на парите в икономиката.

Фирмен профил

„Инвестбанк“ АД е динамично развиваща се българска търговска банка. Финансовата институция предлага на своите клиенти и партньори иновативни продукти и модерни услуги. Запазена марка на банката е индивидуалният подход на обслужване. През 2022 г. „Инвестбанк“ подкрепи няколко обществено значими инициативи и проекти, а фокусът върху корпоративната социална отговорност ще бъде запазен и през тази година. Банката е носител на редица престижни награди, една от скорошните е първо място в категория „Иновативни услуги“ на Годишните бизнес награди на b2b Media Awards.



Парите през призмата на нардопсихологията на българите вече не са на първо място. За щастие българинът цени все повече здравето си, инвестира в образованието си и промени отношението си към природата и заобикалящия го свят.

Моята гледна точка към риска: като банкер - да открия и оценя нещата, които биха попречили на дадена инвестиция да се реализира, така както е планираното, **а като алпинист** - да видя онези трудности, които биха ме

Светослав Миланов е изпълнителен директор и председател на УС на „Инвестбанк“ АД от септември 2021 г. Той е с богат опит в банковата сфера. Карьерното му развитие минава през ръководни позиции в няколко банкови институции: Fіbank България, Алфа банк и ТВІ, бил е изпълнителен директор на Първа инвестиционна банка в Албания. Завършил е магистратура в Югозападния университет „Неофит Рилски“, а бакалавър - в УНСС. Придобива и сертификат по бизнес счетоводство от The Chartered Institute of Management Accountants в Лондон.

вкарали в „прикљочения“.

Най-добрата инвестиция, която съм правил, е в обучението и образование.

Когато на улицата или сред природата намеря пари, правя всичко

възможно да ги върна на онзи, който би следвало да се разпореди с тях, преди да ги загуби.

Моята любима максима, свързана с парите: Парите са енергия. ☹

БМФ

Кап. АЛЕКСАНДЪР КАЛЧЕВ, изпълнителен директор на „Параходство БМФ“: е сред компаниите с най-млад флот в света

**ЗА НАС Е
ПРИОРИТЕТ
ДА СМЕ СРЕД
НАЙ-ЕФЕКТИВНИТЕ
ПО ОТНОШЕНИЕ
ОПАЗВАНЕТО НА
ОКОЛНАТА СРЕДА**

✍ **Невена Мирчева**

- Капитан Калчев, през изминалата 2022 г. „Параходство БМФ“ пусна на вода редица нови съдове, а още няколко се очакват да бъдат готови в близко бъдеще. Какви са инвестициите в обновяване на корабния състав и какво предстои за компанията през 2023 г.?

- Да, през 2022 г. получихме още 4 нови кораба с декейт от по 32'200.- тона всеки. Те са от т.нар. тип „Лейкър“, т.е. кораби, които освен по морета и океани, могат да оперират и във Великите езера на Северна Америка. От тази серия очакваме шест кораба, като два ще бъдат доставени през настоящата година, а останалите четири – през 2024 и 2025 г.

В допълнение, през 2024 г. трябва да ни бъдат доставени и още четири кораба с декейт от по 45'500.- тона, каквито вече имаме в състава си. Техният дизайн е разработен във Финландия, естествено, в тясното сътрудничество със специалисти от дружеството ни. Става въпрос за изключително ефективни плавателни съдове, отговарящи на всички изисквания по отношение опазването на околната среда, които се радват на голямо търсене, особено сега, когато цените на горивата се повишиха.

Щастлив, а и горд съм, че „Параходство БМФ“ АД успя да подмени изцяло флота си през последните няколко години. В момента се радваме на средна възраст от под 8 г. – вероятно най-ниската в цялата 131-годишна

история на дружеството, която дори ще намалява през следващите 2 г. Това определено ни прави една от компаниите с най-млад флот днес не само в Европа, но и в света.

Ако трябва да говорим с цифри, то през 2022 г. „Параходство БМФ“ е инвестирало общо 90.9 млн. щ. долара, а до получаването на 10 кораба, които споменах по-горе, т.е. до средата на 2025 г. ще инвестираме още 278 млн. щ. долара.

Нашите амбиции обаче са далеч по-високи. Днешният шипинг изисква постоянно да си в състояние да предлагаш първокласна услуга. Това означава, че трябва да поддържаме постоянно модерен и ефективен флот, т.е. длъжни сме да продължим тези инвестиции и занаят!

- Как се отразява на дейността на дружеството военният конфликт в Украйна и какви промени донесоха за корабоплаването войната и последвалите кризи с цените на горива и ресурси?

- Ние бяхме една от компаниите, които посрещнаха 24 февруари с кораб в Украйна. Корабът „Рожен“ бе планиран да завърши обработката си на 22-23 февруари, но бе забавен, а след това и блокиран в пристанище Черноморск близо 6 месеца. Това доведе до големи загуби на фрахт за нас. Отделно, дневните разходи на кораба бяха силно завишени заради допълнителната застраховка „Военен риск“ – става дума за милиони долари. Най-важното тук бе обаче, че в нито един момент не поставихме нашия екипаж на борда в риск. Каквото беше нужно, то бе направено! Искам да благодаря на президента Румен Радев, който пръв повдигна темата за блокираните кораби в една от срещите си с турския си колега тогава. Важна роля изигра и Министерството на външните работи, за да може корабът да излезе пръв по т.нар Grain corridor, който бе отворен през август, за което им благодаря отново.

Иначе, конфликтът в Украйна е тежък удар върху всички ни. Черно море стана твърде нежелан регион, което доведе и ще продължи да води до тежки последици

К.г.п. Александър Калчев е роден на 11 юни 1975 г. във Варна. От най-ранна детска възраст започва активно да се занимава с ветроходен спорт, а по-късно завършва с отличие Техникума по корабостроене и корабоплаване. Приет е едновременно във ВВМУ „Н. Й. Вапцаров“ и Технически университет – Варна. Двете висши училища завършва паралелно със специалности „Корабоводене“ и „Корабостроене“. Започва кариерата си на море като помощник-капитан през 2002 г. в състава на „Параходство БМФ“. Бил е капитан на м/к „Вола – 1“, изпълнителен директор на „Български морски квалификационен център“ ЕАД, отговорял е за квалификацията и обучението на кадрите в БМФ, а от 9 г. е и изпълнителен директор на „Параходство БМФ“.



върху икономиките на държавите от Черноморския басейн. Със сигурност обаче ефектът от конфликта е доста по-широк. Наложениите санкции на Русия промениха изцяло снабдителните вериги в световен мащаб. Повишението в цените на енергията пряко рефлектира в цените

на стоките и услугите, в т.ч. и на транспорта по море. Страхът от глобална рецесия буквално парализира търговията и през втората половина на 2022 г. видяхме един сриващ се фрахтовия пазар.

Както вече споменах, ние успяхме да подновим флота си и той сякаш е готов

за това предизвикателство. По-ниската консумация на гориво, в комбинация с отличните товарни характеристики на корабите ни, ни поставя в привилегирана позиция на фрахтовия пазар днес.

- Кои са основните предизвикателства в работата ви?

• РАЗВИТИЕ • DEVELOPMENT •

- Да успеем да задържим постигнатото - нови кораби, първокласна услуга. Пазарът е много динамичен, което изисква да предлагаме бързи и оптимални решения на клиентите си. Те очакват транспортна услуга, която освен всичко следва да отговаря и на постоянно нарастващите критерии по отношение опазването на околната среда. В тази връзка се изисква перманентен и много строг контрол върху техническото състояние на корабите, контрол на емисиите, които отделя нашият флот, и предприемане на мерки, в т.ч. чрез инвестиции в модернизация и ново оборудване.

Друго, не по-малко предизвикателство, е именно конфликтът в Украйна, или по-скоро геополитическата ситуация днес, която промени световната търговия. Определени товаропотоци изчезват или са недостъпни, а на тяхно място идват други. Това предполага появата на нови и нови изрази на фрахтовия пазар. „Параходство БМФ“ вече почти 15 г. предпочита да търгува корабите си самостоятелно на пазара, което изисква много работа по привличането и запазването на клиенти. Необходимо е активност, бърза обратна връзка и ангажираност с тях, за да може да разчитаме на техните товари в перспектива. За щастие „Параходство БМФ“ разчита на доказан екип от търговци, който съм сигурен, че ще се справи и с това предизвикателство.

- Наг 1000 души е морският състав в дружеството. Срещате ли трудности с намирането на подготвени моряци и как работите със специализираните училища за подготовка на кадри?

- Проблемът с кадрите е сериозен, защото все по-малко младежи избират мо-

рето като професия. Тенденция, която наблюдавахме в страните от Западна и Централна Европа, а вече и в Полша, Хърватска, Румъния и България. Желеше да се обучават в морските професии като капитан, механик или електро-механик стават все по-малко. Въпреки това на този етап успяваме да осигурим на корабите си екипажи от кадърни и мотивирани морски лица, на което се дължи и отличната ни репутация сред клиентите ни. Хората са най-важни!

Работим тясно с морската ни академия - ВВМУ „Н.И.Вапцаров“, и с ТУ-Варна, като полагаме усилия да осигуряваме стажуването на студентите им, част от които избират именно „Параходство БМФ“ като начало на своята кариера. Връзката на бизнеса с образованието е от изключителна важност и мисля, че именно по този начин можем да покажем на младите хора, че тази професия е достойна и благодарна. Морето възпитава характера, дава свобода и увереност, което може да отключи много врати напред в живота им. Естествено, стареем се да сме и сред най-атрактивните компании на пазара на труда, като определено мога да кажа, че условията, които предлагаме, са сред най-добрите.

- Какви зелени политики въвеждате в практиката си?

- За нас е приоритет да сме сред най-ефективните по отношение опазването на околната среда. Имам предвид флот с най-висок GHG (Greenhouse gas) рейтинг, т.е. отделящ минимални въглеродни, серни и азотни емисии, изпреварващо отговарящо на изискванията на ИМО (Международната морска организация). Това е важно и за нашите клиенти!

Естествено, на брега също следваме тази политика, поради което, въпреки



Perelik

пренебрежимо малките ни разходи за енергия, имаме инсталирани ВЕИ, стимулирайки служителите си да преминават към хибридни или изцяло електрически автомобили. Имам предвид, че добитата зелена енергия се предоставя и безплатно на служителите ни за зареждане на „зелени“ превозни средства. Вярвам, че по този начин градим култура в хората си към осъзнаване необходимостта от опазването на планетата. 🌱



Verila



Capt. ALEKSANDAR KALCHEV, executive director of Navibulgar:

NAVIBULGAR

is among the companies with the youngest fleets in the world

IT IS A PRIORITY FOR US TO BE AMONG THE MOST EFFICIENT IN TERMS OF ENVIRONMENTAL PROTECTION

✍ Nevena Mircheva

Captain Kalchev, in the past year (2022) Navibulgar launched a number of new vessels, while several more are expected to be ready in the near future. What is the size of investments in fleet renewal and what lies ahead for the company in 2023?

Yes, in 2022 we received 4 more new ships with a deadweight of 32,200 tons each. They are from the so-called Laker type, i.e. ships that, in addition to seas and oceans, can also operate in the Great Lakes of North America. We expect six ships from this series, with two to be delivered this year and the remaining four in 2024 and 2025.

In addition, in 2024, four more ships with a deadweight of 45,500 tons should be delivered

to us. They are of a type that we already have in our fleet. Their design was developed in Finland – naturally, in close cooperation with specialists from our company. These are highly efficient, environmentally friendly vessels that are in high demand, especially now that fuel prices have risen.

I am happy and also proud that Navibulgar JSC has managed to completely renew its fleet in the last few years. We currently enjoy an average age of less than 8 years of our vessels – probably the lowest in the entire 131 year history of the company, which will decrease even more in the next 2 years. This definitely makes us one of the companies having the youngest fleets today not only in Europe, but also in the world.

Speaking of numbers, in 2022 Navibulgar invested a total of USD 90.9 million, and before



the delivery of the mentioned 10 ships, by mid-2025, we will invest another USD 278 million.

However, our ambitions are greater. Today's shipping requires us to consistently provide first-class service. This means that we have to maintain a constantly modern and efficient fleet, and so, we are obliged to continue with investments in the future!

How does the military conflict in Ukraine affect the company's activities and what changes have the war and the subsequent crises in fuel and resource prices brought to shipping?

We were one of those companies that woke up on 24 February having a vessel under handling operations in Ukraine. Motor vessel "Rozhen" was scheduled to complete her loading on 22-23 February, but she was delayed, and then blocked in the port of Chernomorsk for nearly 6 months. This resulted in heavy freight losses. Separately, the daily running costs were significantly increased due to the application of additional "War Risk" insurance clauses. We are talking about millions of dollars. We managed to achieve our main goal, though to not expose the lives of our crew on board at risk. We did what was needed! I would like to thank President Rumen Radev, who first raised the topic of the blocked ships at one of the

Captain Aleksandar Kalchev was born on 11 June 1975 in Varna. From an early age, he began to actively engage in sailing sports, before graduating with honors from the Technical School of Shipbuilding and Navigation. He was admitted simultaneously time at VVMU "N. Y. Vaptsarov" and Technical University - Varna. He graduated from both institutions in parallel with Master degrees in "Ship Navigation" and "Ship Building". Capt. Kalchev began his career at sea as an assistant captain in Navibulgar in 2002. He was a master of M/V "Vola - 1" and M/V Rozhen, and the executive director of the "Bulgarian Maritime Training Center" EAD. He was also responsible for the training of Navibulgar seafarers, and for the past 9 years he has been the executive director of that company.

meetings with his Turkish counterpart at the time. An important role was also played by the Ministry of Foreign Affairs, so that the ship could go out first through the so-called Grain corridor, which was opened in August, and for which I thank them again.

Otherwise, the conflict in Ukraine has been a heavy blow to all of us. The Black Sea has become a very undesirable region, which has led and will continue to lead to severe consequences for the economies of the Black Sea countries. The negative effects of the conflict are certainly much wider though. The sanctions imposed on Russia have completely changed supply chains worldwide. The increase in energy prices directly reflects on the prices of goods and

services, including maritime transport. The fear of a global recession literally blocked the global trade, which after the second half of 2022 resulted in a collapsing freight market.

As I mentioned before, we have been able to renew our fleet so I believe it is now ready for this kind of challenges. Lower fuel consumption, combined with the excellent loading characteristics of our ships give us an advantage in the today's freight market.

What are the main challenges in your work?

Having a young and eco fleet - a benchmark for the industry. Being able to maintain what has been achieved, meaning new ships and a first-class service. The market is very dynamic, which requires us



Rojen

cooperate with the maritime training schools?

The problem with personnel is serious, because fewer young people these days choose the sea as a profession. It's trend that we've observed in the countries of Western and Central Europe, and now also in Poland, Croatia, Romania and Bulgaria. Young people who wish to train in maritime professions such as seagoing deck officers, marine engineers or marine electricians are decreasing. However, at this stage we are managing to fill our crews with capable and motivated seafarers. That is why we have an excellent reputation among our customers. Human resources are the most important!

We work closely with the Bulgarian Maritime Academy - VVMU "N. Y. Vaptsarov" and the Technical University of Varna, making efforts to provide seagoing programs for their students, some of whom choose Navibulgar as the start of their careers. The connection between business and education is extremely important, and I think that in this way we can show young people that this profession is worthy and rewarding. The sea builds character, it gives freedom and confidence - qualities that can unlock many doors ahead in life. Naturally, we try to be attractive labourwise, so I can confirm that the conditions we offer are at world-level quality.

What green policies are you implementing in your company?

It is a priority for us to be among the most efficient in terms of environmental protection. By saying that, I mean having a fleet with the highest GHG (Greenhouse gas) rating, i.e. emitting minimal carbon, sulfur and nitrogen emissions, and meeting IMO (International Maritime Organization) requirements in advance. These factors are also important for our customers!

On the shore we are following the same policy, which is why, despite our negligible energy costs, we have renewables installations, and we encourage our employees to switch to hybrid or fully electric cars. The self-generated green energy is provided to our employees to charge their green vehicles for free. I believe this is the way to show our commitment to the mission to protect the planet. 🌱

to offer quick and optimal solutions to our customers. They expect transport services which, in addition to everything else, should also meet the ever-increasing criteria regarding environmental protection. In this regard, that means permanent and very strict control over the technical condition of the ships, control of the emissions emitted by our fleet, and taking measures through investment in modernization and new equipment.

Another, but not smaller challenge is the conflict in Ukraine, or rather the geopolitical situation today, which has changed world trade. Certain cargo flows have disappeared or are unavailable, and others have come in

their place. This implies the emergence of new players in the freight market. Navibulgar has preferred to trade its ships on the spot market for almost 15 years, which requires a lot of work to attract and retain customers. It means we have to be active, providing quick feedback and staying engaged with customers in order to be able to count on their cargoes on long-term basis. Fortunately, Navibulgar has an experienced chartering team, which I believe will overcome this challenge as well.

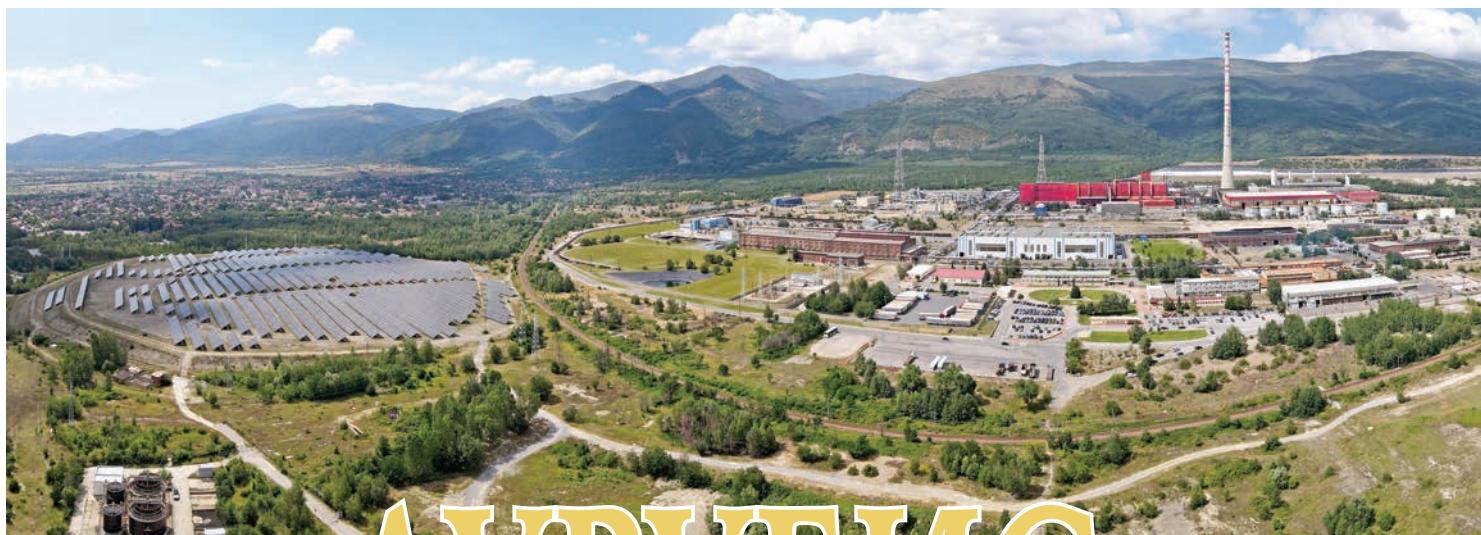
Over 1,000 people compose the marine staff of your company. Are you experiencing difficulties in finding trained seafarers and how do you



Vezhen



Shipka



АУРУБИС

разширява рафинерията за катодна мед

С РЕАЛИЗИРАНЕТО НА ИНВЕСТИЦИЯТА ОТ 120 МЛН. ЕВРО КАПАЦИТЕТЪТ НА ЗАВОДА НАРАСТВА ЗНАЧИТЕЛНО

Яна Колева

Големите компании, които са и гъвкави, внимателно следят пулса на световното развитие. Глобални тенденции като енергийния преход, е-мобилеността и дигитализацията определят непрекъснатия ръст в търсенето на рафинирана мед, констатираме в „Аурубис“ (Aurubis AG). И ето какво предприемат в отговор на това:

Разширението на рафинерията за катодна мед в завода на „Аурубис“ до Пирдоп и

Златица започва, след като Надзорният съвет на Групата одобри инвестицията в размер на 120 млн. евро (235 млн. лв.). Тази стъпка ще позволи на „Аурубис“ да произвежда около 340 000 тона катодна мед годишно, което съответства на увеличение от около 50%. Очакваният годишен ефект върху оперативната печалба (ЕБИТДА) е 30 млн. евро след въвеждането в експлоатация през втората половина на 2026 г. Така „Аурубис“ инвестира в разрастващ се пазар и дава още един принос за стимулиране на иновациите и технологичния напредък.

Защо е важно

Д-р Хайко Арнолд, главен оперативен директор на Групата, подчертава стратегическото значение на проекта: „Това е важна стъпка за укрепване на основния ни бизнес и е най-голямата инвестиция в единичен проект в България след придобиването на завода през 2008 г. Разширението на рафинерията до Пирдоп и Златица ще позволи да се преработват на място всички произведени в България медни аноди. Това оптимизира потоците, като в същото време намалява значително логистичните разходи и въглеродния отпечатък, свързан с тях“.

Технология

При производството на мед електролизата е крайната стъпка на пречистване (рафиниране) на метала. Анодната мед, добита в металургията (до 99.5% чистота),

- Най-голямата единична инвестиция в завода след придобиването му от „Аурубис“ през 2008 г.
- Капацитетът ще нарасне със 120 000 т - до 340 000 т годишно. Разширението на рафинерията ще позволи на място да се преработват всички произведени в България медни аноди.
- Въвеждането в експлоатация се планира за 2026 г.





Фирмен профил

„Аурубис България“ АД, част от Групата „Аурубис“ (Aurubis AG), управлява медодобивния завод до Пиргон и Златица и е най-големият износител и вносител на България с ключово значение за икономиката на страната.

Групата „Аурубис“ е водещ световен доставчик на цветни метали и една от най-големите мрежи за рециклиране на мед в света. Компанията преработва сложни метални концентрати, метален скрап и металосъдържащи материали в метали с най-високо качество. „Аурубис“ произвежда над 1 млн. т катодна мед годишно. Устойчивото развитие е основна част от стратегията на Групата.

се рафинира чрез процес на електролиза до катодна мед (99.99% чистота). Катодната (рафинирана) мед е стандартът, търгуван на Лондонската метална борса (London Metal Exchange, LME), и е материалът за всички по-нататъшни приложения на медта.

Целите

Инвестицията е ясен ангажимент към България и е градивна крачка към устойчивото развитие. „Продължаваме да следваме нашата стратегия за стимулиране на устойчивия растеж. Групата „Аурубис“ ще инвестира около 1.1 млрд. евро в стратегически проекти, които укрепват основния ни бизнес и подкрепят устойчивото развитие. По този начин разширяваме допълнително позицията си на най-ефективната и устойчива мрежа от металургични производства в света“, подчертава г-р Хайко Арнолд.

„Аурубис“ ще финансира инвестицията със собствени средства от текущия паричен поток без увеличения на капитала.

ТИМ КУРТ, изпълнителен директор на „Аурубис България“:

Постигаме по-висока добавена стойност и устойчивост

Това е внимателно обмислена инвестиция, част от дългосрочната стратегия на „Аурубис“. Търсенето на мед нараства и ще е трайна тенденция за напред. Ние сме в конкуренция на три нива. Първо, като европейци трябва да запазим мястото си в развитието на възобновяемата енергия, е-мобилността и дигитализацията и да имаме ресурсната осигуреност за това. Второ, като доставчик на рафинирана мед ние търгуваме на международните пазари. **С тази инвестиция ще увеличим капацитета на групово ниво с 10%.** И трето, в „Аурубис“ отделните заводи се конкурират за инвестиции помежду си. Това е признание за нашия екип тук и засвидетелства доверие на Групата към завода в България.

С разширението на рафинерията ще преработваме цялото произведено количество до катодна мед. Така създаваме допълнителна добавена стойност. Рафинираната мед има важно място в експорта на България. Страната има благоприятно географско положение и ще скъсим веригите на доставки.

Енергията на конкурентни цени в дългосрочен аспект е все по-ключов фактор, когато се вземат инвестиционни решения. Разширяването на капацитета е свързано с допълнителна консумация на електроенергия. Това е енергоемко производство, а тази инвестиция ще е с ефект десетилетия напред. Имаме ясен план как да оптимизираме зависимостта си от енергия. В края на миналата година получихме зелена светлина за увеличаване на нашия ВЕИ капацитет с още 14 мегавата. Така фотоволтаичният парк „Аурубис-1“, който работи от 2022 г., е само първата стъпка. **През 2023-а започваме изграждането на още две собствени централи и до края на 2024 г. ще имаме 24 мегавата инсталирани фотоволтаици.** Имаме проект за четвърто съоръжение и работим върху идеята то да бъде създадено заедно със склад за енергия. Правим проучвания за вятърна енергия, за допълнително усвояване на отпадна топлина от производството и за нова водна турбина. Енергийната ефективност е наш важен фокус. Започна подмяната на електродвигателите в цялото производство с много по-ефективни, подменихме осветлението в завода с LED.



По отношение на енергията ние по своеобразен начин сме и в началото, и в края на веригата от предизвикателства. **В началото на веригата е осигуреността с чиста и достъпна енергия, в края - ресурсите, нужни за технологиите за тази енергия - металите.** Работим добре с правителството за намиране на по-трайни решения, но тук имаме и свързано предизвикателство - политическата предсказуемост.

Внимателното дългосрочно планиране и готовността за реакция при кризи е основният набор от мерки, на който ще продължаваме да разчитаме. Решенията ни за важни инвестиции се вземат в този контекст. Развойната дейност и въвеждането на иновации са област, в която инвестираме с поглед напред. Давам пример с **проекта за търсене на решения за железния силикат, който е съпътстващ продукт при производството на анодна мед в металургията.** Наскоро го сертифицирахме по международен стандарт за приложения в бетонони и разтворни. Остава да извървим и пътя за адаптиране на местните регулации. Железният силикат е с голямо потенциално приложение в строителния сектор. Това решение ще е с принос към кръговата икономика. За строителството той е изходна суровина, за нас - съпътстващ продукт, който депонираме, ако няма регулаторно обезпечени пазари за него. 🌱

SILENCE

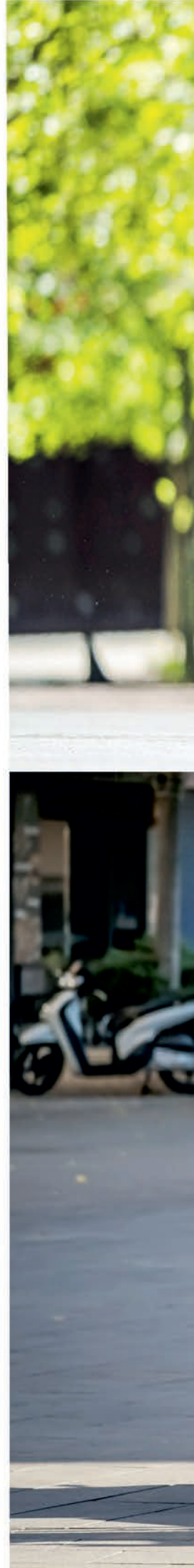
Революция в електрическите
превозни средства



Официален дистрибутор за България:
Геотрейдинг АД
гр. София 1588,
ул. „Околовръстен път“ 459
office@silence.bg; www.silence.bg

 [silencebulgaria](https://www.instagram.com/silencebulgaria)

 [Silence Bulgaria](https://www.facebook.com/SilenceBulgaria)



100% електрически
100% европейски

SILENCE^o





Арх. Николай Няголов, д-р Антоанета Барес, Борис Балев и Никола Косев (от ляво надясно) са убедени, че терминалът е съоръжение с големи перспективи

Красимир Свръков

Мултимодалният терминал в Божурище на БМФ Порт Бургас

СЪОРЪЖЕНИЕТО, В КОЕТО СА ВЛОЖЕНИ НАД 9 МЛН. ЛВ., МОЖЕ ДА ОБРАБОТИ 20% ОТ КОНТЕЙНЕРНИЯ ТОВАРОПОТОК В БЪЛГАРИЯ

Яна Колева

Какво се случва, когато в логистиката и транспорта се забележи нова тенденция? Бързате да сте сред първите. Точно това направи „БМФ Порт Бургас“ АД, когато в Европа започнаха да се очертават нагласи за преминаване към по-ефективни, но и по-щадящи околната среда решения за транспорт на товари. И ето коя е първата стъпка, направена с инвестиция от 9.2 млн. лв., в отговор на тази вълна:

Частният пристанищен оператор - концесионер на пристанищните терминали „Бургас Изток-2“ и „Бургас Запад“, откри в края на февруари Мултимодален терминал в Индустриална зона „Божурище“. На него ще се обработват морски контейнери, разтоварени в пристанище Бургас и предназначени за клиенти в западната част на страната, но и обратно. Превозът на контейнерите между Бургас

и София ще се осъществява с жп транспорт. Сухо пристанище ще е ключово звено от веригата на доставки за товаропоходи във всички дирекции, на чието кръстопът се намира.

Терминалът е разположен по протежението на жп линията „София-Баня“, той е на близо 5 км от Околовръстното шосе на столицата и на 6 км от строящата се автомагистрала „Европа“. Ключовата му локация гарантира гъвкавост на доставките на контейнери до и от вътрешността на страната както с автомобилен, така и с железопътен транспорт. Терминалът е регистриран като временен и митнически склад. Оперативната му площ е 27 000 кв.м, а годишният му капацитет се изчислява на 60 000 TEU, при среден престой от 10 дни.

В точното време

„БМФ Порт Бургас“ явно работи на високи обороти и има стратегия за бързо развитие. Ето какво отбеляза изпъл-

нителният директор на дружеството Борис Балев: „Докато в Божурище откриваме Мултимодалния терминал, нашите колеги в Бургас откриват строителната линия на първото дълбоководно корабно място в България след японския проект, реализиран в периода 1999-2005 г.“. Той представи пред гостите предимствата на терминала като основно свързващо звено между пристанището в Бургас и европейската мрежа от мултимодални терминали, което дава възможност през България да минават нови потоци товари от Изток към Западна Европа.

На точното място

„Претеглихме плюсовете и минусите на всички възможни локации. Установихме необходимостта от мултимодален терминал в Софийска област и това даде тласък на нашето инвестиционно решение за изграждане на съоръжението в Божурище, тъй като този регион твърде динамично се развива“ - обясни Никола Косев, директор Експлоатация на Терминал Запад към „БМФ Порт Бургас“. Тази инвестиция ще позволи засиления контейнерен трафик между Бургас и региона около столицата



да се осъществява чрез екологичния жп транспорт. По този начин ще се подобри логистиката, ще се облекчи автопревозът по магистрала „Тракия“, което ще има осезаем ефект и върху околната среда.

По правилния начин

„С разширяването на нашите услуги към вътрешността на страната ще създадем допълнителен потенциал за пристанището в Бургас. Дейността ни в последните години показва, че колкото по-бързи, надеждни и качествени са нашите услуги, толкова повече нарастват товаропотоците“, обяснява Никола Косев. Идеята за мултимодалния терминал се ражда преди пет години, през това време се обмисля къде ще е най-подходящото местоположение за него, а самото му изграждане отнема само няколко месеца. Концентрацията на възможности за инвестиции на едно място и изграждането на довеждаща инфраструктура от страна на държавата се оказват решаващи. Индустриалната зона в Божурище да бъде предпочетена. Без такова съдействие самостоятелен икономически оператор не би могъл да направи всичко това, отбелязва Никола Косев. „Капацитетът на такова съоръжение е функция между неговия размер и скоростта на обработка на товарите. А ние сме най-бързите в това.“ В „БМФ Порт Бургас“ вярват, че възможностите, които новото съоръжение дава, ще са привлекателни за големите български и международни спедиторски компании, за световните контейнерни линии, и те ще се насочат към тези нови услуги.

Опитът е от значение

„Тази инвестиция е изключително важна за Индустриалния парк „Божурище“ и за Национална компания Индустриални зони (НКИЗ), защото придава завършеност на идеята за развитието на индустриалните зони. Доверихме се на „БМФ Порт Бургас“, тъй като това е компания със значителен опит в осъществяването на големи проекти. Затова за много кратко време екипът реализира своите виждания за първокласен достъп до мултимодален транспорт“, изтъква г-р Антоанета Барес, изпълнителен директор на НКИЗ.

Тя има очаквания скоро „БМФ Порт Бургас“ АД да пристъпи към следващата стратегическа стъпка в инвестицията и да разшири мултимодалния терминал по начин, какъвто пазарът го диктува. Вече е предвиден терен за това.

Накъде

Мултимодалният транспорт осигурява по-голяма ефективност в логистиката, което е предпоставка той да се развива с още по-голяма сила в България, каквито са тенденциите в цяла Европа, убедени са в „БМФ Порт Бургас“. Новото съоръжение е първият етап от инвестиционните намерения на дружеството, свързани с развитието на мултимодалността в логистиката. В зависимост от нуждите на пазара ще се прецени какви да са следващите стъпки – открити или закрити да са складовите площи, които да бъдат изградени на територията на Индустриалния парк „Божурище“.

Шегата настрана, но с изграждането на този мултимодален терминал, можем да кажем, че най-после София има пристанище, както отбеляза един от представителите на логистичния бранш. Ефектът от появата на това ново съоръжение ще се усети осезаемо и то съвсем скоро. ①



Капацитетът на мултимодалния терминал е функция между неговия размер и скоростта на обработка на товарите.

А в България
**НИЕ СМЕ
НАЙ-БЪРЗИТЕ В
КОНТЕЙНЕРНАТА
ОБРАБОТКА.**

Никола Косев

Този проект е поредното доказателство, че

**ДОБРИТЕ ИДЕИ СЕ
ОСЪЩЕСТВЯВАТ,
когато дойде точното
време за точните хора,
намерили и точното
място, на което да я
реализират.**

Д-р Антоанета Барес





Електроиндустрията:
Само **НАГОРЕ**



БРАНШЪТ Е С ГОЛЯМ ПОТЕНЦИАЛ, НО НЯКОИ ОТ ПОЛИТИКИТЕ НА ДЪРЖАВАТА ЗА ОБРАЗОВАНИЕТО И ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ СЕ ЯВЯВАТ СПИРАЧКА ЗА РАСТЕЖА

✦ Тони Григорова

Българската електроиндустрия, в която влизат електротехниката и електрониката, отново е във възход. България е на трето място в света по производство на електроника за автомобили – едни се изненадват от това, а други го приемат като закономерен резултат на целенасочените усилия в тази посока в последните

15-ина години. Добрите новини продължават с факта, че за шеста поредна година електроиндустрията е с най-голям принос в износа на нашата страна, като водеща роля има експортът на електрически машини.

Ръст

От 2007 г. насам се наблюдава над три пъти увеличение на обема на производството. Към края на 2021 г. генерираният от електроиндустрията експорт е в размер на 3,8 млрд. евро и е на първо място с дял от 10,5% от общия износ на България и 11% от оборота на цялата преработваща индустрия. В България и в ЕС тази преработваща индустрия държи трето място като процент от общия оборот, а от гледна точка на персонала заема четвърто място както у нас – с 10,2%, така и в ЕС – с 9,1%, съобщават от Българската асоциация на електротехниката и електрониката (БАСЕЛ), като се позовават на данни на Евростат. За 2022 г. все още няма обобщени данни, но резултатите следват този позитивен тренд.

Ключов бранш

„Електротехническата и електронната индустрия са ключов бранш за българската икономика – уверява Орлин Димитров, изпълнителен директор на БАСЕЛ. – Това е сектор, основан на дългогодишен опит и традиции, който днес е с динамично портфолио и сериозен принос в технологичния напредък на България“. Сред стоките, които изнасяме, са хладилници и фризери, сметачни машини, касови апарати, автоматични машини за обработка на информация, но също така електрически машини и апарати, кабелни форми за автомобили, електронни интегрални схеми, елтабла, трансформатори, акумулатори и бойлери.“ Тази индустрия не израства на зелена поляна, а стъпва на опита и традициите, градени в годините на социализма, когато този сектор постига разцвет. Нашите представители тогава са били на толкова високо ниво, че по изложенията в чужбина са били посрещани с особен респект и с думите „Българите идат!“. Помнят се случаи как наши инженери с подръчни средства в чужбина са ремонтирали машини, за които с години не се е намирал квалифициран специалист, който да отстрани повредата и отново да ги пусне в действие. Но първите десетина години след промените през 1989 г. водят до тотален срив и загуба на пазари. Днес обаче браншът отново е в апогей.

Здравата основа

Секторът се развива така добре, че има проспериращи фирми из цялата страна, за които малцина у нас знаят. В областта на производството и ремонта на електронни уреди и електрически съоръжения работят около 1300 компании с около 55 хил.

• СЕКТОР •

служители, за динамичното развитие на бранша допринасят чуждестранни инвеститори като Шнайдер Електрик, Фесто, Сименс, АББ, Либхер, Мелексис, Сенсата. Някои от тях имат по няколко завода в България, например АББ има 5 предприятия, други имат по 2 или 3, някои направиха разширения на производството си. „Значителна част от производството на електроиндустрията са продукти с по-ниска добавена стойност – например

кабели за автомобили, но друг голям дял се заема от високотехнологичните стоки“, посочва Мариела Магжарова, изпълнителен директор на „Телетек Електроникс“. Компанията е най-големият български производител на пълна гама сигнално-охранителна и пожароизвестителна техника с износ в над 85 държави по света. През тази година дружеството открива нов завод в столичния квартал „Надежда“, в него ще работят около 200 души.

Препятствия

Безспорно браншът се представя добре, но има редица проблеми, които слагат „таван“ в неговото развитие. Най-сериозното предизвикателство е осигуряването на квалифицирана работна сила. Недостигът на кадри е на всички нива – липсва както средно ниво технически персонал, така и подготвени инженери. От средните и висшите училища



Натискът върху заплатите


Възнагражденията на хората, работещи в производството, са едни, а на тези, които се занимават с разработката на софтуер, са умножени по 3 до 5 пъти. Има разлики в заплатите на хората в столицата и в страната. Току-що завършил инженер не започва разговор за работа, ако заплатата е под 2500 лв. Софтуерни специалисти не могат да се намерят за възнаграждение под 10 000 – 12 000 лв. на месец, споделят от БАСЕЛ. Според представители на ръководството на тази браншова организация е мит, че заплатите у нас са по-ниски от тези в Европа. За някои позиции вече става по-изгодно да се назначават хора от чужбина. Инж. Иво Русев, управител на фирмата за търговия с електротехнически стоки „Сибел“, раз-

каза за 35-годишна швейцарка, инженер в бранша, която работи в завода на „Хитачи“ в Севлиево срещу по-висока заплата в родината си: „Говорих с нея, тя беше много доволна от професионалната реализация и от живота си в България и увери, че в Предбалкана се чувства като в Швейцария“. Има българи, които, независимо от заплащането тук, отиват на Запад, защото искат да живеят в добре уредена държава, а и защото се стремят към карьерно израстване, каквото тук не биха могли да постигнат. Но вече са налице немало примери за българи, работили зад граница, а и чужденци, които идват в България заради други предимства, които тях лично ги привличат. Има и случаи,

при които чуждестранни граждани с временен статут, наети в предприятията от електроиндустрията, още на третия месец заминават за Германия. На много от кадрите, дошли от чужбина, им харесва в България заради лесната за тях адаптация. В един момент обаче изскача и сериозният проблем: Разрешителните за работа са максимум за 1 година. Работодателите не знаят как да подхождат – тези служители трябва да минат на постоянен договор, а нямат постоянен статут. Има много недомислия, които системата на държавно ниво отказва да разреши. Но е време законодателството и нормативната уредба да се пренастроят към новите реалности, призовават от БАСЕЛ.

излизат хора без мотивация да работят и да се развиват. Това като цяло препъва растежа на всички браншове. „Едно от решенията е държавата да облекчи процедурите за наемане на хора от други националности, например от Украйна, а образователната система най-сетне да се пренастрои към нуждите на бизнеса и да започне да подготвя кадри, от които предприятията имат остра потребност“, смята д-р инж. Димитър Белелиев, председател на БАСЕЛ и изпълнителен директор на Централна енергоремонтна база ЕАД. Според него големите държавни предприятия в сектора допринасят за изкривяването на пазара на труда, те дават твърде високи заплати и имат доста раздут щат, което влияе негативно върху цялата тази индустрия. Другият проблем идва от неясната цена на електроенергията и от липсата на концепция за по-големите енергийни консуматори, което не позволява на фирмите да планират разходите си. Затова все повече

компаниите се насочват към собствени соларни централи, но държавата трябва да създава лесни за прилагане правила. Инж. Белелиев препоръчва да се стимулира изграждането на фотоволтаични системи на мястото на потребление на енергия, а не както в момента се правят големи слънчеви централи на отдалечени места. Да се насърчи поставянето им върху покривите на производствени, търговски и жилищни сгради. Процедурата трябва да се опрости и присъединяването към електрическата мрежа да става лесно и бързо.

Ръководството на БАСЕЛ е готово да съдейства на отговорните държавни институции за намиране на правилните решения, които ще се отразят позитивно не само на електроиндустрията, но и на икономиката като цяло. Образованието и човешките ресурси влияят върху развитието на всеки сектор и държавата трябва да съдейства те да са в синхрон с потребностите на пазара. 



Електроиндустрията като бранш стъпва на добри традиции и **ДАВА ЗДРАВА ОСНОВА** на българската икономика.

Орин Димитров

Профил на организацията

Българската асоциация на електротехниката и електрониката (БАСЕЛ) е основана през 1994 г. и е национално представителна организация на бранша „Електротехника и електроника“. В асоциацията членуват 67 български и чуждестранни компании с производствена, инженерингова, търговска, консултантска и развойна дейност. Членове на организацията са както производители на електрически и електронни изделия, така и обслужващи фирми за ремонт и изграждане на ел. инсталации, доставка на компоненти. Общият годишен оборот на тези компании е в размер на около 1 млрд. лв., а в тях работят около 10 хил. служители. Целта на организацията е да дава представителство на поне 30% от знаковите компании в бранша.



В ЧИСЛА

1273 са компаниите от електроиндустрията в България.

300 са знаковите компании. Те правят 92% от оборота на бранша. В тях работят 90% от кадрите в сектора.

55 хил. души са заетите в този бранш.

АмонРа Енерджи

и времето на соларните централи

ИНВЕСТИЦИЯТА НА БИЗНЕСА ВЪВ ФОТОВОЛТАИЧНА ЦЕНТРАЛА СЕ ИЗПЛАЩА СРЕДНО ЗА 2 ГОДИНИ ПРИ СЕГАШНИТЕ ЦЕНИ НА ТОКА, УВЕРЯВА Д-Р ИНЖ. ДИМИТЪР БЕЛЕЛИЕВ

✍ **Георги Георгиев**

Евтнияят ток е в миналото. Големите енергийни консуматори едва ли ще може да разчитат на субсидии завинаги, за да продължават да произвеждат своята продукция. Тогава? Фотоволтаичните системи вече са една добра възможност и доста предприемачи с малък или среден бизнес, както и големи компании инвестират в соларни централи. Специалистите в този сектор твърдят, че фотоволтаичните генератори за ток са решение за трайно намаляване на разходите за електричество, като има и редица други ползи.

Търсим експертното мнение на д-р инж. Димитър Белелиев – професионалист с близо 30-годишен опит като ръководител и инвеститор в енергетиката. Той е председател на Съвета на директорите на най-голямото българско предприятие за поддръжка на големи мощности в енергетиката – „Централна енергоремонтна база“ ЕАД, и основател на „АмонРа Енерджи“ – един от утвърдените центрове за продукти и решения в соларната енергетика:

Инвестициите в централи, които работят със слънчева енергия, постоянно нарастват през последните 10 години. Високите цени на електроенергията ускориха този процес. Освен намаляване на сметките за ток и енергийна независимост, фотоволтаичните системи водят до подобряване качеството на електроенергията и до приходи. При сегашните цени на електроенергията инвестицията

във фотоволтаик се изплаща средно за 4 години за домакинствата, а за бизнеса – за 2 години. Иначе като нормален срок за възвръщаемост на една инвестиция се приема 8-9-годишен период. При добро проектиране и достатъчно покривно пространство един фотоволтаик може на 100% да покрие потреблението на ток. Подобна инвестиция дава и сигурност. В Западна Европа към соларната система почти задължително се слага батериен блок. Когато има излишък на енергия, той акумулира, когато има потребление – отдава.

Търсенето

на соларно оборудване раздвижи пазара и вече надвишава в пъти предлагането. Това важи и за трите основни сегмента: Residential (фотоволтаичните системи върху покривите на жилищни кооперации), Commercial (за предприятия, магазини, търговски помещения) и Utilities (мегаватови централи и паркове с цел производство на енергия). Производството и доставките не могат да отговорят със същия темп на нарасналото търсене, те се бавят, което може да доведе до загуба на средства и дори до прекратяване на проекти. Ние обаче направихме соларната си бизнес стратегия така, че да не изпитваме проблем с доставките. Онези, които имат необходимост соларната им система да бъде изградена качествено и в срок, търсят нас, за да им помогнем в тази нелека задача.

Реализацията

на един фотоволтаичен проект трябва добре да се обмисли, тъй като е свързана с инвестиционни разходи и с последваща експлоатация. Първо, внимателно трябва да се подбере доставчик на оборудването, като се прецени какво качество предлага той. Следваща стъпка е да се избере проектант. Често допускана грешка е този етап да се пропуска, а правилната работа на една фотоволтаична система зависи

Предимствата за бизнеса и индустрията

- Еднократна инвестиция със 100% възвръщаемост.
- Най-ниска себестойност на тока.
- Намаляване на разходите за електроенергия на предприятието.
- Ефективно използване на покриви и прилежащи площи.
- Безплатна суровина за производство на ток – слънчева енергия.
- Независимост от покачване цената на тока.



много от проектирането ѝ. И след като имате готов проект, може да пристъпите към търсене на изпълнител с препоръки и опит. Най-добре е да се отиде на място, да се потърси обратна връзка от клиенти на фирмата. Цената не бива да е нито прекалено висока, нито прекалено ниска – и в двата случая има нещо съмнително. Загължително е да имате договор за гаранционно и следгаранционно обслужване. Стандартите при соларните панели и инвертори са минимум 10 години.

В нашите складови бази

в София, Солун и Букурещ има над 300 вида компоненти. Те покриват целия спектър от елементи, необходими за изграждането на централа, която работи със слънчева енергия. При фотоволтаичните панели също поддържаме разнообразие, като основно залагаме на: JA Solar – по обем те са в топ 5 на световните производители; Canadian Solar – огромна компания, листната на фондовата борса в Северна Америка, един от технологичните лидери във фотоволтаиката в цял свят; ZnShine – предлага иновативни графенови покрития за места със сериозно запрашаване. Тези марки са в първия стълб на световната соларна енергетика и според класация на Bloomberg New Energy Finance са 100% „банкируеми“. Инверторите, които „АмонРа Енерджи“ предлага, са на SunGrow (най-големият производител в света, с гарантирано качество, особено за големи централи), SAJ (номер едно за къщи и при помпените инвертори за напояване), Growatt. При покривните системи най-силен интерес отчи-

таме към холандската марка Esdec – най-големият доставчик на покривни конструкции в света, както и към испански производители.

Предлагаме и горивни клетки, батерии, структури и компоненти за съобяване, свързване и монтаж. Не само поддържаме на склад оборудване от тези световни марки, но осигуряваме сервизната им поддръжка 24 часа в денонощието и обучението на монтажниците за работа с тях.

Опитът в България

сочи, че се инвестира в централи с голям капацитет, които са в полето. Това според нас е грешка. Първо, защото при ВЕИ балансирането е изключително трудно. Едно е да инсталираш 300 мегавата по покривите в София, а друго – изцялата страна, за да се потребяват в София. Това носи много загуби и излишно балансиране. Второ, при централите в полето се унищожава обработваема земя. В Австрия, Холандия, Германия соларните системи са само върху покривите. В Гърция, Испания, Италия слънцето е с 30-40% по-силно от това в България, но дори и там повечето соларни инсталации са на покривите. Вложенията в такива соларни централи са изгодни и за малкия бизнес, и за домакинствата. От голяма централа печелят по-скоро определени инвеститори. Държавата трябва да подпомага инвестициите в малки и средни покривни централи за крайни клиенти и бизнеса – в градове, промишлени зони, върху покривите на предприятията. Така ползите ще са за всички, които консумират енергия от възобновяем източник. ☺

Фирмен профил

„АмонРа Енерджи“ е създадена през 2020 г. и вече е най-голямата компания на Балканите за доставка на соларно оборудване. Освен в България, присъства в Румъния, Гърция, Северна Македония, Сърбия, Албания. Този широк размах на действие позволява да се предлага най-доброто световно оборудване на най-добри цени. Фирмата е логично разширение на дейността на „Централна енергоремонтна база“ ЕАД – предприятие със 75-годишен опит в енергетиката. „АмонРа Енерджи“ има и дъщерна компания, която специализира в инсталациите. Фокусът е върху малки и средни проекти до 5 мегавата – за къщи, промишлени сгради, търговски центрове, предприятия.



НОВИ

перспективи пред ядрената енергетика

**МАЛКИТЕ
МОДУЛНИ
РЕАКТОРИ
СА ТЕХНОЛОГИЯ
В РАЗВИТИЕ,
КОЯТО СЕ ОЧАКВА
ДА НАВЛИЗА И
ЧРЕЗ ЧАСТНИ
ИНВЕСТИТОРИ**

• **Георги Георгиев**

• Завръща се интересът към използването на ядрените технологии за производството на енергия. Те започват да излизат на предни позиции при забелязващата се тенденция за изтласкване на природния газ като преходно гориво по пътя към постигането на нулеви емисии. А и се полагат много усилия от изследователски институти и университети в Западна Европа, САЩ и Канада, които дават надежда, че ядрената енергия ще е общодостъпна, сравнително евтина и безопасна. Този тренд се очерта още в края на миналата година по време на петата международна министерска конференция за ядрената енергетика във Вашингтон, организирана от Международната

• агенция за ядрена енергия (IAEA), в сътрудничество с Международната агенция по енергетика (IEA), Агенцията за атомна енергия на ОИСР. Това се стигна до идеята за новата роля на ядрената енергетика при паралелната ѝ обвързаност с развитието на стратегиите за възобновяемите енергийни източници (ВЕИ). Към момента 32 държави разполагат с АЕЦ, което осигурява 10% от електричеството в света. Близо 30 държави са дали знак, че ще изградят АЕЦ или обмислят да направят това.

Предимства

• При използването на ядрената енергия няма парникови газове, което може да допринесе значително за постигането на нулеви въглеродни еми-

Как жените ще засилят присъствието си в сектора

Ядрената енергетика е територия, в която жените почти липсват и в международен план се засилват усилията за увеличаване на техния брой. В тази насока е и предприетата инициатива на IAEA, наречена Lise Meitner Programme - на името на австрийска жена физик от еврейски произход, преодолела многобройни професионални спънки. По линия на програмата ще се спонсорира посещение в центрове за ядрени изследвания за

жени учени. И ето гледната точка на Уилям Магууд: „Фактът, че толкова малко жени навлизат в областта на ядрената наука и технологиите и още по-малко стигат до ръководни позиции, е загуба на ресурс. Често жените носят различна гледна точка, която според мен подобрява организациите и укрепва резултатите. Липсата на жени в ядрената сфера е екзистенциално предизвикателство за сектора“.

високите стандарти за безопасност и сигурност в използването на ядрените технологии. Ключов проблем остава финансирането, за което продължава да се разчита предимно на инвестиции от държавата, като стремежът е публично-частното партньорство да заема все по-голямо място. Генералният директор на Агенцията за атомна енергия Уилям Магууд отбелязва: „През последните години държавите играха роля за развитието и внедряването на енергийни технологии. Днес това се прави от частния сектор, който е готов да инвестира финансови и човешки ресурси, но също и време за разполагане на ядрените технологии, просто защото това е добро решение за света“. Съществено значение има превъзможването на предубежденията и повишаването на доверието в ядрените технологии. Но един от най-големите и трайни проблеми на ядрената индустрия остава липсата на пазари за отработено ядрено гориво, както и неговото съхранение.

Накъде

И в България има увереност, че ядрената индустрия е на прага на значителни промени, че моделът на съвременните ядрени централи, създадени преди повече от петдесет години, вече се изчерпва. Какво е бъдещето, предстои да разберем. Експерти са на мнение, че времето на големите ядрени проекти започва да отминава, тъй като при тях инвестиционният риск остава висок заради дългите периоди на строителство, но и поради възможна намеса на регулаторни, политически и пазарни фактори. След като на Конференцията на ООН по изменението на климата (COP26) през ноември 2021 г. бе постигнато разбиране, че ядрената енергия се признава за част от нисковъглеродното бъдеще, пред нея се отваря нов хоризонт. Редица високотехнологични компании напредват в развитието на малките модулни реактори (ММР), които са най-новата разработвана технология. Очакванията са до 2030 г. да бъдат пуснати в експлоатация първите прототипи. През юли 2022 г. Европейският парламент гласува декла-

рация, в която инвестициите в ядрена енергия и някои форми на нисковъглероден природен газ се класифицират като устойчиви инвестиции, но не всички държави членки на ЕС одобряват това.

Трансформация

В ЕС и в Северна Америка атомните централи с ММР се представят като актуална възможност за изграждане на нови мощности. Като сериозно предимство се посочва по-ниското ниво на първоначалната инвестиция, по-малките оперативни разходи и по-ниската себестойност на електроенергията, в плас са по-късите срокове за изграждане; прилагането на нови концепции за противоаварии и използване на интелигентни системи за управление. Малките модулни реактори ще са част от трансформацията на ядрената индустрия в света с очакването тези централи да имат гъвкавост, за да служат и за балансиране на производството на ток чрез ВЕИ, което е непостоянно.

Съмнения

Някои гледат с надежда към тази възможност, други предупреждават да не се подхожда авантюристично, а да се изчакат резултатите от реално работещ проект с ММР. Аварииите в Чернобил и Фукушима доведоха до затягане на регулаторните норми и изисквания и включване на нови системи за безопасност, което усложнява изграждането. Затова големите очаквания към ММР в осигуряването на електрическа енергия са съпътствани от скептицизъм, базиран на аргументи като недостатъчна надеждност на технологията на този етап, нарастващ размер на инвестицията и на сроковете за пускане в експлоатация, но също и на цената на тока, която може значително да надхвърли първоначалните разчети.

Предвижданията са ядрените технологии за производството на електроенергия да навлишат с нова сила, но надеждността и безопасността при експлоатацията им трябва да е гарантирана. ☛

сии до 2050 г., в съответствие с целите на Парижкото споразумение и Целите за устойчиво развитие. Според генералния директор на Агенцията за ядрена енергия на ОИСР Уилям Магууд енергийният ядрен капацитет следва да се утрои до 2050 г., за да бъдат постигнати тези цели. Секретарят по енергетиката Дженифър Гранолм посочва като предимство, че ядрената енергия е единствената нисковъглеродна технология, която може да произвежда електричество и отопление в променлив мащаб, съобразно нуждите. Тя е надежден източник на ток при предвидими цени и позволява значително разрастване на вятърни и соларни паркове, в подкрепа на икономическото развитие.

Предизвикателства

Сред предизвикателствата в ядрения енергиен сектор е необходимостта от дългосрочен стратегически подход и дългосрочни усилия, както и стриктно придръжане към

Голямото разместване на трудовия ПАЗАР

ПАНДЕМИЯТА
ДОВЕДЕ ДО
ЗНАЧИТЕЛНИ
ПРОМЕНИ И
КЛЮЧОВО ЗА
РАБОТОДАТЕЛИТЕ
ЩЕ Е ДА ОТКРИВАТ
БАЛАНС МЕЖДУ
ЕФЕКТИВНОСТТА
ЗА БИЗНЕСА И
НУЖДИТЕ НА ХОРАТА

✍ **Мая Цанева**

През 2021 г. проф. Антъни Клоц от London School of Economics въведе термина *great reshuffle* (голямото разместване), което описва сътресението на пазара на труда в разгара на Ковид кризата. Някои експерти нарекоха явлението и „big resignation“ (голямото напускане), но в крайна сметка последствията се оказаха по-скоро трансформиращи и благотворни, отколкото стряскащи. Малко история като начало: по данни на *lara.com* „голямото разместване“ описва масовото напускане на работни места в САЩ впоследствие на пандемията, което е свързано с житейски и професионални завои с цел посвещаване на семейството, на лични проекти, превръщането в стандарт на работата от вкъщи или от друго място. Цели 47.4 милиона американци предприемат тази стъпка през 2021 г. и този тренд продължава през 2022 г., като тенденци-

ята се трансформира в устойчива промяна на пазара на труда.

В Европа силната социална политика удържа вънната на „голямото разместване“, но тя се усеща. В Нидерландия, по данни на Националната статистическа служба, през 2022 г. има значително увеличение на хората, които напускат работните си позиции, а броят на фрилансърите през третото тримесечие на 2022 г. достига 1.2 млн. души, увеличение със 127 000 на годишна база. Във Великобритания през втората половина на 2022 г. се отбелязва най-големият брой на напускания за десетилетие. В Германия през миналата година 4-ма от 10-има запитани от Галъп казват, че са готови да напуснат изцяло трудовия пазар, ако имат възможност.

Какво се случва в България? Повече хора напускат или търсят нов карриерен път, различни условия?

Запознайте се с три гледни точки по темата:



Ирина Андонова:

Работодателската марка да се променя човешки

- Г-жо Андонова, какви са вашите наблюдения върху вълната на „голямото разместване“ през последните две години? Мениджъри и експерти на какво ниво засяга и в кои сектори?

- Можем да цитираме проучвания, които ще ни доведат до едни и същи изводи - че първопричините са в замразяването на възнагражденията и допълнителните придобивки, в ограничението на възможностите за развитие или заради липсата на гъвкавост в политиките на работодателите.

Но в практиката ми на различни пазари - Централна и Източна Европа и Близкия изток и Северна Африка (основно Саудитска Арабия, Обединените арабски емирства и Египет), забелязвам,

Ирина Андонова е HR специалист, основател на Epcounter Talent, консултантска компания в две направления - за свързване на бизнесите с талантиливи професионалисти и за подпомагане на хората в организациите чрез богат избор от програми за обучение и развитие



© Личен архив

че в основата на решенията за напускане и интензифицирането на преориентацията стоят в много голяма степен различията във възгледите и несполелените ценности на индивида и ръководствата на компаниите. Има точно два момента на истината - първият, в който работодателят се вслушва (или не чува) гласа на човек, който пита и иска нещо и отдава значение на неговите лични мотиви (или ги negliжира), и вторият - когато повторно се подходи по същия начин. Точно тогава, когато някой ръководител не вникне в ключовото послание (или причините за липса на яснота) и замаскира „възражението“ с общо и „дежурно“ обяснение, започва проломът, който може да се превърне в пропаст между интересите на човека и организацията.

Засегнатите страни са както нетите служители и работници от всички организационни нива и хората, практикуващи т.нар. „свободни професии“, така и бизнесите. Най-грасично се отразява „голямото разместване“ в предоставянето на услуги и в образованието. Но всички отрасли са засегнати.

- Какво тревожи мениджърите, които след дълги години на ръководни позиции изведнъж се озовават на пазара?

- След дълги години работа на ръководни позиции повечето от т. нар. „Съити“ мениджъри с високоотговорни ръководни роли имат нужда и очакване да бъдат подкрепени при извършването на професионална промяна. Те от дълги години не са си търсили работа. Затова е добре те или да бъдат открити навреме от headhunter-ите, или да комбинират различни подходи за откриване на смислена следваща работа, докато са в настоящата си роля. Често поради

логичните пазарни ограничения в броя бизнеси, които реално се нуждаят от нови ръководители, тези високоплатени професионалисти започват свой бизнес.

- В какво ще се трансформира голямото разместване?

- Камо HR специалисти, ние теоретично правим нужното за това работодателската марка да е стойностна и предпочитана, да заема полагащото ѝ се място в съзнанието на хората. Те обаче виждат нещата по различен начин. И това не зависи от това дали сме на водеща позиция в бизнес сегмента ни, или бизнесът ни все още е стартираци. Ето защо и работодателската марка трябва да се променя, да притежава човешки характер, който може да окаже трайно въздействие върху живота на хората. Без това всички маркетингови и HR услуги биха отишли на вятъра. Работодателските марки също трябва да обмислят промяната, която настъпи преди 2 г. Те трябва да търсят по-дълбоко и да откриват съществуващото напрежение, за което нито има готово решение, нито хората осъзнават, че такова решение липсва. Освен това е недопустимо комуникацията на основните ценности и послания навътре в организацията и навън да са нехомогенни или да се отпращат непоследователно.

Бистра Папазова:

Трябват нови практики в управлението на талантите

- Г-жо Папазова, какви са вашите наблюдения върху вълната на професионални завои през последните 2 г.?

- През последните две години беше поставена под въпрос парадигмата, че, за да имаш добра работа, трябва да живееш в голям град, предимно София, и да работиш от 9 до 18 часа в офис. Отдалечената работа, особено по време на Ковид кризата, показва, че има алтернативи на тази парадигма.

Най-засегнат от промяната е ИТ секторът, който винаги е на гребена на вълната откъм нови практики в управлението на талантите. Също така интелектуалният продукт, който се произвежда, не налага непременно физическо присъствие на определено място. Промяната се състои основно в търсене на гъвкави форми на работа, както и достъпът до работа и таланти, който не е непременно свързан с географската локация. И това е трайна промяна, в която трябва да се намери баланс между нуждата на хората от гъвкавост и нуждите на бизнеса откъм ефективност.

Със сигурност има все повече таланти, които търсят възможности за от-

Бистра Папазова е главен оперативен директор на Кобилдър АС и член на управителния съвет на БАСКОМ

далечена работа временно или постоянно. Това обаче не може да е за сметка на успеха на компаниите, за които работят. Неслучайно според проучването на БАСКОМ Барометър през декември 2022 г. само 15% от компаниите работят в момента в напълно отдалечен режим и се очаква този дял да намалее до 7% в близко бъдеще. Разработката на успешни софтуерни продукти, разрешаването на комплексни технически или бизнес проблеми изисква ефективно общуване на живо. Предизвикателството е да се намерят правилните формати и те не са непременно 100% работа в офис.

- Имат ли географски измерения тези проявления, специално миграция?

- Наблюдаваме миграция от София към други градове и малки населени места в България, което е страхотно. Около 10% от служителите на Кобилдър се



© Анастас архив

релокираха постоянно или временно. Не е необходимо да има софтуерна фирма с офис в малък град, за да може един програмист да има кариера там.

Наблюдава се и тенденция към увеличаване броя на нашите сънародници, които се завръщат в България. Нещо повече, поради нарастващия брой кариерни възможности, предлагани от компании, които нямат офис в България, все повече българи избират да останат тук. Целта на инициативата на БАСКОМ ITogether е да подпомогне тези процеси и да създаде общност от български ИТ специалисти по света.

Диляна Денева:

Не образованието, а уменията вече

- Г-жо Денева, какви са вашите наблюдения в LinkedIn - има ли „голямо напускане“?

- LinkedIn говори за „голямото разместване“, тъй като хората напускат работните си места, но не и пазара на труда. Те сменят компанията, често и самата сфера на заетост, за да са по-добре платени, да имат повече свобода или да изпитват по-голямо удовлетворение от работата си. А понякога и по трите причини. През януари 2023 г. Райън Ролански, главен изпълнителен директор на LinkedIn, обяви, че за първи път от март 2021 г. масовата смяна на работни места сред активните потребители в професионалната мрежа (вече над 900 млн.) вече е спряла.

Въпреки това пазарът на труда е

нестабилен и продължава да минава през трансформации. Една важна част от тях е глобалната смяна на подхода при търсенето на таланти - все повече се наблюдава фактор при наемането на служители да са техните умения, а не формалното им образование.

- Какво е нужно да знаем за „културата“ на напускане в комуникацията в LinkedIn?

- Важно е да не публикуваме под афект и силна емоция. Въпрос на осъзнатост и добра култура е при обявяване на новата работна позиция да напишете по-възгласен пост, в който да благодарите на всеки, който е изиграл роля в кариерния ви път досега, включително и на работодателите ви от работата, която напускате. Можете дори да споделите успехи, по-

стигнати там. Непременно обновете Experience секцията в профила си, за да не подвеждате потребителите в мрежата. Запазете позитивен тон, обявявайки новото предизвикателство, в което се впускате.

Освобождаването на служители е предизвикателство и за компаниите. Те трябва да намерят човешки подход за поднасяне на новината за съкращаване и да опитат да минимизират щетите за своите вече бивши служители. Те биха реагирали остро, опетнявайки компанията с пост в LinkedIn, ако не срещнат справедливо отношение.

- Как да влезем на нов трудов пазар или поприще чрез представянето си в LinkedIn?

- Естественният подход би бил да за-



са фактор за наемане

почнете да публикувате по теми, които са актуални за новото ви поприще. По този начин ще започнете да нагряждате личния си професионален бранд с новата експертиза, която се очаква да добиете на текущата работна позиция. Започнете да следвате лидери на мисълта в новата сфера и се ангажирайте с техни публикации. Включете се в LinkedIn групи в областта на дейност, която сте избрали, и бъдете активен участник. Не на последно място, обновете секцията с умения в профила си.

- Как тази вълна на професионална трансформация ще се измени?

- На фокус излизат реалните умения на кандидатите, докато традиционни фактори при наемане като степен на образование и опит остават на заден план.

Диляна Денева е партньор в агенцията за LinkedIn маркетинг BookMark. Притежава бакалавърска степен по психология от The Open University

По обясними причини LinkedIn предлага данни от САЩ, където приблизително една на всеки четири обяви за работа (24%) вече не изисква дипломи. За сравнение, през 2020 г. те са били едва 15%. Екипите по човешки ресурси също все повече разчитат на уменията като ключов филтър за преценяването на потенциала на кандидатите в LinkedIn. Вече можете да добавите видео в секцията за умения в профила си, в което да покажете/разкажете накратко в какво сте добри. 🎥



В очакване на КОНОПЕНАТА революция



БЪЛГАРСКИЯТ
ПАРЛАМЕНТ ТАКА
И НЕ НАМИРА
ВОЛЯ ДА ОСВОБОДИ
РАЗВИТИЕТО НА ЕДНА
ИНДУСТРИЯ С ГОЛЯМ
ПОТЕНЦИАЛ

✍ **Георги Георгиев**

През 1941 г. Хенри Форд конструира кола, направена от биоразградими целулозни нишки коноп, сезал и слама, и задвижвана от конопен етанол. Но остава нерализирана визията му за производството на автомобили, които са на разумни цени, издръжливи, ефективни, използващи биогорива. Конопът има ключова роля в

тази иновация. Но точно суровината с голям потенциал е поставена в сивия списък. Защо?

Преди и сега

Конопът е познат преди повече от 10 000 години, с конопени платна мореплавателите са прекосявали морета и океани. Христофор Колумб открива Америка, като води флотилия от кораби с платна



от коноп. Така това растение има важна роля в епохата на великите географски открития, защото от него са изработвани корабните платна и въжетата. То е суровина за хартиената индустрия. Първата Библия на Гутенберг е отпечатана на хартия от коноп, която се е ползвала почти до края на XVIII век. От декар реколта от растението се произвежда четири пъти повече хартия, отколкото

от дърветата на същата площ.

Конопът е известен още под името канабис, джойнт, трева, марихуана. И тъй като някои от сортовете коноп служат за направата на третата най-употребявана субстанция след алкохола и тютюна, влиза в списъка на наркотиците, а отглеждането и разпространяването му става процъфтяващ бизнес, макар и нетолериран от закона. Приме-

жанието дори само на един стрък трева се наказва у нас и в много други страни по света.

Ползи и вреди

Удивителният коноп служи за направата на много продукти - платове, грехи, обувки, въжета, строителни материали, козметика, безглутеново конопено мляко, бира. Семето му е суперхрана. Конопът



се използва още за бетон, памперси, протеини на прах, биогориво... Дълъг е списъкът на възможната употреба, но заради наркотичните свойства на един от сортовете, е подложен на забрани, ограничения и рестрикции. В основата на това преследване на конопа стоят определени бизнес интереси назад във времето. Твърди се, че производствата, използващи коноп, стават пряка заплаха за печалбите на текстилната, петролната, фармацевтичната промишленост и по лобистки начин дори и индустриалният *Cannabis sativa*, който няма наркотични свойства, бива демонизиран и изтласкан като суровина. Психоактивното вещество делта-9-тетрахидроканабинол е с незначително съдържание в промишлената култура, но покрай „сухото“ изгаря цялата конопена индустрия.

Ситуацията

Съществуват основно три сорта – *Cannabis Sativa*, *Cannabis Indica* и *Cannabis Ruderalis*. Индустриалният коноп *Cannabis Sativa* е сорт с високи стебла, подходящи за отглеждане на открито. *Cannabis Indica* е нискостеблен сорт, който основно се гледа на закрито. *Cannabis Ruderalis* е по-скоро плевелен сорт, който съдържа малки количества канабиноиди. Индустриален коноп може да се отглежда в България, ако като земеделски производител минете през тежък разрешителен режим. Нямаме обаче право да го преработим в страната. Същевременно отвън

може да се внесат преработени продукти. Преработката все още не е разрешена у нас, макар в Народното събрание да имаше опити това да стане, но кратковременният живот на няколко парламента възпрепятства приемането на тази законова разпоредба. Законодателната инициатива е налице, но опитите за легализация са плахи, защото все още има хора, които свързват конопа единствено с наркотичните вещества, и затова са категорично против легализацията на неговото отглеждане и преработка.

Ще се промени ли законът

Преди предсрочно да се разпусне по-редният парламент, депутатите от Комисията по земеделие в края на 2022 г. разгледаха две сходни предложения за изменения в Закона за контрол върху наркотичните вещества и прекурсорите, целящи най-сетне да се разреши преработката на индустриален коноп. Проектът на „Демократична България“ сваля забраната за коноп, в който съдържанието на активното наркотично вещество тетрахидроканабинол е под 0.3%. От „Продължаваме промяната“ искат разрешителният режим да обхваща съдържание под 1 тегловен процент на тетрахидроканабинол. В аргументите „За“ разхлабване на рестрикциите се чу: „Конопът е култура, която се отглежда без пестициди, което е в унисон с европейската Зелена сделка. Конопът е култура, която не се нуждае от напоя-

ване. Коренът на конопа спомага за облагородяване на почвата. Растението пречиства въздуха“.

Който търси - намира

„Европейският съюз поставя ясни сигнали за страните членки за устойчиви и продуктивни производствени практики. За да отглеждат и произвеждат суровини и продукти от индустриален коноп, който е по-евтиният и екологичният вариант, за разлика от петролни и други алтернативи, държавите членки трябва да съобразят националното си законодателство с директива. А тя не само че позволява, но дори насърчава страните да отглеждат този сорт коноп. Някои вече се възползваха от това, за да създадат и възстановят разнообразни бизнеси, свързани например с нуждите на строителството, медицината, козметиката, хранително-вкусовата промишленост. В България обаче законът не позволява растението да се преработва, а заради скъпата логистика на суровината вече няма интерес от съседни страни“, обяснява Александър Червенков - производител и преработвател на конопено масло. Неговият бизнес започва развитието си у нас, но сега е базиран в Румъния, където преработва суровина от собствени конопени насаждения.

Най-печеливи бизнес правят онези, които тръгват първи. Революцията на конопената индустрия в България остава в режим на изчакване.

РИСК ПЕЧЕЛИ

ДОКАТО СТАНЕ ЗАКОНОВО ВЪЗМОЖНО
ДА РАЗВИЕ ПРОИЗВОДСТВО В БЪЛГАРИЯ,
МАРДИК ХАЧЕРЯН ОТ KOHOPOSHOP ВНАСЯ ПРОДУКТИ

Мардик Хачерян е създател на KoHoPOShop. Насочва се към този бизнес, след като неговият брат му разказва как млад чешки предприемач получава финансиране от стартъп конкурс, за да развие бранд със CBD продукти, съдържащи канабидиол. Мардик вижда потенциал в това и през 2020 г., заедно с партньори, прави магазин в София. Той не очаква да е лесно, но пък преценява, че ще му е интересно да развива такъв бизнес. „Създадохме първия физически магазин на такъв род продукти в България, нещо, което друг не го е правил. Ако сегашните забрани отпаднат, ще се ориентираме към производство и експорт“.

Блокаж

Младият предприемач смята за неоправдано страховете от злоупотреба с канабис да блокират развитието на индустрията с огромен потенциал в полза на хората: „Ако човек иска да си провали живота, той може да пие алкохол от сутрин до вечер. Дори нищо да не прави, пак ще си провали живота. Законът е спрял преработката на коноп и е ограничил неговото отглеждане за промишлени цели, но на практика не е спрял разпространението на канабис“.

Регламент вместо рестрикции

Мардик Хачерян добре познава бизнеса, с който се е захванал, и разяснява що е това коноп и каква полезност се крие в него: „Сортовете коноп са най-различни – едни имат наситеност на масла, други са източник на здрави нишки и са подходящи за тъкани, има и видове, които служат за медицински цели. Хора с тежки заболявания намират облекчение в такива продукти, които обаче не са достъпни на българския пазар. Законът не работи и не постига целите си, но няма ползтик, който да се застъпи за пълна легализация на конопа и неговите производни. В България има множество рестрикции, а на Запад пазарът е регламентиран. Конопът и продуктите от него са индустрия, която може да носи големи печалби. Земеделски производители, които са се занимавали с отглеждането на пютлон, може да се пренасочат към коноп. Сега процедурите са тежки и хората не искат да рискуват,

тъй като освен многото разрешителни, трябва да имат договор със сертифициран завод за преработка в чужбина, който да им гарантира изкупуването“.

Високата добавена стойност

България е страна с традиции в земеделието, назад във времето има гостатъчно натрупан опит в отглеждането и преработката на индустриален коноп. Уменията в различни сфери биха били добър трамплин за развитието на една нова индустрия, в основата на която да е конопът. Ако тук започне да се произвежда текстил, ще се шият и грехи. Има добри практики в производството на масла, както и на строителни материали. Конопът, който е за текстил, въжета и други неспецифични промишлени цели, се отглежда много лесно. Но от декар коноп за масло се изкарват повече пари, отколкото от коноп за текстил и строителство, казва още Мардик. Според него дори да се направят законодателните промени, рестрикциите в България едва ли напълно ще отпаднат. В Тайланд неотдавна са разрешили канабиса за развлекателна употреба и това довежда до бум на туризма, но и на самия бизнес, свързан с отглеждането на коноп и направата на продукти от него.



„Ако у нас има смелост да легализираме канабиса за развлекателни цели, туризмът ще се засили. В момента продукцията се оскъпява от транспортната логистика по износа на суровината, за да се преработи в чужбина. Произвеждаме ли тук продукти от коноп, добавената стойност остава в страната. Ако в България се тъкат платове, всеки бранд в шивашката индустрия ще си направи конопени серии“, твърди съзателят на KoHoPOShop.

Голямото завръщане

Конопът вирее по цял свят и съвсем незаслужено е криминализиран само заради едно от неговите свойства, при положение че крие огромен потенциал за различни сфери. Непал и някои африкански държави са се насочили към масово отглеждане на коноп и са изгряващи звезди в областта на текстила. В Европа вече има утвърдени брандове и дори да разрешим преработката у нас, те вече имат пазарна преднина, смята Мардик. Той е научил от дядо си, че в първата половина на миналия век ситбооборотът е бил задължителен в България и се препоръчвало да се сее коноп на всеки 3-4 години, тъй като подобрява състоянието на почвата. Това се е прилагало и на други места по света.

Традициите сега не са това, което са били. Но светът се променя, на глобално ниво се наблюдава тенденция за завръщане към преработката на индустриалния коноп, разкриването на лечебните му свойства, направата на екооблекла, в строителството се използват тухли с коноп и конопена изолация, в козметиката навлиза с уверена крачка. Това растение започва да се преоткрива и в много държави тази индустрия набира сила. България обаче остава. И все пак има шанс още през тази година да се даде възможност на предприемчивите у нас да завбихат цяла една индустрия. Защо обаче Мардик Хачерян се е захванал с бизнес, който подлежи на толкова големи рестрикции? „Рискът не е малък, но не рискът ме плаши, а баналното“, казва предприемачът. 🍀

Ново поколение **КИБЕРАТАКИ** заплашва бизнеса през 2023 г.

ИНВЕСТИЦИИТЕ В ЗАЩИТА НА КОМУНИКАЦИОННАТА ИНФРАСТРУКТУРА СА „НОВОТО НОРМАЛНО“, СМЯТА НИКОЛАЙ НИКОЛОВ, ДИРЕКТОР „БИЗНЕС ПРОДАЖБИ И МАРКЕТИНГ“ В YETTEL

Докато икономическата и геополитическата нестабилност се разпростират все така уверено и през новата година, експертите прогнозираят, че това ще постави още по-голям акцент върху киберсигурността през 2023 г. Това бе основна тема и на дискусиите по време на годишната среща на Световния икономически форум през януари в Давос, където специалистите по сигурността предупредиха, че светът ще се изправи пред разширен пейзаж от онлайн заплахи и все по-софистицирани кибератаки като фишинг, рансъмуер, DDoS (разпределена атака за отказ на услуга). А те вече растат със сериозен темп и според Cloudflare, компания за киберсигурност, предоставяща услуги на 30% от компаниите във Fortune 500, само DDoS нападенията, които наводняват даден сайт с фалшив трафик и водят до лоша функционалност на уеб сайта или до пълното му преминаване офлайн, през 2022 г. са скочили със 79%.

Според Доклада за глобалните рискове на Световния икономически форум потенциалните цели на кибератаки също се увеличават и днес те далеч не се изчерпват с правителствени агенции или големи корпорации, а включват всяка организация, която обработва потребителски данни – независимо колко малка е тя. „На практика големите киберзаплахи застрашават дори повече средните и малките предприятия, които често нямат човешкия, времевия и финансов ресурс да се погрижат качествено за дигиталната си сигурност сами“, смята и Николай Николов, директор „Бизнес продажби и маркетинг“ в Yettel.

Според Николов новите технологии и онлайн средата идват и с все повече и сложни заплахи за данните, системите и устройствата на бизнеса. Докладът на



Световния икономически форум посочва, че бизнес лидерите са много по-наясно с киберзаплахите днес отколкото преди година, но заключава, че организациите продължават да се сблъскват със значителни предизвикателства, когато става въпрос за ефективно справяне с проблемите в киберпространството. „Затова и задачата на компаниите, които подкрепяме бизнеса с технологични

решения, е да осигурим качествена дигитална защита дори за най-малките фирми, които често нямат ресурс за своя IT поддръжка“, смята Николов. Това е и причината преди по-малко от 6 месеца телекомът да пусне антивирусни продукти за бизнеса в партньорство с доказания експерт в дигиталната защита Trend Micro, обяснява той.

Антивирусните решения на Yettel дават възможност за спиране на различни видове заплахи, за предпазване на устройствата от злобедни атаки, както и за откриване на опити за пробиви в системите на фирмата потребител. Мрежата за интелигентна защита на Trend Micro (Smart Protection Network™) използва глобални сензори за проучване на рискове, чрез които успява в реално време да идентифицира новите заплахи и да осигури защита от тях, преди да достигнат до устройствата на потребителя: лаптопи, таблети, компютърни устройства и смартфони, независимо дали работят под Windows, Mac, iOS или Android.

Клиентите получават защита на данните и уязвимите точки, контрол на използваните приложения, уеб филтриране и защита на имейл порталите и съобщенията. Услугата предвижда и борба срещу злобедния софтуер, включително срещу ставащите все по-популярни рансъмуер атаки. Продуктът е лесен за инсталиране и ползване и е облачно базиран, което прави внедряването му бързо и просто, без да са необходими големи системни ресурси и специални знания. Управлението и мониторингът също са максимално опростени с облачно-базираната централизирана платформа, която е достъпна от всеки уеб браузър. Според Николов информационната сигурност е сериозен въпрос, който вече е валиден във всеки момент и въпреки че киберрисковете не са толкова видими, те са реални и изключително опасни. „Инвестициите в защита на комуникационната и технологичната инфраструктура претанаха да са екзотика за компаниите и също са на път да влязат в графата „новото нормално“, смята специалистът от Yettel. 📌

Толкова много повече за бизнеса

Антивирусни решения от Yettel
Без такса за първите 6 месеца
само до края на март



[Yettel.bg/business](https://yettel.bg/business)

Предложението е валидно само за бизнес клиенти, сключили 24-месечен договор за услугата „Антивирусни решения“. Пълна информация в търговската мрежа на Yettel и на [Yettel.bg](https://yettel.bg)

Yettel.

Клуб на кибер МОЖЕЩИТЕ

**ПРОФЕСИОНАЛНАТА ОБЩНОСТ СПОНТАННО
НАМИРА НАЧИНИ ЗА ПО-СИЛНО
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПОМЕЖДУ СИ**

Яна Колева

Какво се случва, когато една нова професия силно се развие и от нея има все по-голяма нужда? Прави се клуб, който дава възможност на хората, ангажирани в тази сфера, да се срещат и да обменят идеи. Това е класическата постановка, която даде живот и на новия КиберКЛУБ. Визията за неговото развитие през 2023 г. бе очертана на Cyber Kick OFF Party, организирано през януари в София. Събитието срещна широк кръг представители на киберобщността, към него се присъединиха и участници от различни нововъзникващи технологични сектори като дронове, изкуствен интелект, роботи, виртуална реалност. Водещи партньори в тази инициатива са Кълстерът за интеграция на нововъзникващи технологии, Кълстерът за изкуствен интелект, ISACA Sofia Chapter и Cyber Security Talks Bulgaria.

Посоката

Целта на този КиберКЛУБ е да има място, където да водим мултидисциплинарен диалог и да натрупва-

ме експертиза. Клубът ще гради свои филиали на първо време в Лондон и в Цюрих. Ситуацията на тези три места е коренно различна, което прави интересен и желан обменът на опит. Тази организация е притегателен център за индивидуални професионалисти, за компании, университети, представители на неправителствения сектор, информира Антон Пулийски, мениджър на общностите в КиберКЛУБ. И един личен съвет от него: „В България

представата за киберсигурност е, че е нещо страхотно, което върви със суперзаплата. Ако нямате желание цял живот да учите – по-добре не се захващайте точно с това. Тръгнете ли само от избора на високоплатено професионално направление, няма да останете дълго в сферата на киберсигурността“.

Нейно величество Държавата

Често чуваме, че е по-добре държавата да не пречи, отколкото да се занимава с онова, което прави бизнесът. Но пък за хора като мен, дошли от бизнеса в държавното управление, единственият начин да променим това, е като помогнем на държавата. Но как става това? Чрез общности, които работят съвместно с университетите и с институциите. Колкото повече общи инициативи има, толкова по-голяма устойчивост ще се създаде, твърди зам.-министърът на електронното управление Благовест Кирилов. Според него без киберхижиена вече е немислимо. Но анкета сред 70 фирми от различни сфери показва, че 60% от тях не правят тестове за сигурност на системите си, макар 44% от тях да са били обект на хакерски атаки – основно ransomware и fishing. Нивото на атаките през 2022 г. спрямо година по-рано е нараснало с над 20%. Ако 60% от компаниите не тестват системите си за киберсигурност, то трябва да започнем разговора отначало. Към Министерството на електронното управление през януари се създаде Консултативен съвет на ICT общностите. Така на държавно ниво ще се изгражда култура на работа, която гаран-





Специалистите в областта на киберсигурността ще провеждат редовни срещи

тира сигурността. Опазването на личните данни на клиентите и партньорите, на гражданите е от особена важност и за фирмите, и за институциите.

Училище за малки и големи

Преди 11 г. дъщеря ми тръгна в първи клас. Тогава разбрах, че щом има смартфон, трябва да притежава базови навики за киберхиена. Така създадохме авторска образователна програма, разработена специално за деца, но и за техните родители и активни възрастни хора. За тази своя мисия решихме, че читалището е подходящото място. Събрахме се група мечтатели. Направихме училище по киберсигурност в трамвая, но организирахме и FineDays за бизнеса и предпазването му от хакерски атаки, в ход са редица инициативи, разказва Ясен Танев от Safer.bg.

Инструменти

Cyber Security Talks организира всеки втори вторник от месеца напълно безплатни събития за специалисти от тази екосистема, които професионално да си взаимодействат в трите елемента - идеи, общност и място. Това е начин да се споделя и да се намират съмишленици. Най-важната част са хората, без които този двигател на ентузиазма няма как да се задвижи, казва Павел Георгиев.

За да се гарантира безопасност, контролът е ключов. Отговорното отношение към технологиите и информационните системи може да става с помощта на

организация като нашата, която има знанието и инструментариума, методологията, сертификационните програми в управлението на риска, твърди Владимир Кавалов от ISAKA Sofia Chapter.

Как се създават кадри

Обединихме се с идеята да направим нещо, което го няма на пазара и което съединява в едно няколко различни решения. Разбрахме, че взаимодействието е ключът към успеха, а хората са най-ценният актив. Важно е да се създават и необходими специалисти, като верният подход е професионалисти от практиката да работят с университетите, смята Кирил Григоров от CyberOne.

Всяка система може лесно да бъде пробита, гостта по-трудно е да се предприемат необходимите действия за защита на информационните активи на една организация. Затова желанието ни е да се разширят тренинзите, свързани с информационната сигурност, изтъква Рагослав Милчев от Българската асоциация за развитие на знанията за информационните и комуникационните технологии (БАРЗИКТ) и преподавател във Факултета по индустриални технологии в ТУ-София. „Периодично организираме отворени лекции по различни теми, свързани с киберсигурността. Работим в тясна връзка с бизнеса, така студентите се докосват до практически решения чрез интересни демонстрации“, е работещият модел на д-р. Агата Манолова от Факултета по телекомуникации на


ТУ-София.

Свързаност

Вярваме, че добрата защита на данните се получава не само с антивирусна програма, а има много вектори за сигурността на данните. Мултидисциплинарността се постига с многосвързаност, която от своя страна може да се получи само с подобно широкомащабно общуване, смята Иван Дудин от Acronis. Миглен Евлогиев от Българската фондация за киберсигурност разказва как той влиза в тази ниша, още когато няма никакви регулации за киберсигурност: „По онова време дори не можехме да си представим, че ще дойде ден това да е професия. Темата за киберсигурността стана наша страст от малки, когато дори нямаше кой да ни покаже правия път в тази сфера. Фондацията е начин да допринесем със своя опит секторът да се развива“.

С широк периметър

Димитър Рангелов създава Mechatronics & Robotics Club и с колеги реализират проекти в няколко държави. Работят с университети и с професионалисти от различни сфери. Момчил Алексиев от VR Lab BG е един от будителите на VR общността. От 2012 г. развива технологията, а VR Lab BG се появява, за да може да става обмен на идеи по темата.

Иновации и работещи решения се създават с отлична експертиза, обобщил Кристина Ескенази, основател на КиберКЛУБа и водеща на събитието. Подстрекателство от общността е в края на годината или през следващата да бъдат раздадени първите награди. 



Силата на добрата ЗАЩИТА

АСЕН КЕХАЙОВ РАЗВИВА ДВЕ НАПРАВЛЕНИЯ В СИГУРНОСТТА – УСТОЙЧИВОСТ СРЕЩУ КИБЕРАТАКИ И СРЕЩУ ЧОВЕШКА АГРЕСИЯ

✍ Яна Колева

Етичният хакер без взлом прониква там, където друг би нанесъл непоправими поражения. Асен Кехайов се е посветил на сигурността основно в две направления – киберзащитата и самоотбраната. Той е млад предприемач със силен дух, свикнал винаги да намира решения. А светът вече има все по-голяма нужда от все повече сигурност, това му дава простор за развитие.

Асен Кехайов вярва, че човек трябва да е окрилен от любов, а не потискан от страх. Вместо дърво без корен, избира да е професионалист, който си тежи на мястото. Затова, след като се доказва в САЩ, решава да се завърне в България, защото тук ще живее в своята цялост. А и вижда възможности да развива международен бизнес: „Когато изберете работа, в която усещате своето призвание и постигате високо ниво на експертиза, то пред вас ще се разкрият необятни хоризонти“.

Похватът „Агски месец“

Създаването на компания според Асен е най-лесната част за предприемача, после

идват сериозните предизвикателства, които го изграждат като личност. Бизнесът му обхваща личната и корпоративната IT сигурност, развитието на софтуер и на успешни платформи в глобален мащаб. И ето как при дефицита за кадри успява да привлече точните хора: „Примирих се, че добре подготвените специалисти са изключителна рядкост. Структурирах процедура, през която да преминават ентузиастите, желаещи да се занимават с киберсигурност. Организирахме „Агски месец“, накрая отсяхме хора, които имат потенциала, мотивацията и ценностите, необходими да успеят в тази индустрия. Сега 100% от завършилите успешна нашата стажантска програма са добре реализирани професионалисти в международно признати компании“.

Професионална подготовка

Сред големите общественозначими проекти, иницирани от Асен Кехайов, е и първата IT академия в Смолян - InForce IT. Тя е базирана в Родопите, откъдето са и родовете му корени. Създава я, след като установява, че голяма част от младите родопчани имат желание да се развиват

професионално в родния си край. IT сферата позволява работа от дистанция и това е мотивация за всеки, който има интереси в тази област, да се обучи в Академията и да започне работа. Когато учещи занаят обаче, е важно да го „откраднеш“ от добър майстор. Затова моделът на обучение е изцяло присъствен. Преподаватели и курсисти пътуват всяка седмица, мотивирани от интереса към високите технологии и възможността да споделят опит или да се учат от доказани професионалисти. Академията подготвя кадри, които стават част от местни компании, което им позволява да се разрастват и да привличат нови проекти, някои от които са международни. Така се създава, развива и обединява местна IT общност. Курсисти от академията вече разработват собствена идея за IT стартъп платформа, свързваща локални производители на биопродукти с крайни клиенти от цяла България. Идеята е да се избегне големият брой посредници и да се подкрепи висококачествената продукция.

Модел

Събира се такса от всеки курсист, за да може тази структура да се самоиздържа. Когато курсистът завърши своето обучение и се почувства готов да се влее в пазара на труда, той може да повери на академията да му намери първа работа. Тогава компанията, която го наема, плаща определена

Правила за киберсигурност

Препоръки от Асен Кехайов

1. Обърнете внимание на политиките, правилата и процесите, свързани с предоставянето на достъп до информационните ресурси на организацията.
2. Вземете мерки за максимална защита на информационните ресурси във вътрешната корпоративна мрежа и облачната инфраструктура.
3. Устройствата, които имат достъп до селективната информация, трябва редовно да се въвеждат и да се прави мониторинг за потенциални рискове, заплахи и активни атаки.
4. Ползвайте услугите на доказани експерти и правете редовни превантивни тестове, които да установят нивото на защитеност на вашите системи.
5. Човешкият фактор може да е най-слабото, но и най-силното звено във всяка система за сигурност. Всичко зависи от нивото на грижа, внимание, личен пример и подготовка, която всеки работодател е готов да осигури.

сума на обучителната организация и след като специалистът премине тестов период, остава да работи в нея. Лизинговият модел не е устойчив, бизнесът предпочита да приобщи служителите към своята корпоративна култура.

Академията InForce IT заработи в Смолян през миналата година с идеята след време тази система на обучение да се приложи и в други градове. Това ще позволи повече хора да останат в родните си места и да имат отлична професионална реализация.

Самоотбрана

Спортният център InForce BG е част от световната Kraw Maga Global организация, в основата на която е израелската система за самоотбрана. Асен Кехайов уверява: „Принципите на бойното изкуство помагат и в предприемачеството – оттам се пренася дисциплината, уменията да се изправиш след удар, да запазваш самообладание, да правиш презва преценка, да не се поддаваш на първичните чувства. Kraw Maga създава навици, които помагат в личния живот и в бизнеса. Но все пак по-добрият вариант е да избягваме конфликта с тактика, дипломатия и умел подход“.



Накъде

„С LogSentinel пишем история и вярвам, че ще покажем как един продукт, създаден и развит в България от изцяло български екип и с българско ноу-хау, може да се конкурира и да има предимство пред добре финансирани и рекламирани международни аналози. Работим с киберексперти, които трябва да защитават информационните ресурси на глобални компании, и имаме амбициите да се наложим на световния пазар“, споделя Асен Кехайов. Развитието на продуктите за киберсигурност и автоматизация на глобални бизнес процеси са основен фокус за младия предприемач. Той е убеден, че когато основните принципи за самоотбрана бъдат умело приложени, уменията за нападение не се използват и така светът става мирен, проспериращ и по-сигурен. 📍

Асен Кехайов е експерт по киберсигурност с международен опит като мениджър, консултант и предприемач. Той е изпълнителен директор на компанията за киберсигурност LogSentinel, която е част от групата на Ocean Investments, съосновател е на академията InForce IT, директор на световната Kraw Maga Global организация и главен инструктор по израелската система за самоотбрана Kraw Maga (в превод от иврит - контактен бой) в Спортен център InForce BG. През 2015 г. завършва магистратура по информационна сигурност в Сан Диего, Калифорния. Получава отличие от правителството на САЩ за своите професионални успехи, което му дава възможност да стане американски гражданин, но той избира да се завърне в България и тук да гради кариера.

A1

доверен технологичен партньор на бизнеса

✍ Яна Колева

Процесите по дигитализацията ускориха темпа си през последните години. Огромна част от бизнес дейностите преминаха в онлайн среда, например срещи, дистанционна работа на екипи, общуване с партньори и клиенти. Все повече системи биват „отваряни“, за да осигурят възможности за онлайн работа от разстояние за потребителите на А1. Ползите от дигитализацията са многообразни, но това създава предпоставки за заплахите срещу киберсигурността да нараснат драстично. Като доверен технологичен партньор на бизнеса, А1 своевременно предлага решения, с които да подпомогне своите корпоративни клиенти да защитават ценните данни и инфраструктура. Каква е динамиката на промените и каква е визията за развитие на високотехнологичната компания, разказва Михаил Семерджиев, старши мениджър „ICT услуги“ в А1 България:

МОДЕЛЪТ „КАТО УСЛУГА“

НА АБОНАМЕНТЕН ПРИНЦИП ПОЗВОЛЯВА НА КОМПАНИИТЕ ДА ОПТИМИЗИРАТ СВОИТЕ РАЗХОДИ, КАЗВА МИХАИЛ СЕМЕРДЖИЕВ

Дългосрочна стратегия за развитие на ICT и IoT

Поставяме все по-силен фокус върху нашето развитие в сферата на ICT и IoT. Делът на ICT услугите в общите приходи на компанията нараства. През 2022 г. станаме най-голямата ICT компания в България според класацията DigitalTalk 101. Тази година ще продължим да развиваме нашите услуги така, че да помагаме на бизнеса в България да е по-ефективен и защитен от кибератаку.

Кое е първично – услугата или потребността на бизнес клиента

Всяка услуга трябва да решава конкретна настояща или бъдеща нужда на клиентите. Иначе нейният потенциал би бил спорен. От дългогодишната си работа с корпоративните клиенти познаваме добре потребностите на техния бизнес. Следим световните тенденции в развитието на технологиите и „прогнозираме“ какви потенциални нужди бихме





Михаил Семерджиев е старши мениджър „ICT услуги“ в А1 България от август 2021 г. и ръководи развитието на нови технологични услуги за корпоративни клиенти. Той има над 15 години опит в областта на технологичните решения за бизнеса, шест от които като ключов член на направление „Маркетинг“ в А1. Основните фокуси, по които работи управлението от него екип, са предоставянето на решения за киберсигурност, оптимизиране на бизнес процеси и подобряване на онлайн присъствието на компаниите. В А1 е от 2015 г., когато поема поста старши мениджър „Фиксирани и конвергентни продукти и услуги“ и отговаря за фиксираните и ICT услуги. Опитът му преди това включва различни мениджърски и маркетингови позиции в технологичния сектор. Притежава магистърска степен по финансов контрол от УНСС и е бакалавър по икономика от същия университет.

могли да удовлетворим с помощта на технологиите. Бизнесът и светът не са статични и потребностите на бизнеса също се променят според динамиката на средата.

В крак с промяната

Развитието на дигитализацията и на все по-големите бази данни са необратими процеси, защото са необходими за повишаване на ефективността на бизнеса, който създава стойност и допринася за развитието на икономиката. Поддържаме богато портфолио от ICT услуги, с които да помагаме на нашите клиенти с належащите проблеми, с които се сблъскват. Предлагаме системна интеграция, с

която да повишават ефективността на бизнес процесите си. Пример за това са ERP решенията SAP S/4 HANA за големите компании и SAP Business One от А1 за малки и средни предприятия. В сферата на киберсигурността клиентите ни могат да разчитат на решения за защита на IT инфраструктурата, данните, крайните устройства. Развиваме специализирани пакетни ICT решения, които да са „по мярка“ на по-малките организации с до 200 служители. Подготвяме оферти и за специфичните нужди на отделни нови вертикали.

Предимства на ICT услугите на А1

Предоставяме „результати като услуга“. Клиентите ни получават опита, знанията и уменията на нашите ICT експерти, добре синхронизирани помежду си комбинации от хардуер, софтуер и свързаност. Работим с другите компании от А1 Group за създаването на някои от високотехнологичните услуги. Партнираме си с водещи световни технологични компании като Cisco, Dell, IBM, f5, SAP, VMware. Това позволява на компаниите да решават свои конкретни бизнес нужди, без да се налага да инвестират време и ресурси в изучаване и организиране на всички тези детайли и поддръжане на специализиран екип. Същевременно те имат възможност по-добре да планират разходите си, поради бизнес модела „като услуга“ на абонаментен принцип.

Надеждна киберзащита

Ускорената дигитализация води и до повишаване на честотата и интензивността на кибернападенията. Съветът ни към бизнес организациите е да подхождат холистично към сигурността в дигиталната среда. Но е важно също така да са наясно, че стопроцентово гарантирана сигурност не е възможна. Който обещава такива гаранции, определено злоупотребява. Както решенията за превенция и справяне с кибернападения, така и възниква-

нето на нови заплахи се развиват с бързи темпове. Затова киберзащитата трябва да е негледима част от всички процеси и системи на бизнеса. Предлагаме решения, с които според нуждите си организациите биха могли да осигурят надеждна и ефективна защита на инфраструктурата, данните и крайните устройства.

Модел за ефективни и изгодни решения

Ползваме модела „като услуга“, защото той дава на компаниите високоспециализирана експертна помощ, без необходимост от големи първоначални инвестиции в ИТ оборудване, лицензи. Що се отнася до корпоративните технологични решения подходем one size fits all отдавна е отживелица. Затова създаваме оптималната комбинация за специфичните потребности на всеки наш клиент.

Придобиването на СТЕМО

Това придобиване е част от стратегическата ни трансформация от Telco в Techco. Продължаваме да затвърждаваме позицията си в ICT и IoT сектора и заедно със СТЕМО, един от най-големите системни интегратори, имаме възможност да предлагаме по-бързо и по-качествено високотехнологични услуги. Най-големият печеливш от това са нашите корпоративни клиенти, а дългосрочните ефекти от сделката ще окажат благотворно влияние на общото ниво на дигитализация на бизнеса у нас.

Технологичното бъдеще с А1

Дигитализацията на бизнеса и обществото, автоматизацията на процеси, облачните услуги и изкуственият интелект са само началото. Впечатляващ е пробивът в сферата на изкуствения интелект от последните месеци и не изключвам скоро да започнем да предлагаме и такива решения. 📞



Мобилният сектор се прицели в ПРИЛОЖЕНИЯТА



Мениджърът на Telefónica Хосе Мария Алварес-Палете представи GSMA Open Gateway

5G СВЪРЗАНОСТТА И ИЗКУСТВЕНИЯТ ИНТЕЛЕКТ ЩЕ ОКАЗВАТ ВСЕ ПО-СЕРИОЗНО ВЛИЯНИЕ ВЪРХУ ТЕЛЕКОМ УСЛУГИТЕ

▲ **Александър Александров,**
Барселона

Телеком операторите представиха нова рамка за създаване на мобилни приложения, 5G ще се наложи като водещо клетъчно поколение до 2029 г., а изкуственият интелект вече е навсякъде в сегмента на комуникациите. Това са само част от анонсите, направени на провеломото се току-що в Барселона изложение Световен мобилен конгрес.

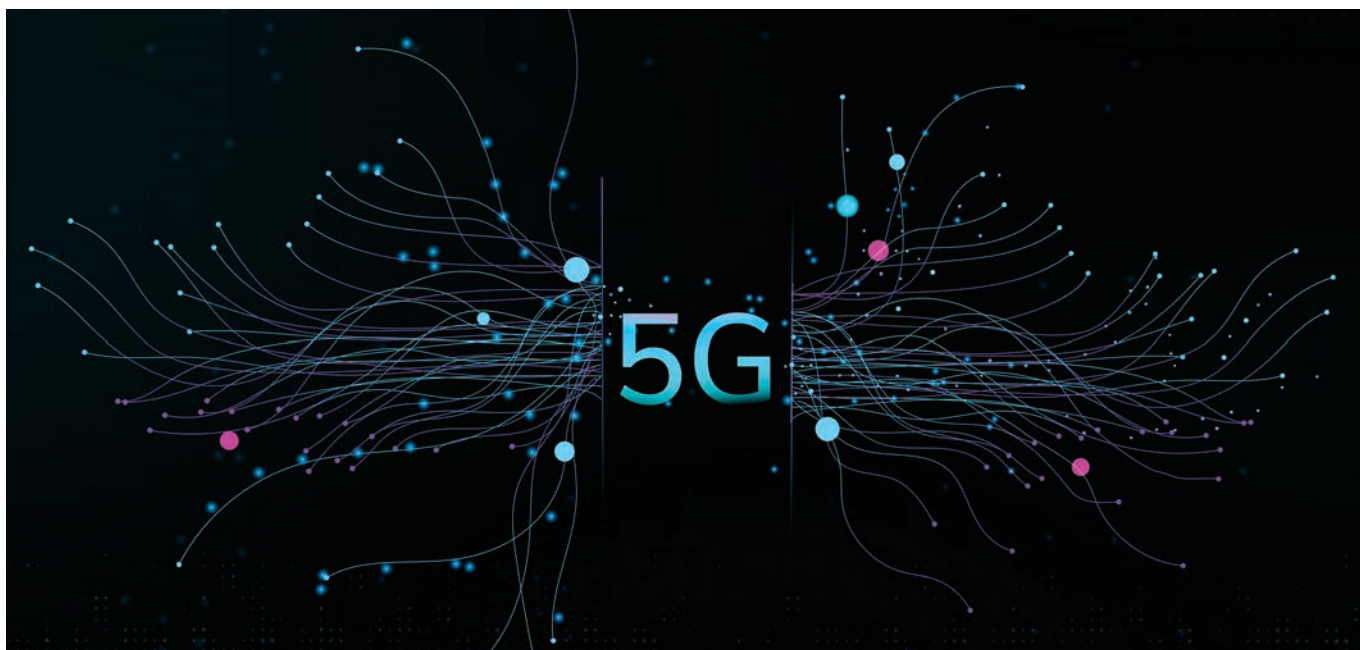
Най-голямото и влиятелно събитие в бранша в световен мащаб се организира от Световната GSM асоциация (GSMA). То отново събра над 80 000 души от сектора, представяйки

стоици нови продукти и решения и налагайки тенденциите, формиращи бъдещето на свързаността. През тази година сред лекторите на мобилния форум са топ мениджъри от телекомуникационния и други сектори, сред които Кристел Хедеман, главен изпълнителен директор на Orange Group, Хосе Мария Алварес-Палете, главен изпълнителен директор на Telefónica, Джеймс Д. Тайлет, председател, президент и главен изпълнителен директор на Lockheed Martin Corporation, Грег Питърс, съизпълнителен директор на Netflix, както и европейският комисар по вътрешния пазар Тиери Бретон.

Апликациите

От години компаниите за телеком услуги се опитват да разширят своите бизнес модели, създавайки собствени платформи за съдържание, както и мобилни приложения. На тазгодишното издание на конгреса видяхме поредната обещаваща инициатива в тази посока. GSMA представи новата си рамка, насочена към разработчиците на приложения - GSMA Open Gateway, която според някои анализатори ще бъде цялостна промяна на начина, по който работят екосистемите за приложения.

В нея се включват 21 мобилни оператора от целия свят, сред които са имена от ранга на Deutsche Telekom, Vodafone, Orange, Telefónica, Telenor, Telstra, TIM, Verizon, China Mobile, America Movil, AT&T и много други. Очаква се първата броя им да нараства. Целта на новата рамка за API интер-



фейси (т.нар. Application Programming Interface) е

да увеличи тежестта на телекомите

в процеса на създаване и достъпване на мобилни приложения, като осигури на разработчиците универсален достъп до операторските мрежи и общи API интерфейси.

„GSMA Open Gateway ще създаде единични точки за достъп до ултрашироколендовите мрежи и ще катализира потапящите технологии и Web3, позволявайки им да осъществят своя потенциал и да достигнат критична маса. Телекомите изминаха дълъг път в разработването на глобална платформа за свързване на всички и всичко. И сега, чрез обединяването на отворени API и прилагане на роуминг концепцията за оперативна съвместимост, мобилните оператори и облачните услуги ще бъдат наистина интегрирани, за да осигурят нов свят на възможности. Сътрудничеството между телекомуникационните оператори и облачните доставчици е от решаващо значение в тази нова цифрова екосистема“ - посочи Хосе Мария Алварес-Палет, който освен мениджър на Telefonica е и председател на борда на GSMA.

В рамките на технологичния форум бяха проведени множество демонстрации на новата рамка, сред които концерт, използващ API за местоположение на устройството, таксуване от оператор и удостоверяване и „джем сешън“, включващ музиканти от цял свят и базиран на Edge Site Selection API, както и следващо поколение мобилна игра с

висока разделителна способност, представена от Orange, Telefonica, Vodafone и Ericsson/Vonage. Очаква се първа да видим нови приложения, използващи новата рамка, която може значително да ускори разработката и времето за пускане на пазара. През следващите 12 месеца ще бъдат стартирани и програми за ранно приемане за разработчици.

Премиерите на нови флагман смартфони

също не липсваха на тазгодишното издanie на събитието, макар и да бяха по-малко от преди. От най-големите производители се откри представянето на новата серия Xiaomi 13, включваща три устройства, разработени в партньорство с Leica. Те се открояват с професионални оптични лещи от тази компания, най-новото поколение процесори Snapdragon 8 Gen 2 и 5 години актуализации за сигурност. Компанията представи също нов умен часовник, безжични слушалки и следващото си поколение електрически скутери, с което за пореден път акцентира на развитието на екосистемата си от смарт продукти. Сред останалите производители, които показаха нови смартфон модели, бяха TCL, Honor, Realme и HMD Global.

Изкуственият интелект

беше почти навсякъде на Световния мобилен конгрес - от камерите на представените нови модели телефони, през управлението на мрежите, до нови AI решения от Ericsson, позволяващи отдалечено управление и реакция на различни ситуации в реално време. В рамките на стартъп форума 4YFN, кой-

то се проведе като част от конгреса, беше показана и визията на учители и технологични предприемачи за това как изкуственият интелект ще промени образованието.

Икономика на 5G скорост

Според годишния доклад за глобалната мобилна икономика на GSMA, публикуван на конгреса, петото поколение мобилни мрежи (т.нар. 5G) ще измести предходното - 4G - през 2029 г., а до края на десетилетието 5G абонатите ще надхвърлят пет милиарда. През 2023 г. този показател се очаква да достигне 1,5 милиарда. Повечето оператори очакват частните безжични мрежи да представляват до 20% от общите им корпоративни приходи.

Според доклада на GSM асоциацията, 5G ще добави почти 1 трилион щ. долара към глобалната икономика през 2030 г. и ще донесе ръст на практиката на всеки сектор, а тези на услугите (46%) и производството (33%) ще се облагодетелстват най-много от развитието на този мобилен стандарт. Сред новите дигитални сегменти, които ще се развият най-бързо вследствие на това, са метавселените, изкуственият интелект и носимите технологии. За разлика от предишни години, сега сред фокусите на Световния мобилен конгрес беше и спортът. В рамките на форума се проведе миниконгресът Sports Tomorrow, в който технологичният сектор си партнира с футболния клуб Барселона, за да покаже как дигитализацията може да промени представата ни за спортно изживяване. 🏆



Живот с РОБОТ

ФУРОРЪТ В CHATGPT ПОСТАВЯ МНОГО
ВЪПРОСИ ЗА ТОВА КАК ЩЕ СЪЖИТЕЛСТВАМЕ
ЗАНАПРЕД С ИЗКУСТВЕНИЯ ИНТЕЛЕКТ

✍ **Александър Александров**

Българска учителка говори притеснено как новият изкуствен интелект ChatGPT ще обезсмисли писането на домашни в училище. Американски продуктов дизайнер предизвика скандал, след като публикува детска книга, написана само за един уикенд от същия умен софтуер. А от онлайн магазина за книги Kindle Store на Amazon съобщават, че вече над 200 издания, листнати там, са с автор или съавтор ... познахте - отново ChatGPT. Техният брой обаче в действителност може да се окаже дори още по-голям.

Една умна софтуерна програма превзема света с бързи темпове и вече се използва от десетки милиони потребители, а

собствените ѝ създатели, макар и малко късно, я обявиха за прекалено опасна за пускане сред широката публика.

Chat ... какво?

В случай, че все още не сте чули за него, ChatGPT е програма с изкуствен интелект от тина ATG (Automated Text Generator - автоматизиран текстов генератор). Тя е способна да пише смислен текст, почти неразличим от този, създаден от човек, на различни езици по кратко задание, да отговаря на различни въпроси и дори да създава софтуерен код. Сред заданията, с които по всеобщо мнение умният чатбот се справя относително добре, са есета, статии, презентации, дори поезия в стила на бележити писатели. Текстовете, генерирани с него,

обикновено не са в твърде завършен вид, но много от тях имат нужда само от финална редакция от човек. И най-важното - този изкуствен интелект е

безплатен и достъпен за всички

Това на практика означава, че всеки от нас може да се регистрира в сайта и след броени минути вече да се възползва от възможностите на една от най-комплексните програми за генериране на текст, създавани някога. На български тя все още не показва най-добрата си форма, но се развива практически на ежедневна база и всяко ново задание, която някой ѝ дава за писане, ускорява нейното обучение. Това гарантира експоненциалното развитие на технологията.

Още през януари ChatGPT е надминал 100 милиона активни месечни потребители. Това е впечатляващ показател, като имаме предвид, че изкуственият интелект се разпространява за свободно

ползване едва от 30 ноември м. г. Още през първия месец броят на месечните потребители е надминал 57 милиона. Всичко това означава, че този инструмент за текстова обработка се разраства много по-бързо от Facebook, TikTok или Viber и го прави

най-бързо развиващата се онлайн услуга

За сравнение, платформата TikTok е достигнала 100 милиона месечни потребители за девет месеца, а Instagram – за цели две години и половина.

ChatGPT стана популярна месеци, след като друг умен софтуер – DALL-E, постигна схожен фурор, но в друга креативна сфера – създаването на изображения, отново по кратко текстово задание. Той също е безплатен и свободен за използване в интернет. И двете са разработени от екипа на OpenAI – организация за развитие на изкуствения интелект, основана през 2015 г. от известни имена в Силициевата долина. Както вече сме писали в сп. „Икономика“, сред тях водеща роля има съзателят на акселератора Y Combinator Сам Алтман, но също и инвеститорът Питър Тийл, и, разбира се, Илон Мъск. Още в началото те обявиха, че за да предотвратим апокалиптични сценарии, при които изкуственият интелект се превръща в конкурент на човечеството, трябва да разработваме такъв, който ще бъде продължение на индивидуалните човешки възможности. И ще следва определени морално-етични норми. Изглежда, че в момента наблюдаваме първите прогнати на тази философия за

„изкуствен интелект за масите“

базиран на отворени стандарти и достъпен за широка общност от създатели и потребители. През 2018 г. Мъск напусна проекта заради потенциален конфликт на интереси с друга негова компания – Tesla. Предишният на ChatGPT, наречен GPT-3, беше представен през 2020 г. като програма, способна да обобщава правни документи, да предлага отговори на запитвания за обслужване на клиенти, да предлага компютърен код и освен това ... да играе текстови ролеви игри. През същата година OpenAI пусна и публичен API (интерфейс за разработка на приложения) за текстовия генератор, а година по-късно на бял свят се появи и първата версия на генератора на изображения DALL-E. Останалото, както се казва, е история.

Конкурентите

ChatGPT далеч не е единственият подобен изкуствен интелект, способен да създава текст, неразличим от написания от човек. Сред останалите такива програми са Midjourney – друг безплатен инструмент, който може да рисува, да пише текст и софтуерен код, Sora.ai – програма, специализирана в писането, която обаче е платена, както и Bard, представен съвсем наскоро от Google.

Утопията си има цена

Все още е прекалено рано да прогнозираме всички аспекти на влиянието, което ChatGPT ще има върху широката общественост. Сигурното е, че промените

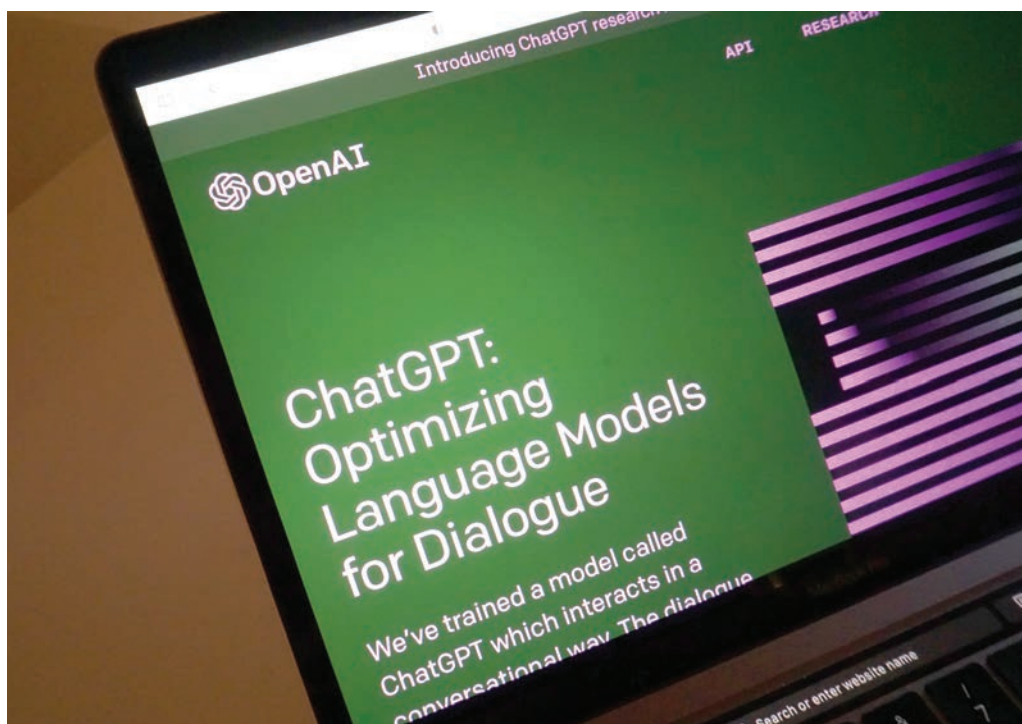
се осъществяват с много по-висока скорост в сравнение дори с тази, позната от навлизането на други интернет услуги. На Facebook ѝ трябваша над 10 г., за да се превърне от нишова университетска платформа в САЩ до нещо, използвано масово от българските пенсионери или ученици. Докато два месеца след пускането си за широка употреба, ChatGPT вече е навсякъде.

Подобен инструмент със сигурност създава много възможности, но и потенциални проблеми – от загубата на работни места в широк спектър от браншове, изискващи създаване на текстово съдържание и дори на програмиране, до изчезването на редица полезни навици. Ако днешните деца свикнат да „пишат“ домашните си с помощта на такива програми, сме застрашени утре да се събудим в един свят, в който хората са забравили как да изразяват себе си и са свикнали да разчитат изцяло на машините за това. Съответно и прогнозите, че изкуственият интелект може да се окаже последното ни изобретение, биха могли неусетно да се съднат.

И големите са притеснени

Досега бяхме свикнали нововъзникващите технологии, променящи обществото ни, да са налагани от т.нар. Big Tech гиганти като Google, Facebook или Amazon. Днес обаче не само ние, а и те се оказаха неподготвени за поредната дигитална революция, чийто двигател е съвсем нова организация. Мнозина прогнозираят, че ChatGPT много скоро ще промени не само начина, по който създаваме текст, а и по който търсим информация в интернет – територия, която през последните десетилетия беше запазена за Google. Самата тя вече представи конкурент на ChatGPT, а според слуховете при представянето на този генератор на текст, нейният главен изпълнителен директор Сундар Пичай е обявил „кож червено“ в екипа си.

Дълги години новите технологии са размаждали пластове сред най-големите компании в света и не един или два хегемона са изчезвали в забвение за броени години. Yahoo, AOL, Nokia и Research In Motion са само част от примерите. През последните години обаче в технологичния свят се наложи мнението, че днешните Big Tech бегемоти са станали прекалено големи и вероятно няма нова вълна, която да ги извади от играта. Появата на ChatGPT и останалите AI текстови програми обаче може и да опровергаят това. ☹



Инве**СТАРТ**ирай смело



Жасмина Берова (вляво) и Светла Лесова

© Красимир Свратков

ПРИДОБИВАНИЯТА НА СТАРТЪП КОМПАНИИ В БЪЛГАРИЯ СТАВАТ НА БАЗАТА НА ДОБРО ПОЗНАВАНЕ НА БИЗНЕСА И НА СТРАТЕГИЧЕСКИ ЦЕЛИ

Мая Цанева

Насърчаването на предприемаческата среда с директни инвестиции е една от стъпките, които показват доколко бизнесът е готов да рискува в начинания извън зоната си на комфорт. Рисковите инвестиции през фондове, подкрепата през менторство, безвъзмездно финансиране са важни, но истинската зрялост на средата проличава тогава, когато стане дума за дялово участие в начинания, близки или по-далечни от дейността на инвеститора. ИКТ сферата и секторът на биохраните са тези, в които подобни стъп-

ки ясно личат като тенденция. „Смарт органик“ окрупнява присъствието си на пазара с покупката на сродни фирми или с придобиванията на дялове в други компании. В ИКТ сектора процесите са още по-динамични, но по-често се говори за чужди придобивания. Дали и как това развива бизнесите на двете страни в сделката? Как се разпределят рискът и отговорностите между собствен бизнес и този, в който се влиза с дялово участие? Стратегическа или финансова е по-голямата стойност на сделката?

Отговорите на тези въпроси дават Светла Лесова, създател на фирмата производител на „честните, натурални напитки“ VIDAS, която придоби дял в компанията за протеинови десерти Cardinal Bites, и Владимир Грозданов, съосновател на „Барин Спортс“, в която с дялово участие влиза „Смартком България“ – ИКТ компания с богато портфо-

лио. Двете истории имат много общи черти, една от които е, че сделките по придобиванията се базират на лично и задълбочено опознаване.

Нещо лично

Светла Лесова разказва, че става стратегически партньор на Жасмина Гевезиева - Берова и Йонко Чуклев, когато повярвала в техния продукт и идея. „Жасмина и Йонко дойдоха при мен с молба да им стана ментор. Те бяха създали прекрасен продукт, но не знаеха как да направят бизнеса реално мащабен, да има сериозна дистрибуция, и аз харесах тяхната енергия. Беше запленяващо и на практика три месеца прекарвах много време с тях; в това да минем от А до Я - какво означава да имаш една идея и как да я превърнеш в реален голям бизнес. Междувременно Жасмина предложи да вляза в съдружие с тях и това бе абсолютно естествено решение за мен. Не беше планирано да стане по този начин“, споделя Лесова.

„Барин Спортс“, която предоставя ИТ базирана система, чрез която спортните клубове проследяват физическото състояние на играчите и изпълнението на тактическите указания в реално време, се сдобива с дялова инвестиция по подобен начин. Владимир Грозданов, изпълнителен директор на фирмата, разказва, че преди да създаде „Барин Спортс“ със съдружници, е работил в „Смартком България“ над 10 години. „Изградихме чудесни отношения и доверие, че сме способни успешно да проектираме и внедряваме иновации на световно ниво. „Смартком“ са с нас под една или друга форма от самото създаване на „Барин Спортс“. Има дългогодишна целенасочена политика за стимулиране на предприемачеството както в служителите, така и в доста широк кръг на иноватори. Съответно, когато една перспективна идея е представена и защитена добре, и от компанията преценят, че и те биха имали добавена стойност в развитието, то решението е ясно“.

Ноу-хау и синергия

И в двата случая ключови са нуждите на по-младите компании, които по-скоро имат необходимост от ноу-хау и подкрепа за лансиране на продукта. В случая с „Кардинал Бейтс“ Лесова влиза с над 20-годишния си опит на ключови позиции в най-големите глобални компании за бързооборотни стоки у нас, с експертиза в позиционирането на масови сладки изделия. Това е възможност компанията да се развие много по-бързо, отколкото ако се справят стандартно сами като стартъп.



Владимир Грозданов

Но се открива и нов хоризонт за VIDAS: да предложат на пазара синергия от два алтернативни продукта на познати вредни изкушения - безалкохолните напитки и шоколадовите десерти. „Както VIDAS е полезната алтернатива на безалкохолните напитки, така „Кардинал Бейтс“ е такава при сладките изделия. Те изповядват същите принципи и ценности и като цяло се вижда прекрасна синергия между двата бранда: продължение на първоначалната ни идея за алтернатива на конвенционалните брандове в категория, в която реално не съществува алтернатива“, разказва Лесова.

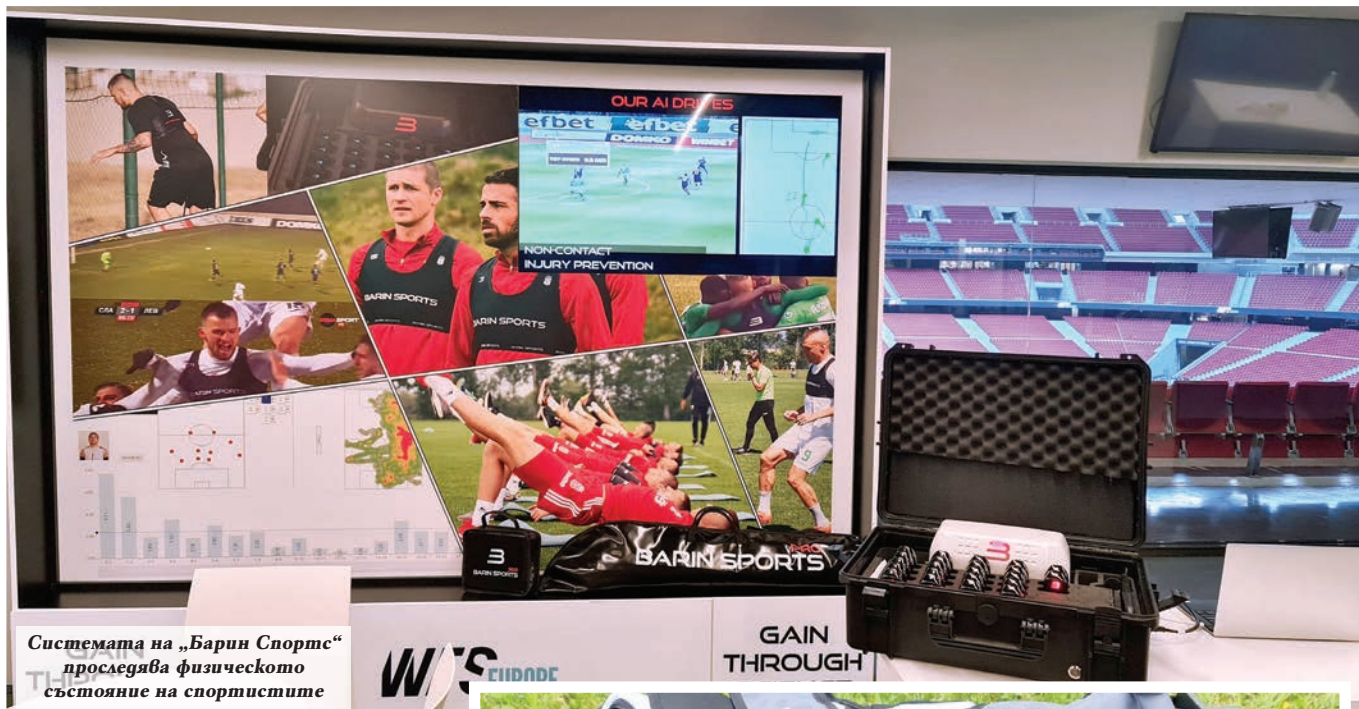
Целта е поставена и двете компании гледат заедно напред в посока износ, „защото ако едната компания има достъп до една база данни с потенциални партньори износители, другата компания има други, ние гледаме къде може да се застъпят и да предложим директно цялото портфолио за износ на дистрибутор за някой пазар“.

Доверие и без резки завои

Владимир Грозданов казва, че не е имало резки завои в управлението на „Барин Спортс“, като в ключовите направления са влезли „много високопрофилни хора“, които са подсилили компанията. „На подобен етап инвестициите категорично са в хората, оперативно ангажирани с развитието на компанията. А за нас много важно беше и това инвеститорът да не е чисто финансов, а стратегически. Опитът и контактите в сектора са безценни за стартъпи в по-ранна фаза. Предстои да се изгради advisory board“, пояснява той.

За „Смартком“ ползите също са по-скоро стратегически: „Барин Спортс“ вече натрупа голям обем от много специфично познание, което е полезно и за „Смартком“, казва Грозданов.

Но без резки завои не означава, че и двете компании в сделката не се борят с най-големите предизвикателства в управлението на проекти - време и фокус.



Системата на „Барин Спортс“ проследява физическото състояние на спортистите

Затова и Грозданов дава следния съвет на фирмите, които встъпват в подобни сделки: „Основателите понякога не могат да са едновременно най-добрите иноватори, счетоводители, администратори, HR-и, снабдителни, продавачи, маркетингози, данъчни експерти... а и денят има само 24 часа. Не стриктното следване на познатите предефинирани критерии за оценка е гаранция за успех. Замислете се. Ако тези ексели работеха, fail нивата нямаше да са над 90%.“

VIDAS и „Кардинал Байтс“ работят по този проблем, като структурирано споделят време в един офис. Лесова отделя време в стартъпа за дейностите от търговската до научно-развойната част и по създаването на продукт. „Жасмина започна да цвта в офиса, за да можем поне между срещи, между дискусии и други ангажменти да имаме време да обсъждаме оперативните належащи въпроси“, обяснява тя.

Синергията в сделката привлича още желаещи. Лесова казва, че ги търсят и други компании за подобни партньорства, но засега не планират нови. „Малко или много това ноу-хау, което споменах, и като цяло начинът, по който видимо се позиционират двата бранда, е достатъчна визитка. Но, честно казано, би било страшно предизвикателство, ако още един стартиращ бизнес влезе в портфолиото ни. Не виждам как бихме могли да се справим.“

Три риска и съвета за успешни сделки

„Има риск, когато ти като инвеститор не си преценил основните аспекти на този бизнес. Ако не си преценил, а



© „Барин Спортс“

чисто емоционално си харесал хората зад бранда, може да се окаже, че просто ще го приключиш и ще загубиш едни пари и ресурс като енергия и време“, казва Светла Лесова.

„Инвестицията не е услуга, която инвеститорите правят на стартъпа.

Това е взаимноизгодна сделка. Третирайте хората, на които сте повярвали, по този начин. Реинвестирайте част от фирмените ресурси във висококвалифициран и силно мотивиран екип, в сферата на собственото ви познание“ – предупреждава Владимир Грозданов. ☺

EVA



ТВОЯТ ФИНАНСОВ ДИГИТАЛЕН АСИСТЕНТ

Отговарям
светкавично 24/7

Постоянно
се обучавам

Говоря и английски

Попитай ме на
глас или ми пиши



postbank.bg

Услугата не включва предоставянето на индивидуални съвети или препоръки по смисъла на приложимото законодателство.

Свободно ли ще е свободното движение на

ХОРА

**ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА КРИЕ УЛЕСНЕНИЯ
ЗА ИЗДАВАНЕТО НА ДОКУМЕНТИ
ЗА ПЪТУВАНЕ, НО ВЛАСТИТЕ НЕ
БЪРЗАТ ДА СЪЗДАВАТ ТАКИВА УДОБСТВА**

Яна Колева

Паспортьт на бъдещето далеч няма да е това, което познаваме като документ днес. Ще отнемем време и вероятно ще минат 10-15 години, докато дигитализацията навлезе и в тази сфера. Преди 15 г. нямаше смартфони, но с проникването на новите технологии ще се въведат нови защити на личните данни. Свободата на движение ще нараства, но посоката е към пълна проследимост и загуба на анонимност. След време ще се въведе обща глобална система, в която ще има данни за всеки човек, и хората, които пътуват, ще имат рейтинг в зависимост от своето поведение. Един бутон в съответната платформа и вие ще можете дистанционно да подадете своето искане за електронна виза. Това разказва Арман Артон, главен изпълнителен директор на консултантската фирма Arton Group и създател на The Passport Index.

Гражданин на света

Арман Артон е роден в Пловдив, в арменско семейство, но вече е гражданин на света и визионер, вдъхновен от идеята за глобалното гражданство. В последните над 30 години той живее извън България, основно пребивава в Канада, а напоследък

най-много време прекарва в Обединените арабски емирства. Фокусира се е върху демократизацията и улесняването на мобилността. В данните, съчетани с необходимостта на хората да пътуват по света, той вижда нова възможност.

Силата на паспорта

Арман Артон е убеден, че движението на хората в международен план може да бъде улеснено чрез прилагане на глобална платформа, която да свързва пътуващите със съответните страни като техни крайни дестинации, улеснявайки процеса по осигуряване на временно пребиваване и гражданство. Затова Arton Capital, дъщерна компания на Arton Group, предлага различни решения, включително Apollo – платформа, опростяваща сложния път към глобално гражданство. Компанията е разработила и The Passport Index, който действа като информационно табло в реално време, отразяващо развитието в областта на глобалната мобилност. Тази платформа се ползва от над 32 млн. потребители. Вероятно малцина са запознати с Global Mobility Score. Това е показател, който отразява броя на държавите, до които имате достъп с паспорт, както и тези, за които трябва да получите виза или електронно разрешително за пътува-

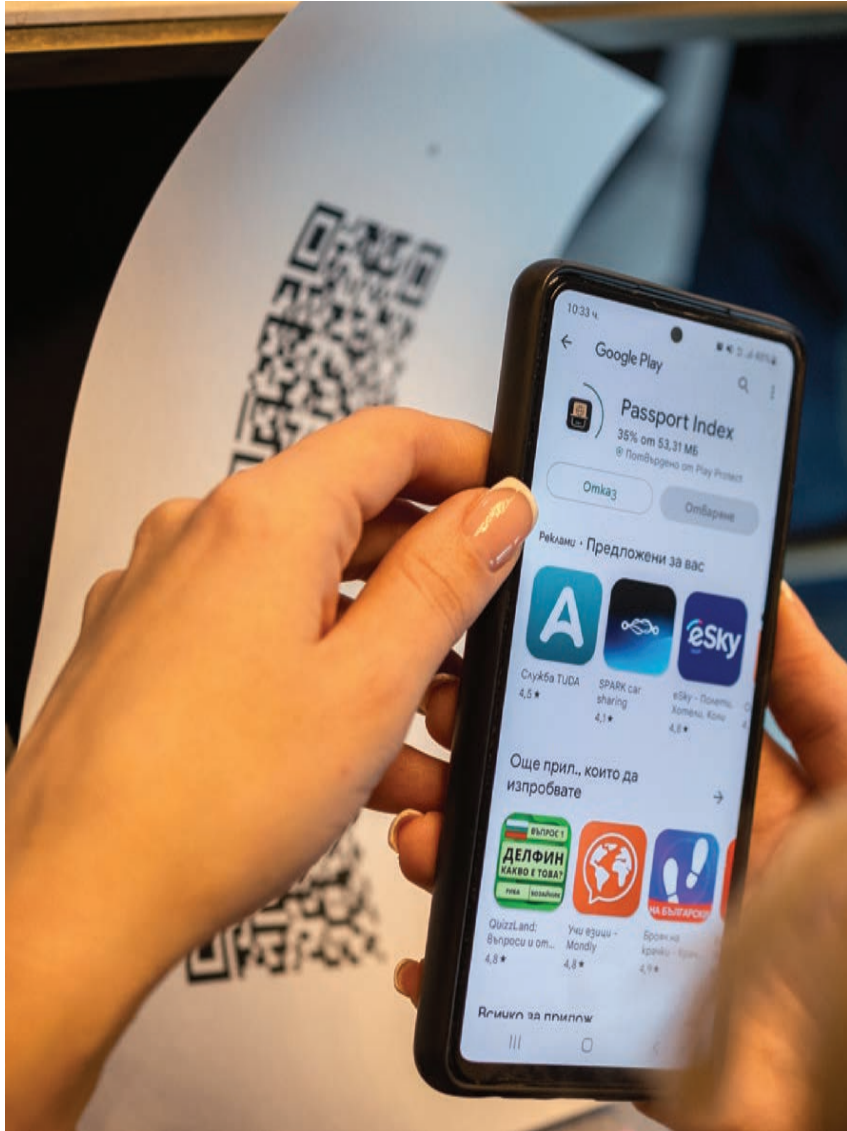
не (eTA) за Канада. Индексът показва каква достъпност има даден гражданин до различните страни по света спрямо „силата“ на своя международен паспорт.

Безвизов достъп

Арабските емирства са привлечени от идеите за глобализация и те искат техният паспорт да стане най-добрият в света. И успяват за 5 г. от 27-о място да го изстрелят на първо. И наистина Global Passport Power Rank 2023 на Arton поставя паспорта на Обединените арабски емирства на челната позиция, даващ безвизов достъп до 181 страни. Второто място се държи от 11 държави, повечето от които са в Европа: Германия, Швеция, Финландия, Люксембург, Испания, Франция, Италия, Холандия, Австрия, Швейцария и Южна Корея. САЩ и Обединеното кралство са на трето място, заедно с Дания, Белгия, Португалия, Норвегия, Полша, Ирландия и Нова Зеландия. България, наред с Кипър, Хърватия и Румъния, е на осма позиция в класацията с безвизов достъп до 168 страни.

Удобство за инвеститори

Идеята за дигитално предоставяне на услуги, насочени към осигуряване на гражданство и разрешение за временно преби-



Решение за визуализация на паспорта

Arton Capital работи върху софтуерно решение за визуализация на паспорта за iPhone и Android. Чрез сканиране апликацията ще разпознава принадлежността на паспорта и ще предоставя актуални сведения за нужните документи, когато пътуваме в чужбина. Използването на тази информация ще бъде без такса, а личните данни на потребителя не се събират - остават единствено на неговия телефон, съгласувано със законите изисквания на съответната държава.

ваване, се ражда в Канада. Там се реализира продукт, който дава възможност на инвеститори в страната да се сдобият с гражданство. Именно чрез тази програма някои от най-богатите граждани на Хонконг успяват да мигрират в Канада през 1997 г., когато управлението на района е предадено на Китай. Този модел се прилага в над 25 страни.

Доверие

Всички държави по света все още имат хартиена виза и засега нямат виждането да инвестират в дигитализация на своите визови услуги, признава Арман Артон. На този етап Arton Group води разговори с Брюксел, като идеята е на първо време системата да е полезна за хора, които предприемат безвизови пътувания. До една година апликацията passportindex.org ще има и функционалност, свързана с подаването на документи за виза. Продължава комуникацията с властите на различни

страни, за да може да се интегрира информацията, свързана с пътуванията на техните граждани. Все още няма държава, която твърдо да е пожелала да стане клиент за електронните визи. Сега просто се гради доверие с правителствата, а то е сериозна част от включването в подобна система. Правителствата и институциите са консервативни. Тези, с които вече има изградени партньорски отношения, ще бъдат техни клиенти. Очакванията са арабските страни да са сред първите, които ще въведат дигитални визи и безхартиени лични документи.

Посоката на развитие

Нещата, които днес са ни полезни и ни улесняват, са се родили от необходимост, напомня Арман Артон: „С телефона си може да направите много неща - да платите за паркиране, да поръчате такси, да уредите пътуване, да си купите билет... Но имате ли нужда от виза, трябва да

отидете до съответното посолство, да попълните формуляр, да чакате. Явно и в тази ниша дигитализацията един ден ще навлезе. Бъдещето е в централизираната информация и улесняващите приложения. Електронните визи ще струват далеч поевтино, цената им дори ще е символична. Но за да предоставим най-добрата услуга, трябва да имаме най-добрите данни, щом искаме да направим платформа за безвизов режим между държавите“. Прогнозата му е, че климатичните промени ще влияят на миграцията. Няма съмнение, че дигитализацията ще промени и този сегмент от човешката дейност. Затова Arton Group през януари 2023 г. обяви, че придобива Sherra Technologies - бутикова софтуерна компания, която през 2019 г. се сля с Code Runners. Arton ще се възползва от опита на екипа, специализиран в изграждането на потребителски софтуер в областта на облачните технологии, изкуствения интелект и обработката на данни. ①



Арман Артон (вторият вдясно) и Хранг Богхосян ще разчитат на Станимир Беремски (вдясно) и на Милен Спасов (вляво), за да може Arton Group да е на върха на технологиите в своя сегмент



Дигитализацията и нейните нови възможности за

ЗАБАВЛЕНИЕ

РАЗВИТИЕТО НА ТЕХНОЛОГИИТЕ СПОМАГА ЗА БУМ В ОНЛАЙН СПОРТНИТЕ ЗАЛАГАНИЯ СЛЕД КРАЯ НА ПАНДЕМИЯТА

• **Георги Георгиев**

• Хората обичат спорта, обичат да се забавляват, обичат и да печелят. Това се превръща в двигател на една много голяма индустрия - спортните залози. Тази индустрия е на пулса на човешките потребности и с развитието на технологи-

• ите тя също се обновява и развива. Браншът постепенно навлизаше в дигиталната ера, но в годините на пандемията направи скок и напълно се адаптира към цифровата реалност. Ако до края на миналия век, за да играеш, е трябвало да отидеш в някое от специализираните места за залагане, то днес забавлението е



на един клик разстояние, тъй като онлайн платформите за игра предлагат това улеснение. Факт е, че има много хора, на които залагането на спортни събития им носи силна тръпка, и растежът на този бизнес по света и у нас го показва.

Олимпийци и гладатори

Спортните залагания не са продукт на новото време. Технологиите дават само повече удобства и по-голяма анонимност, но пък лишават играчите от удобствата на социалния контакт. След като ограниченията на пандемията отпаднаха, няма никаква пречка всеки да избира формата, която най-много му допада. За да стигнем до първите ни известни спортни залози, трябва да се върнем във времента на олимпийските игри в Древна Гърция. Макар мозава игрите да са били далеч от съвременните ни представи за олимпиада, има сведения, че още тогава е имало зрите-

ли, които са обичали да залагат. Тази дейност е била незаконна, защото се е уреждала в частни отношения, без да се плащат такси на държавата. Бумът на спортните залози идва по време на Римската империя, като най-зрелищни сблъсъци са били битките между гладаторите на арената. Достъп до тях са имали и обикновените граждани и така се е развила страстта да залагат на евентуалния изход в двубоя. Византийската империя също не е останала равнодушна към спортните залози. Намерени са текстове, според които войските на императора обичали да се забавляват, като в мирно време си организирали приятелски състезания, включващи ръкопашен бой, надбягвания и различни изпитания за издръжливост. Зрителите на тези състезания се обзалагали помежду си кой ще победи.

Конни надбягвания

За начало на съвременните спортни залагания повечето експерти сочат конните надбягвания във Великобритания, които са добили популярност и получили разцвет в началото на XVII век. А постепенно на хиподрумите на Стария континент са започнали да се появяват и първите букмейкъри. Те определяли условията и организирали самите залагания, а в края на състезанията уреждали печалбите. В замяна на това получавали комисиона от общата събрана сума. Оттогава насам букмейкърството се променя и развива. Твърди се, че този тип залози са били сред забавленията и на френския крал Луи XIV, който често организирал надбягвания, на които канил близките и приближените си.

Как работи системата

При спортните залагания участниците се опитват да прогнозираят развръзката в дадена среща. Предмет на облог може да бъде както крайният резултат на двубоя, така и случващото се в различни части на мача. Когато се прави прогноза за спортно събитие, участникът се обзалага срещу букмейкъра за дадена развръзка от срещата. В края на играта печалбите се уреждат между играча и букмейкъра. Ако прогнозата на залагача е била вярна, той печели и получава сума, срещу която се е обзаложил. Тя зависи от коефициента, който е бил уточнен преди направата на залоза. Ако прогнозата не съвпада с крайния резултат на играта, първоначалният залог на играча остава за букмейкъра. И все пак играчите не бива да се увличат, а да се придържат към правилата за отговорно поведение, което не води до пристрастяване.

Цар Футбол

Разбира се, че Цар Футбол е най-предпочитаната дисциплина за спортни залагания. Той се радва на все по-голяма популярност по цял свят. Спортните залози обикновено са свързани с хоби и са приемани като развлечение, защото така всеки отделен играч си има дисциплини, на които залага, тъй като се предполага, че трябва да ги познава и да следи развитието им. В различните държави тенденциите са различни, но колкото по-популярен е един спорт, толкова по-предпочитан е от залагащите. Някои спортове се очертават като неоспорими лидери сред дисциплините за залагания в глобален план: футбол, тенис, конни надбягвания, американски футбол, баскетбол, волейбол, бойни спортове, ръгби, крикет, хокей, австралийски футбол. Букмейкърите добре проучват настроенятията на пазара и винаги се стараят да предложат разнообразни възможности, съобразени с интересите на играчите от съответната държава. Така се появиха и залаганията за виртуални спортове. При тях игрите се симулират от компютър и резултатът се определя на случаен принцип. Те са с много по-кратка продължителност от реалните спортове и любителите може да залагат на далеч повече събития. Електронните спортове също имат своя аудитория. Организират се големи турнири, в които участват състезатели или отбори, играейки компютърна игра.

В България

Според Асоциацията на игралната индустрия в България секторът е високо конкурентен и заради бързото развитие на онлайн спортните залози, компаниите, които ги предлагат, вече са 12 с 29 лиценза. Обикновено регулаторите следват развитието на пазара и предприемат промени и затягат изискванията, така, освен лиценз, букмейкърите са задължени да спазват редица правила и регулации: „Ние наблюдаваме регулациите в цял свят. Когато онлайн хазартът се появи, това беше територия като Дивия запад. Но технологиите започнаха да движат индустрията. Днес, погледната откън, България се явява център, своеобразен хъб за онлайн хазарта. И можете да се гордееете с това“, увери г-р Йорг Хофман, старши сътрудник в Melchers Law Firm по време на международното изложение на игралната индустрия BEGE 2022 в края на миналата година в София.

„Който не играе - не печели!“, бе казал един наш именит футболист. Играчите обаче трябва да бъдат внимателни с „топката“ на своите залагания, за да не изхвърчи тя далеч от полето на финансовите им възможности.

* Материалът не е препоръка за включване в онлайн спортни залагания.

НА ФОКУС

efbet допринася за развитието на спорта

Може би най-разпознаваемата бетинг компания в България стои зад запазената търговска марка efbet – сайт за спортни залози и казино игри, верига от игрални зали и казина, а също и спортни барове. Това е и букмейкърът, превърнал се в неделима част от развитието на българския спорт. Към днешна дата са хиляди потребителите, които предпочитат efbet най-вече заради високите коефициенти, разнообразните пазари, функционалностите и възможностите, кои-

то предлага, и инвестицията, която прави в българския спорт – футбол, волейбол, баскетбол, тенис, бокс и много други спортове, спортни клубове и индивидуални състезатели.

Компанията оперира още на румънския и сръбския пазар, където отново инвестира в спорта и подкрепя местните клубове. Испания и Италия също са в портфолиото на компанията, където развитието продължава успешно и през последните няколко години.



ПОДКРЕПЯ



БЪЛГАРСКИЯ

СПОРТ



efbet

18+ Участието в хазартни игри крие риск от развиване на хазартна зависимост!

The **MAYOR** .eu



The European Portal
for Cities and Citizens



• КОНКУРС •

БЪЛГАРСКИЯТ
ФИНАЛ НА
STARTUP
WORLD CUP
Е НА 13 ЮНИ
В СОФИЯ, А
ПЕТ МЕСЕЦА
СЛЕД ТОВА
ПОБЕДИТЕЛЯТ
ЩЕ УЧАСТВА
В СВЕТОВНАТА
НАДПРЕВАРА В
САН ФРАНЦИСКО



За 1 милион долара награда

Тони Григоров

Всеки български стартап може да се състезава в Startup World Cup Bulgaria 2023. Спечелилият ще участва в заключителния етап, който се провежда в САЩ в края на годината. **Наг 60 държави от цял свят** ще изпратят своите победители на големия финал – сцена, на която става оспорваната надпревара за наградата от 1 млн. долара. На нея ще имат много емоции, ще получат безценен опит, но и възможност да бъдат забелязани и да се срещнат с едни от най-големите рискови инвеститори от Силициевата долина.

България организира официален квалификационен кръг и конкурс, който излъчва участник за световния финал. **Срокът за кандидатстване е до 20 май**, а решаващата галавечер ще се проведе на 13 юни в Интер Експо Център в София. Нужно е да имате страхотна идея, юридическото лице да е регистрирано на територията на България преди не повече от 3 г. към момента на кандидатстване. Може да участват и чуждестранни стартапи, като задължително условие за тях е поне един от основателите им да е български гражданин. Записването в България и във всяка друга страна за участие става след попълване на апликационна форма и изпращане на презентация, представляваща компанията. На финалната вечер **презентациите са на английски език в рамките на 4 минути**, но всички трябва да са добре подготвени за въпросите на журито, в което са едни от най-разпознаваемите имена в рисковото инвестиране у нас.

Организатори на конкурса в България са Европейската асоциация на дигиталните експерти (EURODEA) и Internet Media Group. Големият финал в САЩ всяка година се организира от една от най-големите компании за рисково инвестиране Pegasus Tech Ventures. **„Каним за участие всички, които вярват, че имат идея, решение или продукт, който ще**

промени света и живота на милиони хора“, казва Преслав Бобев, председател на EURODEA. Той отбелязва, че наградата от 1 млн. долара не е печеливш билет от лотарията, а кредит на доверие и инвестиция в отличената стартап компания за 2023 г.

На финалите през септември 2022 г. България беше представена от победителите в националното състезание от предходните две години. „Пандемията направи невъзможно провеждането на заключителния етап през 2021 г. Затова миналогодишният финал беше много по-голям, оспорван и специален. В края на септември наг 2000 души от цял свят се включиха в двудневното събитие в Сан Франциско“, споделя Преслав Бобев. Големият победител е **канадска компания, разработила технология за преработка и рециклиране на дамски чорапогащници**, избрана от изцяло дамско жури. Осемте дами в него са сред най-именитите финансисти в САЩ, които вземат решения за финансиране и инвестиции в иновативни компании в размер на милиарди долари всяка година. Основният критерий на всеки член на журито е „Бих ли инвестирал 1 млн. собствени средства в тази идея и проект“.

„Откроява се тенденция за даване на предимство на **решения и технологии, насочени към опазването на природата и песенето на ресурси, както и иновации в областта на медицината**“, отбеляза Бобев. По негови наблюдения при подобна надпревара решаващи за оценката на журито са не само добрите проекти, но и силните презентационни умения на екипите.

Успехът на събитието в България, което имаше две издания, и блясъкът на финалната вечер са високо оценени. През 2024 г. Преслав Бобев и Internet Media Group ще получат правата и доверието на организаторите на световните финали и ще организират регионалните етапи на Световната стартап купа в Турция и Гърция. 🇵🇵



Убедени сме, че
**БЪЛГАРСКИТЕ
СТАРТЪПИ СА
СПОСОБНИ
ДА СЕ
ПРЕБОРЯТ
за наградата от
1 млн. долара.**

Преслав Бобев



НИЕ УПРАВЛЯВАМЕ ВАШИТЕ ОТПАДЪЦИ

 www.smbg.bg



Финансова грамотност за МАЛКИ и ГОЛЕМИ

✍ Тони Григорова

Всеки ежедневно взема решения за личните си финанси и има отговорност за управлението на своя семеен бюджет. Ако искаме да се справяме успешно, е важно да разбираме процесите, които движат парите, благата и ресурсите. И да предадем правилните уроци и финансови навици на своите деца. Училището у нас все още не застъпва достатъчно тези знания и е нужно обществото да осъзнае необходимостта от обучение по финансова грамотност – от детската градина до средното училище, защото това е основа за цял живот, уверява Наталия Тодорова. Тя е превърнала финансовата грамотност на децата в своя лична мисия. **Как се ангажира точно с тази тема?**

Повече от 13 г. Наталия Тодорова е във финансовата индустрия – първо в компания, която се занимава със спестявания и инвестиции, а сега е в организация, управляваща фондове за дялови инвестиции и рисков капитал. В работата си непрекъснато се среща с хора, които търсят решения за своите спестявания, така осъзнава, че мнозина не знаят как да управляват личните си финанси

заради неопитност, страх и неразбиране на материята. Наталия е майка на две деца и като родител си дава сметка, че финансовата култура се изгражда от най-ранна детска възраст. Това показват и световните изследвания. **Какво предприема?**

Преди две години в партньорство с издателство Carrot прави образователния комплект „Финансова грамотност за деца“, основно за ученици от пети до осми клас. В него тя се стреми да

обясни на достъпен език най-важните термини и явления от света на личните финанси и инвестиции. После Наталия започва да дава съвети на родителите как да говорят с децата си на тема пари. През миналата година в открити уроци в училищата обяснява за парите и доброто им управление. Създава безплатната платформа The Little Chief, където споделя полезни съвети за малки и големи. **Светът на парите обаче се променя постоянно, тогава?**

Семейството формира нашите базови навици и отношението ни към парите. Добрата финансова култура не е еднократно усилие, а учене през целия живот. Появяват се нови продукти и услуги, икономиките се променят. Доброто познаване на



ЗАЩО
ТЕМАТА ЗА
ПАРТЕ И
ТЯХНОТО ДОБРО
УПРАВЛЕНИЕ
ТРЯБВА ДА ВЛЕЗЕ
В БЪЛГАРСКОТО
УЧИЛИЩЕ
ОБЯСНЯВА
НАТАЛИЯ
ТОДОРОВА



Темата за парите всъщност е за

ОТГОВОРНОТО ОТНОШЕНИЕ КЪМ ЛИЧНИТЕ ФИНАНСИ

и за това по-добре да разбереме
икономическите процеси.

Наталия Тодорова



икономическите процеси и финансовите явления предпазва от погрешни решения, смята Наталия. **Но как по интересен и забавен начин децата да получат тези знания?**

В детската градина и в началните класове всичко трябва да е под формата на игра. По-напредък децата са готови да навлизат в темата със своето лично участие в управлението на семейния бюджет и на своите разходи и спестявания. Ролята на семейството остава основен фактор за създаването на добри финансови навици. Детето не бива да е изолирано от финансовите въпроси в семейството, а да е активен участник, смята Наталия. **Има ли готовност финансовата грамотност да влезе в учебните програми?**

В последните години се създава позитивна нагласа към идеята финансовата култура на децата да се развива още от ранна възраст. Редица неправителствени организации работят в тази насока, а с подкрепа от институциите и от бизнеса образователната система се отваря за темата. Всички ще я приемем като още по-важна, когато си дадем сметка, че България заема 16-о място от 20 страни по ниво на финансова грамотност сред 15-годишните – според резултатите от последното проучване на ОИСР и програмата PISA, оповестено през 2020 г. Семейства с по-висок социален статус обикновено имат грижа за финансовата компетентност на своите деца. Образователната система обаче трябва да реализира своята приобщаваща роля и да се погрижи за повишаването на общото ниво у следващото поколение – подрасващите, на които един ден ще разчитаме да развият икономиката на България. **Какъв да е подходът на родителите?**

Първият досег на децата с парите обикновено е през разходите на семейството. Магазинът доста често е място за първите уроци по финансова грамотност. Детските касички са чудесно средство за обучение за постигането на лични финансови цели. А джобните пари са мощен инструмент в утвърждаването на финансовите навици и истинска тренировка за управлението на реален бюджет, казва Наталия Тодорова.

Щом парите движат света, нека да знаем повече за тях още от малки.

Децата проектират парите на бъдещето

Националният конкурс за детска рисунка „Моята паричка“ е инициатива, която насочва фокус към финансовата грамотност



Конкурс за детска рисунка

на най-малките. Конкурсът е за деца до 12 г., като задачата е да създадат проект на собствена банкнота – от съществуваща или измислена от детето валута. Това е предизвикателство към по-загълбочени познания за функцията на парите, но и за тяхната културна и историческа стойност.

Мотивът да бъде организиран този конкурс: „Често родителите избягват да говорят с децата си за парите, тъй като намират темата за сложна, а и не са сигурни кой е верният подход. Игрите са способни и ангажирането на въображението чрез конкурса са добра основа за нов разговор за парите и личните финанси. При рисуването и проектирането децата ще се запознаят детайлно с елементите на паричните знаци, тяхното значение и взаимодействието, с икономическите им функции. Ще научат повече за българските, европейските и други банкноти и монети, да получат полезни знания за парите и тяхното уп-

равление“.

В журито на конкурса ще бъдат привлечени признати имена от областта на финансите, гражданствеността и културата. Широ-

роката общественост също ще може да гласува онлайн за своя фаворит. Предвиден е награден фонд.

Началото на инициативата съвпада със Световната седмица на парите от 20-26 март 2023 г. и ще завърши около 4 юни – деня, в който се навършват 143 години от създаването на българския лев. В този период ще бъде направена и информационна кампания, свързана с историята на парите, лева и еврото. Предвидени са онлайн обучения, открити уроци в училища, както и богато образователно съдържание. Вниманието ще е насочено не само към културната стойност на паричните знаци, но и към полезните финансови навици на най-малките.

Организатори са безплатната платформа за финансова грамотност The Little Chief и Mammi.bg – информационно-образователна онлайн медия, насочена към жените и семействата.

КОНКУРС



Българска козметика покорява **СВЕТА**

**РОДНИ МАРКИ
ВИСОК КЛАС
СЕ РАЗВИВАТ
УСПЕШНО
НА МЕЖДУНАРОДНИЯ
ПАЗАР
БЛАГОДАРЕНИЕ НА
ЧИСТИ СЪСТАВКИ И
НОВИ ФОРМУЛИ**

✍ **Мая Цанева**

Колко български марки луксозна козметика можете да назовете? А всъщност знаете ли, че сред някои от продуктите, които познавате като висок клас, има родно производство, които обаче са познати повече в чужбина? Борбата за пробив в сектора е както между големите компании производители, така и между малки и специализирани брандове. Именно второто предизвикателство е основно за българските компании, които успяват да излязат на „сцената“ на този пазар с конкурентни продукти спрямо успешно наложени марки. Публикации в световноизвестни списания и прегледи на тенденциите, участия в утвърдени изложения, износ с големи количества на чужди пазари – това се случва най-вече благодарение на чистите формули и съставки, с които

българските продукти решават различни дерматологични и здравни предизвикателства.

Конкуренцията е голяма и търсенето расте. По данни на Data Bridge Market Research пазарът на луксозна козметика расте стремглаво. През 2021 г. се оценява на 46 млрд. долара и се очаква да достигне 75.4 млрд. долара през 2029 г., с годишен ръст от 6.4%. Един от стимулите за растежа са нарасналите доходи на потребителите в развиващите се сържави, особено в градовете, а друг – развитието на онлайн търговията, която позволява достъп до повече потребители и по-звъква ценова политика.

Трима предприемачи, чиито висок клас козметика стои достойно до големите имена в бранша, разказват как се случват нещата от идеята, през разработката, до пробива на международния пазар:

Лидия Стойчева:

Създай продукт, който е нужен

- Г-жо Стойчева, как стартира „Биофарма Лабораторис“?

- Започнахме през 1994 г. като българо-италиански консорциум. Станахме първият вносител на течни кристали у нас. Втората фаза беше производство в Италия под наша марка. През 2001 г. изградихме собствена база. Няколко години след това започнахме да създаваме свои разработки. През 2016 г. италианският партньор се оттегли и „Биофарма Лабораторис“ вече се ръководи от второ поколение фамилни собственици.

- Как излязохте на международни пазари със собствени продукти?

- Излизането на международни пазари не е много по-различно от установяването на определени продукти на българския пазар, защото в козметичния сектор европейските пазари се подчиняват на едни и същи правила и регламенти. Козметиката на територията на ЕС трябва задължително да бъде безопасна и да изпълнява функциите, които твърди, че изпълнява. Никога не се е налагало да променяме качеството на продукти за излизане на международни пазари. Единственото нещо, което се прави, е адаптиране на ценовата политика спрямо изискванията на съответния пазар.

Ние сме се позиционирали във високия клас козметика на българския пазар и оттам прехвърлихме разработките си към

Лидия Стойчева-Кръстева е управител на семейната фирма производител на козметични продукти „Биофарма Лабораторис“ ЕООД. Предприятието разработва серум и масло за коса 2-в-1, което е високоефективна алтернатива на силиконовите масла и се разгражда в природата за 20 дни. „Биофарма“ има участие в два доклада CosmoTrends за нова тенденция в козметиката през 2019 и 2022 г. на най-голямото изложение за продукти за красота - Cosmoprof Bologna. Компанията е първият български представител в Алеята на славата на изложението. „Биофарма“ е и финалист в конкурса „Иновативно предприятие на годината 2022.“



Франция, Германия и Австрия. В момента около 60% от оборота на фирмата е на международни пазари, просто защото те са много по-големи.

- Производството на иновативна и чиста козметика е свързано с много инвестиции и висок клас експертиза. Бихте ли разказали за процеса?

- Следваме един прост принцип - „Създай продукт, не за да е модерен, а за да е нужен“. За мен приоритет при участия в изложения са семинарите относно

бъдещи трендове за съставки. Опитът показва, че когато излезе нов тренд на определена съставка или тип съставка, този тренд ще навлезе в козметиката до 2 години. Слушам много внимателно, анализирам дали този тренд има някакъв смисъл, т.е. да върши някаква конкретна работа.

Разработката на един продукт трае между 1,5 и 2 години. След това се правят определени тестове, които да докажат стабилността и качеството на продукта. Съчетаваме познатото и утвърденото с иновации, приложими в нашите серии. Когато се създава един продукт, винаги трябва да се анализира проблемът, който следва да бъде решен, заедно с неговите първоизточници и първопричини. От това зависи как се формулира системата от съставки и активни вещества в един продукт.

- Вашата прогноза за развитието на сектора висок клас козметика в България?

- Високият клас козметика в България ще се развива. На пазара се появяват все повече родни марки в този клас, не само ценови, говоря най-вече за качество на продуктите. За да успява повече българската козметика, е необходимо родният потребител да има малко повече вяра в нея. Изисква се доста време, за да може българската козметична индустрия да докаже възможността си да развива продукти, които са конкурентни на чуждестранните, и дори да ги надминава от гледна точка на качество и ефекти.



Таня Колева:

Големият пазар не е непременно по-добър

- Г-жо Колева, как стартира Nature&Soul cosmetics?

- Любовта ми към козметиката се роди, когато бях ученичка. Родителите ми ме заварваха с маски и кремове по лицето, направени от всичко, което може да се намери в кладилника, домашната аптечка и килера. През по-голямата част от живота си съм се учила, навлизала съм в тайнствата на натуралната козметика, ботаниката, събирала съм информация и стари рецепти от билкари, знахари. Положих началото на Nature&Soul Cosmetics by Tanya Koleva по време на Ковид пандемията, уверена в знанията си и формулите, които създавам. Стартирах с капитал, по-малък от една работна заплата. Предимство за успеха ни се оказа, че имам силна лична история заз branda. В началото ми се стори прекалено, но това се търси. На този етап brandът е силен в България. Като млад brand на малко повече от 2 години и на пазара от март 2022 г., това е завидно постижение.

Моята стратегия е продуктите ми да бъдат мествани от потребителите минимум две години, преди да се отправят на пазара. Така виждам какво допада на потребителя, какво се търси най-много и как да бъде подадена информацията, за да привлече повече хора да ги тестват. Точно така се случи със Smile in a jar carbon.

- Как стигнахте до Vogue и Glamour, Великобритания?

- През 2016 г. започнах да формулирам пастата за зъби, която наскоро получи световно признание „Най-добра паста с активен въглен в света“ на конкурса Wellness и well-being“. Премина през куп изпитания, смяна на вложените суровини, докато през 2020 г. беше готов за пазара продукт. През 2021 г. изпратих моистри на конкурса. Това е като винените конкурси - когато едно вино получи медал, стойността му се вдига. Името на branda се нареди до световните гиганти в натуралната козметика. Така Smile in a jar carbon беше забелязана от сп. Vogue и сп. Glamour. Това доведе до отзвук и в България.

- Как излизате на международния пазар?

- Вече сме заели позиции с пастата за зъби в Кипър и преговаряме с дистрибутори от съседните страни. За

мен ще е успех, когато се насочим към Азия, където чуждестранните марки доминират 80% от пазара. Серумът за коса, вежди и брада, който ще излезе скоро на българския пазар, е перфектен за Латинска Америка, където ключов тренд е мъжкият гриминг. Успех ще бъде, когато достигнем Северна Америка, където е на почит натуралната и органик козметика. Преговаряме с дистрибутори за Белгия, Холандия, Великобритания, Азия.

- Как избирате биосуровините?

- Избирам най-доброто, като използвам дистрибутори на огромни компании или поръчвам директно от заводите. За натуралната паста за зъби използвам суровини от завод в Турция, който изработва масло от мента пиперита без алергени.

През тази година ще излезе на пазара двуфазен магнезиев спрей за тяло, който разработвам от 2016-2017 г. Направих двегодишния тестван период в най-реномираните медицински СПА центрове в България. Главната суровина на този продукт пристига от Холандия. Ще дам пример и със серума за коса, вежди и брада, който формулирах заради моя лична битка с косата и веждите. Той има маслена формула, в която използвам и патентована съставка. Това са много скъпи суровини, които са подлагани на дългогодишни опити.

- Три съвета за пробив в сферата на козметиката на международния пазар?

- Има няколко ключови въпроса за избора на правилния пазар за вашия продукт. Първо, има ли приемливост на продукта, и второ, страната внася ли повече във вашата категория, отколкото изнася? Съставките в продуктите и процентното



Таня Колева е нутриционист и козметичен формулатор/технолог, собственик на branda за натурална-функционална козметика „Nature&Soul cosmetics by Tanya Koleva“. Brandът ѝ е носител на приз на Wellness & wellbeing awards 2022 за най-добра натурална паста за зъби с активен въглен в света. Smile in a jar carbon – натурална минерална паста за зъби без пяна, е избрана от сп. Vogue, Великобритания, три последователни месеца в селекцията за най-тренди натурален продукт през 2022 г. Сп. Glamour, Великобритания, го избира сред топ козметичните продукти през 2022 г. и 2023 г.

вложение разрешена/но ли е на този пазар, на който искам да стъпя?

Големият пазар не е непременно по-добър, ако съвпадениеето продукт/пазар не е правилно. Много собственици на бизнес се фокусират върху размера на пазара и обменните курсове, вместо върху своите продукти и това къде ще бъдат добре приети.

Например има по-високи изисквания, когато се насочвате към САЩ, а изпълнението на тези изисквания има цена. Друг пример е Африка, където изискванията за вписване на продукти са много по-ниски от международните пазари, и ако отговорите на изискванията на Южна Африка, вече отговорите на по-голямата част от Африка, Европа, Австралия и САЩ са силни застъпници на натуралната козметика, биокозметиката, веган козметиката и козметиката без жестокост. Много по-различно е в Дубай например.



© Nature&Soul cosmetics by Tanya Koleva

Атанас Кръчмаров:

Да използваме рационално потенциала на розовото масло

- Г-н Кръчмаров, как стартира и се развива бизнесът ви?

- От самото начало преценихме, че производството и търговията с розово масло е с голям потенциал - това е от малкото продукти, при които обемът на една сделка е относително малък, докато оборотът може да е сериозен. В допълнение, бизнесът с етерични масла е експортно ориентиран, и смятахме, че търговският опит, който баща ми имаше, е добра основа. Истината е, че българското розово масло наистина е международен бранд и само губим, че не използваме рационално потенциала му. Още през 2004 г. придобихме първия си сертификат за биологично производство. Само 4 г. след първата ни професионална линия за грижа за кожата, през 2008 г. внедрихме първата в България инсталация за извличане на аромати и активни вещества чрез екстракция със свръхкритичен въглероден двуокис. Едно от най-големите ни постижения е внедряването на наши продукти в СПА услугите в един от най-новите и луксозни медикъл СПА комплекси в България.

Работили сме и си партнираме с контрагенти от цял свят, от множество индустрии. Паралелно с износа на суровини за индустрията използваме голяма част от собствено произведените масла и екстракти за продукти под собствен бранд - професионална линия, козметика за грижа за кожата в домашни условия и хранителни добавки.

99% от това, което произвеждаме, намира реализация

Атанас Кръчмаров е управител на „Екомаат“ ООД - семейна фирма, производител на етерични масла и суровини за козметичната промишленост, и на био козметика. Това е първата родна био сертифицирана компания през 2004 г. „Екомаат“ участва в международен проект по програма „Хоризонт 2020“ за разработване на безопасни и устойчиви, растителни козметични съставки с научно доказани ефекти. 99% от производството си реализира в чужбина.



извън България. Делът на крайните продукти, произведени от нас, надвишава дела на износа на суровини, което е и стратегически заложено в развитието на фирмата през следващите години. Понастоящем най-силни пазари за крайни продукти са държавите от Далечния изток, изнасяме суровини най-много в държавите от ЕС и САЩ.

- Какво е най-предизвикателно в биопроизводството на

козметика?

- Биопроизводството наистина е най-голямото предизвикателство. През 2004 г. експертиза за биоземеделие на практика нямаше и всичко сме учили в крачка. Намирането на персонал е трудна задача, а за нас е проблем поради факта, че производството е локализирано в район извън Розовата долина и госта далеч от традиционната за козметичната индустрия зона. В стратегията на фирмата е заложен подход за обучение и създаване и на собствени кадри. ☺





ХИГИЯ NV

модерната столична клиника

ВИСОКОКВАЛИФИЦИРАНИТЕ СПЕЦИАЛИСТИ ИЗПОЛЗВАТ СЪВРЕМЕННА АПАРАТУРА И ОСИГУРЯВАТ НАЙ-ДОБРАТА МЕДИЦИНСКА ГРИЖА ЗА ВСЕКИ

• **Тони Григорова**

• Клиника Хигия NV е ново, модерно обзаведено и високотехнологично здравно заведение. От края на миналата година в нея консултират лекари, доказали своя професионализъм, като има покритие на всички медицински области. Голяма част от специалистите на Хигия NV владеят английски и френски език, но и други езици, по този начин клиниката става привлекателно здравно заведение и

• за чуждоезични пациенти.

• Хигия NV работи със здравната каса, но и с частен пламен прием, особено при най-изявените специалисти, работи и с пациенти от здравните фондове, които им гарантират различни здравни покрития.

• Клиниката разполага с 11 приемни кабинета, със собствена клинична лаборатория, манипулационна, стерилизационна, операционна с еднокъмен стационар, кабинет „Психология“ и зала за рехабилитация. Към съвремен-

• ЗДРАВЕ •



Възможности на зравното заведение

- Ултразвуковата система Acuson NX3 включва най-новите ултразвукови иновации от Siemens.
- Амбулаторната операционна е място, където ще се извършват гастроскопия и колоноскопия с последно поколение високотехнологичен апарат Olympus.
- Клиничната лаборатория е оборудвана с високотехнологична апаратура.
- Стоматологичният кабинет извършва цялостно лечение и профилактика, която включва и последно поколение апаратура за избяване на зъби, позволяваща за кратък интервал учудващ естетичен ефект и бела на зъбите. Разполага с интраорален скенер и се предлага орална хирургия, имплантологично лечение и естетична дентална медицина.
- Офталмологичният кабинет ползва най-ново поколение апаратура за диагностика на очните заболявания.
- Откриване на най-ранните промени в миокардния мускул, с последен модел апаратура в кардиологията. Тя маркира промени, които не се отразяват в нормалната ехокардиография, не дават клинични симптоми и пациентът дори не подозира за тях. Това е особено важно за постковид пациентите.

ния интериор и обзавеждане е добавена и модерна висококачествена апаратура за ехографска и доплер диагностика, гастроентерологични ендоскопски процедури и стоматология.

От началото на 2023 г. клиника Хигия NV предлага специализирани профилактични пакети. Те дават възможност поне веднъж годишно всеки да получи обстоен преглед и оценка на здравния статус спрямо възраст, пол и хронична обремененост. Пълният пакет „Здраве“ гарантира цялостен скрининг на тялото с изследвания и прегледи. Предлагат се и диференцирани пакети за мъже и жени, които са свързани с профилактика на най-уязвимите за всеки пол заболявания.

Клиника Хигия NV се намира на партерния етаж на забележителната столична сграда NV Tower на бул. „Г. М. Димитров“ 59.



• ЗДРАВЕ •



Д-р ЦВЕТЕЛИНА СПИРИДОНОВА, д. м.,
съсобственик и управител на клиника Хигия NV:

Тук професионализмът е на почит

Моментът Хигия да стъпи в София сам ни избра. Имаше шанс. Проф. Николай Вълканов ни покани да споделим опита на лечебни заведения Хигия в структура, която той вече беше изградил и оборудвал с много висок клас апаратура, разположена в невероятната сграда NV Tower.

Клиника Хигия NV е място, където ще бъдете посрещнати като партньори. И ако имате здравословен проблем, той ще бъде решен с целна професионализъм и със знанията на съвременната медицина.

„Ние сме за всеки случай“: След повече от 30 години практика в българското здравеопазване Хигия показва, че да лекуваш е не само призвание, но и въпрос на професионализъм. Всеки човек в даден момент има конкретна нужда от конкретен специалист. В големия поток от лекари, болници и клиники човек рядко може да се ориентира, затова е важно да се запомни името Хигия. Отворете интернет страницата www.hygianv.com и ще се убедите, че тук ви очакват прецизно подбран екип от лекари и отлична професионална грижа. Всеки може да се обърне към нас във всеки случай – за съвет, за преглед, за помощ.

Едни от най-доказаните специалисти на българската медицина са в Хигия NV. Имаше очаквания моят баща, който създаде Хигия в Пазарджик, да направи клиника в София. Много лекари са изявявали желание да работят под негово ръководство тук, в София. Факт е, че Хигия отдавна е желана и търсена като организация на работата от самите лекари. Затова на мен не ми беше трудно да прозвъня на добрите специалисти, да им кажа, че Хигия вече е в столицата, и да ги покана да работят при нас. За 20 години работа като редови хирург в ИСУЛ имам кръг от приятели и колеги, които днес логично намират реализация и в Хигия NV.

Силата на клиниката е в това, че е създадена с добро и за да прави добро. Локцията е лесна, на бул. „Г.М. Димитров“, в най-красивата сграда в София. Както казват евреите, мястото е ключово. Предимство е далновидността, с която е изградена клиниката и като структура, и като комфорт отговаря на европейските лечебни заведения. За пациентите най-важен е екипът от лекари, които са безкомпромисни професионалисти. Тук имаме уникална сплав от много добри лекари, отлична апаратура във всички кабинети и физиотерапията. На мен, като



В големия поток от лекари, болници и клиники е трудно да се ориентирате, затова е

ВАЖНО ДА СЕ ЗАПОМНИ ИМЕТО ХИГИЯ NV



потенциален пациент, ми харесва, че мога да си направя и всички лабораторни изследвания в същата клиника. Защото посещението при лекаря трябва да е не само ефективно, но и оперативно, без загуба на излишно време.

Специалните профилактични пакети за нас не са пациентски маркетинг, както може би е практика за други. Тези пакети реално остойностяват изчерпателния профилактичен преглед. При съставянето на специалните пакети взехме предвид статистиката и епидемиологията в страната. Съобразихме кои болести са най-честите причинители на висока заболяемост и смъртност. Създали сме пакети, свързани със сърдечно-съдовата и с половата система при жените, пакети за диабет, остеопороза, метаболитен синдром, невроvegetативни заболявания, и заболявания на простатата при мъжете. Опитали сме в платения прием, стойността и на отделните прегледи, и на пакетите, да е в рамките на разумното за пациентите. Навременната профилактика е решаваща за ранната диагноза на сериозни заболявания.

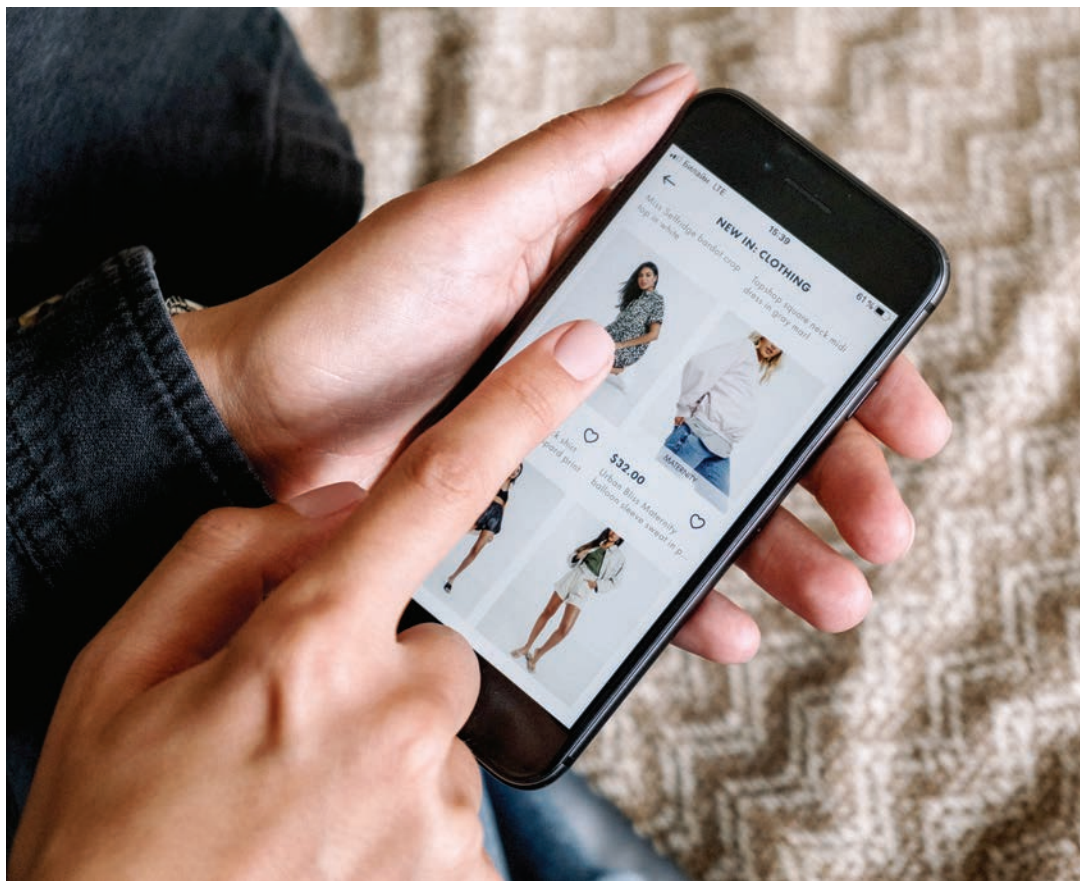
В ролята на ръководител е много трудно. Да си начело на екип от умни и способни хора, изисква големи усилия. Опитвам се да давам максимума от себе си, за да осигуря най-добрите условия и заплащане на труда на колегите ми. Но и летвата, която вдигам пред тях, също е висока. Крайният резултат от всичко това трябва да е качествена здравна грижа.

Хигия NV е клиника, която можем да си позволим тук, в България, с усещането, че го заслужаваме.

С Хигия NV здравето е гарантирано! 📞

НАВИЦИТЕ

които ни програмират



КОЙТО
ДЪРЖИ
ПУЛСА
НА СВОИТЕ
КЛИЕНТИ,
ПЕЧЕЛИ ПОВЕЧЕ
И ПО-ДОБРЕ

✍ Тони Григорова

Промяната на технологиите през различни канали и фактори се отразява на нашите навици. Очевидно е, че пандемията допринесе за ускорено навлизане на дигитализацията в най-разнообразни сфери – с удобства и улеснения. Много от възможностите са просто на един клик разстояние, затова и навиците не са това, което бяха. За да продават повече и по-добре, а и за да направят продукти по мярка на клиента, всички онези, които имат какъво да предложат, проучват нагласите. Очертава се картина на промяната – пандемията моделира хората по определен начин, но когато ограниченията паднаха, навиците не се върнаха автоматично на онова, което е било през 2019 г., нито пък едно към едно

останаха в руслото на привичките, които пандемията наложи. Важно е да се знае и какво става с физическата активност на хората, която също попада във фокуса на наблюденията в графата „Здраве“.

Новата класика

В две сфери се създаде необратима инерция – пазаруването онлайн и обучението онлайн. Въпреки че потребителите се върнаха към традиционното пазаруване, навиците им за онлайн търговия са вече установени и хората не искат да отстъпят от това улеснение, което дава още и още бизнес на куриерските фирми. За всички онези, които провеждаха обучения на живо, беше огромен стрес да преминат към дистанционния вариант. Но след като видяха преимуществата на онлайн таргетирането и

обученията през различни платформи, което им пестя време, но и средства от наем на зали, много от обучителите предпочитат да останат в „новата класика“.

Тренд в пазаруването

За да се възползват от този растеж, всички, които привличат клиенти и партньори, се стремят да са наясно с тенденциите. Близко 75% от купувачите използват множество канали преди покупка. Пазаруването често само започва на уебсайта на фирмата или марката, защото трябва да са предоставени гъвкави възможности за плащане и връщане на стоката. Мобилните устройства осигуряват над 70% от трафика на онлайн пазаруването и генерират повече от 60% в онлайн поръчките, според Statista. Това изисква подходящ дизайн на услугите



и осигуряване на удобно и лесно мобилно плащане. Засилва се търговията чрез социалните мрежи. За най-младата генерация потребители TikTok става основен канал за търсене и препоръки за продукти. Все повече стават онези, които напълно напускат марки, ако те не предоставят добро обслужване или все още странят от модерния еко-тренд. Над 50% от потребителите твърдят, че пандемията ги е стимулирала да ценят устойчивостта. Затова се ориентират към продукти, направени с по-трайни материали. Държат на еко-паковките, които се разграждат. Препричитат улеснения, които им позволяват да рециклират артикули, насърчават фирмите на размяна на употребявани стоки.

По ждоба

Въздействието на инфлацията върху потребителските разходи ще продължи и през 2023 г. Бюджетите са ограничени и повечето хора внимават какво купуват. Един от механизмите за задържане на клиентите е да се въвеждат бюджетни варианти на услугите и повече промоции. С абонаментни модели онлайн платформите стимулират задържането на клиенти и гарантирането на приходите.

Физическа активност

Пандемията ни завеща една „мантра“ – „Здравео е най-важно“. Двигателната активност е съществен сегмент в тази грижа. Все повече хора спортуват за здраве, удоволствие и социализация, показва проучването MultiSport Index за физическите навици на българите, направено от IPSOS

България. Около 55% от хората у нас извършват физическа дейност или имат някаква спортна активност поне веднъж месечно, а една пета спортуват всяка седмица. В сравнение с резултатите от същото проучване, проведено през 2019 г., дялът на физически активните хора се е увеличил с десетина процента. Интересът към фитнеса в зала и групите тренировки постепенно расте, а народните танци увеличават популярността си. Близо 45% от българите споделят, че имат физическа активност по-рядко от веднъж месечно, като основни причини за това са липсата на интерес към спорта и недостигът на време. Обнадеждаващата констатация е, че една пета от хората у нас спортуват поне веднъж седмично и много от тях са се завърнали активно в залите през 2022 г. Основната мотивация за спорт са здравето и удоволствието, а през миналата година се увеличава и дялът на спортуващите с цел социални контакти. Любопитна е тенденцията, че все по-малко са хората, при които активността се диктува от желанието за по-добър външен вид. Опасността от зараза в офиса даде възможност на доста служители да работят от дистанция и голяма част от тях и досега запазват този модел на работа. Това води до преориентация в избора на спортна зала – преди е била в близост до офиса, а сега – в близост до дома.

Стимули от работодателя

Динамиката през годините показва, че се движим повече, а работещите хора разбират и оценяват позитивите на спорта

върху ефективността и добрата си форма. „За да ги подпомогнем, карта MultiSport по-добри своите възможности и стана дигитална, което ще улесни достъпа до спортните обекти и намирането на подходяща локация“, информира Аляция Любенов, маркетинг мениджър на Бенефит Системс България. Технологиите стават неразделна част от спортната програма на хората. Увеличава се използването на мобилни приложения, подпомагащи тренировките. Спортът и здравето са важна тема и на работното място. Проучването показва, че повечето служители са с нагласа, че работодателят трябва да се ангажира със здравето и физическата активност в компанията. Под 20% обаче смятат, че получават достатъчно грижа в тази посока.

Нашата втора природа

Изследователи са установили, че навичите оформят около 40% от поведението ни всеки ден, а волята е като мускул. И за да избегнем капаните на отслабващата воля и непостоянната мотивация, в началото на изграждането на своя нов навик се препоръчва да изберем нещо достатъчно лесно, така че да не ни е необходима нито мотивация, нито воля, за да го направим. Успехът се състои от няколко прости стъпки, практикувани всеки ден. Но как чрез еднократни действия се създават устойчиви навици? Ключовото в тази тактика е да вземем решението веднъж и да настроим графика и действията си така, че да го изпълняваме многократно. Това важи за навичите, свързани най-вече с нашата продуктивност, но и с грижата за нашето здраве и вътрешен баланс. ⑩

Притегателната мощ на

РАДИОТО

СЛЕД КАТО РЕШИ ДВЕ СЛОЖНИ УРАВНЕНИЯ ЗА ФИНАНСИРАНЕТО И ЗА ПРОФЕСИОНАЛИСТИТЕ С НОВ ТИП ОПИТНОСТ, ГЕНЕРАЛНИЯТ ДИРЕКТОР НА БНР МИЛЕН МИТЕВ ЩЕ ВКАРА МЕДИЯТА В ДИГИТАЛНАТА РЕАЛНОСТ

▲ **Татяна Явашева**

Свобода. И отговорност. Това е радиото за Милен Митев, генералния директор на Българското национално радио (БНР). Радиото за него е и... съдба. Навярно той е първият генерален директор на БНР, намерил своята първа работа в него чрез jobs.bg. Като млад юрист, завършил „Право“ в СУ „Св. Климент Охридски“, най-напред пробва в няколко адвокатски кантори, но решава да продължи търсенето като юрисконсулт. През кариерната платформа стига до интервю в БНР. Казват, че ще му се обадят след няколко седмици, но само няколко часа по-късно получава обаждане от непознат номер с въпроса „Колко бързо може да си извадите медицинско свидетелство?“. Така през 2009 г. попада в БНР. В

началото всичко му се струва доста романтично, тъй като всеки ден среща журналисти, музиканти, хора от елита на нацията, които гостуват в предаванията. Усеща притегателната сила на институцията и остава свързан с нея. В един момент събира смелост да опита дали ще може да се справи с управлението на цялата тази машина. СЕМ първо го избира за временно изпълняващ длъжността, а през октомври 2021 г. одобрява представената от него концепция и той става генерален директор. От опит се е убедил, че БНР е организация, която не може да се управлява напук и всяко ръководство има нужда от подкрепата на колегите.

Ето какво казва Милен Митев за обществената роля на Радиото и за личната си амбиция да го въведе в дигиталната реалност:

Радиото е в постоянен процес на развитие. То се променя заедно с обществото, тъй като има обществена функция. Дори в годините, в които е било орган на държавата, то пак е служило на хората. Днес мисията на БНР е отново насочена в полза на обществото. Променят се обществените нагласи, Радиото също се променя, променят се журналистите в него, променят се изразните и техническите средства, които използваме. Тази промяна рядко е революционна. Когато човек се върне години назад, се вижда колко голям път е извървян. Много неща се видоизменили, но други са по-трайни – например имената на предавания и формати, които се запазват.

В полза на обществото

Обществената мисия на БНР не е конкретно разписана в закона. Не е определено колко програми и колко музикални състави трябва да имаме. Мисията ни е формулирана доста общо: „Да образова, да информира и да забавлява“. Това дава свобода, но е и много голяма отговорност. Ръководните екипи на програмите и ръководството на Радио-



Сградата на БНР

то трябва да преценяват в каква посока да е развитието на програмите, интернет, социалните мрежи и на музикалните състави.

На върха

Когато кандидатстваш за една позиция, си мислиш, че сядайки на този стол,

ще може да направиш всичко. Но когато вече си поел управлението, започваш да усещаш, че нещата съвсем не са толкова лесни, тъй като зависят от много фактори – икономически, човешки и от всякакъв друг характер. Искат ти се всичко да стане бързо, но то се баби. Опитваш се да му влияеш, но небинаги успяваш.

Милен Митев е генерален директор и председател на УС на Българското национално радио. Завършва специалността „Право“ в СУ „Св. Климент Охридски“. Започва работа в БНР през 2009 г. като юрисконсулт. От 2013 до 2019 г. е член на Правния комитет на Европейския съюз за радио и телевизия (EBU). В периода август 2018 г. – юли 2019 г. е директор на Дирекция „Правна и човешки ресурси“ на БНР. От септември 2019 до март 2020 г. работи в БТА – като главен юрисконсулт, а след това като главен секретар. От 1 април 2020 г. е директор на Административната дирекция на БНР. На 27 октомври 2021 г. Съветът за електронни медии го избира за генерален директор на Радиото.



© Костадин Кръстев

Едно постигаш, друго – не. Има моменти на огромно удовлетворение, но и на силно разочарование. Тук обаче никога не е скучно и емоцията не липсва.

3-годишен мандат

Продължителността на мандата в обществените медии прави трудно осъществяването на по-дългосрочна визия. Особеностите на бюджетното планиране са такива, че в първата година, когато започваш, се работи с бюджет, приет от предишното ръководство, в годините назад дори се е случвало предвидително да е похарчен. Това затруднява реализирането на някои твои планове още в първата година и в най-добрия случай то става във втората. В третата вече се усеща приближаваният край на мандата. Три години е кратък срок за управление на обществена медия. Но живеем в твърде напрегнати времена и напоследък дори си мисля дали пък не е

дълъг този срок. Напрежението, което се генерира от ситуацията в страната и от международната обстановка, прави трудно изпълнението на добрите намерения за развитие и още повече забавя плановете, тъй като предизвикателствата нарастват.

Двигател за промяна

Понякога се чуват гласове на недоволство от ниски възнаграждения и недостатъчно бързо обновяване на техниката. Да, и при нас се случва да има недоволство, но това невинаги е лошо, защото доволните хора се примиряват с всичко, а Радиото не е институция, която се примирява с всичко случващо се. Недоволството е двигател за промяна и за преодоляване на натрупани проблеми. Предизвикателствата, с които се сблъскваме, не са малко, едни може по-лесно да бъдат преодоленни, за други е необходима външна помощ, тъй като

основна част от нашето финансиране идва от държавния бюджет.

Амбиции

Иска ми се Радиото да е съвременна и модерна медия – и като организация на работата, и като продукт, който достига до аудиторията. Голяма част от усилията ни са насочени към дигиталните платформи, работим по създаването на мобилно приложение на БНР. Новото мултимедийно студио, което направихме, ще даде възможност да създаваме и видеосъдържание, без да имаме амбицията да се превръщаме в телевизия. С цел да увеличим аудиторията си, се стремим да имаме повече канали, през които нашето съдържание да достига до слушателите и ценителите на нашата продукция. Някои имат навик да слушат радио вкъщи, други – в колата или на телефона си, през приложение или на сайта на БНР. Има такива, които обичат да



Симфоничният оркестър на Радиото

• ЕФИР •

гледат видео. Това са различни начини за разпространение на съдържанието, които ще позволят да увеличим своята аудитория, като станем по-гостъпни за нея. Сега ще въведем и един нов за радиото формат - новини с жестомимичен превод.

Дигитализацията на БНР

Най-голямото предизвикателство в технологичната трансформация е да се намерят професионалисти с друг тип опитност, но и някои от хората да придобият нови умения. Другото сериозно предизвикателство е да се осигури финансирането. Тези са двете основни уравнения, които трябва да решим по пътя на дигитализацията. Приемам я като възможност да използваме потенциала на технологиите, за да може работата на нашите колеги да е по-лесна, а за аудиторията ни - съдържанието, което правим, да е по-гостъпно и поинтересно. Чакаме Плана за възстановяване и развитие в частта за опазване на културното наследство, за да пристъпим към дигитализацията на архива и за четири години всичко да бъде превърнено на цифров носител. Разполагаме с подготвени специалисти, но са нужни средства.

Киберсигурност

В края на 2022 г. претърпяхме тежък удар, който показва част от рисковете на дигитализацията. Тогава криптовирус проникна в нашите сървъри, последва досъдебно производство, което да установи кой е извършителът и как се е случило това. Този пробив показва колко сме уязвими и как имаме нужда от повече инвестиции в технически мерки за сигурност, но и в обучение на хората,



Част от новинарския екип

В ЧИСЛА

1300 души работят общо в БНР

900 души от общия състав са в София, останалите са в осемте регионални центъра и в кореспондентската мрежа

250 души са ангажирани в музикалните състави към БНР

11 са програмите на БНР, като 10 от тях са 24-часови

55,723 млн. лв. отпусна държавата за издръжката на БНР за 2022 г.

за да се повишат способностите за киберзащита. Ние опитваме да сме бързи и да създадем удобна среда за хората, но

сигурността трябва да е над всичко. Нашият ефир обаче не спря, тъй като системата за радиоразпръскване е аналогова и пултовете работят. Колегите изпълниха сериозни затруднения, ударът беше жесток, но не и смъртоносен. Киберзащитата трябва да е не само наша задача, но и кауза на държавна политика, защото като медия Обществено радио е технологична компания. Много други структури в държавата се дигитализират и те също трябва да имат надеждна защита срещу кибератаки, тъй като недобронаменията едва ли ще изчезнат.

Борба с дезинформацията

Журналистите се обучават как да проверяват истинността на фактите, тъй като борбата с дезинформацията е друга актуална тема. Само с рестрикции и забрани не е възможно да се ограничат фалшивите новини. По-скоро трябва да се предприемат мерки за информираност на обществото и за повишаване на медийната грамотност, за да може повече хора да се ориентират в огромния медийен поток и се научат да отличават истината от лъжата, анализа от заблудата, фактите от мнението.

Защо си струва

Визуалните медии дават всичко на зрителя, а радиото е само глас, който подтиква фантазията да заработи. То е по-гъвкаво от телевизията. Вярвам, че всичките наши денонощни усилия си струват дори само защото някой ще каже: „Чух това по радиото“. Струва си заради всеки концерт на наш музикален състав и заради емоцията, която са изпитали неговите слушатели. Струва си заради всяка наша инициатива, помогнала за осъществяването на полезни каузи. В Радиото има много колеги, за които работата в него е лична мисия. И така за всички нас е незаменимо усещането да оставаме част от тази мощна медия, която информира, образова, забавлява и допринася Българското национално радио да е... Радиото. 📻



Церемонията по връчване на наградите „Сирак Скитник“

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 

Бързият асансьор към УСПЕХА

ВРЕМЕТО Е ИСТИНСКАТА ВАЛУТА НА НАШЕТО СЪВРЕМИЕ, ВЯРВА БРАЙЪН ТРЕЙСИ И ДАВА ФОРМУЛИ ЗА ПО-ДОБРОТО МУ УПРАВЛЕНИЕ

Вземете решение още днес, за да
внушите чувството за неотлож-
ност – това съветва Брайън Трей-
си. Той е световноизвестен мотивационен експерт, лектор и автор на множество книги, посветени на личностното израстване, персоналната ефективност и доброто управление на времето. Според него времето е най-ценният ресурс, с който разполагаме, незаменим и

невъзвръщаем. Затова е изключително важно да се научим да извличаме максимума от всяка секунда. „Жабата“, за която пише Брайън Трейси в бестселъра си „Изяж жабата“, е най-голямата и важна задача – тази, която сме склонни най-много да отлагаме, може би защото най-много ни плаши. Ключът към добрите резултати и повишаване на продуктивността е създаването

на навик да изпълняваме най-важната си задача първа, всеки ден, за да отнеме възможно най-кратко време. **Трите съвета** за ефективно управление на времето: **1. Научете се на чувство за спешност.** **2. Спрете да отлагате,** това само краде от времето и от живота ви. **3. Правете нещата „в реално време“ и свършете работата веднага,** като се появи.



Ако искаш да получиш това, което никога не си имал, стани това, което никога не си бил.

„Не“ е една от най-мощните думи в управлението на времето.

Има пряка зависимост между броя на опитите, които правите, и вероятността за успешен резултат.

Страхът е причината да се продавате евтино и да се задоволявате с много по-малко, отколкото позволяват способностите ви.

Незначителните разлики в способностите водят до огромни разлики в печалбите.

Вашият живот е отражение на вашите мисли. Ако промените мисленето си, ще промените и живота си.

Асансьорът на успеха може да се счупи, но винаги може да се изкачите по стълбите.

Всяко подобрение в живота започва със самоусъвършенстване.

Никога не позволявайте неуспехът да бъде допустим вариант.

Губещите се оправдават, победителите продължават напред.

Един от белезите на успешните хора е, че те са ориентирани към действие. Един от белезите на обикновените хора е, че те са ориентирани към говоренето.

Винаги давайте, без да помните, и винаги, когато получавате – не забравяйте.

Потърсете доброто във всеки човек и във всяка ситуация. Почти винаги ще го намерите.

Прощавайте. Прошката е абсолютно егоистично действие. Тя ви освобождава от миналото.

Опростете задачата. Непрекъснато търсете по-бързи, по-добри и по-лесни начини да свършите работата си.



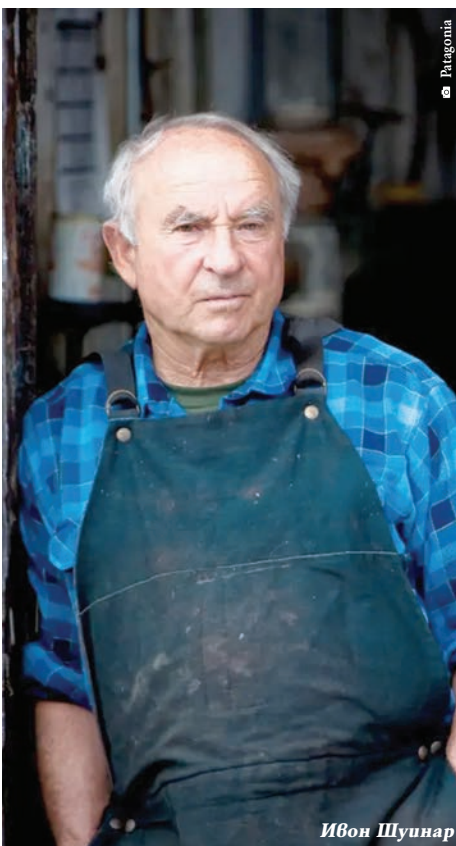
ИКОНОМИКА *lifestyle*

ТРИЕСТ
без клишета

ПАТАГОНИЯ

и пътят към върха

КОМПАНИЯТА СТАВА НА 50 И НЕЙНИЯТ ОСНОВАТЕЛ ИВОН ШУИНАР ПО СВОЙ НАЧИН ДАВА ПРИМЕР КАК ОТГОВОРНО МОЖЕ ДА СЕ ПРАВИ БИЗНЕС, КАТО ПОМАЛКО СЕ ВРЕДИ НА ПРИРОДАТА



✎ Георги Георгиев

Как се изкачва една планина е по-важно от достигането на самия връх, твърди основателят на Patagonia Ивон Шуинар. И това не са просто думи от някое негово интервю. Шуинар не е от онези, които се пригържат към принципа „Не ме гледай какво правя, слушай ме какво ти говоря“. Самият той уверява, че „Човек е това, което прави, а не онова, което казва“. Ето защо не бива да се учудваме, че скалният катерач, изкачил се в бизнеса до милиардер, през миналата година обяви, че прехвърля компанията си на новоучредена организация с нестопанска цел, за да гарантира, че печалбите ѝ отиват за борба с климатичната криза: „Вместо да извлечаме стойност от природата и да я трансформираме в богатство за инвеститорите, ще използваме богатството, създадено от Patagonia, за да защитим източника на цялото богатство“. Шуинар се надява, че този акт на компанията ще вдъхнови нова форма на капитализъм, която няма да доведе до няколко богати и куп бедни хора. **Но какъв е неговият път дотук, че предприема точно такъв ход?**

Ивон Шуинар, който стои

галеч от стереотипите

в представите за успешен предприемач, избрал този подход, вместо да продаде компанията на частен собственик, който би могъл да загърби ценностите на Patagonia. Не е предпочел тя да стане публична и да я повери в ръцете на акционери, тъй като според него такава стъпка би могла да предизвика катастрофа: „Дори публичните компании с добри намерения са подложени на твърде голям натиск да създават краткосрочни печалби за сметка на дългосрочната жизнестойност и отговорност“. Вместо това собствеността си върху компанията за туристически и зимни облекла, оценена на около 3 млрд. долара, се прехвърля на Patagonia Purpose Trust и Holdfast Collective. И всички печалби,



които не бъдат реинвестирани обратно в компанията, ще отиват за екологични каузи. Очаква се тази сума да възлиза на около 100 млн. долара всяка година. 84-годишният Шуинар стига до това решение не защото няма кой да го наследи в бизнеса – той има съпруга и две деца. А просто защото има силно желание да покаже, че все пак „капитализмът може да работи за планетата“. **Но кой е Ивон Шуинар и защо вместо да се стреми да увеличава своите милиарди и да се изкачва нагоре в класациите на най-богатите хора, той иска да дарява средства за спасяването на планетата и дори е го-**



Магазин на компанията с рециклирани дрехи

тов да се откаже от собствеността си върху Patagonia?

Бунтар и аутсайдер

- така накратко го представят хора, които добре го познават. Родителите му са френски канадци от Квебек, които мигрират в САЩ по икономически причини. Тъй като в граничното градче повечето жители са от френски произход, Шуинар години наред дори не научава английски. Освен това в училище му се подиграват заради момичешкото

име Ивон и ниския му ръст. Още като ученик се занимава с алпинизъм и започва сам да произвежда катераческо оборудване в собствена ковачница. Основна първата си фирма с цел продажба на оборудване за катерене, защото по онова време не е имало друг, който да предлага надеждни скални клинове. После създава Patagonia, за да подпомогне финансирането на нископечелившата си дейност. Въпреки огромния растеж на Patagonia, Шуинар твърди, че компанията му се стреми да остане вярна на своите екологични ценности. Но биз-

несменът признава, че идеята за напълно устойчив бизнес или продукт е невъзможна: „Не съществува такова нещо като устойчивост. Най-доброто, което можем да направим, е да причиним най-малко вреда“. Вместо „устойчив“, той предпочита да използва термина „отговорен“, който според него означава всички, в това число и компанията, да гледат на природата не като на ресурс, а като на нещо уникално и животворящо, от което зависим. И още нещо лично - Шуинар почти не говори по мобилния си телефон, не използва

• МАРКАТА •

електронна поща, презира разпространението на мобилни устройства и смята Apple за производител на играчки. Така предприемачът се изолира, но Шуинар си е Шуинар. **Кога обаче се появява Patagonia и какви стандарти следва?**

Шуинар е известен алпинист, екоактивист и предприемач, основава Patagonia в Калифорния през 1973 г. Неговите разбирания, а и цялостната му дейност са свързани и с

опазването на околната среда

Използва 100% органично отглеждан памук и рециклирана пластмаса за производството на своите продукти, сред които са още оборудване за къмпинг, риболов и катерене, както и храни и напитки, произведени от устойчиви източници. „Никога не съм искал да бъда бизнесмен. Започнах като

занаятчия и изработвах екипировка за катерене за себе си и приятелите си, а след това започнах да се занимавам с облекло. Когато обаче видяхме мащабите на екологичното унищожение, както и собствения си принос за това, Patagonia се ангажира да промени начина, по който се прави бизнес“, обяснява Шуинар. Успяят ли в това свое начинание, те ще са в състояние да повлияят и на други, което дава шанс да променят системата. „Въпреки огромната ѝ площ, ресурсите на Земята не са безкрайни и е ясно, че сме надхвърлили границите им, но можем да спасим нашата планета, ако се заемем с това“, вярва Ивон Шуинар. Той и неговите последователи имат увереност, че компаниите, които създават следващия модел на капитализъм, чрез

дълбока ангажираност, ще привлечат повече инвестиции, по-добри служители и по-силна лоялност на клиентите. Компаниите по света продължават да говорят за устойчив и отговорен бизнес. Някои правят доклади и дават доказателства, че се придържат към определени екологични стандарти. **Какво отношение с действия и думи има Шуинар към всичко това?**

Този негов ход засега е необичаен и се случва в момент на нарастващ контрол върху милиардерите и корпорациите, чиято реторика за превръщането на света в по-добро място често е засенче-

ПОСТУЛАТИ

на Ивон Шуинар, който създаде Patagonia

1. Не усложнявайте

Едно от нещата, в които искрено вярвах, беше идеята за простотата. Смятах, че животът винаги трябва да се движи към опростяване, не към усложняване. Това е, което трябва да правим. Стига с тези технологични подобрения. През 70-те се приемаше, че този, който успее да се сдобие с най-много играчки преди смъртта си, е победителят. Грешка, точно обратното е. Би трябвало цялото това оборудване да бъде заменено от познания и опит.

2. Изкачвайте върхове

Има изкачвания, които никога не съм си помислял да приема, а ми се иска да бях, особено в Алпите. Често се катерех там. Ще ми се да бях изкачил северния склон на Айгел. Съжалявам, че не успях, но като цяло се старая да не гледам назад.

3. Измамниците не успяват

Всички искаме да хитруваме. В катеренето има толкова много начини. Можеш да минеш маршрут, по който са вървели 50 пъти преди теб и всичко, което трябва да направиш, е да следваш следите от тебешир, които ти показват къде точно да си сложиш ръцете и краката. Не мога да си представя да минавам така, защото не мога да понасям да ми казват какво да правя. Искан сам да си го измисля. Гледам хората, изкачващи Еверест – имат си някой в Австралия, който всеки ден им дава прогнозата за времето, де факто той им казва дали да тръгват или не. Има стотици стълби, хиляди метри фиксирано въже, шерпи отпред и отзад... В сърфирането има много малко начини да хитруваш. Затова мисля, че е най-чистият спорт, който съществува, но и най-трудният.

4. Консуматорството убива

Причината, поради която не се изправяме срещу проблемите си с околната среда, е, че ние самите сме проблемът. Не е корпорацията някъде там, не са правителствата – ние сме.



Ивон Шуинар като млад алпинист

Ние сме тези, които казват на корпорациите да произведат още и още неща, да ги правят колкото се може по-евтини и еднородни. Вече не сме граждани. Ние сме потребители. Така трябва да се наричаме. Ние отричаме, че всеки от нас е проблемът. Затова купувайте си по-малко неща, притежавайте вещи с високо качество, които траят дълго и са мултифункционални. Аз лично карам стари коли, грехите ми от Patagonia са на много, много години. Старая се да водя простичък живот. Не съм консуматор на нищо.

5. Бавното пътуване е важно

Пътуванията, които помним, са тези, които са продължили дълго време. Хората сега пътуват бързо. А нашето пътешествие до Фитц Рой (в Патагония, на границата между Аржентина и Чили) продължи 6 месеца и през това време ни се случиха всякакви приключения, имаше дори събуждане с дуло до главата. Беше наистина важно пътуване в моя живот.

на от приноса им към самите проблеми, които те твърдят, че искат да решат.

Действията

му продължават да са в унисон с дългогодишното му пренебрежение към бизнес нормите и любовта му към природата през целия му живот. Компанията става на 50 и продължава да поддържа имидж на организация с високи морални стандарти. Годиши наред 1% от годишния оборот или 10% от печалбата, зависи кое ще е по-високо, се дарява на екологични организации: „Мислех си, че ако можем да покажем как отговорният бизнес е добър бизнес, то гружите ще последват примера. Някои го правят, но те са главно малки тепърва изгряващи компании. Гигантите просто се преструват и нямам особена надежда, че това ще се промени“. Шуинар определено има много привърженици, когато става въпрос за потребители. **Дали бизнесът ще припознае като свои неговите виждания?**

Ексцентричният милиардер няма



свърхочаквания. Към всички нас той отправя едно предупреждение: „Няма правилен начин да правите грешните неща“. Това е един от последните му коментари в документалния филм

Artifishal, който той продуцира. Филмът поставя дълбоки проблеми, които често остават под повърхността, главно защото са представени или маскирани като добри намерения. 🌱

Няма бизнес на мъртва планета

Всеки, който проявява интерес към житейската философия на Ивон Шуинар, но и към неговата екологична и бизнес визия, може да прочете книгата „Отговорната компания“ (The Responsible Company), написана в съавторство с Винсънт Стенли. Особено внимание заслужава и книгата му „Пусни народа ми да кара сърф“ (Let my people go surfing),

оценявана като една от най-необичайните книги за предприемачество и бизнес. Първоначалният замисъл на Шуинар е да направи наръчник за новопостъпващи служители в Patagonia, книгата обаче предлага впечатляваща житейска визия. Струва си да погледнем на света през неговата гледна точка и да се уверим, че няма бизнес на мъртва планета:



Колкото повече знаете, от толкова по-малко се нуждаете.

Този, който не е зает да създава, е зает да умира.

Всеки, който мисли, че може да има безкраен растеж на ограничена планета, е или луд, или икономист.

Една компания непрестанно трябва да бъде стресирана, за да расте... Когато няма криза, мъдрият лидер ще я създаде. Собствениците на един бизнес, който искат да се задържи, е по-добре да обичат промяната.

Вярваме, че в дизайна и консумацията по-малкото е повече. Добрият дизайн е колкото се може по-малко дизайн.

Пластмасата никога не изчезва, само се смалва, докато накрая стигне до хранителната ни верига. 25 пластмасови бутилки могат да се превърнат в яке след рециклиране.

Една дреха трябва да се поддържа и почиства лесно. Гладенето представлява неефективна употреба на електричество, прането в гореща вода прахосва енергия, химическото чистене използва токсични химикали. Прането в пералня скъсява живота на дрехата много повече от действителното ѝ носене. Прането причинява около 25% от въглеродния отпечатък, оставян от жизнения

цикъл на дрехите.

Най-доброто нещо, което можем да направим за планетата като индивидуални потребители, е да запазим вещите си годни за употреба колкото се може по-дълго.

Съвременното общество е на консуматори, а не на притежатели на продукти. Поправката е радикален акт...

Ти си промяната, която искаш да видиш в света.

Чудите се откъде да започнете? Засадете дърво. Само един оптимист би го направил.





Благодетелят ДИМИТЪР КУДОГЛУ

Историята на един
предприемач с остър бизнес
нюх и щедро към хората сърце

Богатството, спечелено с честен труд, трябва да служи човеку, за да върши добри и полезни дела. Намирал съм смисъл в живота само тогава, когато съм можал да направя нещо добро, да бъда полезен на народа си, на бедните, на страдащите... Това твърди един от големите български индустриалци Димитър Кудоглу. Характерната наставка -оглу в името отличава най-почитаните и уважавани фамилии в Османската империя. Този именит българин с остър бизнес нюх и с щедро сърце е спечелил обществено признание на благодетел. Дарил е много и от всичко това е на път да остане само една фасада. Ето каква е историята...

Георги Георгиев

Димитър Кудоглу е роден на 21 август 1862 г. в село Габрово, Ксантийско, в семейството на Петър и Стана Кудоглу, които се занимават с търговия на тютюн. От седемте деца в семейството остават живи само Димитър и Мария. Началното си образование момчето получава в родното си село, после учи в престижно гръцко училище на остров Хиос и завършва Френския колеж в Цариград. Освен български, владее още четири езика: френски, немски, гръцки и турски. Ранната смърт на баща му е подтик да поеме бизнеса и да продължи търговията с тютюн, както и грижата за майка си и сестра си. Въвеждането на тютюневия монопол в Османската империя през 1883 г. прекъсва търговията с рязан тютюн и Димитър Кудоглу съсредоточава дейността си в откупването и преработката на суров тютюн в Ксанти, където той се установява заедно със съпругата си Екатерина, която принадлежи към

един от най-заможните родове в Беломорието. Той успява да умножи семейното богатство и започва да търси нови перспективи.

В Дрезден

През 1903 г. напуска Ксанти и се заселва в Дрезден, Германия, където е борсата за търговия с тютюн в Средна и Западна Европа. Семейство Кудоглу устройва своя нов дом в един от най-престижните квартали на града и успешно се приобщава към елитното общество. Домът им е в унисон с традициите на немската аристокрация и най-богатите индустриални фамилии. Още се пази споменът за лятната градина с магнолиите, за трапезарията с колекция от скъпи порцеланови сервизи, салона за пушене и кабинета на големия търговец с богатата библиотека. А когато Димитър Кудоглу става почетен консул на България в Дрезден, купува и втора къща, където да изпълнява тези свои задължения. Тя става известна

като Консулатото.

Връзка с родния край

Димитър Кудоглу пази връзките си с родния край. При всяко пътуване в Беломорието посещава Габрово и се интересува от училището, църквата, лечението на хората. В края на XIX век поема издръжката на няколко младежи от там да учат в гимназиите в Пловдив и Солун, а по-късно да следват медицина в Австрия. През 1908 г. създава лечебница и аптека, подсигурава заплатата на лекаря, както и безплатни лекарства. През 1910 г. дарява бащината си къща за училище и финансира нейното преустройство.

До Балканската война в 1912 г. дейността на Димитър Кудоглу е свързана с износа на тютюн за Европа. След войната към България са присъединени Беломорска Тракия и части от Македония, където има традиции в производството и преработката на ориенталски тютюн. Бежанците от частите на Тракия и Македония, останали извън България, пренасят своя опит в отглеждането и манипулацията на тютюн, като Пловдив става средище на тази дейност. През лятото на 1913 г., по време на Междусъюзническата война, родното му село е опожарено. Населението се спасява с бягство към България, повечето се заселват в района на Пловдив. Разбирайки за тази трагедия, той изпраща финансова подкрепа.

Щедрост

През 1913 и 1914 г. Кудоглу оказва помощ на стойност около 1 млн. лв. на бежанци, инвалиди, сиропиталища, болни-



Wikipedia

Тютюневите складове на пощенска картичка от 1927 г.

ци и благотворителни сдружения. След включването на България в Първата световна война през 1915 г. прави дарения на сдруженията на Червения кръст в Пловдив, София и Ксанти, на сдружение „Самарянка“ в Пловдив, на фондове на царското семейство, на българските пленници чрез благотворителни организации в Швейцария. Става най-големият дарител на създадения в Пловдив Върховен комитет на благотворителността. С неговите средства са открити 11 безплатни трапезарии, в които ежедневно се раздава топла храна на над 1000 деца на фронта. По това време Димитър Кудоглу за първи път споделя идеята си да създаде в Пловдив болница за безплатно лечение на всички нуждаещи се. Купува и място, но го практическа реализация не се стига. През 1917 г. организира безплатни трапезарии в Кавала, Ксанти и София. Изразходваните от него средства по това време надхвърлят 3 млн. лв.

Граждански заслуги

Даренията на Димитър Кудоглу продължават и през 1920 г. той внася в Българската академия на науките 100 000 лв. за фонд на негово име, приходите от който са предназначени за издаване на литературни трудове. През 1921 г. прави дарения на фонд „Иван Вазов“, на фонд „Цанко Церковски“, на Министерството на просветата, на фонд „Автономия на университета“. От 1919 до 1926 г. даренията за благотворителност на Димитър Кудоглу достигат 2,5 млн. лв. Със свои средства издържа млади български музиканти, сред тях оперната певица

Мара Фратева и цигуларката Недялка Симеонова, на която купува цигулка „Сториони“ от XVIII в. С писмо от 29 септември 1921 г. министърът на просвещението Стоян Омарчевски благодари за родолюбивата дейност на дарителя и го уведомява, че е награден от цар Борис III с орден „За гражданска заслуга“ II степен.

Храм на здравето

В края на декември 1923 г. след лечение в Сан Ремо умира съпругата на Димитър Кудоглу. Няколко месеца след това той се връща към идеята си за създаване в Пловдив на здравно заведение, в което „на вечни времена да намират изцеление и облекчение страдащите хора от най-опасните и заразни болести“. В края на 1926 г. Димитър Кудоглу купува за 5 млн. лв. сградата на хотел „Цар Симеон“, финансира с още 3,5 млн. лв. нейното преустройство и оборудване с най-съвременна медицинска апаратура, дарява и тютюневите си складове в Пловдив, които са в участъка между Централна гара, ул. „Иван Вазов“ и бул. „Христо Ботев“. Кудоглу става наемател на своята довчерашна собственост и се самоиздържа всяка година да внася по 800 000 лв. за издръжката на Дома на благотворителността и на народното здраве „Димитър Петров Кудоглу“, който също е дарил. Фондацията се управлява от Ефория (настоятелство). В Правилника е записано: „Никой не може да бъде върнат... Членовете на Ефорията са длъжни да не допускат, щото диспансе-



Община Пловдив

И през 2015 г. - преди да горят

рът да стане място за печелене на частна клиентела и да не позволяват в никакъв случай лекарите да злоупотребяват с предложението и за лично облагодетелстване...“

Признателност

На 22 декември 1926 г. с указ на цар Борис III е утвърден специален закон за Дома, като предишния ген депутатите са приели закона с аплодисменти. Министър-председателят Андрей Ляпчев отда-

• ИНДУСТРИАЛЦИТЕ •

ва заслуженото на дарителя от високата трибуна на парламента: „Мой дълг е пред Народното събрание да изкажа благодарността на правителството и на целия български народ към този добър човек. Той в цялата си житейска дейност се е ръководил преди всичко от принципа, че създава с труда си блага и пестни от спечеленото, не толкоз за лични изгоди и разпиляване, колкото за обществената полза“. На 8 октомври 1927 г. е официалното откриване на Дома. Кудоглу иска скромна церемония, но хиляди пловдивчани го приветстват с грандиозна манифестация и притихват при неговите думи: „Благодаря, благодаря милион пъти за честта, която ми правите. Никога няма да забравя симпатиите, що ми проявихте при освещаването на този Дом, който е Ваш, който е Дом на целия български народ“. Неслучайно той става най-известното здравно заведение в Града на тепетата.

Как ехото заглъхва

След дълго боледуване на 7 март 1940 г. в Пловдив умира неговият почитен гражданин Димитър Кудоглу. По ирония на съдбата човекът, който създава първия белодробен диспансер в България, си отива от пневмония. Погребан е във величествена гробница в Централния гробищен парк. Втората му съпруга, която също не е могла да има свои деца, създава в негова памет детска ясла „Кудоглу“. В градската градина „Цар Симеон“ е издигнат негов бюст-памятник. Но през 1951 г. паметникът заедно с диспансера са преместени в края на града на бул. „Цариградско шосе“.



© Държавен архив

Домът на семейство Кудоглу в Дрезден

След 1944 г. Домът на благотворителността и народното здраве е оскърбен, дейността му се променя и постепенно се свива. И макар да е паметник на културата, през 1973 г. сградата е разрушена, за да бъде разширена Централната поща. Така желанието на дарителя диспансерът да служи на българския народ за вечни времена остава неосъществено. През 2002 г. пловдивските общинари гласуват да бъде съборена и детската ясла. Теренът е продаден и на това място е построен ресторант.

Спомен от минала слава

Пюмюневите складове на Кудоглу е емблематична индустриална сграда в Пловдив, състояща се от две свързани постройките, като техните фасади са с богата орнаментика. Толкова са били впечатляващи за времето си, че е издадена пощенска картичка с изображението им. През 1985 г. те получават статут на паметник на културата, като така и не намират своето ново обществено предназначение. Проектът "Пюмюневият град" предвижда те да станат културно средище с изложбени, театрални и концертни зали, киносалони, ателиета и музейни експозиции. По примера на „Tabakfabrik“ (Линц, Австрия), „Tabakalera“ (Сан Себастиан, Испания), „La Ffriche la Belle de Mai“ (Марсилия, Франция), „Tabacka Kulturfabrik“ (Кошице, Словакия), „Тобасна 001“ (Любляна, Словения), „Тобасо Factory“ (Бристол, Великобритания), „ArtLab Heidelberg“ (Хайделберг, Германия) - все стари пюмюневи фабрики и складове, строени през XIX и началото на XX век, откупени и преобразени от общините, финансирани от държавата. Но след като това не става, складовете потъват в разруха и дори горяха през 2016 г. Скандалите са на път да приключат с предвиденото за тази година строителство на жилищен комплекс на този терен, като проектът предвижда да се запазят фасадите на сградите с културно-историческо значение.

Димитър Кудоглу остава като благотелател, който ще бъде запомнен с думите: „Съжалявам, че не съм Рокфелер или Форд, за да облекча страданията на десетките бедни и злочести, та да се създадат радост, благоденствие и щастие в нашата хубава родина...“

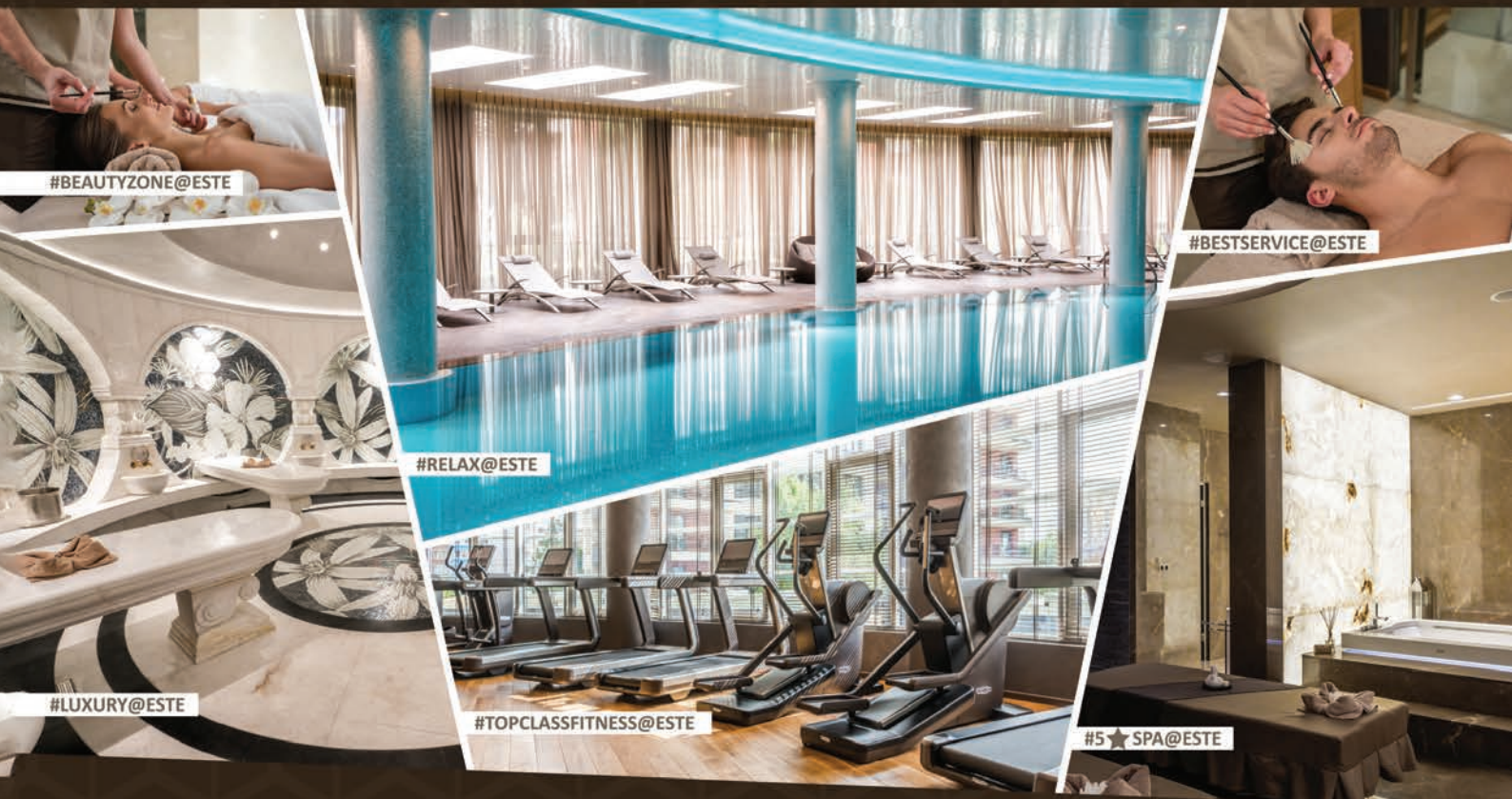


Дом на благотворителността и на народното здраве „Димитър Петров Кудоглу“

© Wikipedia



Este
FITNESS & SPA



Магията на СПА...

www.estespa.bg



ПАЗИТЕЛЯТ

на традицията



МАЙСТОР БАЙО БАЕВ Е СРЕД НАЙ-ДОБРИТЕ В НАПРАВАТА НА КОВАНИ СЪДОВЕ И ПРЕДМЕТИ ЗА БИТА

Татяна Явашева

Занаятът е дейност, която работиш цял живот и искаш да избягаш от нея, но все при нея оставаш, това твърди Байо Баев, собственик на ВАУО АРТ. Неговата лична история е живо доказателство за правотата на тези думи, тя е също толкова любопитна, колкото интересни и ценни са предметите, които умее да изработва. В широкото многообразие на образците, които е създал, насочва вниманието ни към няколко произведения: Изработил е от мед копие на Вячърънското съкровище, с последваща позлата. Правил е копие на сребърния обков на иконата „Богородица Троеручица“, която е в Троянския манастир - с размер 100 X 86. Това му отнело близо половин година. Негова гордост е Чашата на великия жупан Сивин от прабългарските съкровища, както и фактът, че в последните години вече два пъти са му поверявали да изработи купата по футбол. Но признава, че с особено вълнение е приел да прави дублката на ключа от Божи гроб в Йерусалим, който се държи от две мюсюлмански фамилии. И уверява, че всичко, изковано от метал, което човешка ръка някога във времето е правила, няма как да му се опре.

Умения

„Майсторът ще го познаеш по такта в работата. При добрия професионалист звънтежът на чука е в неравноделен размер, като нашата народна музика“, казва Байо Баев. Мед, силно накована с чука и фасетирана – това е знак за познавача, че здрава ръка е правила даден предмет. Подреждането на отпечатъците от чукчетата едно до друго, за да станат като „перли“, изисква голямо усилие. Според него в България за медникарски школи в художествената обработка на металите е преследено да се говори. И преди, и сега има само центрове и отделни изявени майстори, които в ново време стават все по-малко. Наставникът дава основата на ученика, но оттам насетне той тръгва по свой път в развитието си и създава свой почерк - път, по който минава и самият Байо Баев.

По хълмовете на времето

Завършил Националната Априловска гимназия в Габрово – със специалност „Стенография и латински език“, поради амбицията на родителите му да стане лекар. Бил осемгодишен, когато Музеят на открито „Етъра“ отваря врати,

а той живеел в близост до него. Тогава пламнала вътрешната му искра и като се върнал от казармата, започнал работа като чирак в медникарската работилница. Станал калфа, после майстор и положил изпит. След това се прехвърлил в куюмджийската (златарската) работилница. Междувременно започнал да учи икономика във Варна. Като завършил, за кратко работил като счетоводител, но за три месеца напълно се убедил, че това не е за него. Следва работа в градската галерия в Габрово и в продължение на 3-4 г. е ангажиран с организирането на изложби по света. После с още двама партньори се посветил на земеделие и отглеждане на биволи, но и този етап приключил. През това време инструментите стояли погредени и смазани в сандъци. Смятал, че повече няма да се занимава с художествена обработка на метали, макар 14 години да е тропал опит. Но икономическата принуда отново го върнала към занаята, след като друга „врата“ като за него така и не се отворила.

Урок

От своите наставници в занаята получил добра подготовка за справяне с трудности от всякакво естество. Майстор Стефан Йонков му дал урок, че трудът си има цена и не бива да правиш много маневри, за да отстъпиш от нея, когато купувачът те натиска да мине евтино. След лош пазарлък с клиент наставникът му казал: „Сега ще ходиш изморен и пак ще си гладен. Защо му отстъпи от цената?“. Днес, ако някой започне да се пазари много, му казва, че без пазарлък цената я определя майсторът, а с пазарлък е 30% отгоре.

В унисон с времето

Байо Баев обича всичко, което прави, да е изработено с мерак и да е в унисон с времето, към което се отнася пред-



метът. „Най-лесното е, когато клиентът си поръча нещо, което вече си правил, но това не е интересна работа.“ Търси големите предизвикателства. По поръчка един месец правил сребърна 10-литрова кана с колесници и пегаси.

Сред най-трудните за изработка съдове е Чашата с икони, която се състои от 11 елемента, свързани един с друг. Пафтите също се открояват в неговото портфолио. И предупреждава, че си струва да купите само ковани пафти, направени от добър майстор с качествен материал.

Организации

В много кризи занаятите са вадили България от

трудностите. Днес занаятите изглеждат непривлекателни, хората нямат интерес да навлизат в трудни професии, в които се изисква много труд и майсторлък. А и вече няма никаква държавна политика в тази насока. За другата на майсторите на народни художествени занаяти, както и Националната занаятчийска камара не са особено активни: „Орел, рак и шука искат да управляват всичко. Сега никой не поставя художествени критерии за занаятчиите и техните изделия. Тези сдружения не правят нищо за популяризиране на занаятите и за намирането на пазари за своите членове. Те трябва да отстояват стандарти и качество. Някога За другата преценяваше доколко си майстор. Днес майсторлъкът се признава най-вече от клиента“.

Камъкът си тежи на мястото

„За да не изчезнат занаятите, трябва да има интерес към тях. Да има нови поколения, които да влизат в тези професии. Сега всеки трябва сам да си плати обучението, щом държавата не е финансово съпричастна. Бяхме направили законопроект за бъдещето на занаятите, социалното министерство го доукара и го сложи във физера. В България хора без опит опитват да откриват топлата вода и това баби процесите“, казва Байо Баев. И посочва, че в страната има няколко места, където определени занаяти се развиват, защото там има общност от съмишленици.

„Камъкът си тежи на мястото“, напомня Байо Баев. Затова той продължава да работи в България и да обучава мераклиите да придобият неговия занаят, макар понякога да казва, че тук вече не му се работи – заради средата и вечния отпор на всичко. ☹



Джинс

Байо означава най-големият брат на по-малки братя и сестри. Традицията в неговата фамилия повелява най-големият да е Байо, после неговият син е Йордан и така се редуват. По майчина линия има родствена връзка с Ран Босилек (Генчо Негенцов) - неговата баба Стефания Негенцова, по съпруг Лалева, му е племенница. Праядо му Йордан с приятел Третето е занаятчия и опълченец. И още една интересна история по бащина линия: Дядо му Байо и негов приятел били кираджии (пренасяли стоки през Балкана) и иманяри. Дядо му се отказва от иманярството, но след това приятелят му намира казан със злато, прави фабриката за памучни платове и изкуствена коприна „Бъдещност“, в която кани своя верен другар Байо да управлява екип от хора.



Живописно ПЪТУВАНЕ

с Яна Илиева

ХУДОЖНИЧКАТА РАБОТИ ОСНОВНО С КОЛЕКЦИОНЕРИ, А НЕЙНАТА ГАЛЕРИЯ YANA ART NAIVE ВЕЧЕ Е САМО В ОНЛАЙН ФОРМАТ



✍ **Татяна Явашева**

Несъвършенството е ДНК на всяка ръчно рисувана картина, всичко друго може да бъде направено от компютър и от програма, казва художничката Яна Илиева. Тя представя себе си така: „Работя в стил Арт Наив, още преди в България да се заговори за това изкуство. Повеќе от 20 години пътувам и рисувам, участвам във фестивали и изложби и се припознах в науката чрез художници, които срещнах по пътя си. Не знаех, че принадлежа към това течение, докато не започнаха да ме търсят за участия в международни събития“. Освен в Пловдив, е живяла в Норвегия, Франция, Англия, а сега се е установила в Созопол.

Почерк

В Норвегия Яна се гмурва в света на анимацията и... детското у нея остава живо. После продължава по инерция и повече не ѝ се излиза от този невероятен филм. Създава свой разпознаваем почерк. Изградила го в търсенето и съчетаването на различни техники: „Изкуството не просто отразява живота, а е негово естествено

продължение, като го допълва чрез фантазията“. Споделя, че не може да рисува картина, в която няма въображение и фантазия, в която липсват „будни сънища“. В своите творби тя разгръща случки, събития, видения, като показва и невидимото, което съществува около нас. Резултатът най-общо може да бъде определен като Магическия свят на Яна Илиева.

Колекционерите

От няколко години насам работи основно с частни колекционери, те поръчват картини и ги вземат веднага, след като са готови. Някои не желаят творбите да бъдат показвани в изложби или публикувани в интернет. Станало е практика да възлагат какво да им нарисова и като в музиката „дават тон за песен“ със свой сън, впечатления, идеи, които да бъдат пречупени през въображението на Яна и разказани с изразните средства на Арт Наив. Всичките ѝ картини са подписани, а вече дава и сертификат за произход на творбите. Така след време няма да я има онази загадъчност или спекулация кой и кога е рисувал произведението.



Размерът е от значение

Поръчките са много, ето защо през 2017 г. за последно организира своя самостоятелна изложба в София и през 2019-а във Фрайбург, Германия. Рисува сравнително бавно и твърди, че не е особено продуктивна. Но всъщност е нарисувала доста картини, които са стигнали до своя притежател: „Моята роля е да вървя ръка за ръка с изкуството и с него да сме партньори в танца на живота“. Засега се придържа към формат, който се приема за среден – 30 X 40 или 50 X 60. Намерението ѝ е да увеличи размера на картините си. Постоянният ѝ стремеж е да увеличи повече хората към наивистичното изкуство. Яна Илиева е силно ентузиазизирана за основаването на

Асоциация Арт Наив България, която да обедини авторите, отгледени на този стил.

Свързаност

Нейната галерия Yana Art Naive била в творческото средище „Кана-на“ в Пловдив, но вече е само онлайн и чрез платформата поддържа връзка с цял свят. Кипи от идеи и е готова да прави пленери, да осъществява проекти, да организира събития, посветени на Арт Наив. Работи с деца и така се зарежда с енергия, учи се на търпение, свиква да отсява излишното, да следва ритъма на настоящето и вече избягва да прави планове за бъдещето. Яна Илиева продължава да усъвършенства живота си, както усъвършенства своя стил. ☺



Нови книги от Сиела

„Фундаментално. 10 ключа към реалността“

от Франк Уилчек

Към тайните на Вселената насочва погледа си носителят на Нобелова награда по физика за 2004 г. Франк Уилчек в своята книга „Фундаментално. 10 ключа към реалността“ – обяснение на достъпен и ясен език на фундаменталните уроци, които можем да извлечем от материалния свят и да приложим в собствения си живот.

Обединявайки основни въпроси, установени факти и смели теории, Уилчек се опитва да предложи на читателя алтернативен поглед към наложените в масовото съзнание догми.



„Швеге“

от Тодор Господинов

Десетки документи в архивите на Държавна сигурност, МВР и разузнаването на БНА разказват за движението на българските горяни през първите години на тоталитаризма. Движение, което и до днес остава най-масовата и най-продължителната съпротива срещу комунистическия режим в Европа, но е непознато сред широката общественост.

Именно то се оказва в центъра на шеметния дебел роман на бившия разследващ журналист Тодор Господинов.



„Пътят на човечеството“

от Огед Галор

Каква е била причината човечеството да тъне в нищета през по-голямата част от историята? Какво е предизвикало огромната трансформация в жизнените стандарти от последните два века? И какво е довело до появата на огромното неравенство днес по света? Отговорите на тези въпроси могат да преобърнат начина, по който разглеждаме миналото и по който мислим за бъдещето.

Авторът действа като интелектуален заложник и е посветил цялата си кариера да проучва дълбоко заложените фактори за развитието на човечеството. Той е съзател на „Обединената теория на растежа“ – революционна икономическа теория, която променя представите ни за силите, които управляват пътя на човечеството, и за въздействието, което силите на човешката адаптивност, разнообразието и неравенството оказват на развитието ни през цялата история.



„Не ви познавам“

от Теодора Димова

В „Не ви познавам“ една от внучките на главните герои в „Поразените“ ще трябва да се изправи пред видоизменения кървав терор – кървият терор от миналото е заменен, но ядката, същността на злото е същата. Защото децата и внуците на палачите продължават да бъдат палачи, децата и внуците на жертвите продължават да бъдат жертви. А прочитът на историята отново е подчинен на прогнана координатна система. Има ли обаче изход от омагьосания кръг, в който се е превърнал животът ни?





Насладете се на нови авторски гурме предложения в Este Restaurant!



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

• ПЪТЕШЕСТВИЕ •

ТРИЕСТ

италиански рай с
австро-унгарско сърце





• ПЪТЕШЕСТВИЕ •

ТУК ЗАБРАВЕТЕ ЗА ПАСТА И ПИЦА, КАКТО И ЗА ВСИЧКИ КЛИШЕТА

Цветозар Йолов

Ако сте любители на историята като мен, не губете време, а стягайте куфарите в посока Триест. Но изчакайте да мине лошото време, за да не попаднете в плен на силния вятър бора, който е феномен за Адриатика и може да развие скорости до 200 км в час, което малко отрезвява поривите за туризъм.

А причини за туризъм има, и то защото Триест е град, в който като попаднете, не може съвсем да определите къде сте - хем е средиземноморски - ето го там спокойното лазурно Адриатическо море, хем е централноевропейски, съдейки по архитектурата в центъра или ресторантите и сладкарниците. От друга страна, над главата ви висят и планини, които ораждат града като стена, и качите ли се на тях, ще попаднете в друг свят - но за това после.

Триест е в Италия и, разбира се, хаотичният трафик и надписите на магазини и сгради ще ви напомнят този факт, но по всичко останало често може и да забравяте, че е така. Всъщност, този град е прекарал по-голяма част от битието си, бидейки главното пристанище на Хабсбургската империя - сиреч на Австрия.

В днешно време австрийци в Триест няма, и ако, има ще да са туристи като вас самите, но пък торти, виенски наденци, гулаш и кисело зеле - колкото искате. Получава се така, че местните италианци



Трамваят за Опичина и в далечината - Триест

са казали „Auf wiedersehen“ на австрийските господари след края на Първата световна война, но решили, че няма да пуснат киселото зеле и горчицата да си ходят с тях.

И наистина, най-добре този регионален фюжън патриотизъм може да се усети, когато огладнеете и стомахът ви подиушне да отскочите в най-близкия местен ресторант. Тук им казват бюфет, защото посетителите чинно с пластмасов поднос се редят на опашка към касиера.

Всъщност, ще имате възможност да разгледате специалистите, като в бюфет, но нещата са по-персонализирани. Съгържателят, ако е малък ресторант, или сервитьорите ще ви обяснят относно различните меса и наденци. Най-вероятно ще ви препоръчат калдая, което е свински врат, сварен в бульон и сервиран със ситно нарязано кисело зеле, горчица и сос от хрян. Или пък вездесъщата йота - бобена яхния, сварена с ребра, зеле, картофи и много гъста, топла и засищаща.

Ако след обяда решите да разгледате града и неговите забележителности, определено няма да ви е скучно, защото има не един, а цели два исторически центъра. Единият е средновековният квартал с неизменните тесни улички, които може да последвате до върха на хълм, където се намира старата цитадела, откъдето австрийците са контролирали положението и са наблюдавали нервно дали няма да дойдат венецианците, които също постоянно се лакомили за стратегическия град.

Триест, както споменах, е бил основното пристанище на Австро-унгарската империя, и ако не беше той, едва ли щеше да се развие богатата култура на виенските кафенета и сладкарници. Това е така, защото заради порта си градът е бил и вход за навлизането на кафето и захарта в Централна Европа. Всъщност, и до ден днешен не Неапол, а Триест се кичи с титлата „кафеена столица на Италия“. Аз не съм експерт и няма да вземам пристраст-



Замъкът Мирамаре



Осмицата предлага прекрасно местно вино



ни позиции, а само разумно ще препоръчам, когато сте в Триест, да пробвате капо триестино (или капо ин Бе - саро ин б) – мини капучино, сервирано в стъклена чашка. Тук е единственото място на света, където може да изпробвате тази радост.

А пък ако сте любители на сладкото, то тогава ще се разтопите от удоволствие да сте в тази малка Виена с морски полъх. Разходете се из другия стар квартал, където са и основните величествени сгради – неслучайно местните му казват Борго Терезиано, от Мария Терезия, бароковата австрийска императрица, която е била съвременница на това благоустройство. Отбийте се в някоя от елегантните сладкарници, да кажем Ла Бомбониера (от 1836 г. е там) и прекарайте няколко часа само в чудене дали да си изберете торта Сахер, торта Добош, или пък Линцер или Ризо Янчи, или пък защо не Пешингер, или пък от мен една подсказка – най-местният десерт се казва Презниц. Последният прилича на дебела вита баница, но вътре има много, много гъста и сладка пълнка от смлени ядки, масло, стафици и канела. И ще разберете защо Виена и Буапеща гължат много на морския Триест.

Триест е и на един хвърлей разстояние от границата със Словения. Но за да ви стане словенско, даже не е нужно да отидете до там. Графът винаги е бил италиански по население, но прилежащото му землище в платото над него винаги са били

осеяни със словенско-говорящи села. Затова и този край на Адриатика е бил спорно място между Италия и Югославия след Втората световна война. В днешно време словенските села са запазили бита, говора и културата си и фермерите там се занимават най-вече с лозарство и винарство.

Обаче като решите да сръбнете местното вино, направете си цяло преживяване от това. Аз ще ви подишуна как. Първо, ще отидете в информационния център на града и ще ги попитате да ви дадат списък с местните „осмици“, работещи в дните на вашето посещение.

Да, италианците слагат ударението на о-то в „осмица“ (osmizza), но вие като добри славяни сте на прав път, ако решите, че това звучи като числото 8. „Осмиците“ всъщност са гревна традиция в региона. Това са частни ферми, къщи или винарни, където местните фермери са имали разрешение от властите да продават своя продукция в продължение на осем дни, без да бъдат облагани с данъци. Твърди се, че тази традиция датира от времето на Карл Велики през VIII век.

Също поне от Средновековието важи и указанието, че собственикът на „осмица“ трябва да покаже, че е отворен за бизнес, като постави на улицата близо до къщата си китка клонки с листа. И до ден днешен това се спазва.

Важно е да се подчертае, че „осмиците“ не са нито ресторанти, нито заведения,

нито хотели, а частни къщи или ферми, които приемат посетители в определени дни, и затова е важно да се консултирате или в интернет, или в инфо центъра тези, които са отворени.

Пристигайки, ще ви въведат в помещение за гости, където са подгедени маси, или механа. Поръчвате си от местното вино, например хубав червен теран, и мезета – местно производство сирена и колбаси. Това е добър начин да отидете с приятели на забавление, но в по-неформална обстановка и на достъпни цени.

„Осмици“ ще намерите в различни места около Триест, някои дори в крайни квартали на града. Но пробвайте да потърсите „осмица“ някъде в Карста. Това е регионът който се издига като втори етаж над Триест и е осеян с лозя и пещери (оттам идва и името – от геоложкото название „карст“). Самото пътуествие до там е интересно, защото можете да хванете трамвая за Опичина, от Пиаца Обердан в центъра на Триест. Мотрисите на това влакче-фуникулар са от 30-те и 40-те години на миналия век и сами по себе си са атракция. Дълго време влакчето не работеше заради ремонт, но тази година услугата се възобновява и определено си заслужава да се пробва! 🍷



Площадът през нощта

СПИСАНИЕ

ИКОНОМИКА

ИДВА ЛЕСНО ДО ВАС

И ПРЕЗ 2023 Г.



Абонирайте се в

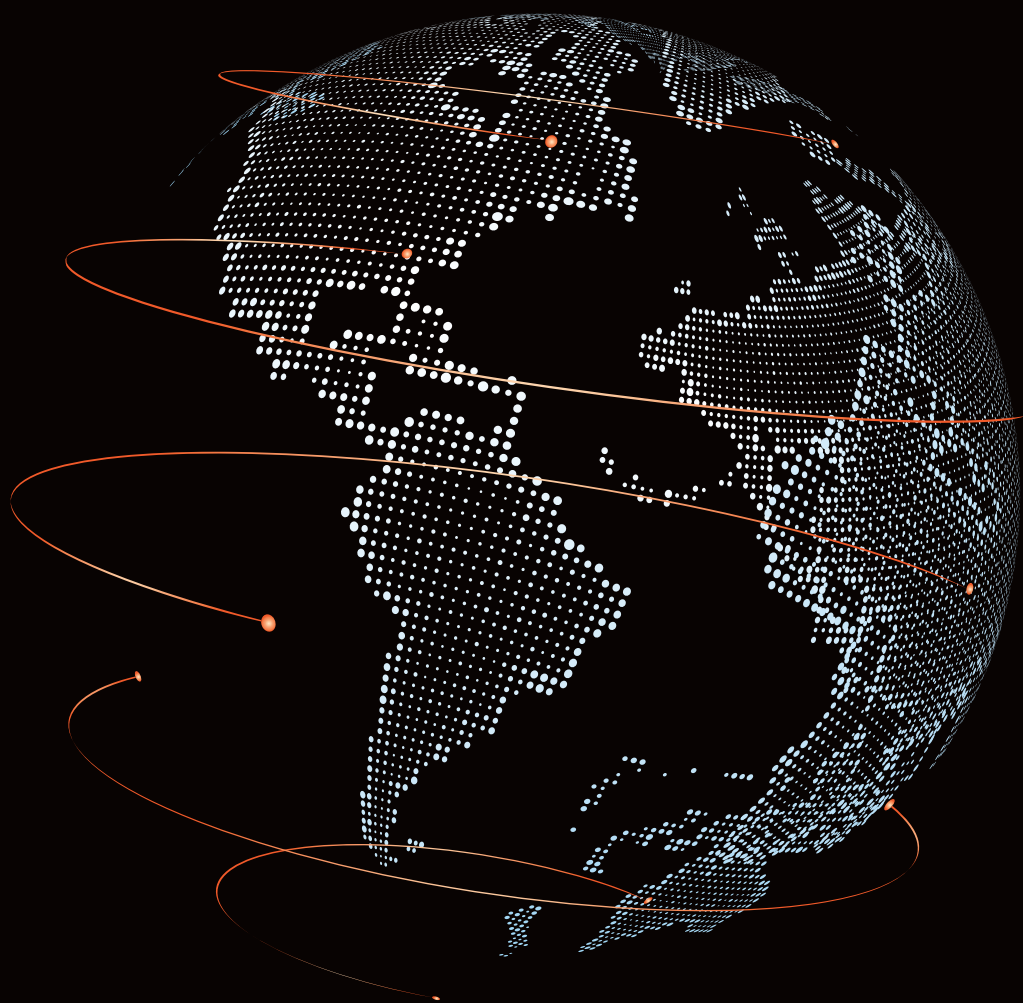
ДОБИ ПРЕС

• e-mail: ABONAMENT@DOBIPRESS.BG

• тел. 02/963-30-81

ECONOMIC·BG

ЗА ДА РАЗБЕРЕШ!



f @Economic.bg





NAVIBULGAR[®]
SINCE 1892

