

# ИКОНОМИКА

УКРОТЯВАНЕ НА  
ИНФЛАЦИЯТА

ИМОТИТЕ И КРАЯТ НА  
ЕУФОРИЯТА

ДА ОТГЛЕДАШ  
МАЛЪК  
БИЗНЕС

**СВЕТОСЛАВ МИЛАНОВ:**

**„ИНВЕСТБАНК“  
Е МОДЕРНА  
ДИГИТАЛНА БАНКА**

*SVETOSLAV MILANOV: INVESTBANK  
IS A MODERN DIGITAL BANK*





Huvepharma®  
will be carbon  
neutral by  
2030



Shaping  
livestock  
solutions



The pathway to carbon-neutral  
production comprises

- ▶ Solar panel installations
- ▶ Green hydrogen production
- ▶ Geothermal plant
- ▶ Renewable energy inputs



+359 2 962 50 71  
@office@metroreklama.com

 MEMPOREKLAMA  
www.metroreklama.com







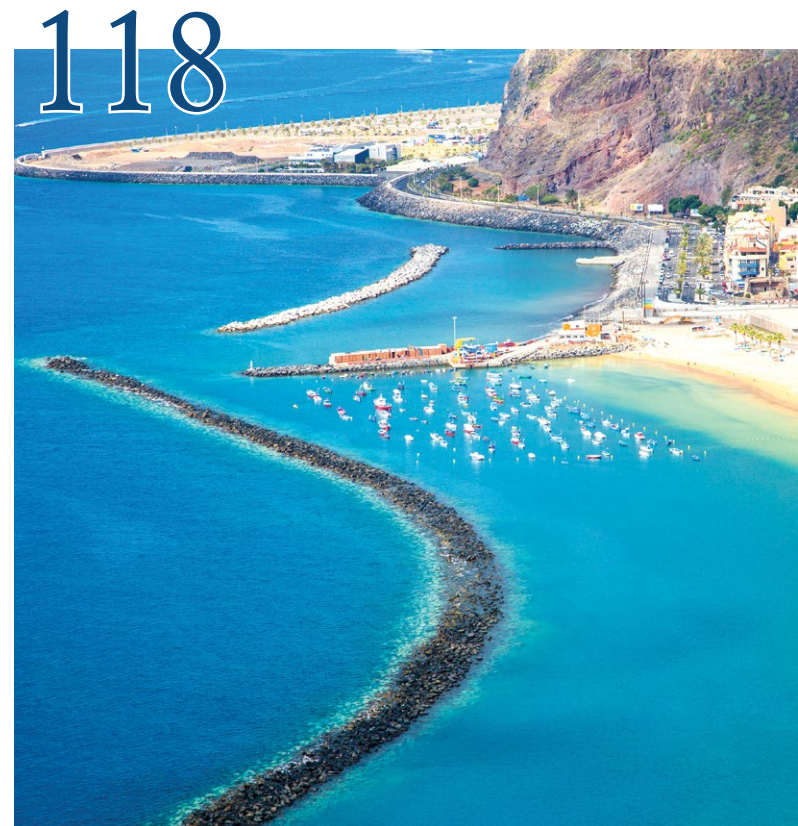
- 6.....Укротяване на инфлацията
- 14.....Светослав Миланов: „Инвестбанк“ е модерна дигитална банка  
*Svetoslav Milanov: Investbank is a modern digital bank*
- 22.....Търпеливи и пресметливи в инвестициите
- 26.....Зарина Генчева: Рекламата поддържа жизнения цикъл на всяка компания
- 28.....Младен Маркоски: AI е двигател на дигиталната трансформация
- 30.....Имотите и краят на суфорията



- 34.....EGT и нейният ключ към над 100 пазара  
*EGT and its key to more than 100 markets*
- 38.....OfficeRnD за ефективно управление на бизнеса
- 42.....Да отгледаш малък бизнес
- 46.....Писателят Галин Никифоров: Литературата е религия, която може да те подведе
- 48.....Ускорението и спиратката на духовното развитие
- 50.....Дуалното обучение - много ползи, още повече предизвикателства
- 54.....Да говорим за... наука



- 58.....Пътешествия с Георги Милков
- 60.....Устойчивото утре започва от днес  
*A sustainable tomorrow starts today*
- 64.....Кирил Георгиев: БАГ България затвърждава трансформацията и иновативното си развитие
- 66.....Мост към азиатските пазари
- 68.....Как ще регулираме метавселената
- 70.....Към нов пробив в невротехнологиите
- 72.....МатриКем и развитието на тъканното инженерство



- 74.....Железният човек на Re4Life
- 76.....Хакерът на бирения пазар
- 78.....Революцията в селското стопанство започва
- 82.....Шафран от село Пабелско
- 84.....Киви от Петрич
- 86.....Езикът на обещанията
- 88.....Lacoste и крокодилът, който продължава да побеждава

## ИКОНОМИКА lifestyle

- 92.....Покер умения за успех в бизнеса
- 96.....10-те най-емблематични бижута в историята
- 102.....Хаджи Ненчо Палабеев по пътя на богатството
- 106.....Господин Пет процента
- 110.....Най-богатата жена в Клондайк
- 113.....Нови книги от Сиела
- 114.....Кулинарно пътешествие в ADOR
- 116.....Траектории във времето
- 118.....Тенерифе - гъбният континент



Невена Мирчева,  
главен редактор

## ЗА ПАРИТЕ И ДУХА

В този брой говорим за инфлацията – и като икономическо явление, свързано с покачване на ценовите равнища и намаляването на покупателната способност на парите ни, надвиснало над потребителите в последните месеци като дамоклев меч. Но и като недостатък в условията ни като общество да увеличим и развием своя духовен капитал.

За онова, което засяга гъбона всеки, даваме гумата на трима водещи икономисти, които в темата на броя споделят своите виждания кои мерки ще изиграят най-добра роля за овладяване на негативните ефекти от ценовия натиск.

В месеца, в който честваме най-големите си духовни постижения, отделяме внимание на българското образование, наука и култура.

За книгите, духовността и обезценяването на стойностите си даваме среща с писателя (икономист по образование) Галин Никифоров – открояващо се име в съвременната българска литература.

Разказваме за хора, които са избрали за свое призвание да развиват науката у нас и да я правят по-достъпна с практичестото ѝ приложение. Разказваме и за успехите и предизвикателствата пред дуалното образование.

„Извеждането на културата като значим приоритет е една от най-важните ни задачи – защото това е най-гълготрайната инвестиция с гарантирана възвръщаемост за десетилетия напред. Необходимо е да се фокусираме върху културните и творческите индустрии, защото те са двигател на по-доброто развитие“, споделя г-р Диана Андреева-Попйорданова, директор на Обсерваторията по икономика на културата.

Дошло е време да преоткрием потенциала на българската култура, но и на българското предприемачество, да дадем подтик всеки от нас максимално да развие своите възможности, защото цялото това съединение прави силата на България. Приятно четене!

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

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

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

Дизайн: Бранд Медия България ЕООД; Фото: Красимир Свраков

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



# Укротяване на ИНФЛАЦИЯТА

КАКВИ СА НАЧИНИТЕ ДА НАМАЛИМ ТОЗИ ВСЕОБЩ  
„ДАНЪК“, КОЙТО ПРОДЪЛЖАВА ДА РАСТЕ

✍ Татяна Явашева

Инфлацията с нейното неуправляемо повишение на цените виса като дамклев меч над главите на бизнеса и на потребителите. Опитите за овладяването ѝ са по-скоро неуспешни. Особено пък желанията да се сложи таван на някои цени се приема като капан, в който никои производител или търговец не иска доброволно да скочи.

## Що е то?

Ето обяснението на ЕЦБ за инфлацията: В една пазарна икономика цените на стоките и услугите може винаги да се променят. Някои се повишават, други се понижават. За инфлация говорим, когато е налице общо повишение на цените на стоките и услугите, а не само на някои отделни артикули. Това означава, че за 1 евро днес можете да купите по-малко от вчера. Иначе казано, с течение на времето инфлацията намалява стойността на парите.

## Кой натиска спирачката

Перспективите за световната икономика тази година се влошиха пред лицето на хронично високата инфлация, нарастващите лихвени проценти и несигурността в резултат на колапса на две големи американски банки, заявиха от

Международния валутен фонд. Какво да се прави, за да се преодолеят и тези трудности?

## Кой как плаща

Инфлацията е единствената форма на наказание без законово основание, уверява Милтън Фридман. Има само две големи сили, за които да се тревожим: растеж и инфлация, смята Рей Далио. Печатането на пари не създава работни места, а само повече инфлация – предупреждава Маргарет Тачър. Ето и други твърдения на икономически анализатори: Инфлацията е форма на данък, данък, който всички ние колективно трябва да платим. Инфлацията може да се определи като благодеяние със смъртоносно опасно кръвно налягане.

Е, не всички са губещи, но повечето...

*Казват, че инфлацията е като пастата за зъби – излезе ли от тубичката, трудно може да бъде върната обратно. И все пак поне да затворим капачката. Трима икономисти обясняват какво се прави, когато инфлацията вземе управлението в свои ръце:*



Доц. г-р ЩЕРЬО НОЖАРОВ:

# Най-добрата мярка е увеличаването на икономическия растеж

**ПОЗИТИВЕН ЕФЕКТ СЕ ПОЛУЧАВА, КОГАТО ЦЕНТРАЛНАТА БАНКА, ПАРЛАМЕНТЪТ И ПРАВИТЕЛСТВОТО ВОДЯТ В СИНХРОН РЕСТРИКТИВНА ФИСКАЛНА ПОЛИТИКА**



Доц. г-р Щерьо Ножаров е преподавател в катедра „Икономикс“ на УНСС и икономически съветник в БСК

Инфлацията се свързва с цикличността на икономиката, тя е явление, което периодично се случва. Причините може да не са само проциклични и невинаги става дума за „прегръване“ на икономиката. Всъщност инфлацията е несъответствие между масата на количеството пари в обращение и БВП. Несъответствието може да се получи от експанзия на паричната маса, но и от свиване на икономическата активност, а това вече не е прегръване.

## КАК ИНФЛАЦИЯТА НАБРА СКОРОСТ В БЪГАРИЯ

Периодът на пандемията бе съчетан с дълготрайна политическа криза у нас. Нито едно редовно или служебно правителство не издържа цяла календарна година и честите избори доведоха до популизъм. Така мерките за борба с инфлацията, включващи свиване на паричната маса в обращение, се комбинираха с мерки за увеличаване на доходите и догонване на средните доходи в ЕС. Пандемията доведе до прекъсване на глобалните вериги на доставки и увеличаване на редица базови ресурси на международните пазари. Дори комбинацията от тези две причини може да обясни съчетанието на вътрешни и външни фактори, които мултиплицираха инфлацията в България над тази в еврозоната.

## КАК СЕ НАДУВА БАЛОНЪТ НА ЦЕНИТЕ

Неразумно поведение на регулаторите в България. Съобщенията за

таван на цените, данък свърхпечалба, регулиране на надценките водят до дефицит. А той води до потребителска инфлация, която постепенно се превръща във вградена инфлация, казано на икономически език. Друг фактор е разминаването между производствения и финансовия сектор. Свързликвидността на финансовите посредници, наличието на нерегулирани инструменти за разплащане и инвестиции като криптовалутите, съчетано със свърхзадължениост на производствения сектор и проблеми с публичните капиталови разходи може да обясни това разминаване.

## ЕФЕКТЪТ ОТ АНТИИНФЛАЦИОННИТЕ МЕРКИ

Увеличаването на основния лихвен процент и в ЕС, и в България с над 2% води до превишение на неутралната величина и следва спирачка за инвестициите на фирмите. Централните банки са принудени да го

направят, но корпоративните кредити се оскъпяват до тежко ниво и прогнозата за растеж на БВП в нашата страна за 2023 г. е за 1.4%, а за еврозоната под 1%.

В еврозоната се наблюдава фискална експанзия в условията на инфлация, а в България по-скоро липсват фискални антиинфлационни мерки, което е грешка. Парламентът щедро раздава пари, които не увеличават БВП и не водят до инвестиции в икономиката. А номинално увеличените доходи бързо губят покупателна способност и това действие става безсмислено.

## МЕРКИ, КОИТО СА ДАВАЛИ РЕЗУЛТАТ

Първата антиинфлационна мярка, която дава резултат, е Валутният борд, но вече сме я използвали.

Втората най-добра мярка е увеличаването на икономическия растеж. Но в тази посока не се прави нищо.

Трето, нарастване на заетостта. Тук за неспециалистите има леко статистическо объркване. Да, безработицата е 4.1%, но тя се мери спрямо активната работна сила. В България обаче има почти 1 милион човека - здрави, в работоспособна възраст, но официално не работят. Едва ли абсолютно всички те са в сивата икономика. Ако тези хора се влеят в пазара на труда, това бързо ще свали инфлацията и ще стабилизира икономиката.

## ЗА ДА СЕ УКРОТИ ИНФЛАЦИЯТА

Може да се направи нещо просто: рестриктивната парична политика на БНБ да се синхронизира с рестриктивна фискална политика на парламента и правителството. В момента има асинхрон между тях.

Друго действие е продължаване регулацията на енергийните цени, включително и със средносрочни мерки, като увеличаване на диверсификация-



та на енергийните доставки.

Във всички сектори да се поддържа ниво на висока ефективна конкуренция. Там, където има отклонения, да има незабавна реакция на анти-тръстовите органи. Неразвитият капиталов пазар също е проблем.

## РОЛЯТА НА ЦЕНТРАЛНИТЕ БАНКИ

Специалистите знаят, че централната банка има поне 8 основни инструмента за провеждане на парична политика в условията на инфлация. Дори при паричен съвет те са поне 4-5. Тези инструменти да се насочат към намаляване на потребителското търсене до нивото на свиване на паричната маса в равновесие с БВП. Синдикатите твърдят, че потребителското търсене движи икономиката, но едва ли при номинално увеличение на доходите потребителите си избират само български стоки и така стимулират само българската икономика. Корпоративните инвестиции трябва да бъдат стимулирани чрез подходящи условия за кредитиране. Това подпомага българските фирми и увеличава експортния им потенциал, което

съществено би увеличило икономическия растеж. Всичко зависи от конструкцията на действията на паричната политика, провеждана от БНБ.

## ПОЗИЦИЯТА НА ДЪРЖАВАТА, КОГАТО ЦЕНИТЕ ТРАЙНО ВЪРВЯТ НАГОРЕ

Държавата трябва да има добра експертиза за трайно провеждане на икономическа политика. Когато става наслагване на циклични и екзогенни шокове, както е сега, трябва да се отчита генезисът на инфлационното проявление. В началото на двуцифрената инфлация държавата предприе действия, които са подходящи при прегръване на икономиката. А в същото време се наблюдаваха стагфлационни елементи, макар и да не се превърнаха в истинска стагфлация. Това доведе до задържане на инфлацията в България на високи нива, които надхвърлят тези в еврозоната. Обирането на излишната парична маса от обращение в такъв случай трябва да се съчетава със стимулиране на производствения сектор. Енергийното подпомагане за фирмите далеч не покрива този критерий.



Парадоксално, но **НАЙ-ПЕЧЕЛИВША ПО ВРЕМЕ НА ИНФЛАЦИЯТА Е ДЪРЖАВАТА,** защото автоматично се намалява вътрешният дълг



## ПЕЧЕЛИВШИ И ГУБЕЩИ

Парадоксално, но най-печелива по време на инфлация е държавата, защото автоматично се намалява вътрешният дълг. Печеливши са и държателите на активи, които в периоди на инфлация увеличават стойността си - например инвестиционно злато, интересни недвижими имоти. А най-губещи са спестителите и това обикновено са възрастните хора. Губещи са всички с големи ипотечни кредити, направени в по-спокойни времена, без да са оставили резерв в доходите си. Част от фирмите, които продават луксозни стоки, също са губещи, защото потребителите в периоди на инфлация ограничават потреблението си.

## НЕВИДИМАТА РЪКА НА ПАЗАРА

Инфлацията обикновено се образува при надуване на финансов балон. След като той се спука, финансовият сектор се свива до нивото, при което успява да балансира с производствения. При този процес има губещи и печеливши.



КРИСТОФОР ПАВЛОВ:

# Осветлим ли проблема, ще го решим

**ПРАВИТЕЛСТВОТО ДА ПРОДЪЛЖИ ВЪВЕЖДАНЕТО НА НОВИ МЕРКИ, КОИТО ИМАТ ПОТЕНЦИАЛ ДА УСПОКОЯТ ЦЕНОВИЯ НАТИСК**



**Кристофор Павлов е главен икономист на УниКредит Булбанк**

Дебатът за причините за инфлацията продължава. Точното идентифициране на причините е важно, защото ако те не се разпознаят правилно, може да се сбърка с мерките за укротяване на инфлацията. Според мен инфлацията най-вече се дължи на намаленото предлагане, докато нарастването на търсенето има второстепенна роля. Тъй като причините са свързани с предлагането, решенията за укротяване на инфлацията трябва да се търсят в същата посока – мерки, свързани с предлагането.

## ПО-НИСКИ ЦЕНИ НА ГАЗ И СУРОВ ПЕТРОЛ? ЕТО КАК

Правителството трябва да настоява за общи покупки на страните от ЕС на газ и суров петрол. Това може да помогне, защото докато всички страни консумират газ и суров петрол, добивът и производството на тези важни за съвременната икономика суровини е много силно концентриран. Допълнително, потребителите са в неизгодна позиция поради наличието на картели, какъвто е ОПЕК. Последствията от това са, че страните потребители често имат срещу себе си производителите, които разполагат с почти неограничена власт да контролират цените на продуктите, които продават. Начин да се противодейства на това е потребителите също да се обединят, за да увеличат пазарната сила, с която разполагат.

## КАКВО ПРАВЯТ ДРУГИТЕ

В страни като Франция, държавата постигна споразумение с големите търговски вериги да предлагат определени стоки с по-ниски надценки, с цел да се защитят потребителите с ниски доходи. В същото време търговските вериги са свободни да прилагат по-високи надбавки за други стоки, например

хранителните продукти, също беше критикувана като „недообмислена“ и „натоварваща бизнеса с нови задължения“, докато в същото време се изказаха съмнения, че може да способства за намаляване на спекулата. Според мен и тази мярка на временното правителство е добра и ще помогне за намаляване на спекулата, ако се приложи. Тя разчита на това, че понякога е достатъчно само да осветлиш един проблем, за да го решиш. За някои търговци ще бъде важно да не попадат в списъци, определящи ги като прибъгващи до нелоялни търговски практики и те ще коригират поведението си. За други търговци това ще е без значение и те ще продължат да работят по старому. Да се прогнозира днес ефектът от тази мярка е близко до невъзможно, така както вероятно ще бъде много трудно да се измери този ефект и постфактум. Това не трябва да ни обезкуражава, тъй

какви, които се потребяват от домакинства с по-дълбоки джобове. Така те могат не само да покриват разходите си, но и да продължат да печелят.

## ДА СЕ СЛАГА ЛИ ТАВАН НА НАДЦЕНКИТЕ

Същото опита и българското временно правителство с предложението за „Закон за таван на надценката на 17 основни вида храни“. От лагера на пазарните фундаменталисти побързаха да обявят инициативата за „непазарна“ и „напомняща времето на социализма“. Според мен мярката е добра и ще доведе до желаните резултати, ако се гласува от парламента и се приложи от следващото редовно правителство. Важно ще бъде таванът на надценките да се прилага върху ограничен брой продукти, за да може да се администрира без прекалено голямо нарастване на разходите както за бизнеса, така и за публичния сектор.

## ПЛАТФОРМА ЗА СЛЕДЕНЕ НА ЦЕНИТЕ НА ХРАНИТЕ

Друга инициатива на временното правителство – тази за платформата за следене на цените на



## ЧАСТ ОТ УСПЕШНАТА ФОРМУЛА:

Повече грижи за децата, политики в подкрепа на имиграцията, а също мерки за подобряване на заплатите и условията на труд



като мярката изглежда не е свързана с големи разходи, а потенциалните ползи, особено когато се комбинират с действието на други мерки, може би ще си струват.

## ЦЕНАТА НА ТРУДА

Доколкото недостигът на работна сила предизвиква инфлация, тъй като способства за увеличаване цената на труда, то отговорът от гледна точка на провежданата политика следва да се увеличи предлагането на грижи за децата, за да може повече майки да се върнат към заетост по-бързо. Нужни са политики в подкрепа на имиграцията и мерки за подобряване на заплатите и условията на труд, за да стане страната по-привлекателна за имигрантите. По-високите минимални

работни заплати също биха помогнали, защото ще увеличат стимулите за участие в пазара на труда и ще редуцират стимулите на работната сила с минимални умения да емигрира в други страни от ЕС, където покупателната сила на минималните заплати е по-висока от тази в България. Законодателство, което да направи работните места по-атрактивни, особено за жените и пенсионерите, които искат да работят, също може да е от полза.

## ПРЕКОМЕРНА ЦЕНОВА ВЛАСТ

В случаите на увеличаване на цените поради прекомерна ценова власт трябва да се мисли за по-добро прилагане на антимонополното законодателство. Бързите темпове на увеличаване на брутният опе-

риращ излишък в някои сектори на икономиката сочат, че увеличената концентрация може да е сред факторите, допринасящи за увеличаването на инфлацията в някои продуктови пазари.

## ДАЊЦИТЕ КАТО РЕГУЛАТОР

Доколкото някакви промени в данъците може да се използват за намаляване на негативните ефекти от инфлацията, струва си да се помисли за премахване на пропорционалното облагане на доходите на домакинствата и преход към прогресивна скала на облагане. Това има смисъл по много причини, но в контекста на високата инфлация може също да е полезно, тъй като ще способства за смекчаване на асиметричния ефект на инфлацията върху покупателната способност на доходите, където негативните ефекти са най-големи за домакинствата с най-ниски доходи. За да не се пречи на усилията за ограничаване на бюджетния дефицит до около 3% от БВП, това може да се направи по начин, неутрален за бюджетните приходи, като спазват на приходи от намаленото облагане на нискодоходните групи се компенсират с увеличени приходи от облагането на домакинствата със средни и високи доходи.

## КОЯ Е ВЯРНАТА ПОСОКА

Прогнозите за инфлацията продължават да се характеризират с голяма несигурност, тъй като никой няма отговор на въпроса кога войната в Украйна ще свърши и веригите за доставки ще се нормализират. Това означава, че правителството трябва да удължи срока на добре работещите мерки, докато в същото време прекрати действието на други, които не са оправдали очакванията. Най-важното обаче ще бъде успоредно с увеличаване на нашето разбиране на причините за високата инфлация да продължим с въвеждането на нови мерки, включително и структурни, които имат потенциал да успокоят ценовия натиск.





МИХАИЛ КРЪСТЕВ:

## Повече стимули и компенсации, по-висока сметка

ДА ПРЕДПРИЕМЕМ КУРС КЪМ НОРМАЛНОСТТА, В КОЯТО ИКОНОМИКАТА И ФИСКАЛНАТА ПОЛИТИКА ФУНКЦИОНИРАТ КАКТО В ПОСЛЕДНОТО ДЕСЕТИЕТИЕ ПРЕДИ ПАНДЕМИЯТА



Михаил Кръстев е член на Съвета по икономически и публични политики – изследователска мрежа към УНСС

Инфлацията е явление, без което пазарната икономика не би могла да съществува. Въпросът е кога стигаме до такъв момент, в който инфлацията се оказва бич за обществото и за икономическите процеси. Сегашната инфлация бе предизвикана от политиката на ЕЦБ и на ФЕД в САЩ. От централните банки и правителствата, които работят в тясна координация с тях, зависи дали инфлацията ще бъде овладяна. Но за съжаление наблюдаваме устойчиво запазване на инфлационните нива, намаляване до някаква степен на общия инфлационен индекс заради по-ниската цена на някои суровини, но при малката потребителска кошница цените на стоките и услугите не намаляват с темповете, с каквито политиките и централните банкери очакват да става. Затова инфлацията би могла да се задържи по-дълго време.

### ФАКТОРИ НА МЕСТНА ПОЧВА

Българската икономика е малка, но е отворена и е обвързана най-вече с европейския пазар. Голяма е заблудата, че инфлацията у нас се дължи само на привнесените процеси. От 2020 г. насам правителствата, които управляват страната, водят проинфлационни политики. Целта им бе да противодействат на „замръзването“ на икономиката, което можеше да доведе до дефлация, а тя също е опасен процес. Започна отпускане на рекордни средства за най-различни инициативи и казуси, за да се блокира дефлационният процес. България започна да дотира дори потреблението на акцизни стоки. В случая акцизът е данък, с който се облагат изчерпаеми стоки, каквито са горивата, освен че те са и замърсители. Това е икономически nonsens, чрез който стимулираме потреблението, с кое-

то расте и инфлацията.

### ДЕФЛАЦИЯ ИЛИ ИНФЛАЦИЯ – КОЕ Е ПО-МАЛКОТО ЗЛО

Има цикли, в които икономиката расте, има и цикли, в които се влиза в рецесия и спад на икономиката. Когато се опитваме изкуствено да избегнем негативния сценарий за рецесия, се стига до момента, в който икономиката расте, но инфлацията влошава ситуацията. Инфлацията е скрит данък, който се плаща главно от средната класа и от „гръбнака“ на обществото. Непозволявайки лощата кръв на икономиката да изтече чрез влизане в рецесия, след което да се мине към градивен растеж и ново начало, само утежняваме положението. Дефлацията е опасен феномен, но на нея не беше противодействано по подходящ начин през 2020 г. Няма такъв прецедент в историята да се излят толкова много средства под формата на фискални стимули, помощи и компенсации. Икономическата логика бе загърбена и резултатите са налице, сметката – също.

### АНТИИНФЛАЦИОННИТЕ МЕРКИ В БЪЛГАРИЯ

Мерките, които се обявяват

като антиинфлационни, всъщност са проинфлационни. В периода 2020-2022 г. са налетели над 10 млрд. лв., но не само за бизнеса, а и за бита под формата на изкуствено занижени цени. Това е проинфлационна мярка. Диференцирането на данъчните ставки по ДДС също е проинфлационна мярка, която стимулира потреблението.

### КАК ДА ОГРАНИЧИМ РЪСТА НА ЦЕНИТЕ

Има няколко прости правила, свързани с ограничаване на потреблението и на паричното предлагане. Паричното предлагане у нас, макар и да не провеждаме самостоятелна фискална политика, донякъде зависи от паричното предлагане в ЕС, генерирано от ЕЦБ, но и от българските институции. Ограничаването на потреблението означава естествените процеси да бъдат оставени да се развият. Когато хората имат по-малко средства, потребяват по-малко, така се минава през очистителния процес на рецесията. Стимулираме ли потреблението, рецесията отново ще гръмне, но без симптоми и в много по-висок размер.

### ЗАТИХВАНЕ НА ИНФЛАЦИЯТА

Това ще става с темповете, с които инфлацията затихва на Запад. Българската държава обаче има принос инфлацията у нас да е по-висока, което се дължи на стимулите и на парите, които се наливат в икономиката. Не бива да продължаваме по същия начин, защото състоянието на публичните финанси се влошава, трупаме дефицити и се опитваме да ги маскираме пред ЕС. Това помпа инфлацията. За да напълним хазната, трябва да спрем да я изпразваме.

### РОЛЯТА НА ЦЕНТРАЛНАТА БАНКА

Във валутен борд сме и БНБ би могла да отправя препоръки към търговските банки да затегнат правилата по кредитирането и да кредитират по-малко, което да до-



В момента не е изгодно да се живее на кредит. ЗА ДА НАПЪЛНИМ ХАЗНАТА, трябва да спрем да я изпразваме



веде до забавяне на потреблението и на инфлацията. Това охлаждаме се търси на Запад, но и тук. Банките у нас обаче са свързкапитализирани след кризата с КТБ и имат достатъчно натрупан ресурс, който може да отпускат като кредити.

### КАКВО ДА СЕ ПРАВИ

Да започне диалог с работодателите и синдикатите и да се обясни, че добрите времена приключиха. Сега не е време за повишаване на социалните разходи и на минималната работна заплата. Редица предприятия напускат България, тъй като нямат сигурност каква ще е минималната работна заплата (МРЗ). Повишаването на доходите зависи от производителността на труда и развитието на икономиката, което не бива да се прави административно чрез МРЗ.

### КАК ЩЕ ДОЙДЕ РЕШЕНИЕТО

Ще овладеем проблема, когато ЕЦБ и ФЕД се справят с инфлацията след вдигането на основните лихвени проценти, което ще забави кредитирането и потреблението, ще отдръпне етвини пари от обръщение. Ако те успеят да забавят икономиката, ще се забави и инфлацията. В България трябва да се върнем към нормалността, но това ще стане, след като спрем да търсим новите социални привилегии. Същевременно държавата влиза в ролята на некоректен платец на голяма част от своите задължения. За ВиК и жп инфраструктурни проекти, които са с отложени плащания, държавата трябва да осигури над 0,5 млрд. лв. Има стари задължения, а се трупат и нови. Да предприемем курс към нормалността, в която икономиката и фискалната полити-

ка функционират както в последното десетилетие преди пандемията.

### ЗА КАКВО Е ВРЕМЕ

Българите повярваха, че ще се наливат пари и те ще стават по-богати. Годишният бюджет на НОИ за пенсии от 2019 г. насам е увеличен от 10 млрд. лв. на 15 млрд. лв. През тези четири години икономиката и производителността на труда не са нараснали с 50%. Тези пари не идват от растежа на икономиката, а от друго място. Увеличението на пенсиите е „изядено“ от инфлацията, която е стимулирана и с тези 5 млрд. лв. Ако не се затегнат коланите, обезценката ще расте. И когато парите свършат, шем - не шем, ще трябва да орежем социалните разходи, компенсациите и дотациите. В момента не е изгодно да се живее на кредит. ☹





СВЕТОСЛАВ МИЛАНОВ:  
„ИНВЕСТБАНК“  
Е МОДЕРНА  
ДИГИТАЛНА БАНКА

ВИСОКИТЕ ЛИХВИ ЩЕ СЕ ЗАДЪРЖАТ, НО  
ИКОНОМИКИТЕ МОГАТ ДА ФУНКЦИОНИРАТ  
ДОБРЕ ДОРИ ПРИ ТЕЗИ НИВА

———//———

SVETOSLAV MILANOV:  
INVESTBANK IS A  
MODERN DIGITAL BANK

HIGH INTEREST RATES WILL PERSIST,  
BUT ECONOMIES CAN FUNCTION WELL  
EVEN AT THESE LEVELS



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: Fibank България, Алфа банк и ТБИ, бил е изпълнителен директор на Първа инвестиционна банка в Албания. Завършил е магистратура в Югозападния университет „Неофит Рилски“, а бакалавър в УНСС. Придобива и сертификата по бизнес счетоводство от The Chartered Institute of Management Accountants в Лондон.

Svetoslav Milanov has been the executive director and chairman of the board of Investbank AD since September 2021. He has extensive experience in the banking sector. His career development spans management positions in several banking institutions: Fibank Bulgaria, Alfa Bank and TBI, he was also executive director of First Investment Bank in Albania. Mr Milanov graduated from the Southwestern University "Neofit Rilski" with a master's degree, and a bachelor's degree from UNSS. He also has a certificate in business accounting from The Chartered Institute of Management Accountants in London.

Татяна Явашева

- Г-н Миланов, кои са добрите новини, които в този момент от развитието ви дават увереност да твърдите, че сте успешната банка?

- Финансовите резултати на „Инвестбанк“ АД са доказателство за това - банката се нарежда в топ 10 в класацията на най-печелившите кредитни институции, а в края на 2022 г. отчетохме рекорден ръст на показателите от създаването на банката до сега. Добрият резултат се дължи основно на нарастване на кредитния портфейл и портфейла от ценни книжа и потвърждава, че благодарение на доброто управление и усилията на всички служители се движим в правилната посока. Спрямо година назад брутният кредитен портфейл на банката нарасна със 116 млн. лв. (12,15% ръст) и към декември 2022 г. е в размер на 1 071 млн. лв. - това в исторически план също е най-високата сума на портфейла, достигана към приключен отчетен период до момента. Добрата възвръщаемост на инвестициите е гарант за подобрене на качеството на услугите. В последните години банката не разпределя дивидент, а използва изцяло постигнатия годишен финансов резултат за укрепване на капиталовата си позиция чрез капитализиране на печалбата и инвестиции, свързани с подобряване на услугите. Това също е един от факторите, който ни дава увереност, особено в сферата на дигиталните канали, където подобренията са

Tatyana Yavasheva

Mr. Milanov, at this point in time, what gives you the confidence that Investbank is a successful bank?

The financial results of Investbank AD are proof of this - the bank ranks in the top 10 of the most profitable credit institutions, and at the end of 2022 we reported a record growth of key indicators since the creation of the bank. The good result is mainly due to the growth of the loan portfolio and the securities portfolio and confirms that thanks to good management and the efforts of all employees we are moving in the right direction. Compared to a year ago, the bank's gross loan portfolio grew by BGN 116 million (12.15% growth) and as of December 2022 is in the amount of BGN 1,071 million - this is historically also the highest amount the portfolio has reached at the end of a reporting period to date. A good return on investment is a guarantee of improving the quality of services. In recent years, the bank has not distributed dividends, but has fully used the favourable annual financial result to

най-видими. През март „Инвестбанк“ спечели награда за иновативен проект във второто издание на Digital&A1 Awards. Бяхме отличени с приз в категорията „ИТ решение, внедрено в предприятие“ за услугата „Мултибанкинг“. Това е поредната награда за дигитална услуга, която банката печели, но го споменавам, защото подобно сериозно признание показва нивото и мащаба на трансформацията ни от традиционна към дигитална банка.

- „Инвестбанк“ е първата българска банка, която предлага възможността, наречена мултибанкинг. Да обясним каква по същество е тази услуга, към какъв тип клиенти е насочена, защо си струва?

- Нека да уточним, че сме първата изцяло българска банка, която предлага тази услуга, и сме първите, които я предоставиха в пълната ѝ функционалност. Тази услуга е възможност за клиентите на банката лесно да следят наличностите и движенията по сметките си в други

Гарантирането на високо ниво на банковата сигурност е **АБСОЛЮТЕН ПРИОРИТЕТ ЗА НАС**

strengthen its capital position through profit capitalization and investments to improve its services. The latter is also one of the factors that gives us confidence, especially in the field of digital channels, where the improvements are most visible. In March, Investbank won an award for an innovative project in the second edition of the Digital&A1 Awards. We were awarded a prize in the category "IT solution implemented in an enterprise" for our "Multibanking" service. This is yet another digital service award that the bank has won, and I mention it because such a serious recognition shows the level and scale of our transformation from a traditional to a digital bank.

Investbank is the first Bulgarian bank to offer the multibanking service. Let's explain what this service is, what type of customers it is aimed at, and why it is worth having.

Let us specify that we are the first fully Bulgarian bank to offer this service and we are the first to provide it in its full functionality. This service is an opportunity for the bank's customers to easily monitor the availability

банки и удобно да оперират с всички свои средства от едно място. Разполагайки с платежните си сметки в различни банки, през платформите на „Инвестбанк“ - интернет банкиране и мобилно банкиране, клиентите спестяват време и получават актуална информация за своето финансово състояние и улесняват банкирането си. Мултибанкингът на „Инвестбанк“ е уникален, защото може да се използва както от физически, така и от юридически лица. Освен със сметките си от други български финансови институции, клиентите могат да оперират със средствата си от румънски и гръцки банки, както и с наличностите си в Revolut. Тази услуга е голямо улеснение за корпоративните ни клиенти. Огромен процент от тях работят с няколко финансови институции, а с мултибанкинга усилието на клиентите ни да следят наличностите и постъпилите плащания в различните банкови сметки се намалява многократно. На практика всеки мениджър, финансов директор или оперативен счетоводител може само с един клик да види пълната актуална финансова картина на дружеството, което е в основата на ефективното управление на паричните потоци, т. нар. кеш-мениджмънт.

- Кои от плановете за развитие ще споделим?

- През последните години екологичните и социалните въздействия придобиват все по-голямо значение при инвестиционните решения на клиентите и на акционерите. Това от своя страна води до появата на нови рискове, които изискват регулиране на финансовия сектор. Оказа се, че липсата на информация именно за рисковете, произтичащи от изменението на климата, изчерпването на ресурсите и други социални проблеми, застрашава както финансовото здраве на дадена компания,

Ensuring a high level of banking security is an **ABSOLUTE PRIORITY FOR US**

and movements of their accounts in other banks and conveniently operate with all their funds from one place. Having their payment accounts in different banks, through the platforms of Investbank - desktop and mobile - customers save time and receive up-to-date information about their financial situation and facilitate their banking. Our Multibanking service is unique because it can be used by both individuals and legal entities. In addition to their accounts from other Bulgarian financial institutions, customers can operate with their funds from Romanian







and Greek banks, as well as with their assets in Revolut. This service is a great convenience for our corporate customers. A huge percentage of them work with several financial institutions, and with Multibanking, the hassle in keeping track of available funds and received payments in different bank accounts has been reduced many times over. In practice, any manager, financial director or operational accountant can, with just one click, see the complete up-to-date financial picture of the company, which is the basis of the effective management of cash flows.

**Will you share some of the corporate development plans?**

In recent years, environmental and social impacts have become increasingly important for the investment decisions of clients and shareholders. This, in turn, leads

to the emergence of new risks that require regulation of the financial sector. It turned out that the lack of information about the risks arising from climate change, resource depletion and other social problems threatens both the financial health of a given company and the achievement

**AFTER THE DIGITAL TRANSFORMATION OF THE BANKS COMES THE ESG TRANSFORMATION**

така и постигането на глобалните екологични цели. В този контекст „Инвестбанк“ все повече осъзнава рисковете, свързани с отчитането на ESG (екологични, социални и управленски) фактори при управлението на риска. Интегрираното отчитане на тези фактори ни позволява да идентифицираме потенциалните проблеми и да предприемем проактивен подход за справяне с тях. То ще подобри ефективността на процеса чрез по-добро наблюдение и видимост на потенциалните дългосрочни въздействия на нашия инвестиционен портфейл. Интегрирането на рамката за ESG в процесите на управление на риска позволява на банката да засили социалната си отговорност пред обществеността и по този начин допринесе за укрепване на доверието на заинтересованите страни, както и за устойчивото развитие на териториите. Нашата позиция за ESG отчетност и про-



**След дигиталната трансформация на банките ИДВА РЕД и на ESG трансформацията**

of global environmental goals. In this context, Investbank is increasingly aware of the risks associated when considering ESG (environmental, social and governance) factors in risk management. Integrated consideration of these factors allows us to identify potential problems and take a proactive approach to addressing them. It will improve the efficiency of the process through better monitoring and visibility of the potential long-term impacts of our investment portfolio. The integration of the ESG framework into the risk management processes allows the bank to strengthen its social responsibility to the public, which in turn contributes to strengthening the stakeholders' trust as well as the sustainable development of the regions. Our ESG reporting stance, together with the processes we are putting in place to manage our overall strategy, aim not only to bring us into compliance with the regulatory framework, but also to prepare and position us as one of the leading business brands.

**What else is coming up?**

цесите за управлението на цялостната ни стратегия, които въвеждаме, имат за цел не само да ни доведат до спазване на регулаторната рамка и до изготвянето и позиционирането ни в един от водещите бизнес модели.

**- Какво друго предстои?**

- Друга важна посока, в която се движим, е финализирането на имплементирането на дигитален портфейл, така наречения Wallet, през платформите на Apple Pay и Google Pay. Тази нова услуга ще нагаради функционалността на мобилното банкиране на банката и ще предостави възможност на нашите клиенти да извършват разплащания посредством своя смарт телефон.

**- Дигитализацията изглежда като необратима вълна. Какви дигитални удобства за своите клиенти създава „Инвестбанк“?**

- През 2022 г. наградихме съществено дигиталните си продукти и услуги и обогатихме портфолиото в този сегмент. Водещото в стратегията на „Инвестбанк“ е да бъде подобро клиентското преживяване, като се предлагат по-бързи и сигурни услуги на нашите клиенти. Сега само с няколко клика от всяка една точка с достъп до интернет клиентите ни лесно могат да открият депозит и разплащателна сметка, да заявят кредитна карта и да кандидатстват за кредит изцяло онлайн. Инвестициите в подобряването на дигиталните

Another important direction in which we are moving is the finalization of the implementation of a digital wallet, the so-called Wallet, through the Apple Pay and Google Pay platforms. This new service will upgrade the bank's mobile banking functionality and enable our customers to make payments using their smart phone.

**Digitization seems like an**

ни услуги са важен фактор, без който преходът към Отворено банкиране не би могъл да се осъществи и ние ще продължим да се развиваме в тази посока, съчетавайки традиционни услуги и иновативни дигитални решения.

**- Какво предстои по отношение на незабавните плащания?**

- Тази година, освен мултибанкинга, който вече е на разположение на клиентите ни, предстои съвсем скоро „Инвестбанк“ да се присъедини към системата за незабавни плащания Blink. Това ще позволи на клиентите ни да извършват незабавни преводи, които се изпълняват за секунди през мобилното и интернет банкиране.

**- Кои е двигателят в тази е-промяна – идентифицираната потребност на клиентите, общият**

**В ЧИСЛА**

**„ИНВЕСТБАНК“ АД**

*Балансови показатели, хиляди лева, към 31 декември 2022 г.*

Общо активи .....	2 842 847
Портфейл ценни книжа .....	678 871
Брутни кредити .....	1 071 059
Депозити от клиенти различни от кредитни институции .....	2 482 357
Общо собствен капитал .....	306 946
*Финансов резултат/средна стойност на общо активи .....	1,82%
**Финансов резултат/средна стойност на общо собствен капитал .....	17,41%

**ОБЩО 87 ФИЗИЧЕСКИ ТОЧКИ НА ПРОДАЖБИ В СТРАНАТА:**

- ✓ Финансови центрове – 26
- ✓ Офиси – 19
- ✓ Изнесени работни места – 42

**irreversible wave now. What digital conveniences does Investbank offer to its customers?**

In 2022, we significantly upgraded our digital products and services and enriched that segment's portfolio. At the core of Investbank's strategy lies the improvement of the customer experience by offering faster and more secure services to clients.

**IN NUMBERS**

**INVESTBANK AD**

*Balance sheet indicators, BGN (thousand), as of 31 December 2022.*

Total assets .....	2,842,847
Securities portfolio .....	678,871
Gross credits .....	1,071,059
Deposits from customers other than credit institutions .....	2,482,357
Total Equity .....	306,946
*Financial result/average value of total assets .....	1.82%
**Financial result/average value of total equity .....	17.41%

**A TOTAL OF 87 PHYSICAL SALES POINTS IN THE COUNTRY:**

- ✓ Financial centers – 26
- ✓ Offices – 19
- ✓ Mobile offices – 42

**тренд за дигитализация на банковите услуги, вижданятия на професионалистите, на които вашата банка разчита, или...**

- Безспорно клиентските потребности са основният фактор, който непрекъснато подхранва дигиталната трансформация на банките. Но тези потребности се обуславят и от самата нова реалност, в която живеем. Само преди няколко десетилетия гледахме телевизия на черно-бели екрани, сега телевизорите са умни, свързани с интернет и имат много допълнителни функции. С банките стана нещо подобно – от класически финансови институции с клонова мрежа и услуги, изискващи физическо присъствие (както на служителите, така и на клиентите), вече всеки може да упра-

Now, with just a few clicks from any point with internet access, our customers can easily open a deposit and current account, apply for a credit card or credit entirely online. Investments in the improvement of our digital services are an important factor without which the transition to Open Banking could not take place. We will continue to develop in this direction, combining traditional services and innovative digital solutions.

**What's next for the instant payments service?**

This year, in addition to Multibanking, which is already available to our customers, Investbank will soon join the Blink instant payments system. This will allow our customers to make instant transfers that are processed in seconds through mobile and internet banking.

**What drives this e-change - the identified needs of your customers, the general trend for digitization of banking services, the views of the professionals that your bank relies on, or something else?**



вялва парите си от всяка точка, само с няколко клика, през различни устройства. Уловката тук е, че всеки може да прави това, стига да иска. Така че клиентските потребности са на първо място, когато говорим за необходимост от промени и подобрения, но този процес е и съвкупност от още няколко фактора, които са не по-малко важни – конкуренцията е сериозна движеща сила, а без становищата и проучванията на специалистите няма как да предложим услуги, които ни отличават и ни помагат да приложим индивидуален подход, който е запазената марка „Инвестбанк“.

**- Дигитализацията е удобство. Но как гарантирате сигурността и непробиваемостта на системите, следователно на информацията?**

Сигурността на информацията, съхранението на лични данни и банкова информация са предизвикателство за всички компании, не само за финансовите институции. В „Инвестбанк“ е развита и приложена система за управление сигурността на информационната система, като са спазени абсолютно всички регулаторни изисквания – както национални, така и европейски. Гарантирането на високо ниво на банковата сигурност е абсолютен приоритет за нас. Комуникацията в дигиталните канали е криптирана. Достъпът до тях е защитен с двуфакторна автентикация. Картовите разплащания в интернет се извършват с 3D парола. Всички подобрения

в сигурността са неразривно свързани с техническите иновации и солидни инвестиции в тази област, които въвеждат нови подходи и гарантират усъвършенстване на структурите.

**- В какъв икономически и финансов цикъл се намирате в момента?**

По-скоро въпросът е какво следва от тук нататък, защото очакванията за тази година бяха, че след пазарните сътресения от 2021 г. и 2022 г. реалната икономика ще започне да изпитва сериозни затруднения. Данните обаче опровергават това и на практика виждаме, че финансовите показатели на компанията се подобряват, а реалният сектор расте. Очаквам, че през 2023 г. ще влезем в нов икономически цикъл, различен от този, който наблюдаваме в последните 10 години. Това е свързано с т. нар. „евтини пари“, получавани безлихвено или с минимална лихва. Вече са намесени фактори като инфлация и постепенен увеличаване на лихвените проценти, така че, ако не искаме да губим, трябва да се подготвим. Считам, че процесът е необра-

тим, но това не е непременно страшно, лихвите по депозитите например го потвърждават. Аз съм оптимист, банковият сектор е добре капитализиран и сме готови да посрещнем предизвикателствата.

**- Как гледате на политиката на ЕЦБ за справяне с най-големите предизвикателства, които в момента заграхват и бизнеса, и хората?**

ЕЦБ се стреми да понижи нивото на инфлацията и в дългосрочен план стратегията е правилна. Високите лихви ще се задръжат, но по-интересното е, че се оказва, че икономиките могат да функционират добре дори при тези лихвени нива. Най-рязкото увеличение на лихвените проценти за последните 30 години е факт, но въпреки това прогнозите за рецесия не се съдват на този етап. Проблем би създадо евентуално увеличение на безработицата, но към момента не се наблюдават предпоставки за това.

**- И една иносказателна прогноза за банките и за покупателната сила на парите...**

## 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. Банката е носител на редица престижни награди, последната от които е за технологичен проект във второто издание на Digital&A1 Awards. Финансовата институция взе приз в категорията „ИТ решение, внедрено в предприятието“ за услугата „Мултибанкинг“.

Undoubtedly, customer needs are the main factor that continuously fuels the digital transformation of banks. But these needs are also determined by the very new reality in which we live. Just a few decades ago we watched TV on black and white screens, and now our TVs are smart, connected to the Internet and have many additional functions. Something similar has happened with banks - from classic financial institutions with a branch network and services requiring physical presence (of both employees and customers), now everyone can manage their money from anywhere, with just a few clicks, through various devices. The catch here is that anyone can do this as...if they want to. So, customer needs are in the first place when we talk about the need for changes and improvements, but this process is also a combination of several other factors that are no less important - competition is a serious driving force, and without the opinions and studies of professionals, we wouldn't be able to offer services that distinguish us and help us apply an individual approach - a

trademark of Investbank.

**Digitization means convenience. But how do you ensure the security and impenetrability of systems, and therefore of data?**

Information security, storage of personal data and banking information are a challenge for all companies, not only for financial institutions. At Investbank, a system for managing the security of the information system has been developed and implemented, and absolutely all regulatory requirements, both national and European, have been complied with. Ensuring a high level of banking security is an absolute priority for us. All communication in our digital channels is encrypted. Access to them is protected with two-factor authentication. Card payments on the Internet are made with a 3D password. All improvements in security are inextricably linked to technical innovations and solid investments in this area, which introduce new approaches and ensure the improvement of structures.

**What economic and financial cycle are we currently inhabiting?**

A better question is what comes next, because the expectations for this year were that after the market turmoil of 2021 and 2022, the real economy would begin to experience serious difficulties. However, the data refutes this and in practice we see that the financial indicators of the business sector are improving and the sector is growing. I expect that in 2023 we will enter a new economic cycle, different from the one we have seen in the last 10 years. This is related to the so-called "cheap money", handed out interest-free or with minimal interest. Factors like inflation and gradual increases in interest rates are already involved, so if we don't want to lose, we have to prepare. I believe that the process is irreversible, but this is not necessarily scary - the interest on deposits, for example, confirms it. I am an optimist, the banking sector is well capitalized and we are ready to meet the challenges.

**How do you view the ECB's policy to address the biggest challenges that are currently suffocating businesses and people alike?**

Нивата на инфлация ще бъдат предизвикателството и през следващите години, което ще се отрази съществено на покупателната сила на парите. Това обаче не е неочаквано. Фокусът тук е друг - сегашната инфлация, придружена със солидното количество напечатани пари, пушат в обращение, в съчетание с все по-ограниченото производство на енергоресурси, е опасна комбинация. И сега идва ролята на ESG. Да се говори за ESG означава да се говори за риск. Риск за планетата, риск за човешкото благополучие, риск за етиката, кредитен риск. Рискът и ESG са неразривно свързани. ESG позиционирането помага при осветляването на критичните фактори. Например как преминаването към възобновяеми енергийни източници ще се отрази на разходите, или как природните ресурси ще повлияят на продажбите. Организацията използва тази информация, за да трансформира своите операции и бизнес модел в такива, които насърчават и постигат целите на устойчивото развитие. След дигиталната трансформация на банките идва ред и на ESG трансформацията. Банките извървяха дълъг път, а „Инвестбанк“ не прави изключение. През 2024 г. ще отпразнуваме 30-ата годишнина от създаването си. Поглеждайки назад, смея да кажа, че от традиционна банка се превърнахме в модерна дигитална банка, която предлага богат набор от продукти и услуги. ☺

The ECB strives to reduce the level of inflation and in the long term the strategy is correct. High interest rates will persist, but more interestingly, it turns out that economies can function well even at these interest rates. The sharpest increase in interest rates in the last 30 years is a fact, but even so, predictions of a recession are not coming true at this stage. A possible increase in unemployment would create a problem, but at the moment there are no prerequisites for this.

**Could you make an allegorical prediction about banks and the purchasing power of money?**

Inflation levels will continue to be the challenge in the coming years, which will significantly affect the purchasing power of money. However, this is not unexpected. The focus here is different - the current inflation, accompanied by the solid amount of printed money put into circulation, combined with the increasingly limited production of energy resources, is a dangerous combination. And here comes the role of ESG. To talk about ESG is to



talk about risk. Risk to the planet, risk to human well-being, risk to ethics, credit risk. Risk and ESG are inextricably linked. ESG positioning helps illuminate critical factors. For example, how switching to renewable energy sources will affect costs, or how natural resources will affect sales. Organizations use this information to transform their operations and business models into ones that promote and achieve sustainable development goals. After the digital transformation of the banks comes the turn of the ESG transformation. Banks have come a long way, and Investbank is no exception. In 2024 we will celebrate our 30th anniversary. Looking back, I dare say that we have transformed from a traditional bank into a modern digital bank that offers a wide range of products and services. ☺

## COMPANY PROFILE

Investbank AD is a dynamically developing Bulgarian commercial bank. The financial institution offers its customers and partners innovative products and modern services. The bank's trademark is its individual service approach. The bank is the winner of a number of prestigious awards, the latest of which was for a technological project, which received recognition at the second edition of the Digital&A1 Awards. Investbank received a prize in the category "IT solution implemented in an enterprise" for its "Multibanking" service.





## Търпеливи и пресметливи в ИНВЕСТИЦИИТЕ

✎ Георги Георгиев

*Страхувайте се, когато другите са алчни. Бъдете алчни, когато другите се страхуват - към това правило се придържат едни от най-успешните инвеститори. Време да се страхуваме, или време да сме алчни е дошло? В света на бизнеса и инвестициите огледалото за обратно виждане е винаги по-ясно от предното стъкло. Да погледнем първо назад тогава.*

2022-ра е най-лоша година за пазара на акции, 2008 г. беше белязана от най-тежката рецесия. Високата инфлация в глобален мащаб, политиката на централ-

ните банки, които се опитват да се борят с нея, увеличавайки лихвите от 0% нагоре - до близо 3% в Европа и към 5% в САЩ, войната в Украйна и енергийната криза на Стария континент оказват своето негативно влияние върху пазарите. COVID политиката на Китай също беше рисков фактор не само за пазара на акции, но оказа ефект и върху глобалната икономика. В „Експат Асет Мениджмънт“ имат очаквания през тази година агресивното повишаване на лихвите да приключи. **Кои са най-засегнати от тези процеси?**

Високата инфлация и агресивното повишаване на лихвените проценти оказва

силен негативен ефект върху технологичните компании, защото те са по-чувствителни към покачването на лихвените проценти. Компании от технологичния сектор, със спекулативно раздут имидж, тържувани на високи оценки, които обаче са нерентабилни, при тях спадът е много голям - от минус 50% до минус 70%. Рискът от прекомерното затягане на паричната политика в световен мащаб ще продължи да влияе върху пазара на акции. **Докога ще е така?**

Низходящият тренд при акциите сигурно ще приключи през първата половина на 2023 г. Добре е да се отчита, че в период на инфлация печалбите на компаниите растат, въпреки че де факто може да има забавяне. В момента има привлекателни възможности за инвестиции в Европа и в развиващите се пазари на Латинска Америка и Азия. Свободните средства на консервативни инвеститори може да се насочат към висококачествени облигации в евро или долари. **Но какво се случва в САЩ, какво става с долара?**

Вдигането само за една година на лихвата от 0% до 5% няма как да не се отрази на икономиката на САЩ и сегментите с най-голяма задължнялост предстои да из-

питат трудности. Очакваното забавяне на западните икономики и предвижданят подем в Азия ще повлияе негативно на представянето на американския долар. Освен това оценките сочат, че щатската валута е много надценена и прогнозите са за спад на долара спрямо еврото и японската йена, казва Даниел Дончев, изпълнителен директор на „Експат Асет Мениджмънт“. **Кои сектори според специалистите от това дружество са привлекателни за инвестиции на този етап?**

Отбраната и сигурността се очертават като сектор с дългосрочен хоризонт. Конфликтът в Украйна спомогна за по-доброто представяне на компаниите от тази сфера, тъй като войната накара много държави да повишат разходите си за отбрана. Техният обем вероятно ще надхвърли очакванията, което ще е в полза на отбранителната индустрия. Сектор Киберсигурност също е с възходящ тренд на развитие, тъй като много от бизнесите преминаха онлайн и това изисква още по-добра защита. Китай е най-големият пазар за електрически автомобили и той ще затвърждава лидерската си позиция. Освен това две трети

### Къде сме ние

Към края на миналата година инвестициите във взаимни фондове са достигнали 3% дял в спестяванията на българите. Този процент за страните от Централна и Източна Европа е почти 16%. През 2022 г. на всеки 100 лева българинът е инвестирал 3.22 лв. на капиталовите пазари, докато 10 г. по-рано този показател е бил 1.02 лв. Делът на активите, насочени в схеми за колективно инвестиране като стойност от БВП, е 2%, значително по-малко от други европейски страни, сочи проучване на УниКредит Булбанк. За сравнение, в Чехия този показател е 5%, а във Франция - 123%.

**ПАЗАРИТЕ НЕ ВЪРВЯТ НИТО САМО НАГОРЕ, НИТО САМО НАДОЛУ. СЛАБ ЛИ Е ПАЗАРЪТ, ТОГАВА Е ВРЕМЕ ДА СЕ ВЛЕЗЕ НА НЕГО**



от компонентите за електромобили се произвеждат там. Пазарните участници свикнаха с войната в Украйна, но тя оказва влияние върху някои цени на суровините, което се отразява върху пазарите на акции и облигации. Трудно е да се прогнозира развитието на войната, има очаквания конфликтът да продължи, влиянието върху пазарите обаче едва ли ще е толкова голямо. **Какво още ще се търси?**

Индустриалните метали като мед, цинк, алуминий, никел ще се представят добре през 2023 г. Китай е най-големият потребител на тези метали, азиатската икономика тръгва нагоре и това ще разкрие положителни перспективи за търсенето им. Интересът към зелената енергия ще подкрепи развитието на соларната индустрия, която се нуждае от тези метали за направата на

слънчеви панели, смятат в „Експат Асет Менеджмънт“. **В този период на несигурност време ли е за инвестиции?**

Интелигентният инвеститор е реалист, който продава на оптимисти и купува от песимисти, твърди Бенджамин Греъм - име, което всеки, занимаващ се с инвестиции, знае или трябва да знае. Но това е висш пилотаж. Сега актуален е въпросът: Защо да се влагат средства при тези ниски ценови съотношения, когато не се очаква висок ръст на печалбите. По правило е по-добре да инвестирате, когато очакванията за печалби са ниски, отколкото при високи очаквания, когато високите цени са калкулирали високите очаквания. Сега случаят е обратен. Пазарът не реагира на текущите нива на икономическа активност, а на прогнозните пазарни очаквания.

Така пазарът изконсумира очаквания ефект няколко месеца по-рано, обяснява Даниел Дончев. **Какви рискове се очертават пред пазарите и икономиките?**

Съществува риск инфлацията да остане на високи нива и да не се случи по-добрият сценарий тя да се понижи до 2-3%. Съвет към инвеститорите е да използват моментите на спадове на пазарите на облигации и акции, за да влизат на тях и да придобиват позиции. Има риск монетарната политика на централните банки да остане рестриктивна за дълъг период от време, това трябва да се отчита от пазарните участници. Разбира се, пазарите не вървят нито само нагоре, нито само надолу. И по правило, когато пазарът е слаб, това е подходящо време за включване в него.

ЯВОР АЧЕВ, мениджър за България на „Амунди Асет Менеджмънт“:

## Настъпва пролет на финансовите пазари

**Връзката между развития капиталов пазар и развитата икономика е директна.** Няма развити общества без добре развит капиталов пазар. Има изследване, което показва, че 92% от всичко, което потребяваме, е предоставено от публични компании, листвани на борсата. Чрез фондовете може с малки или с по-големи суми да станем акционери в тези компании, което ще ни позволява да печелим заедно с тях. Така се превръщаме в съдружници в бизнеса на големите. В това е магията на фондо-

вете.

**Не зная дали сега е дъното и колко ще продължи спагът,** но зная, че сега цените са добри - би казал Уорън Бъфет за сегашната ситуация. Отмина трудната 2022 г., година на силен спад във всички основни класове активи заради повишението на лихвите. Централните банки вдигат лихвите, но може би вече няма да ги качват осезаемо. Инфлацията се забавя и това ни дава надежда, че сме в пролетта на финансовите пазари, която идва след времето на спад. Акции, особено от определени сектори и региони, са на много ниски нива, краткосрочните облигации носят 3-4-6% доходност. Сега е моментът да се инвестира, тъй като се очертават добри потенциални възможности.

**Фондовете са достъпни, инвестирането е лесно.** Балансираните фондове в момента са предпочитани, те са най-гъвкави, но изборът зависи и от инвестиционния профил на всеки. Някои избират консервативните фондове, други - агресивните. Може да държите пари на депозит, да имате вложения в имоти. Не казваме „Или-или“, а „И“. Работещ подход е до 20-30% от спестяванията да се насочат към капиталовите пазари. Добре е тези средства да се разпределят между 2-3 фонда, които инвестират в акции и облигации.

**Винаги дръжте емоциите под контрол** и знайте, че всяка година има поне един спад от 10%. Така работят пазарите. Добре е да знаете, че пазарите са средство, което прехвърля пари от нетърпеливите към търпеливите. Ако започнем рано да инвестираме, може да натрупаме сериозни суми - само с редовни месечни вноски и с дисциплина. Важи и обратното - ако не започнем с вложенията и гледаме назад, пропускаме също са големи. Ключът към богатството е в това рано да започнеш да заделяш средства и да инвестирате. 📌



## Съвети от най-успешните

- Първото най-важно правило е да инвестирате в себе си. Подобрявайте знанията и уменията си цял живот.
- Не слагайте всички яйца в една кошница. Няма 100% безопасна инвестиция, затова е важно да диверсифицирате своя портфейл.
- Колкото по-рано започнете да инвестирате, толкова по-добре. Но всичко трябва да се прави в точното време по правилния начин.
- Бъдете търпеливи, когато инвестирате. Купете акции, които можете да държите в продължение на поне 10 години.
- Когато вложението е с по-дълъг хоризонт, е инвестиция, иначе е спекулация.
- Ако искате да забогатеемте от нулата, е важно да разберете, че най-добрите инвестиции са най-лесните.
- Не следвайте тълпата, стойте далеч от еуфорията, причинена от волатилността на пазара. Не се поддавайте на емоциите на другите участници на този пазар.



Когато инвестирате, винаги имайте предвид, че **ПАРИТЕ НА НЕТЪРПЕЛИВИТЕ ОТИВАТ ПРИ ТЪРПЕЛИВИТЕ**





ЗАРИНА ГЕНЧЕВА:

# РЕКЛАМАТА поддържа жизнения цикъл на всяка компания

ПЕЧАТЪТ Е  
ДОКАЗАНАТА  
ТЕХНОЛОГИЯ  
ЗА ДЪЛГОВЕЧНО  
СЪХРАНЕНИЕ НА  
ЗНАНИЯ, ИДЕИ, МИСЛИ,  
ДОРИ И НА ЧУВСТВА

Татяна Явашева

**Да бъдеш Мисис Икономика 2022** само по себе си е заглаващо, дори само като форма на речта. Замисляли ли сте се, че съвременното българско предприемачество е твърде младо, в България отново създаваме и правим частен бизнес, не повече от 30 години. За това време не са много дамите, които са носители на това отличие, и това всъщност ги прави част от един изключителен, ексклузивен клуб. Ще спомена имената на Виолена Маринова, Петя Димитрова, Мила Маречкова. Така че да бъда Мисис Икономика е голяма привилегия за мен, а както знаем, с големите привилегии идват и големите отговорности. Ето защо гледам смело към следващите стъпки, към следващото предизвикателство, за да защита мястото си в този елитен отбор.

**Моята представа за съвременния бизнес лидер:** Непрекъснато самонаблюдаващ се, самообразоващ се, себеутвърждаващ се, саморазвиващ се, самоконтролиращ се индивид, който отстоява мястото си с много труд. Най-приятно му е да комуникира със себепогодни, но пък го вдъхновява всеки смислен разговор и действие. Цени хората, с които е избрал да бъде в професионалния и личния си път, и лесно не се откъзва от тях.

**Когато лидерът е жена** – на тези жени не им е лесно, но не мисля, че на мъжете лидери им е по-лесно. Всичко е индивидуално, всеки е различен, но зная, че всички се стремим към едно и също: По-добър утренен и по-пълноценен живот. Истинските лидери не живеят ден за ден, а се борят

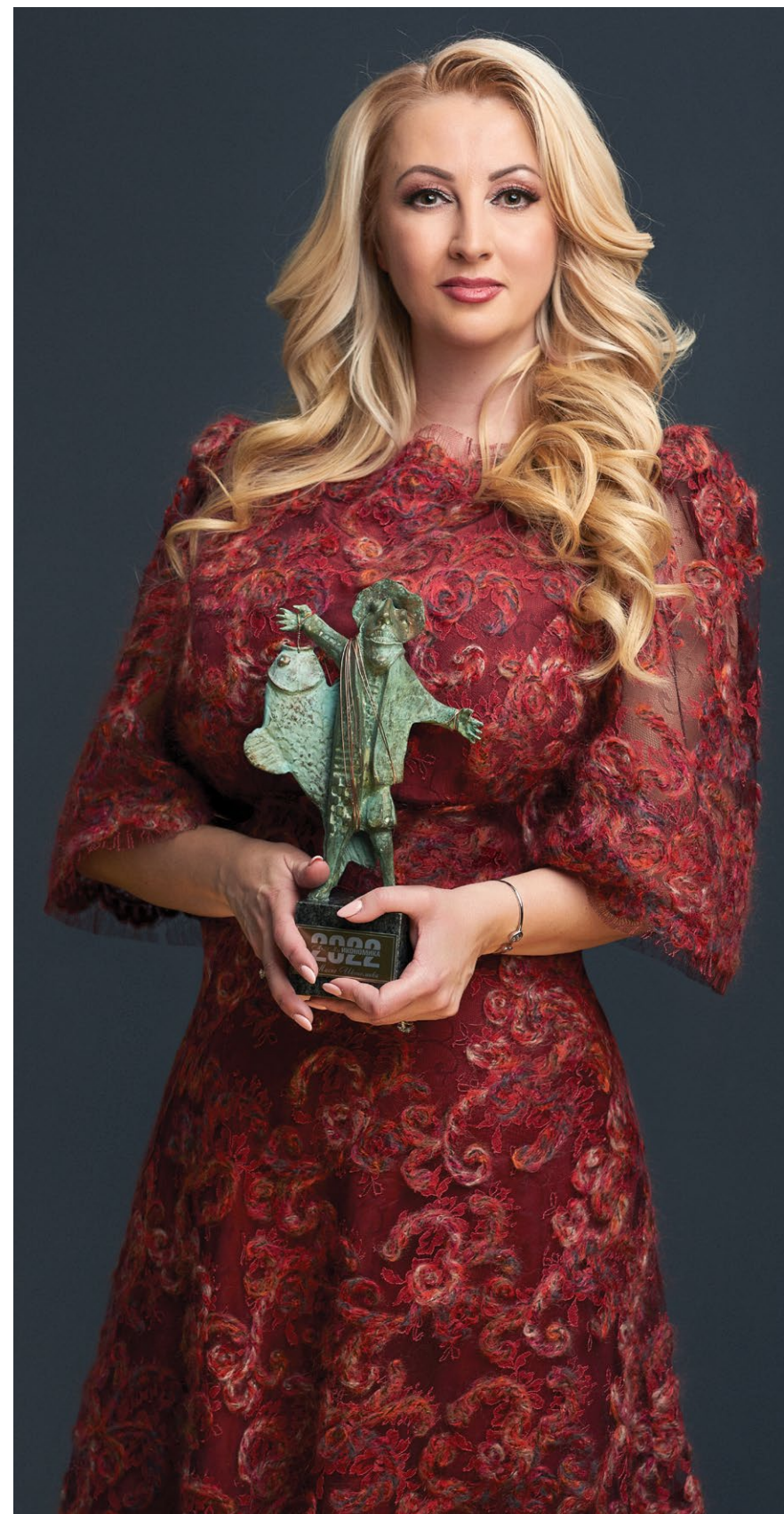
систематично, неуморно и без оплаквания.

**В непрестанната промяна разбрах,** че тя е най-постоянното нещо и това е вдъхновяващо. Само трябва да имаш твърдостта да издържиш и да проявиш „спортната злоба“ да си най-бързият, умният и безстрашият в промяната, и никога, никога да не забравяш откъде си тръгнал и какви са твоите принципи. Никога да не забравяш кой ти е подал ръка и те е подкрепил в най-трудните ти моменти - тези неща не подлежат на промяна.

**Да управляваш бизнес, в който технологиите се менят бързо,** е голяма възможност за развитие, но и заплахата за провал.

**Рекламата днес** продължава да „извиква“ и предизвиква всеки да предприеме определено действие, но го прави толкова всеобхватно, във всеки аспект на нашия ежедневен житейски ритъм, както никога досега. Дали слушаме радио, вървим по улицата, шофираме по магистралата, возим се в градския транспорт, пазаруваме в магазина или онлайн, гледаме сериал или се информираме за случващото се... рекламата е навсякъде около нас и влияе осъзнато или не на редица наши потребителски решения, често през повече от един канал. Именно затова е толкова важно занимаващите се със създаването и планирането на реклами да осъзнават своята морална отговорност към потребителите, но и към доверилия им се клиент, защото рекламата поддържа жизнения цикъл на всяка компания, на хората, работещи в нея, а в крайна сметка и на цялото общество. Рекламата е гарант за съществуването на пазарната икономика. Тя влияе на възприятията на съвременния човек и е колкото наука, толкова и изкуство.

**Във времето на дигитализацията** печатът не отстъпва мястото си и след първоначалното опиянение от „новото“, отрезвяването е факт. Печатът е доказаната технология за дългосрочно съхранение на знания, идеи, мисли, дори и на чувства. През последните години печатът отново бележи своите устойчиви ръстове и очакванията са за заглабчаване на тази тенденция. На самите нас ни предстои нова



Зарина Генчева е управляващ директор на „МОУШЪН АРТС“ ООД, по-позната с марката си Метрореклама - компания с над 20-годишна история и традиция в сферата на външната реклама в България. Тя е основател и председател на УС на Транспортната индоор и аутдоор рекламна асоциация, която е представител на българския outdoor рекламен бизнес в Световната асоциация за външна реклама World Out of Home Organization. През 2017 г. Зарина Генчева е избрана за член на Съвета на директорите на БИЛБОРД АД - публична компания, която осъществява дейност в областта на дигиталния и широкоформатния печат и притежава най-голямата печатна база в страната, и е акционер в нея. От 2018 г. е член на УС на КРИБ с ресор „Пазар на труда“.

можеш да си подадеш оставката и просто да напуснеш.

**Казват, че хората са най-ценният капитал,** но когато този капитал е само обвивка, без съдържание, претендираната стойност е равна на нула. Капиталът е в уменията и знанията на човека, в човешината и отговорността, а не в присъствието му.

**Пазарът на труда** е предизвикателството взаимните очаквания да се срещнат и да изградят качествено професионално партньорство.

**Уроците по моя път** са много. Имам увереност, че досега ги усвоявам добре, да видим как ще се справя с предстоящите.

**Моят най-добър учител** е знанието, до което мога да се докосна във всеки момент, под всякаква форма.

**Нещото, което бих променила** - с увереност ще кажа, че нищо не бих променила, случилото се е факт и явно така е трябвало да стане. Имам вярата, че вчера ще ме доведе до по-качествено и по-добро утре.

**"Тайната" съставка на успеха:** Човечност, работа, воля, постоянство, страст, принципи, справедливост, емпатия и любов.

**Моята професионална и житейска философия:** Не е важно, че си паднал, важно е как ще се изправиш. Хенри Форд казва, че ако парите са надеждата за независимост, то никога няма да я имате. Единствената сигурност, която човек може да има на този свят, е в неговите знания, опит и възможности.

**Утре е време за нови дела.** ☺

инвестиция за развитието на този вид дейност.

**Силата на семейния бизнес** е в семейството, в неговата подкрепа, разбиране, единност, понякога критика. В идеята и смисъла на едновременно

движение в една и съща посока, към съвместно избрана цел. Искреното споделяне на победи и загуби, споделянето на риска, избора на следваща цел и опората да не падаш, когато залиташи.

**А неговата слабост** е в това, че не

“**Непрестанната промяна  
ДАВА ПРЕДИМСТВО  
на най-умните, бързите,  
безстрашните и  
предприемчивите**”



МЛАДЕН МАРКОСКИ:

# A1 е двигател на дигиталната ТРАНСФОРМАЦИЯ

**ДОБРИЯТ  
ФИНАНСОВ  
ДИРЕКТОР**  
УМЕЕ ДА ПРЕДВИЖДА  
ВЪЗМОЖНОСТИТЕ,  
НЕЗАВИСИМО ОТ  
ИКОНОМИЧЕСКИТЕ  
И ПАЗАРНИТЕ  
ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА

Татяна Явашева

**В бързата технологична промяна телекомите** имат отговорността да са двигатели на дигиталната трансформация - да инвестират в най-новите технологии, да наградят дигиталните решения за многообразните и променящи се нужди на своите клиенти с цел постигане на ефективност, устойчивост и просперитет.

**Предимството на A1 е в комбинацията** от няколко неща: на първо място стратегическа визия, стабилния лидерски екип и дисциплината при изпълнението, подкрепено от таланти и висококвалифицирани служители. Не по-малко важни са и многообразните технологични услуги и принадлежността към международна група с много силен бранд. Съчетаваме огромната клиентска база с иновативни услуги и модерна телекомуникационна и ИТ инфраструктура, благодарение на което продължаваме да печелим доверието на бизнеса и обществото.

**Добрият финансов екип се познава** по резултатите и начина, по който ги постига. Това важи не само за нас, а и за всички екипи в A1. В направление „Финанси“ приоритетите са да поддържаме високо ниво на финансова стабилност

и ликвидност, и да осигуряваме предвидимост и пълна прозрачност на бизнеса чрез своевременна и точна финансова отчетност. И най-важно от всичко е, че сме разпознати като много силна подкрепа за всички отдели в компанията.

**Финансовите резултати на A1** говорят, че 2022 г. е най-успешната до момента с общ ръст на приходите на годишна база от 11.5%, ръст до 640.4 млн. евро. Станахме най-голямата ICT компания в страната и най-големият системен интегратор. Успешно прилагаме дългосрочната си стратегия за развитие.

**Инфлацията** продължава да оказва натиск върху почти всички пера на разходите и инвестициите. Като пример ще посоча енергията. През 2022 г. разходите ни за енергия се увеличиха нетно с над 40% на годишна база. Инфлационният натиск е факт и той продължава. В интерес на бъдещото развитие и инвестиции и ние започнахме с индексация на месечните такси на нашите клиенти по максимално щадящ за тях подход.

**Инвестиционната активност** ще продължи и през 2023 г. През последните две години вложихме над 410 млн. лв., от които над 260 млн. лв. са инвестициите само за мрежата на A1, включително за честотен ресурс и регулаторни такси, въпреки растящата инфлация и несигурната икономическа и политическа ситуация. Инвестирахме и в иновативно студио за четирите спортни канала MAX Sport за още по-интерактивни предавания.

**Сливанията и придобиванията в сектора в период на несигурност** не са цел сами по себе си, а една от възможностите за допълнителен ръст и развитие на бизнеса. И тук идеите са да не ги ограничаваме само до традиционните сделки, насочени към локални кабелни оператори. С придобиването на Стемо през 2022 г. показахме решителност допълнително да затвърдим позиционирането в ICT сегмента.

**Главният директор „Финанси“ в период на глобален растеж, но и в**

Младен Маркоски е член на Управителния съвет на A1 и старши директор „Финанси“ от 2016 г. Кариерата му включва финансови и ръководни роли в телекомуникационния сектор във Vip Operator в Македония (сега A1 Македония) и директор „Контролинг“ на клъстера „Хърватска и Македония“ в A1 Group. Завършил е Факултета по икономика в Университета „Св. Кирил и Методи“ в Скопие и притежава магистърска степен по бизнес администрация от Cotrugli Business School.

**трудни години** трябва преди всичко да не се лимитира до финансите, а и да разбира бизнеса изцяло. Само по този начин ще може да бъде релевантен бизнес партньор. Разбира се, трябва да разполага с точните данни и анализи, за да предложи и въведе адекватни мерки за по-добра ефективност, както и да предвижда възможностите, независимо от икономическите и пазарните предизвикателства. Една от основните задачи е да осигури стабилност и позитивна среда за екипа.

**Новите проекти на A1 за все по-дигитален свят** са все по-иновативни и носят много ползи за нашите частни и бизнес клиенти - от телекомуникационни и дигитални услуги и все по-надеждни, по-сигурни и с по-високи скорости с плановете с 5G ULTRA, през богато ТВ съдържание и платежни услуги, до системна интеграция, ICT и IoT решенията за бизнеса.

**Плановете за развитие** са предимно за органичен растеж. Но оставаме с интерес и за нови възможности за придобивания, навлизане в нови сектори и разширяване на настоящите дейности. Допълнително, като част от A1 Group, поемаме водеща роля по все повече международни проекти в сферата на IT, мрежата и услугите, финансовите дейности и създаваме възможности за развитие както за настоящите, така и за нови служители.

**Човешкият капитал като движеща сила в бизнеса** е в основата на всичко, което правим. Постигането на амбициозни цели, иновации и доволни клиенти са немислими без мотивиран и талантив екип. Грижим се за нашите служители. Инвестирахме в цялостен ремонт на нашите офиси и значително подобриме работните условия. Само през 2022 г. увеличихме



© Алена Йотова

с 20% бюджета за възнаграждения и отличаваме на постиженията, инвестирахме допълнително в програми за лоялност и признание.

**Максимата, която обобщава моя възглед за парите:** Винаги съм повтарял, че за мен парите не са цел, а само средство за постигане на целите.

**Повод да се усмихна** в професионален план са успехите на компанията, удовлетворението на клиентите и развитието на екипа. В личен план нещо, което най-много ме зарежда с положителна енергия, са усмивките на лицата на моето семейство, когато се прибера вкъщи след работния ден. ☺

## Фирмен профил

A1 е водещ доставчик на дигитални услуги и телекомуникационни решения в България. Компанията предоставя мобилни и фиксирани услуги, високоскоростен интернет, интерактивна, цифрова, сателитна и мобилна телевизия, четири собствени спортни канала с марката MAX Sport, платежни услуги, ICT, cloud и IoT бизнес решения. През 2022 г. A1 България отчетна приходи от 640,4 млн. евро, а сравнимата EBITDA е 254,4 млн. евро. Компанията е част от A1 Group, която предоставя високотехнологични и комуникационни услуги на повече от 27 млн. клиенти в седем държави в Централна и Източна Европа: Австрия, България, Беларус, Хърватия, Словения, Северна Македония и Сърбия. Групата разполага със стабилен акционер в лицето на Amèrica Mòvil - един от най-големите телекомуникационни доставчици в света.





# ИМОТИТЕ

## и край на еуфорията

**К**ЪМ ПРИКЛЮЧВАНЕ Е 18-ГОДИШНИЯТ ЦИКЪЛ, ЗАТОВА ТЪРПЕНИЕТО И ПРЕДПАЗЛИВОСТТА СА ПО-ДОБРИЯТ СЪВЕТНИК ЗА ПАЗАРНО ПОВЕДЕНИЕ

Инфлацията засилва желанието за покупка на имот. Българите продължават да смятат, че „парите в бетон“ са сигурна инвестиция. Затова и в нестихващата инфлация цените на недвижимите имоти продължават да растат. Дали не е време да се върнем към популярната притча, която в добро и в лошо напомня, че няма да е все така. Какво се случва на пазара на недвижими имоти и какво се задава – предлагаме гледната точка на Светослав Делчев. Той е икономист и финансист, макроикономически анализатор, инвеститор и учител, основател на „Тървел Академия“. Недвижимите

имоти за него са важна тема, подплатена и с много личен опит. Разбира се, неговите виждания не са наша препоръка за инвестиционно решение. Дали ще купува, дали ще продава или търпеливо ще чака – това всеки сам преценява. При недвижимите имоти днес най-важният въпрос е: След като цените изхвърчаха толкова високо, докога ще продължава техният бум? Ситуацията в света не е цветуща, банки са на ръба на фалит, икономиката буксува... Недвижимите имоти и икономиката се оглеждат в едно и също огледало. Макроикономически пазарът на недвижими-

те имоти не се взима предвид като ключов фактор, а той е най-големият по обем пазар, засяга всеки и е силно обвързан с банките и тяхното състояние. Недвижимите имоти и банките са

две страни на един „медал“

Най-често срифтът на пазара на недвижими имоти е съпътстван от банкова криза и обикновено няма голяма банкова криза, без недвижимите имоти да участват в нея. Най-големият кредит е свързан с ипотеката и затова всички банки, които обслужват гражданите, имат огромни експозиции към пазара на недвижимостите. Монетарната политика на централните банки влияе твърде силно. Ниските лихви и голямата ликвидност са най-мощният двигател на пазара на недвижими имоти. На този пазар обаче има 18-годишен

цикъл на стабилност, сочат наблюденията на проф. Стив Ханке. Това важи навсякъде по света и са твърде малко пазарите, които успяват да прескочат тази „прокоба“. Трудно е България да се отскубне от цикъла при задаващото се цунами, тъй като

кръвоносната система

на нашите банки има глобална свързаност. Този 18-годишен цикъл в България няма как да бъде удължен. Но... цените продължават да растат, макар и с по-забавен темп, при което падането ще е по-жестоко, тъй като ще е от по-високо. По забавения темп на ценово покачване и на броя на сделките може да се забележи, че въздухът на пазара започва да свърши. Време е да си дадем сметка, че това са последните години от цикъла. Брои се от средата на 2007-а, когато започнаха проблемите на па-

зара на недвижимите имоти в САЩ. Това означава, че

големият срифт

се очертава да е в средата на 2025 г. Пандемията не успя да промени цикъла, цените не се укротиха, а продължиха в устрема си нагоре. В този момент редица участници вече гледат отстрани и изчакват края на периода. Те знаят, че амплитудите стават все по-големи, тъй като нараства ролята на централната банка в овладяването на тези кризи, но и усещането за болка ще е още по-силно, продължат ли напред заедно с активните играчи. Увеличаването на паричната маса, рязкото ѝ нарастване, помпа инфлацията. Желанието за благополучие също има цена.

Този цикъл няма как да бъде обърнат, както течението на реката не може да се промени тъй лесно. Сега стремежът е срифтът да бъде отложен още малко. Но... вървим уверено към края и на този период. Голямата инфлация е само знак за това.

Какво да е поведението

Препоръката ми е да се играе само на сигурно. И да имате търпение. Не е дошъл моментът да се купува. Това ще е добре да става след 2026 г. Пазарът на недвижими имоти не е „Газ - спирачки, газ - спирачки“. Когато удари кризата, първо изчезват всички купувачи. Продавачите се оглеждат. Но защитието продължава с месеци, може да стигне две години и повече. Най-ниската точка най-вероятно ще е през 2029-а. Тогава според мен ще дойде идеалното време за инвестиции в недвижими имоти.

Темата с инфлацията също е свързана с недвижимите имоти. Затова

богатите хора

държат парите си в недвижимост. Имотът дава възможност да вземаш т. нар. добър дълг, с който да финансираш актив. После самият актив го изплаща и не зависи от личния ти доход да връщаш дълга, а от прихода, който самият той генерира. Този дълг не расте с инфлацията, но цената на имота, купен с този дълг, се покачва с инфлацията. Всяка икономическа система зависи от инфлацията. Централните банки повишават лихвения процент, за да може да я укротят до около 2% годишно. В края на цикъла винаги има самопредизвикана инфлация. Пандемията също допринесе за това ускорение. Този самопорастващ и саморазрушаващ се цикъл води до инфлация, защото паричната маса се увеличава с повечето пари, взети назаем. Увеличи





**Сделката за недвижим имот е добра заради ВЪЗМОЖНОСТТА ДА ВЗЕМЕШ ДЪЛГ, а не заради самия недвижим имот**



## Преди балонът да се спука

- През 2025-а пазарът се очаква да заскърца от дръпването на спирачката. Във всяка фаза на цикъла обаче може да се намери продавач, който иска бързо да се раздели с имота си. И това да е основата за добра сделка. Но в този етап от цикъла трябва да имаш или голям късмет, или да търсиш много, за да намериш нещо, което си струва.
- Когато доходността от актива е равна на разхода за покриване на дълга, за инвеститора не остава нищо, той няма буфер, ако лихвите скочат. Ако първа ще купувате с дълг, прилагайте принципа „Двайсет пъти мери и добре прецени“.
- Ако сте инвестирали в недвижими имоти и някой от тях не ви носи добра възвращаемост, сега е точният час да се отървете от него. Моментно нещата може да са изглеждали добре, но качествата на имота се виждат във времето.
- Не купувайте имоти, които не са ви ясни с тяхното предназначение и начин на управление.

ли се паричната маса, това задължително води до инфлация, което пък кара централните банки да качат лихвения процент, за да я държат под контрол.

### Повишаването на лихвите

започва да души пазара на недвижими имоти. Той забавя, забавя... и след година-две-три следва срив на банка, което е знак, че ситуацията е променена и днес не е като вчера.

Богатите използват дълга като огледало, което обръща системата така, че тя да работи за тях. Те купуват с дълг имота. С течение на времето инфлацията започва да „изяжда“ дълга като пропорция спрямо самоучастието. С инфлацията имотът поскъпва, но не и самият дълг. Имотът не е телевизор, взет на изплащане. Добрият имот носи добра доходност, като се отдава под наем.

### Да си купиш имот със 100% пару кеш

е като да караш кола на втора скорост, а не на шеста. Сделката за недвижимия имот е добра заради възможността да вземеш дълг, а не заради самия недвижим имот. Финансирането прави сделката за недвижим имот добра, а не самият имот. Покупката на един и същи имот с две различни финансираия може да е както изгодна, така и убийствена сделка за инвеститора. Когато го финансираш неправилно - прекалено къс кредит и прекалено голяма вноска, без буфер при качване на лихвите, тогава може да загубиш имота и да ти остане още дълг. В такъв казус може да влезе всеки, който си позволи да купи сега с голям кредит. Ако банката не е спокойна

заради прекалено ниското самоучастие на кредитополучателя в сделката, това може да се превърне в кошмар за длъжника. Затова по-добре да купувате, когато депресията приключи и започне фаза на възстановяване. Тогава падането е спряло, имате много години пред себе си, в които пазарът ще е стабилен.

Стимулирани от позитивното развитие на пазара на недвижими имоти от 2015-а насам с все по-ускоряващи се темпове,

### строителните предприемачи

хванаха вълната на засиления интерес. Сега небето е пълно с кранове. Но по време на депресията няма да е така. Ще има консервирани строители. Голямото предлагане при нулев интерес ще разклати ценово пазара.

За инвестиции в офис сгради - там се иска много внимателна преценка. Светът се променя, пандемията изигра силна роля и особено технологичните компании вече не са онези прекрасни наематели, тъй като голяма част от служителите им работят от дистанция. Освобождават се офис площи, вместо да се търсят по-големи пространства.



Усеца се полък от задаващата се криза и в момента не е време за изграждане на каквото и да било с инвестиционна цел. Смисъл има да строиш свое предприятие, тъй като не си подвластен на цикъла. В този случай трябва просто да си прецениш дали

Усеца се полък от задаващата се криза и в момента не е време за изграждане на каквото и да било с инвестиционна цел. Смисъл има да строиш свое предприятие, тъй като не си подвластен на цикъла. В този случай трябва просто да си прецениш дали

пазарите ще приемат това, което ще произвеждаш. Ако производството е печелившо, то инвестицията се изплаща.

### За посредниците

на пазара на недвижими имоти - докато не са изчезнали купувачите, все още е тяхното време. Те не носят риск от поскъпването на този пазар. Затова за тях е добре, че все още има хора, които си казват, че ако днес не купят, утре ще е още по-скъпо. Паниката, известна като The fear of missing out (Страхът, че ще пропуснеш), се увеличава. И това е мотивацията на сегашните участници на пазара. Те не разбират от недвижими имоти. Онези, които добре познават механизмите на този пазар, те поне от две години не участват в него като купувачи.

Влизаме в онази част от цикъла, когато предпазливостта е най-добрият съветник. ☹





# EGT и нейният ключ към над 100 пазара

**А**ЛЕКСАНДЪР СИМЕОНОВ, ГЛАВЕН ДИРЕКТОР „ПРОИЗВОДСТВО, ДОСТАВКИ И ЛОГИСТИКА“, СПОДЕЛЯ КАК ОРГАНИЗАЦИЯТА ПОСТИГА ТЕХНОЛОГИЧНА ПРЕДНИНА



Яна Колева

*Euro Games Technology (EGT) е динамично развиваща се технологична компания в сферата на гейминг индустрията. Основана е през 2002 г. в София, а днес има 28 офиса и присъства на над 100 пазара в целия свят. Специализирана е в разработването, производството и дистрибуцията на хардуерни и софтуерни решения. Без собственото си производство EGT не би била в Top 5 на игралния бизнес в света, твърди Александър Симеонов, главен директор „Производство, доставки и логистика“. Ето какво още казва той за опорните точки, които превръщат компанията в глобална сила:*

## 360-градусов производствен цикъл

Това означава, че все по-голяма номенклатура от детайли, компо-

ненти и възли от нашите продукти се произвеждат in-house, т. е. в рамките на нашата компания, което не би било възможно без дирекция „Иновации“. Нашите продукти - от хардуера до софтуера, са изцяло разработени от нашите специалисти и благодарение на това значителна част от производството може да се извърши in-house. Предимствата на този модел са многобройни. Скъсяват се веригите на доставки, така те са по-надеждни, контролират се по-лесно, предоставят възможност да даваме по-кратки срокове за производство, както и по-бързо да се адаптираме към промените на пазара, да сме максимално гъвкави и да можем да отговорим на нуждите и изискванията на нашите клиенти. Съществени ползи от in-house производството са и по-добрата себестойност на продуктите ни и

по-добрият контрол върху качеството.

## Какво произвежда EGT

EGT произвежда цялото си портфолио от крайни продукти. Нашата дъщерна компания EGT SP е специализирана в производството на метални корпуси за игрални машини. Тя прави и металните изделия, нужни за всичките ни крайни продукти. В момента инвестираме в автоматизация на производствените процеси, в нови машини и оборудване, в разширяване на производствената база. Произвеждаме възли като монитори flat и curved, както и touch screen за тях. Оборудвали сме две „чисти стаи“ с необходимите машини и разполагаме с пет производствени линии за асемблиране. Всичко в тези производства е in-house, с изключение на матриците за мониторите.

Активно използваме технологията OPTIC BONDING и така произвеждаме сами интерактивните клавиатури за нашите продукти. Отскоро усвояваме тази технология и чрез нея създаваме около 50% от тези клавиатури. Правим още кабелни форми, sound box, изделия от полиуретан и много други.



## Хора, все повече хора

Усвояването на нови технологии и затварянето на производствения цикъл за компоненти и възли води до нуждата от нови специалисти с компетенции в различни области. Разкриваме нови работни места и наемаме нови кадри. Същевременно хора от EGT, които желаят да се преквалифицират, също имат възможност да го направят.

## Инвестиция в служителите

Нашето мото гласи, че за да бъде една компания успешна, тя трябва постоянно да развива и да обучава персонала си. EGT отдавна е осъзнала, че нейният най-ценен ресурс са хората. Ето защо правим големи инвестиции в нашите служители и в подобряване на условията на труд, организираме обучения, имаме и много социални политики и програми. Продължаваме да търсим нови таланти. Най-важното е всеки служител от йерархията в производството да е достатъчно добре обучен, за да се чувства на мястото и да изпълнява с лекота задълженията си. Това се отнася за всички кадри - от регистрите, които извършват конкретни операции и действия

на работните позиции, като преминем през средното управленско ниво и стигнем до висшия мениджмънт. Високите компетенции се постигат с време и постоянство. Създадохме програми за обучения, насочени към Lean трансформация и към личните качества на мениджърите. Залагаме на Lean практиките, защото са възникнали в компании, работещи в условията на ограничени ресурси. Те са доказали конкурентоспособността си спрямо организации, които имат почти неизчерпаеми ресурси.

## Личните качества на мениджмънта

Известна е фразата, че лидерството е комбинация от стратегия и характер, но ако трябва да останем без едно от двете, то нека е стратегията. В EGT знаем, че не бихме могли да вървим напред в трансформацията, без да развием емоционалната интелигентност на нашите мениджъри. Тъй като 59% от представянето на работното място зависи именно от емоциите, емоционалната интелигентност, самопознанието и опитът, които следват от нея, създават мост между научаването и превръщане на

наученото в практическо действие. Ако мениджърите ни не са подготвени за предизвикателството Lean трансформация, те няма да могат да предадат Lean практиките, които ще научат. Това би обрекло компанията на провал.

## Новости

Най-новите ни in-house производства: метални изделия и корпуси в EGT Steel Production и използването на OPTIC BONDING за сензорните екрани. Направата на метални изделия изисква голям машинен парк, затова инвестираме в нови машини с автоматизация. Имаме роботизирано заваряване и роботизирано огъване. След няколко месеца очакваме да инсталираме роботизирана система за шлайфане и роботизирана линия за прахово боядисване. Започва и Lean трансформация в EGT Steel Production. Преди няколко години създадохме отдел „Автоматизация на производството“, защото производството ни е специфично и много често няма готови решения на пазара. Само за няколко години успяхме да автоматизираме много от производствените процеси благодарение на нашата in-house стратегия. Имаме и софтуери, които сме си създали сами за някои специфични процеси.

## 20-те ключа

„20-те ключа“ е LEAN система, създадена за производствени процеси. Тя е добре структурирана в 20 ключа, които може да се внедряват поетапно. Има четири основни ключа - подредба и организация на работното място, синхронизиране на целите, работа в малки групи и използване на водещи технологии. Останалите след това надграждат. Предимство е, че всеки внедрен ключ се оценява, след което на определени периоди се прави бенчмарк. Така много лесно се проследява развитието на ключовете, а по този начин и на цялата система. „20-те ключа“ ни дава обективна представа къде се намираме и какво трябва да подобрим, за да преминем на следващо ниво.

## Планове за развитие

В дългосрочен план се стремим да ставаме технологично все по-напреднала компания, което е свързано с модернизация, автоматизация, усвояване на нови технологии, но и с развитие на човешките ресурси. Нашата сила е в нашите отлични професионалисти. ☺





**A**LEKSANDAR SIMEONOV,  
CHIEF OFFICER  
OF "PRODUCTION,  
DELIVERY AND LOGISTICS",  
SHARES HOW THE  
ORGANIZATION ACHIEVES  
TECHNOLOGICAL LEADERSHIP

▲ Yana Koleva

*Euro Games Technology (EGT) is a dynamically developing technology company in the gaming sector. It was founded in 2002 in Sofia, and today it has 28 offices and is present in more than 100 markets around the world. It is specialized in the elaboration, production and distribution of hardware and software solutions. Without its in-house production, EGT would not be in the Top 5 in the gaming business on a worldwide level, thinks Aleksandar Simeonov, Chief Officer of "Production, Delivery and Logistics". Here's what else he says about the pivots that turn the company into a global force:*

### 360-degree production cycle

This means that an ever-increasing range of parts, components and assemblies for our products is produced in-house, i.e. within our company, which would not be possible without our "Innovations" department. Our products: from the hardware to the software, are developed entirely by our specialists and thanks to this, a significant part of the production process can be carried out in-house. This model has numerous advantages. Supply chains are shortened, so they are more reliable, easier to control, and provide us with the opportunity to give shorter production times. It also allows us to adapt more quickly to changes in the market, to be as flexible as possible and to be able to meet the needs and requirements of our customers. Significant benefits of in-house production are also the better cost of our products and the better quality control.

### What does EGT produce?

EGT manufactures its entire portfolio of end products. Our subsidiary EGT Steel Production is specialized in the

# EGT and its key to more than 100 markets

production of metal enclosures for gaming machines. It also makes the metalwork needed for all end products of EGT. We are currently investing in automation of production processes, new machines and equipment, expansion of the production base. We produce units such as flat and curved monitors, as well as touch screens for them. We have equipped two "clean rooms" with all the necessary machines and have five production lines for assembly operations. Everything in these productions is in-house except for the matrixes for the monitors.

We actively use the OPTIC BONDING

technology and produce the interactive keyboards for our products ourselves. We have recently adopted this technology and use it to create about 50% of these keyboards. We also make cable forms, sound boxes, polyurethane products and many others.

### People, more and more people

The assimilation of new technologies and the closing of the production cycle for components and assemblies lead to the need for new specialists with

competencies in various fields. We are opening new job positions and hiring new staff. At the same time, people from EGT who wish to retrain also have the opportunity to do so.

### Investment in employees

Our motto says that for a company to be successful, it must constantly develop and train its staff. EGT is aware that its most valuable asset is its people. That is why we invest heavily in our employees and in improving working conditions, organize trainings, and have many social policies and programs. We keep looking for new talents. The most important thing is that every worker from the hierarchy in the production is well enough trained to feel in place and perform their duties with ease. This applies to all personnel: from the rank-and-file who perform specific operations and actions in the

work positions, go through the middle management level and reach the top management. High competences are achieved with time and persistence. We have created training programs aimed at Lean transformation and the personal qualities of managers. We rely on Lean practices because they originated in companies operating under conditions of limited resources. They have proven their competitiveness against organizations with almost inexhaustible resources.

### The personal qualities of management

There is a famous saying about leadership being a combination of strategy and character, but if you need to be without one of the two, let it be the strategy. At EGT, we know that we could not move forward in transformation without developing the emotional

intelligence of our managers. Since 59% of workplace performance depends on emotions, emotional intelligence, self-awareness and the experience that are derived from it create a bridge between learning and turning what is learned into practical action. If our managers are not prepared for the challenge of Lean transformation, they will not be able to pass on the Lean practices they will learn. This would doom the company to failure.

### News

Our latest in-house productions: metalwork and enclosures at EGT Steel Production and the use of OPTIC BONDING for touch screens. The production of metal products requires a large machinery park, that is why we are investing in new machines with automation. We have a robotized welding and robotic bending. In a few months, we expect to install a robotic sanding system and a robotic powder coating line. Lean transformation in EGT Steel Production also begins. A few years ago, we created the "Production Automation" department, because our production is specific and very often there are no ready-made solutions on the market. In just a few years, we have been able to automate many of the production processes thanks to our in-house strategy. We also have software that we have created ourselves for some specific processes.

### The 20 Keys

The 20 Keys is a LEAN system designed for manufacturing processes. It is well structured in 20 keys that can be implemented in stages. There are four main keys: layout and organization of the workplace, synchronization of goals, working in small groups and using leading technologies. The rest then upgrade. An advantage is that each implemented key is evaluated and then periodically benchmarked. In this way, it is very easy to follow the development of the keys, and thus of the entire system. The 20 keys gives us an idea of where we are and what we need to improve in order to move to the next level.

### Development plans

In the long term, we strive to become a technologically more advanced company, which is connected with modernization, automation, assimilation of new technologies, but also with the development of human resources. Our strength lies in our excellent professionals. ☺



Мирослав Мирославов (вляво)  
и Мирослав Недялков



# OfficeRnD

## за ефективно управление на бизнеса

✍ Яна Колева

Всеки предприемач и всяка компания има своите шансове, но и своите големи трудности. Понякога късметът каца на рамото и е въпрос на добра подготовка и умения да го уловиш. Друг път изпитанията за устойчивостта и гъвкавостта може да траят дълго, както беше с пандемията. Особено когато се разработва софтуер за управление на офисни пространства. Ще ви срещнем с добрия пример на OfficeRnD за създаването на стартап и за развитието му до компания с потенциал за „еднорог“ в динамично променящата се глобална среда. Със съоснователя на тази успешна организация Мирослав Мирославов ще поговорим за предимството да правиш световен бизнес, като си позициониран в България, както и за ползите от това да спечелиш Startup World Cup Bulgaria.

За Мирослав Мирославов пътят към успеха започва така: Завършва компютърни науки в СУ „Св. Климент Охридски“ през 2005 г. Минава през няколко фирми, докато през 2009 г. се установява в „Телерик“,

когато компанията е във вихъра на развитието си. Тогава с Мирослав Недялков работят заедно, забелязват проблем и насочват вниманието си към възможностите за по-доброто разпределение на служителите

## Предпоставки за успех

Из опита на Мирослав Мирославов

- Пълна отдаденост, много четене и много работа. Всички може и да работят умно, но успяват тези, които работят усърдно.
- Време е да пенсионираме фразата „Учи, за да не работиш“ и да я заменим с „Учи, за да работиш още повече“.
- В България разполагаме с всичко необходимо, за да създаваме глобални бизнеси. Просто трябва висока ангажираност и много работа за развитието на добрата идея. Тук има фондове и ментори, но се искат силно мотивирани предприемачи.
- България е добро място с достъп до талант. Конкуренцията в други държави е несравнимо по-голяма. Тук все още се постига оптимум между качество, цена, мотивация, желание за работа и за развитие. По думите на предприемач от САЩ, в Източна Европа все още сме ентузиазирани за капитализма и за създаването на нови продукти и услуги.
- Пазарът на труда в България беше изкривен от пандемията, но сега страстите се поохладиха и работните заплати за IT специалисти се връщат към по-разумни нива.

фокусираме върху разработката, след което да установяваме дали ще се отвори пазар за нея. Преди това не е имало подобен продукт, а всичко е било насочено по-скоро към сграден мениджмънт, но не и към ангажираността на хората. Изчетохме доста книги и пак не бяхме сигурни дали ще има нужда от таква решение“, споделя Мирославов.

### Бизнес старт в Лондон

Само две седмици след като се разделят с „Телерик“, двамата съоснователи на OfficeRnD кандидатстват и са приети в акселераторска програма в Лондон, която идва с инвестиция от 30 хил. паунда. Това им дава допълнителен тласък. Но... се налага много да наваксват в знанията как да превърнат идеята в работещ бизнес. Валидирането на идеята, намирането на клиенти, първите продажби – всичко това им се вижда като непреодолимо препятствие. Тогава договорът за участие в програмата ги задължава да са в Лондон. Те се отдават на 100% на разработката: отдалечени от позната среда, те са на ново за тях място и се чувстват като в спортен лагер. Успяват да направят първа версия на продукта и да намерят първите клиенти чрез съществуваща комбинация от фактори – инвеститорите и акселератора, менторите, а и самите основатели на „Телерик“, които им помагат със съвети.

### Първите клиенти и първите служители

„В началото слушахме много, вместо да обясняваме колко добра е идеята ни. После успяхме много бързо да развием онова, от което клиентите имат необходимост, да дадем нужната

им функционалност и в кратки срокове да им покажем прогреса. Това ни позволи бързо да привлечем няколко клиенти и да развием продукт“, обобщава Мирослав Мирославов.

Първите двама наети служители са отново програмисти, тази стъпка е предприета в края на 2015 г. А първият нает в чужбина служител е новозеландка, която поема функциите на „всичко останало“. В група във Фейсбук, която е на тема споделяно работно пространство, Джесика пише, че се мести от Лос Анджелис в Лондон и си търси работа. Мирослав реагира веднага, виждат се в британската столица, тя оценява, че са високомотивирани предприемачи, и приема да работи за OfficeRnD.

### Личният мотив

Двамата съоснователи на OfficeRnD обичат да развиват продукти и да решават проблеми на клиенти. Създаването на компания сравняват с раждането на дете – неговата поява влошава качеството ти на живот, повишава натоварването и ангажираността ти, проблемите се увеличават. Но усещането, което дават постиженията, те кара да продължаваш напред. „Заплата ми сега е по-ниска, отколкото когато бях програмист. Можех да живея значително по-лесно, ако не бях се заел със собствен бизнес. Но желанието да изградя нещо голямо е по-силно от всичко“, уверява Мирослав Мирославов.

### Голямото изпитание

Пандемията преобърна представите за работа в офиса, но екипът на OfficeRnD намира сили да преодолее несигурността, която заплашва да смаже техния бизнес. Загубват някои от

МИРОСЛАВ МИРОСЛАВОВ РАЗКАЗВА ЗА ИЗПИТАНИЯТА ДА РАЗВИЯТ СТАРТЪП И ЗА ВЪЗМОЖНОСТИТЕ КОМПАНИЯТА ДА СТАНЕ „ЕДНОРОГ“





Двамата основатели на OfficeRnD

Красимир Свраков

клиентите си, забавят растежа си, не се предават и съумяват да избегнат погрота. „В разгара на пандемията хората не можеха да ходят в офисите. Видя се, че едни са по-продуктивни в офиса, а други - когато работят от дистанция. Гъвкавият модел на работа, който и преди това е бил наш фокус, сега в още по-голяма степен получи право на съществуване. Пандемията ни даде шанс и ни подбута да създадем втори продукт.“

### Време ли е за еднорози

OfficeRnD е сред българските компании, за които има очаквания да са следващият „еднороз“, т. е. да имат оценка над 1 млрд. долара. Но ето какво казва Мирослав Мирославов: „В предстоящите 3-4 години в България едва ли ще се появи нов „еднороз“. Тази прогноза не е негативна, а е реалистична. Това, което се получи през 2021 и 2022 г., не беше нормален пазар. Заради чудовищната инфлация, но и заради факта, че много инвеститори загубиха съзнание от ставащото по света и инвестираха в компании, залагайки на силно надценени оценки. По този начин се появиха много „еднорози“, които нямат фундамента да са такива. В момента няма нито една българска технологична компания, която по приходи да е близо до истински „еднороз“. Изключение прави само SiteGround, но това е съвсем друг случай. Сега на всички, които изглеждаха близо до „еднорози“, ще им отнемем поне 4-5 години, за да се доближат до това. Годишните приходи трябва да стигнат 100 млн. долара, а никоя софтуерна компания у нас, освен SiteGround, не е достигнала тези обороти. Страстите на пазара се охладиха и се върнаха към трезвите преценки. В предишния горещ пазар можеше приходите на компания,

които са 10 млн. долара, да се умножат по 100 и да се получи онзи 1 милиард долара, който я превръща в „еднороз“. В сегашния пазар ситуацията е друга - огромна е софтуерната компания, която има над 100 млн. долара приходи. Това е „златното“ число. OfficeRnD върви към статуса на „еднороз“, но ще отнеме още доста време“ - така Мирослав Мирославов ни връща в реалността на очакванията.

### Световната стартъп купа

През 2021 г. OfficeRnD спечели Startup World Cup Bulgaria, но заради пандемията световните финали бяха две в едно през 2022 г. в Сан Франциско. Мирослав Мирославов взе участие в събитието. Сега признава, че в началото подценявал тази възможност. Когато се озовава на глобалното събитие, усеща какво е да си в напревара за награда от 1 млн. долара с компания в съвсем различни области: „Иновациите бяха в широк спектър и сред тях софтуерните разработки са най-малко интересни. Японците презентираха летящи коли. Имаше стартъпи, които принтират органи. Компанията победител бе разработила нова материя за чорапогащници, които не се късат. Преживяването беше запомнящо се. Събитието помага да видим какво правят другите, да учим от тях и от начина, по който те правят своите презентации. Там се уверихме, че вратите към инвеститорите са отворени, трябва само да знаеш как да стигнеш до тях и как да им разкажеш идеята си. Имаш ли добра мрежа от контакти, системата на препоръките работи“.

Днес основателите на OfficeRnD нямат съмнение, че да развиваш свой бизнес е приключение, което си струва цената. 📌

### Компанията в числа

**1000+** са клиентите на OfficeRnD в цял свят

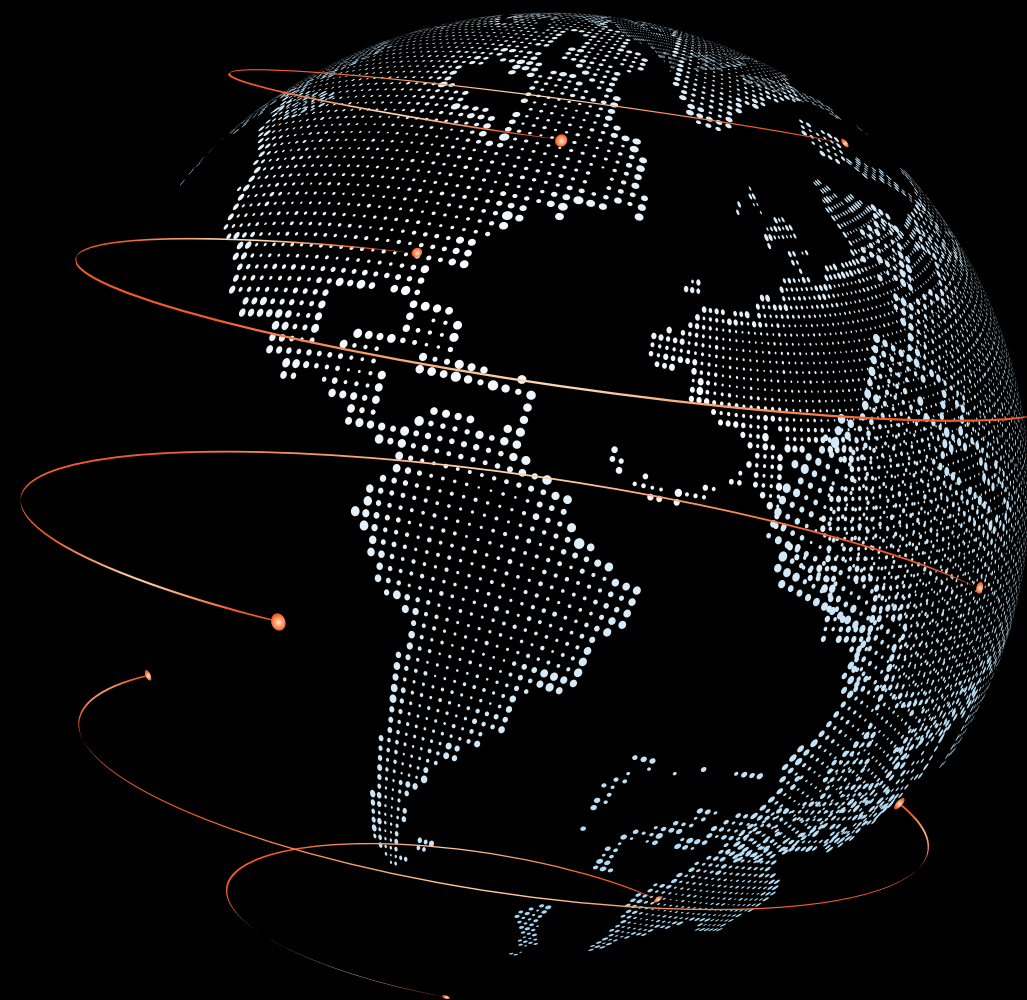
**140** служители има компанията, от тях около 110 са в България

**80+** са държавите, в които OfficeRnD има присъствие. Сред тях се открояват САЩ, Великобритания, Нова Зеландия, Сингапур, Хонконг. В Европа имат по-слабо проникване

**8+** млн. долара са по договори с клиенти приходите за миналата година

# ECONOMIC.BG

ЗА ДА РАЗБЕРЕШ!



f @Economic.bg





# Да отгледаш малък БИЗНЕС

**КАК ДА ТРЪГНЕШ ОТ НУЛАТА ИЗВЪН  
ГОЛЕМИЯ ГРАД И КАК ДА ИМАШ  
МАКСИМАЛНИ ПОЛЗИ КАТО ПРЕДПРИЕМАЧ**

Яна Колева

*В големия град е често явление да се появят три-четири аптеки в непосредствена близост, няколко козметични салона, няколко магазина за храни и напитки, за цветя, за дрехи... Конкуренцията отсява и които останат, продължават бизнеса с години. Появяват се нови конкуренти, които сякаш са наели помещението със затворени очи и не са видели, че само на няколко метра друг от години развива подобна дейност и кварталът е свикнал с него. Така при появата на нов цветарски магазин, цветарят, с когото всички са приятели, каза: „Ще видите, че едва ли новият магазин ще оцелее. Колегата трябва да е много по-добър от мен, защото той си купува всички цветя, а аз съм и производител. В конкуренция сме все пак и времето ще каже кой да остане“. Какво се случва обаче в малкия град, какъв нов бизнес си струва? Какъв да е подходът?*



Пандемията промени нагласите и посоката на движение вече не е само от малкия към големия град, но има и обратен поток. Винаги има хора, готови да рискуват, като сложат началото на някакъв свой бизнес. Повечето искат това да стане с малка инвестиция – първо, защото не разполагат с много средства, и второ, за да не е голям рискът. И първият въпрос в избора на сферата на дейност е какво ще се търси. Затова е добре най-напред да се проучат нагласите и потребностите на хората, живеещи там, където ще се установи бизнесът.

## Анализирай

Търсенето на продукти и услуги може и да се създаде, стига да има платежоспособна аудитория. За да разви-

ете търсен бизнес, трябва да определите от какво се нуждае населението. Някои ще кажат, че винаги има ниша за ремонти, ВиК и електротехнически услуги, строителен и железарски магазин, продажба на домакински химикали и консумативи. За да се разбере кое би било актуално сега, трябва да се анализира конкретният пазар. Търсенето на водопроводчици, електротехници, фризьори винаги е налично. Всяко населено място има своите специфики. Когато се изясни от какво реално има нужда, едва тогава може да се организира печелив бизнес. Какво е изгодно да се продава сега? Сред продуктите с висок марж в големия град са: технологични приспособления, храни и напитки, бижута, цветя, услуги. Какво ще се търси в малкия град е добре предварително да се установи.

## Клишетата не работят

Има мнения, че малките населени места не са привлекателни за начинаещи предприемачи, тъй като няма как да разчитат на големи приходи заради ограниченията от мащаба. Това е отчасти вярно, защото разходите и заплатите там са по-ниски. Наемът или покупката на подходящо помещение ще е при значително по-приемлива цена, а пазарът може да е далеч извън пределите на конкретното населено място. Динамиката е голяма, промените стават бързо. Старите клишета вече не работят, освен ако вие не повярвате в тях, или ако не поискате да ги развиете.

## Светът да научи за вас

Популярен бизнес са салоните за красота с широк профил – фризьор-

ство, маникюр и педикюр, услуги от козметици и масажисти. Шивашките услуги, ремонтът и реставрацията на мебели, поправката на обувки също има клиентела, тъй като в условията на растяща инфлация и ограничени доходи хората са склонни да вдъхват нов живот на старите вещи, за да пестят. Но за да дойдат при вас, хората трябва да знаят за съществуването на вашата дейност, това означава да сте активни и да намерите подходящ начин да стигнете до тях.

## Предпазливи инвестиции

Всеки се радва на максимални печалби с минимални инвестиции и ресурси. Рисковото начинание е сега да изградите своето първо производствено предприятие. Доходността в началото най-вероятно ще е ниска, реална печалба ще има едва след няколко години.

Затова е по-добре да се насочите към сферата на услугите. Може да изберете подходящ франчайз, който ще ви позволи бързо да стъпите на крака. Ако имате добра идея, може да създадете бизнес, напълно нов за региона. Но това зависи изцяло от вашите умения и интереси, които ще са ключови в неговото разработване и последващото развитие. Отваряйки собствена пекарна в голям град, бихте могли да имате успех, но колко бързо ще си върнете инвестицията, зависи от редица фактори – какво, как и на каква цена предлагате, местоположението, уменията да привличате и да задържате клиенти... След пандемията добрите ресторанти отново са на мода, препоръката е да има някакъв акцент, който да е „стръв“ за конкретна клиентела – например здравословно хранене. Много хора искат да печелят, но без

да харчат собствените си пари. Не всеки обаче е в състояние да го направи. Печелив бизнес с минимални инвестиции може да се основе, ако стъпвате на някаква налична база и предлагате продукти собствено производство, ако действате като посредник. Мрежовият маркетинг също е възможност, но се иска голяма мрежа от контакти.

## Неограничените възможности

Преди да отворите собствен бизнес, проучете кои са подходящите бизнес идеи, като ги разгледайте и през призмата на потенциалната рентабилност за конкретното населено място – по този начин можете да се предпазите от фалит. Все по-актуални стават онлайн възможностите, които разширяват хоризонта, тъй като местоживеенето може да не е от решаващо значение. Важно е да имате добър интернет, както и всички необходими умения, за да развиете идеята. Можете да привличате клиенти, без да страдате от ограниченията на локалния пазар в рамките на населеното място. Програмиране, дигитален маркетинг, дизайн, счетоводство, онлайн магазин, обучения..., управлението на всяка от тези дейности изисква да сте добър специалист в нея. Или ако имате организационен и търговски нюх, да наемете съответните професионалисти, а вие да се грижите за продажбите.

## Притегателната сила

Ако се установите в малко населено място, трябва да има сигурност срещу кражби, тъй като ще се налага и да пътувате. За да има бизнес някъде, там трябва да има хора, и то платежоспособни. Предприемачи казват, че наличието само на храна и на „покрив над главата“ не е достатъчно, за да задържи хората. Те трябва да виждат някаква добра перспектива за себе си. Нужно е да има и културен живот. Без музика, танци и изкуство, без дейности, които да са възможност за осмисляне на свободното време, селата и малките градове опустяват. Ако църквата функционира, ако има духовно средище като читалището, ако са налични и други задържащи фактори, хората не просто ще поддържат връзката си с малките населени места, но и ще намират препитание там, ще създават бизнес и ще го развиват. Хората правят мястото населено. ☺



# SILENCE

Революция в електрическите  
превозни средства



 **GEOTRADING**  
GEOTECHMIN GROUP

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

 [silencebulgaria](#)

 [Silence Bulgaria](#)



Писателят ГАЛИН НИКИФОРОВ:

# ЛИТЕРАТУРАТА е религия, която може да те погведе

**Б**АВНО И ПОЛЕКА ВЪРВИМ КЪМ ПО-ПРЕДСКАЗУЕМ И ПО-КОМФОРТЕН СВЯТ С ДОСТА РАЗТЕГЛИВИ ПОНЯТИЯ ЗА ЦЕННОСТИ, В КОИТО ДА СЕ ВМЕСТЯТ ВСЕ ПОВЕЧЕ РАЗЛИЧИЯ

Татяна Явашева

- Г-н Никифоров, как ви се виждат България и светът в този момент, гледани през призмата на писател, роден и избрал да продължи да живее в Добрич?

- Вече няма голямо значение къде си роден, нито дори къде живееш, ако имаш интернет. Сега е време на глобални и драматични промени, които по различен начин се отразяват на всеки човек и на всяко общество. Но според мен бавно и полека вървим към по-предсказуем и по-комфортен свят с доста разтегливи понятия за ценности, в които да се вместят

две висши образования, но станахте писател. Как се получи тази трансформация? Какъв двигател върти мислите ви?

- Винаги съм искал да правя нещо, което да ми дава усещането за пълнота на живота ми. И това нещо за мен се оказа писането на романи. То предизвиква всички ми способности и сили: душа, мисъл и сърце в едно. Още повече, че съществуването ми е много повече духовно преживяване, отколкото физическо. Поне аз така мисля.

- Може ли един професионален писател в България да живее от своя интелектуален труд?

- Може, но е много несигурно и в действителност не знам дали някой го прави. Така е в целия свят. В Швеция например - страната, която изнася най-много литература на глава от населението в света, едва около осемдесет писатели могат да си позволят да се занимават само с писане. Но колкото

и идеалистично да звучи, ако искаш да правиш нещо както трябва, не бива да мислиш за пари. Парите трябва да са само следствие от усилията ти, а не цел. В изкуството ценностната система е различна от тази на пазарната икономика, затова често ние, творците, не получаваме разбиране. Но пък и никой не ни е принуждавал да се занимаваме с изкуство, затова и няма на кого да се сърдим.

- Ако вземем идея от романа „Тяло под роклята“, ще зададем въпроса какво криете „под роклята“ на вашето творчество?

- Харесва ми метафората ви, защото женските образи имат силно присъствие в моите книги, особено в „Лисицата“ и „Тяло под роклята“. Но дори и когато жените са на по-заден план, емоционалната им гравитация влияе съществено върху мъжките образи. Ако трябва да обобща най-важните си идеи, те са за смисъла на живота, който не може да съществува без обичта към нещо или към някого, както и стремежът ми да подтикна читателите да надникнат отвъд представата за добро и зло, където човешката природа е в най-естественния си и чист вид. С последните си два романа, и особено с „Черна светлина“, се насочих към истории, които са най-близки до преживяванията на обикновения човек и са много по-въздействащи.

- Според вас писателят има ли силата да променя светогледа на онези, които посягат към книгите му?

- Ако наистина си е свършил добре работата, може да повлияе в определена степен на част от читателите, но едва ли може да промени генерално характера и ценностната система на някого от тях. Освен това литературата е религия, която може и да те погведе. Ценната и понякога трудна за четене литература е важна, но тя е сравнително малко на фона на „хамбургерните писаници“, които нерядко постигат плашещо големи тиражи и подкопават смисъла на изкуството. Но и псевдоинтелектуалната литература може да направи същите поразии. Така е открай време, хубавото и лошото винаги вървят ръка за ръка.

- Ако в този момент ви бъде дадена силата да промените нещо значимо, какво



Галин Никифоров е открояващо се име в съвременната българска литература. В романите му се преплитат вечните теми за стремленията на човешкия дух, за любовта, за скрития смисъл на живота и за отрязващата мъдрост на смъртта. Автор е на сборник с новели и на осем романа, сред които „Добро момче“, „Фотографът: obscura reperita“, „Лятото на неудачниците“, отличен с наградата „Роман на годината“ и „Къщата на Клоуните“, удостоен с награда „Елиас Канети“, „Лисицата“ е шестият му роман, следват „Тяло под роклята“, и „Черна светлина“. Образование: Математическата гимназия в Добрич, инженер-химик (Пловдив) и икономик (Варна).

би било то?

- С риск да прозвуча като някоя от участничките в конкурс по красота, ще кажа, че бих спрял всички войни по света, а огромните икономии от пари, интелект и време бих вложил в образование, здравеопазване и изкуство. Но фактът, че мисля по този начин, означава, че никога няма да ми бъде дадена такава възможност. Ясно защо...

- Три ваши романа имат втори преработени издания. Това е проява на „да го имам втория акъл на българина“, или...

- Скоро ще станат пет - „Лятото на неудачниците“ и „Къщата на Клоуните“ трябва да излязат това лято. Но тук не става дума за „втори акъл“, а за прецизиране на текста. Моите романи съдържат доста информация от всякакво естество, когато ги писах, не разполагах с тази база данни, която изпълни интернет пространството през последните години. Също така и уменията ми като редактор не бяха на нивото, което стигнах със седмия си роман „Тяло под роклята“ през 2018 г. Ще призная, че работата по тези втори издания бе едно от най-удовлетворяващите неща в живота ми.

- Инфляция на парите и на духа - възприятията на писателя икономист?

- Обезценката на парите - 16,9 % за последната година, ясно и точно! За духа - ще кажа само, че стандартите бяха много занижени през последните десетина години. Сега почти всеки може да бъде актьор, писател или политик. А това очевидно не дава добри резултати. Но пък създава усещане за значимост при по-посредствените хора, които са много повече от талантливите и способните, което пък е добрата страна на това, което се случва със стандартите. Трябва някак да приемем, че така има повече радост и щастие по света...

- Ще приемете ли предизвикателството да напишете свръхкратък разказ от 55 думи с икономическа поука?

- Ще ви разкажа една кратка история, която, честно казано, обезсмисля образованието като мое и списанието като вашето, но винаги ме е забавлявала! Ето разказ от 55 думи, без съюзите и предлозите:

Един бедняк лежал по цели дни под едно бананово дърво, хапвал си банани и гремел. Видял го един богаташ и му казал:

Защо не вземеш да събираш измишнителни банани и да ги продаваш - ще изкараш пари. После ще си засадиш няколко дървета и след години ще почнеш да печелиш и от тях. И така на старини ще си имаш

цяла гора, ще си наемеш хора да ти работят, а ти по цял ден ще лежиш под някоя палма и ще си хапваш банани.

-Ами аз нали сега това правя - лежа по цял ден и си хапвам банани...

- Това с бананите изисква усилието да сменим континента. Оставаме тук и преминаваме към следващия въпрос: Откъде у вас този интерес към латинските сенценции? Каква добавена стойност дават на читателя?

- Латинските сенценции са мъдрост, оцеляла дълголетия. Няма как да не са ценни и няма как да не бъдат използвани от нас, писателите, като интелектуална паперица. Тяхната непреходност е в основата на човешкия разум и природа, и най-изненадващото е, че понякога крие елегантна ирония, за която дори не сме предполагали, че е съществувала в онези сурови времена. Това, в края на краищата, е и доста забавно.

- Една латинска сенценция по ваш избор за финал...

- Латинското удължение към заглавието на романа „Лисицата“ беше „Nascentes potitur“, което значи: „Раждайки се, умираме“. В крайна сметка редакторът реши, че то трябва да отпадне. Но аз често си побтарям тази мисъл. Надявам се, да е за добро. ☺

**ИНФЛАЦИЯТА НА ДУХОВНИТЕ СТОЙНОСТИ** може да опишем така: Сега почти всеки може да е актьор, писател или политик, което очевидно не дава добри резултати



# Ускорението и спирачката на ДУХОВНОТО РАЗВИТИЕ



**ДИРЕКТОРЪТ НА  
ОБСЕРВАТОРИЯТА  
ПО ИКОНОМИКА  
НА КУЛТУРАТА Д-Р  
Диана Андреева  
НАСОЧВА ВНИМАНИЕТО  
КЪМ СИЛНИТЕ И  
СЛАБИТЕ СТРАНИ НА  
ТОЗИ СЕКТОР**

Сцената на  
Народния театър  
„Иван Вазов“  
© Красимир Свраков

## Тони Григоров

*Културата в България... Ще чуем да казват, че е надстройка и излишен разход на държавата. Това обаче е проява на фискален цинизъм и не е политика за изграждане на съвременна европейска държава. В населените места извън столицата ясно виждаме липсата на трите основни приоритета - образование, здравеопазване и култура. Ефектът от тази липса е обезлюдяването. В конституцията е записано, че държавата създава условия за балансирано регионално развитие чрез финансовата, кредитната и инвестиционната политика. Ако правителствата бяха осигурявали този баланс, България щеше да е съвсем различна държава - твърди д-р Диана Андреева-Попйорданова, директор на Обсерваторията по икономика на културата. И обяснява какво време е сега:*

Фискалните правила към българската култура са много строги, особено в сфери, които изискват значително публично субсидиране, сред тях са сценичните изкуства, културното наследство, музеи и галерии, филмовата индустрия и създаване на фондове - на една ръка разстояние като форма на управление и финансиране. Вниманието е насочено към осигуряването на базовите нужди. Заплащането в някои от културните индустрии е повече

от 2-3 пъти над средното брутно възнаграждение в субсидираните сегменти.

В последните години сме

### в схватката на негатива

от задържането на процента от БВП, който е 0,56 - 0,58 на сто годишно. Това са средства, от които се ползват Министерството на културата, бюджетите за култура на общините,

средствата за обществените медии БНР, БНТ и БТА. Страната се забави със създаването на алтернативни източници за финансиране. Още през 2014 г. инициирахме подписването на Пакт за култура, в който се предвижда бюджетът да заделя 1% от БВП за културни дейности. В предизборни дискусии политиците винаги обещаваха, но претворяването в дела така и не се осъществява. А то е важно, наред с изготвянето на дългоочакваната Стратегия за развитието на българската култура, заедно с разширението на културните и творческите индустрии. Стратегията би структурирала ефективно и ефикасно използване на увеличения ресурс. Така ще се постигне

### мечтата

за повишаване нивото на българската култура и това ще става с нарастването на средствата за нея. Нито об-

ществениите медии са финансирани с достатъчен ресурс, за да осъществяват безпрепятствено своята обществена мисия, нито пък другите културни дейности. Засега този сектор разчита само на увеличение, което върви с нарастването на БВП в абсолютни стойности. Българската култура е

### във фискално менгеме

Ако средствата се увеличат, това би дало тласък на развитието, особено за общините, които миналата година получиха по-малък бюджет от Министерството на културата. Винаги е имало децентрализация и общините са разполагали с повече средства, но хроничното недофинансиране на тези дейности се задълбочава. София не е България. Столицата има добре структуриран културен живот, което не е факт дори в най-големите градове в страната. Ще ни се да вярваме, че обещаното постъпателно увеличение на финансирането с 0,1% годишно ще започне още от 2023 г.

Образованието, здравеопазването и културата трябва да са

### стратегически приоритет

иначе няма устойчиво развитие. Във времето назад, особено през 90-те години на ХХ век, бяха подценявани

по степен на важност и по възнаграждение на заетите в тях. Сега базовите нужди се свеждат до желанието за достойното заплащане на работещите в публичния сектор на българската култура. Ако продължим да маргинализираме тези сектори, няма как да сме просперираща държава.

От гледна точка на ефективното и ефикасното разходване на публичните финанси извеждането на културата като приоритет е важно, тъй като това е

### най-дълготрайната инвестиция

с гарантирана възвръщаемост десетилетия напред. В другите европейски страни има политики, които насочват фокуса към културните и творческите индустрии заради високите им нива на добавена стойност. Те стават и икономически приоритет на държавите, тъй като са двигател за по-доброто развитие. Време е да преоткрием потенциала на българската култура.

Струва ли си да се правят тези анализи, изследвания, публични дискусии? Винаги има смисъл, щом сме волеени от надеждата, че рано или късно с усърдна работа ще постигнем високия резултат на българската култура. Вярваме, че нейният път ще е възходящ, ако всички работим за това. ☺



Културните и творческите индустрии имат  
**ВИСОКО НИВО  
НА ДОБАВЕНА  
СТОЙНОСТ**  
и може да са двигател за по-добро икономическо развитие на страната

## Фактите говорят

- ✓ Сектор „Култура“ включва културните и творческите индустрии. Разделя се на 13 подсектора, сред тях са сценичните и визуалните изкуства, културното наследство. Със сериозна икономическа динамика е групата на културните индустрии. В нея влизат филмовата и музикалната индустрия, книгоиздаването, медиите. Тук са софтуерът и видеоигрите, които са с най-бърз растеж.
- ✓ Пандемията откри и ясно посочи бели полета в българската културна политика. В повечето европейски страни има превес на частните и на неправителствените организации спрямо държавните и общинските структури. Постковид ситуацията в националната културна политика включва независимия частен сектор, разчита се на Плана за възстановяване и устойчивост. Към общините също трябва да са насочени средства и иновативни политики.
- ✓ Медиите и медийният пазар показват растеж, особено през 2021 г. Към тях се прибавя ръстът на софтуера и видеоигрите и се получава общото нарастване

не на сектор „Култура“. С над 200 млн. са нараснали преките чуждестранни инвестиции в 2021 г., насочени към новите онлайн медии.

- ✓ Книгоиздаването е пазар в растеж. Диференцираната ставка по ДДС има принос да се купуват повече книги.
- ✓ Сценичните изкуства засилват присъствието си след края на пандемията. Най-добрата година за тях е 2019-а, когато приходите от продажба на билети надхвърлят 25 млн. лв., през 2022-ра са 22,5 млн. лв.
- ✓ След спорни законови промени българската филмова индустрия не успява да усвои 57,5 млн. лв. в последните две години.
- ✓ През миналата година Националният фонд „Култура“ е получил около 3,6 млн. лв. отчисления от Българския спортен тотализатор, а за 2023-та разполага с около 9 млн. лв. В Унгария аналогичният фонд за култура получава около 40 млн. евро, големият процент от постъпленията е от налози върху хазарта.

Източник: Обсерваторията по икономика на културата



# ДУАЛНОТО ОБУЧЕНИЕ

## МНОГО ПОЛЗИ, ОЩЕ ПОВЕЧЕ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА

**Т**О СЕ ПРИЕМА МНОГО ДОБРЕ ОТ ГОЛЕМИТЕ ФИРМИ, НО ЗА МАЛКИТЕ КОМПАНИИ И ЗА УЧИЛИЩАТА ВСЕ ОЩЕ ЛИПСВАТ СТИМУЛИ И ПОДКРЕПА ОТ ИНСТИТУЦИИТЕ

▲ Мая Цанева

Според данни на Министерство на образованието от края на 2022 г. близо 12 000 ученици се обучават дуално. От следващата учебна година 2023/2024 г. на областно ниво се разкриват изцяло 25 нови специалности, сред които и много производствени, дори занаятчийски, за да отговорят на нуждите на пазара: тапицери, техник-технолог в сървообработването, озеленител, грогерист, коз-

метик. Но въпреки постепенното увеличаване на специализираните паралелки, компаниите и професионалните училища продължават да се сблъскват с проблеми, наследени отпреди COVID кризата, допълнително наслоени с нови предизвикателства.

Според проучване от 2019 г. в рамките на проекта „Домино“, който прави реформа в професионалното обучение преди 7 г., три са големите предизвикателства пред дуалната форма: притесне-

нието на фирмите за инвестициите в кадри, без да има гаранции, че те ще останат да работят за тях; дълбоките цялостни пропуски в професионалното образование в страната и намирането на достатъчно заинтересовани фирми за формиране на дуална паралелка. Към днешна дата се прибавят и още - липсата на информираност за тези паралелки, ниският интерес и липсата на подкрепа за работят по тези програми.

Дали фактът, че към средата на 2023 г. над 70% от участвалите в проекта „Домино“ ученици работят в предприятията, в които са обучавани, а 159 училища с повече от 9000 ученици и с 694 работодатели-партньори се обучават дуално, потвърждават твърдението, че то носи двойна полза в бъдеще, но е двойно предизвикателство днес?

*Отговорите търсим от две дами, които работят в дуалното обучение:*

ПЕТЯ ЕВТИМОВА:

## Трудностите отказват малките работодатели

Петя Евтимова е председател на Управителния съвет на Фондация за модерно образование. От 2015 до 2019 г. е ръководител на българо-швейцарския проект за въвеждане на дуалното образование в българската образователна система, известен като проект ДОМИНО, с който беше извършена реформата в професионалното образование



Личен архив



- Г-жо Евтимова, какво е нужно за успеха на дуалното обучение? Как се случва то в България?

- Дуалното обучение се е доказало в много държави като ефективна форма за подготовка на специалисти за пазара на труда. Но неговият успех се дължи, от една страна, на фирмите, които приемат ученици и ги обучават практически на реално работно място, а от друга - на училищата, които имат отговорност за качествено преподаване на теоретичните предмети, свързани с конкретна професия. Така се поделят както разходите за професионалното обучение на младежите, така и отговорността те да бъдат достатъчно добре подготвени, за да се реализират на пазара на труда. Следва и от страна на държавата и на работодателските и браншови организации да бъдат изградени

съответните структури, които да подпомагат страните в това обучение с методически насоки, указания и консултиране.

- Вие сте била ръководител на проекта „Домино“. В края на 2019 г. дефинирате 3 основни предизвикателства пред него. Има ли нови, има ли решения на старите днес?

- Действително, в края на проект „Домино“ направихме това проучване, което идентифицира 3 предизвикателства (споменати във въвеждането - б.а.), но бих добавила и още едно - липсата на широка информационна кампания за дуалното обучение, насочена и към фирмите и училищата. Такава беше предвидена да се финансира по проект „Подкрепа за дуалната система на обучение“ на МОН, но проектът приключва през септември и няма изглед тази кампания да се случи



готоваба.

Относно искането на фирмите учениците да остават на работа при тях - в държавите с дълги традиции в този тип обучение липсва задължение за учениците да останат на работа в компанията, в която са работили. Това е в интерес и на двете страни. От една страна, учениците да са свободни да избират дали и в коя компания да работят или да продължат към висше образование, а от друга - фирмите са свободни да избират дали и кого измежду учениците биха искали да оставят на работа. Затова и в българското законодателство не беше временно задължение за наемане на учениците, които са били на обучение в дадена фирма. Добрите практики показват, че фирмите набелязват кои младежи биха искали да задържат на работа и им предлагат оставане чрез допълнителни стимули. Почти 80% от завършилите останаха на работа - не всеки във фирмата, в която е работил, но в същия бранш.

А за притесяването за необходимата цяла паралелка за дуално обучение - МОН извърши необходимите промени в законодателството, така че при дуалното обучение да са допустими маломерни паралелки. За съжаление, остават проблемите, свързани с ниските постижения на учениците и пропуските им в основното образование, които е трудно да бъдат наваксани в професионалното училище.

**- Можем ли вече да говорим за устойчиви основи на дуалното обучение в България?**

- Наскоро участвах в проучване, което показва, че дуалното обучение се прилага навсякъде по начина, по който беше въведено от проекта ни през 2015 г. - със същите образци на партньорски договори между фирмите и училищата, същите образци на трудови договори с учениците и т.н., т.е. имаме устойчивост на процедурите и документите. Това проучване показва, че дуалното обучение е много добре прието от големите фирми, т.е. от фирми, които могат да си позволят разходите за това обучение в сфери като електротехниката, мехатрониката, автомобилната техника, газовата техника и други технически сфери, в които дуалното обучение се развива много добре.

Затова, ако гледаме единствено цифрите, те са безспорен успех за съществена образователна реформа в кратък период. Дуалното обучение се развива от 2015 г. и развитието му оттогава показва какво още е нужно да се промени. Един от проблемите е свързан с това, че фирмите сключват договорите за сътрудничество с училището, когато учениците са в 8.клас,

но приемат учениците за обучение едва в 11.клас. Това е много дълъг период за фирмите, а много неща могат да се променят или обвържат. Затова следва да се обмислят варианти, при които фирмите да договарят с професионалните училища непосредствено преди приемането на ученици.

Друг проблем е липсата на процедура, при която ученик е незаинтересован и не желае да продължи с дуалното обучение - тогава би следвало да има възможност този ученик да бъде превърнат в друга форма на обучение. Процедурата, която работодателите следва да спазват пред Инспекцията по труда, за да назначат учениците, също би следвало да се опрости.

**- Какво се промени след COVID трансформацията на икономиката?**

- COVID пандемията изостри някои проблеми в дуалното обучение. На първо място имаше големи времеви периоди, в които учениците не посещаваха работните си места за обучение, то оставаха дистанционно, което предизвика необходимостта от повишаване на дигиталните умения както на учениците, така и на техните наставници от фирмите. Но много компании реагираха бързо и предложиха обучение чрез виртуални модели, видеореали. Но постковидното влошаване на икономическата ситуация принуди някои фирми да се откажат да приемат ученици, тъй като разходите за обучението, добавени към всички други, се оказват непосилни за тях. Именно икономическите затруднения

на малките и средните предприятия отказаха част от тях от дуалното обучение и затова за тях са необходими специални мерки. В България има набелязани такива мерки в Стратегията за малки и средни предприятия 2021-2027, които да се финансират от оперативните програми, но до момента няма обявена процедура.

**- Кои икономически сфери са перспективни за стартиране на дуално обучение? Има ли нови професии, за които то е много нужно?**

- На практика дуално обучение може да се извърши във всички сфери, стига да има работодатели, готови да се включат в него. Поинтересен е въпросът с новите професии - например професии, свързани с техническото обслужване на електромобили - широкото навлизане на електромобилите и липсата на сервизно обслужване за тях подтикна Професионалната гимназия по транспорт и енергетика „Хенри Форд“ в София да разкрие паралелка за професията „техник на електрически превозни средства“ и да сключи споразумения за дуално обучение с фирмите вносители на такива автомобили. В дългосрочен план дуалното обучение би следвало да стане основният вид професионално обучение в страната. Нарастват европейските и международните екологични изисквания към определени индустрии и производства и това също трябва да залегне в учебните програми по професии.

ЦВЕТЕЛИНА СТОЙКОВА:

## Нужно е по-тясно обвързване с бизнеса

**- Г-жо Стойкова, какво е нужно за успеха на дуалното обучение? Как се случва то при вас?**

- Системата на дуалното професионално образование се е доказала в най-развитите икономики на Европа като ключов инструмент за осигуряване на млади квалифицирани специалисти, които от училището влизат директно на пазара на труда. В тази система водещ партньор на училищата е частният сектор, който не само инвестира в своите бъдещи кадри, но и споделя отговорността за качеството на професионалното обучение.

В България се работи във всички насоки. Близо 12 000 ученици в страната са включени в дуално обучение. С най-голямо участие са обученията във фирми в областите енергетика, транспорт, машиностроене, компютърни системи, търговия. Но все още работодателите не подготвят ученици, защото нямат га-

раници, че ще останат в тяхната фирма.

**- Бихте ли разказали истории с ученици, които след това са продължили да работят при работодател от дуално обучение? Ако не се случва често, защо?**

- Наши ученици продължават работа след завършване при същия работодател. Последната хубава новина е за такива, които работят по професията си и същевременно продължават образованието си в ТУ-Габрово.

Причините за другия вариант са продължаване на образованието, работа в друго населено място или нежелание, породено от неправилна първоначална ориентация към професията.

**- Вашите най-големи предизвикателства в това начинание?**

- Трудното контролиране на поведението и отговорното отношение на немотивирани ученици, попаднали случайно и без амбиции в системата на дуалното обучение. Не трябва да се акцентира на материалните придобивки за учениците в тази система, а да се мотивират да бъдат съвременни млади хора, конкурентоспособни на пазара на труда.

**- Какво е нужно да се промени като институционална подкрепа, за да има повече дуално обучение?**

- Да се промени моделът на финансиране, който засега се съсредоточава върху броя ученици като единствен определящ фактор за размера на държавната субсидия, получавана от отделните училища. Да се поддържат актуални учебни програми е ключово за реализирането на учениците. Уместно е по-тясното обвързване с бизнеса в процеса на определяне на специалностите и местата в тях, както и в изграждането на учебните планове и про-



Инж. Цветелина Стойкова е директор на ПГМЕТ гр. Плевен и един от петимата национални експерти по дуално обучение в България. Това е първото училище в областта с обучение на ученици в дуална система. Обучава ученици по „Компютърна техника и технологии“, „Системно програмиране“, „Телекомуникационни системи“, „Електрообзавеждане на производството“ и „Машини и системи с ЦПУ“. Работи с местния бизнес - „АС-ДС“ ООД, „Електроход България“ ЕООД, „ЛЕОНИ БЪЛГАРИЯ“ ЕООД и др.

грами. Тясното сътрудничество с бизнеса ще повиши качеството на професионалното образование. Нужна е и териториална организация за ефективно партньорство между община, училища и местните компании от бизнеса.

**- В кои сфери и професии е нужно да има повече такива практики?**

- Има разминаване между предлаганото от професионалните училища образование и нуждите на реалната икономика. В някои региони се наблюдава почти пълно разминаване между предлагането и търсенето на квалифициран труд. Сферите, в които трябва да има такива практики, са тези, които отговарят на нуждите на реалната икономика. ☐





# Да говорим за... НАУКА



Мая Цанева

Къде за последно слушахте, четохте научна информация, новина за откритие, как работи технология? Популярни блогове и платформи за научна комуникация, възможности за неформално и формално обучение на деца и възрастни, научни класове като развлечение и партита, видео съдържание и присъствие в социалните мрежи ни захранват със знания. Изследователите предпочитат Twitter и LinkedIn за успешни сътрудничества, увеличаване на финансирането и възможности за номиниране за награди. Но TikTok също е място да си говорим за наука. Клара Нелист, физик по елементарните

частици в ЦЕРН и в университета Радбод в Нидерландия, стартира акаунт в TikTok през януари 2022 г. и за три дни се сдобива с 50 000 последователи. Днес тя има около 130 000 последователи. Kurzgesagt - анимационно студио и канал в YouTube, специализиран в обясняването на сложни научни теми в анимирани видеоклипове, има над 15 млн. абонати.

*В България нишата на научните комуникатори се развива и вече е част от популярната култура. Тримата български предприемачи от сферата споделиха своите предизвикателства и успехи, както и причини бизнесът да използва техните възможности за по-добро разбиране на познанието в тяхна полза:*

**УЧЕНИТЕ ТРЯБВА ДА СА ЕДНОВРЕМЕННО ПРЕДПРИЕМАЧИ И КОМУНИКАТОРИ, ЗА ДА ЗАХРАНВАТ АУДИТОРИЯТА С ДОСТОВЕРНА И АТРАКТИВНО ПОДНЕСЕНА ИНФОРМАЦИЯ**



Д-р Ваньо Везиров се занимава с комуникация на науката от 2018 г., лектор по теми, свързани с наука, философия, психология. Проектът му OS education предлага над 200 3D модела на части от човешкото тяло

Д-р ВАНЬО ВЕЗИРОВ:

## Образоването на клиента създава пазар

- Д-р Везиров, защо е важна научната комуникация за бизнеса?

- Комуникацията на науката е важна за бизнеса тогава, когато трябва да се обяснят сложни научни процеси по достъпен начин за клиента. Клиентът се образова и така може да направи по-добър информиран избор. Когато това се случва и компанията е капацитетна и достатъчно сигурна в своите продукти, то и двете страни печелят. Много често при сложните продукти неинформираността или дезинформацията е сериозен проблем, тъй като крайният потребител не разбира това, което прави дадена компания. Образоването на клиента създава

пазар.

- Според вас как се развива това съсловие в България?

- Нишата на научните комуникатори е в своя зародиш. Има много от нас, проблемът е, че не се продават достатъчно добре и не се заплаща за техните услуги.

Комуникаторът на науката е леко подценен, но това, което се вижда, е, че когато единици успяват да изкомуникират добре своите условия за работа с бизнеса, този пример може да бъде последван, и защо не да станат научни инфлуенсъри. Те могат да правят реклама на научни продукти, защото имат много добри презентационни умения. В баланса между теж-

ка и популярна наука, както и тя да бъде разбрана, ключът е изказът.

Ако комуникаторите на науката станат по-активни и правят предложения за помощ и подкрепа, то това би помогнало и на бизнеса да осъзнае своята нужда. Аз започнах да правя TikTok лайфове, с мен започнаха да се свързват бизнеси, които ми казаха: „Продаваме разни неща, ела да ни помогнеш!“

- Какви са тенденциите в научната комуникация за бизнеса?

- Двата свята все повече се сближават и все повече научни комуникатори започват да се издържат само от това и това може да се превърне в професия на бъдещето.



ПЕТЪР ТЕОДОСИЕВ:

## Бизнесът ще инвестира повече в наука, ако тя се популяризира



Петър Теодосиев е един от създателите на проекта БГ Наука и движи най-голямата платформа за комуникация на науката в България. Награден от БАН за популяризатор на науката в категорията Онлайн медии

**- Г-н Теодосиев, как стартирахте платформата „Българска наука“ и защо се насочихте към тази ниша?**

- Стартирахме я през 2005 г. като ученици с моя брат в 9. клас, защото предпочитаме повече библиотеката пред класната стая. Сами написвахме сайта, който тогава се казваше bg-science.info. На 12 декември 2005 г. излезе и първи брой на сп. „Българска наука“. Стартирахме с форум, който бързо се превърна в най-голямата онлайн научна общност в България.

От 2015 г. изцяло ръководя и движа всичко по проекта БГ Наука. Всички дейности под шапката на БГ Наука са насочени към комуникация на науката, т.е. да покажем красотата и богатството, което науката има. В онлайн магазина kirinaika.com може да се намерят тениски, чаши, канчета и бижута, изобразяващи и рекламиращи самата наука. Списание „Българска наука“ е с платен абонамент, но той е символичен и цели да продължим издаването. В годината издаваме близо 10 изцяло безплатни броя, достъпни за всеки. Направили сме над 500 интервюта с учени, чрез които бизнесът може лесно да намери експерт, който да помогне за

решаване на даден проблем. Показваме научни проекти, които създават решения за обществото и бизнеса.

**- Какво е бъдещето на професията „научни комуникатори“?**

- Не мисля, че има толкова нещо като професия „научен комуникатор“, който само и единствено от това да може да се издържа в България. Това по-скоро ще е професия, която в бъдеще ще бъде работена от различни типове хора и далеч не е нужно да бъдеш учен, за да си комуникатор на наука. Парите за наука се увеличават навсякъде по света и ще има нужда да се обясняват цели на организации, правителства, за какво точно се дават тези милиарди. Същото е и с бързите темпове на развитие на науката и технологиите - тук ще бъдат нужни хора, които да запълнят тази дупка.

**- Как работи научната комуникация за бизнеса?**

- Науката може да помогне на бизнеса да бъде по-ефективен и да намали разходите си. И това става чрез научната комуникация под формата на събития или интервюта с учени. Друг вариант са статии за разработки, които могат да бъдат полез-

ни на различни отрасли.

Ако науката се популяризира масово и във всеки етап от своето развитие, бизнесът ще има много по-голям интерес да инвестира и да иска експертиза от учените. В момента стартира програма „Научни изследвания, иновации и дигитализация за интелигентна трансформация“ (ПНИИДИТ), чрез която ще бъдат инвестирани 2,14 млрд. лева в развитието на научните изследвания, научната инфраструктура, иновациите, интелигентната индустрия и в бързото навлизане на цифровите технологии в икономиката и в обществото. Надявам се това да помогне науката и бизнесът да работят много по-добре заедно.

**- Какво е мястото на изкуствения интелект и чат ботове в научната комуникация?**

- Вече има инструменти, които пишат научни статии, и такива, които пишат научнопопулярни текстове. Бъдещето е в ИИ и затова трябва да го научим на наука и критично мислене, защото иначе лесно ще се появят хиляди или стотици хиляди лъжливи статии на ден и борбата с тях ще е трудна.



© Алчен ераб



Явор Денчев е магистър по микробиология (Университет на Виктория, Канада), учител и аниматор с дългогодишен опит и създател на „ДНК - Детски Научен Клас“ - агенция за научни публични събития

ЯВОР ДЕНЧЕВ:

## Отговорността отличава професията ни и я прави успешна

**- Г-н Денчев, как стартирахте „ДНК - Детски Научен Клас“ и защо?**

- ДНК - Детски Научен Клас се зароди като извънкласна дейност в частна детска градина в София. Бях се върнал от Канада, завършил образованието си с магистърска степен и имах опит в преподаването на наука на студенти и деца в лабораторна и в неформална обстановка. Реших да тествам дали би се получила добра комбинация като извънкласна дейност в детска градина. Постепенно, разработвайки теми от областта на физика, химия и биология, създадох детския научен клас и започнах да го предлагам като образователен формат с практическа насоченост в областта. Започнах да правя и научни партита, които ползваха модела на научния клас. Партитата и научният клас изграждат същността и мисията на ДНК - да открием науката в нашите гени, да дадем шанс на децата си да следват любопитството си.

**- А защо научната комуникация е важна за бизнеса?**

- Научната комуникация е изключително важна, защото иновациите се случват в лабораториите, но трудно достигат до хората, които не са експерти в конкретната област. Значимостта на откритията, малки или големи, смисълът на изследва-

нията, доверието на обществото в науката и продуктите от сериозни научни изпитвания намалява и често може да се губи, ако не бъде правилно предадена, интерпретирана и разбрана от хората. А понякога става дума за животоспасяващи разработки като ваксините.

Извън предоставянето на научна информация от лабораторията на достъпен език, научната комуникация е полезна и за успешното представяне на продукти от бизнеса, в които стои правилното разбиране на действието на даден продукт от аудиторията.

Тук е важно и да се наблегне, че научната комуникация се гради върху реални факти, а не е самоцел промотирането на даден продукт. Важен е както имиджът на даден продукт, така и на този, който го представя, а науката и нейните представители дълго градят образ на достоверност и отговорност. Тази отговорност да се проверят фактите и да се поднесе достоверна информация на обществото е нещото, което отличава и прави тази професия в партньорство с бизнеса успешна. В този смисъл, нишата е налична и тепърва ще намира своята подобрена аудитория.

**- Превръщат ли се проекти като вашия в част от маркетинговия микс?**

- Повечето ни корпоративни клиенти се възползват от нашите услуги за организация на научни шоу програми за децата на своите служители. Участвали сме и в промо кампании за маратонки, в която изработихме специални слаймове (разтегливи меки жели за мачкане), които наподобяваха мекотата на подметката. Промотирали сме научни книжки за деца. Работили сме и с компании за козметика и перилни препарати.

Да, бих казал, че бизнесът започва да осъзнава значимостта на науката за презентацията на продукти и технологии, особено когато даден продукт може да се представи по интригуващ и запомнящ се начин. Разбира се, случвало се е и да отказваме партньорства, които не са в унисон с нашите ценности.

**- Три съвета към бизнеса, които смятат да превеждат науката на език на своите потребители чрез проекти като вашия?**

- Съобразете се с аудиторията на комуникатора, неговите/нейните интереси и ценности. Помнете, че комуникацията на наука не се занимава с комуникация на псевдонаука. Съобразете правилния и най-ефективен метод на комуникация - всеки канал ще изисква различно представяне, време и ресурси, и ще зависи до голяма степен и от целевата аудитория. ☺





## Денят се познава от сутринта

Годината 1994-та бе паметна. България стигна до полуфиналите на Световното по футбол в САЩ, а Нелсън Мандела стана първият чернокож президент на Южна Африка. Китай влезе в интернет, а Елцин излезе от Германия. Изтеглянето на последните руски войски от Европа се смяташе за официалния край на Студената война. Дори в Близкия изток новините бяха добри - Арафат, Перес и Рабин взеха заедно Нобелова награда за мир. Исках да пиша за всичко това и започнах работа във в. „24 часа“ само на 21 г., току-що завършил първи курс във Факултета по журналистика. През 2000 г. заминах за Триполи като специален пратеник по случая с българските медици. Работих по този казус до самия му край през 2007 г.

Междувременно бях военен кореспондент в Афганистан (2001) и Ирак (2003 - 2004), отразявах и други регионални конфликти, предимно в Близкия изток и Африка. През 2008 г. след пътуване в Северна Корея се посветих на нещо по-различно - проблемите на Кореяския полуостров. Попътувах госта из Азия, после и в Латинска Америка, където интересните сюжети те застигат, както си вървиш по улицата. Върнах се за по-дълго в Африка през 2013 г., за да участвам в телевизионен риалити формат, който бе повече забавление, отколкото изпитание. В дивото имах интересни срещи с животни и още по-интересни с хора. Предполагам, защото винаги съм бил по-любопитен към човешкия вид.

Георги Милков

през 1995 г., устав на ПКК, бонбони от Северна Корея, писмо от Евгения Живкова до Муамар Кадафи, с което опитва да омлостиви покойния вече диктатор, припомняйки му за своя дяго и срещите, които двамата са имали. „Това бяха шкафовите на моята работна и житейска история.“ Когато разбутва тези спомени, от тях изскачат събития, приключения и случки из цял свят, които намират място в 520-те страници на „Истории от ръчния багаж“. С тази книга той си прави личен подарък за своя 50-годишен юбилей и през март тя стана център на събитията по този повод.

**Ръчният багаж на журналиста не е тежък. Когато е на път, той носи малко неща със себе си.** А когато ходи по улиците, предпочитат да е с ръце в джобовете: „Когато пътувам, вземам единствено нещата, които знам, че със сигурност ще ми трябват. Когато си с лек багаж, имаш по-голяма независимост да вървиш където искаш. Можеш да минеш дълги разстояния, без да се чудиш какво да правиш с куфара. Ако ти е лек багажът, свободата ти е по-голяма. Затова и аз привикнах да пътувам единствено с ръчен багаж“.

**Георги Милков избягва да върви по отпъкани пътеки, макар там хората да се чувстват най-сигурни:** „Обичам да минавам по задната улчица и да попадна в обстановка, в която имам усещане, че нещо забавно иска да ми се случи. Има страни като Северна Корея, в които не може да вървиш, където си искаш. Там чужденецът постоянно е с придружители. Те си записват какво желаеш да видиш, но не те допускат до всичко това. Аз обаче винаги намирам начин да се измъкна и да обикалям“.

**Най-голямата пустиня е Сахара. А най-голямата пустота се намира във всеки от нас.** Това е установил пътешественикът наблюдател. И още: „Ако Сахара те допусне до недрата си, ще останеш за пленен и ще искаш да се върнеш отново и отново, тъй като това е необичайно място. Сред хилядите километри пустиня ще чуеш туптенето на сърцето си. Там, далеч от цивилизацията и от терора на хаоса, в който сме привикнали да живеем. Сахара е сякаш друга планета, с друго време, тя те заглежда и покрива, за да откриеш своя собствен микросвят и да се обърнеш във вътрешността към себе си.“

**Обича да обикаля света, но... винаги има едно място, на което се завръща, преди отново да поеме нанякъде.** Георги Милков за тази притегателна сила: „За мен няма по-добро място, на което да се завърна. България е най-прекрасната страна – убедих се в това, пътувайки по света. България е благословено кътче - и като местоположение, и като природа, а и като хора. Ако си дадем сметка къде живеем и каква благодат ни е отредена, ще променим отношението и към самите себе си.“

**Търси и ще намериш – така е озаглавена една от историите в книгата.** „Търси и ще намериш“. Този надпис не се вижда с просто око толкова отдалече... Няколко учени вярват, че това може да е ключ към изчезналата творба на Леонардо да Винчи „Битката за знамето“...

Търсете и вие книгата на Георги Милков. В някоя история от ръчния му багаж може да изскочи ключът към ваша история, която да бъде белязана от приключения, запомнящи се преживявания и кой знае още какво. ☺

# ПЪТЕШЕСТВИЯ

## с Георги Милков

**АКО ТВОЯТ БАГАЖ Е ЛЕК, СВОБОДАТА ТИ Е ПО-ГОЛЯМА - ТВЪРДИ ЖУРНАЛИСТЪТ, СЪБРАЛ В КНИГА СВОЯТА ГОЛЯМА КОЛЕКЦИЯ ОТ ПРЕЖИВЯВАНИЯ ПО СВЕТА**

✍ **Татяна Явашева**

Пътешественик, а не турист - това избрал за себе си още преди 20 години журналистът Георги Милков. Той е от особен човешки вид и първо му задават въпроса не как е, а къде е. Воден от своето любопитство и лобознание към света, подтикван и от желанието да научава и да се забавлява, но и да изпитва адреналина на големия риск, той посещава над 150 държави. И сам казва, че минеш ли 100, ако не си усетил духа на страната, ако не си имал запомнящи се преживява-

ния, които да открият това посещение, по броят им губи значение. Важно е да посетиш място, където кракът на обичайния турист не минава, ако усетиш външения ритъм на локалния начин на живот, ако и в себе си почувстваш такава тръпка, то е имало смисъл да стигнеш толкова далеч. Струва си да съзреш същинската хубост на света, а не и ти като всички останали екскурзанти да се снимаш на някое известно място и да стъпваш в стъпките на много други туристи преди теб. Георги Милков е готов и за лукс, но и за превратности по пътя: „И аз обичам

разкош, само че мога да дрема и на палатка, и на гарата“. Добре е ошлайфал перото си като журналист, затова и първата му книга „Истории от ръчния багаж“ се чете с лекота.

**Но... винаги идва едно „но“, което преобръща обичайния ход на нещата.** Ключов момент в написването на книгата „Истории от ръчния багаж“ става преместването на в. „24 часа“, където журналистът е работил повече от 22 години към онзи момент на 2016 г. Тогава започнал да отваря шкафови и чекмеджета, така установил каква съкровищница от спомени е натрупал. Дори се учудил, че го има всичко това, гледал с ококорени очи тези експонати, дошли сякаш от музей, в който никога не е влизал. Там намерил торба с листа от кока, донесени от Перу, погребална маска на племето йоруба, ушита във фланелка с лица на Сагдам Хюсеин за избори



# Устойчивото утре започва от ДНЕС

Тони Григорова

Темата за намирането на иновативни устойчиви решения е основен фокус на събитието ESG&FRIENDS, организирано от медийната платформа ESGnews.bg на 22 май от 13 ч. в София Тех Парк. Криса Пагицас е основен лектор на

срещата с най-горещите привърженици на управление, което има своите отговорни Екологични, Социални и Корпоративни (ESG) аспекти. Криса е стратегически съветник на висши ръководители за възможностите за растеж в пресечната точка на околната среда, социалните въпроси, доброто управление и глобалния бизнес.

**КРИСА ПАГИЦАС**  
Е ОСНОВЕН  
ЛЕКТОР НА  
СЪБИТИЕТО  
ESG&FRIENDS  
НА 22 МАЙ В  
СОФИЯ ТЕХ ПАРК.  
КОЯ Е ТЯ И НА  
КАКВО УЧИ?

Криса Пагицас е призната за „Шампион на зелени облигации“ от Инициативата за климатични облигации и носител на наградата за лидерство на Съвета за зелено строителство на САЩ. Тя е отговорна за

иновациите,  
трансформиращи пазара

в това число и за първия зелен комерсиален MBS в САЩ - стандартизиран енергичен одит за пазара на недвижими имоти и оценката на US EPA ENERGY STAR от 1 до 100 за съществуващи многофамилни сгради. За нея можем да кажем още, че е основател и директор на Pagitas Advisory Services, има популярност като световен експерт по ESG, климатични рискове, зелени и социални облигации, търговски недвижими имоти и жилищно строителство. Също така е основател и бивш ръководител на ESG и Green Financing Business във Fannie Mae, както и автор на „Chief Sustainability Officers At Work: How CSOs Build Successful Sustainability and ESG Strategies“, бестселър номер едно в Amazon, който профилира стратегията на двадесет компании от Fortune 500, включително BlackRock, Coca-Cola, Duke Energy, Procter & Gamble.

Като първи вицепрезидент на ESG във Fannie Mae, Криса дава тласък на интегрирането на ESG принципите в основната стратегия на предприятието. Докато е ръководител на Green Financing Business, до 2018 г. се емитират

зелени облигации за над  
51 млрд. долара

превърщайки Fannie Mae в най-големия

емитент на зелени облигации в световен мащаб. Нейният предишен опит включва разработване на стратегии за устойчивост за големи инвеститори в недвижими имоти и предоставяне на софтуерни решения за финансово управление за комунални компании в САЩ и Европа. Криса е с MBA от Darden School of Business, University of Virginia и бакалавърска степен от Johns Hopkins University.

Сферата на устойчивия бизнес е сравнително нова и за нея няма ръководство. Нуждата от устойчиви решения е осезаема. Редица компании са изправени пред огромни зазуби заради глобалното затопляне и

нарастващ социален натиск

да включат устойчиви практики в своя бизнес модел. Но как се създават тези амбициозни ESG цели и как се постигат? В своята книга „Chief Sustainability Officers at Work“ изследва лидерските стратегии, свързани с ESG, във Fortune 500 компании, включително BlackRock, Coca-Cola, Duke Energy и Procter & Gamble.

Книгата на Криса е вдъхновена от нейния опит като ESG ръководител във Fannie Mae и интегрирането на принципите за устойчивост в основния продукт на компанията - ипотеките. Тя интервюира ръководители на световни брандове и

извлича трудните уроци

по пътя към устойчивостта, които може да се приложат незабавно, за да се постигне напредък към нулеви емисии.

Книгата „Chief Sustainability Officers At Work: How CSOs Build Business Growth Through Sustainable Strategies“ показва как



компаниите в различни индустрии са изпълнили успешно стратегията си за устойчивост през последните 5 до 15 г., акцентира върху важната роля, която CSO играе за успеха. Основните теми са:

Тайните на  
максималните ползи

Криса върна завесата за това как тя е изградила бизнес със зелени облигации на стойност 51 млрд. долара и показва как главните служители по устойчивост и ESG ръководителите в глобални компании като Amazon, BlackRock, Procter & Gamble и Owens Corning са постигнали бизнес целите си.

Създаване на „съраунд звук“

Независимо дали е нов на поста си, или има голям опит, всеки бизнес лидер ще даде началото на инициатива, която ще срещне съпротива. Разказвайки истории от Fannie Mae и Coca-Cola до Owens Corning, Криса показва как истинската магия за промени идва от създаването на „съраунд звук“ на ключови заинтересовани страни. От служители до клиенти и дори критични партньори и инвеститори,

тя представя пътя напред със заинтересованите страни към постигане на целевата промяна.

Промяна в мисленето

Как да интегрирате принципите за устойчивост в компанията... Нужна е промяна в мисленето, но и по-силна вяра в лидерството. Криса дава съвети, съпътствани от примери, взети от практиката на водещи компании. Тя учи как да се катализира тази промяна и безопасно да се направи скок.

Силата на лидерите

За да успеят, фирмите трябва да използват разнообразните таланти на своите служители. Въз основа на собствения си лидерски опит и този на висши ръководители в компании от Fortune 500, Криса Пагицас насочва към осъзнаване силата на лидерите, както и към конкретни стъпки за включване на различни гледни точки в бизнес стратегията и вземането на решения.

Приоритетите като  
съсредоточие

„Една от темите, които постоянно

не се разискват, е колко е важно да се съсредоточите върху приоритетите си. Това, което е важно за Fannie Mae, която се фокусира върху достъпни жилища, ще е различно от това, което е водещо за Owens Corning, което е различно от онова, което е важно за Procter & Gamble. Да, всяка компания е фокусирана върху „Е“ - околната среда, и „S“, социалното, но проблемите са различни за различните отрасли. В жилищното строителство основен акцент е енергийната ефективност на сградите. Този екологичен аспект е различен от използването на рециклирани материали за опаковане на продукти, какъвто е фокусът на Procter & Gamble. Това, което резонира у мен, е важноста на приоритетите, при цялото им разнообразие“, обяснява Криса Пагицас в интервю за Bridge Partners.

Със съветите и с книгите си, с действията и с присъствието си Криса Пагицас подтиква да промените мисленето си, да обновите своите техники, инструменти и технологии, своята ESG стратегия и с този нов подход да водите компанията към успех, основан на устойчивост на бизнеса. Тя уверява, че всичко това е път към по-устойчиво бъдеще. ☺



# A sustainable tomorrow starts TODAY

CHRISPA PAGITSAS IS THE KEYNOTE SPEAKER AT THE ESG&FRIENDS EVENT ON 22 MAY AT SOFIA TECH PARK. WHO IS SHE AND WHAT DOES SHE TEACH?

✦ Tony Grigorova

*The theme of finding innovative sustainable solutions is the main focus of the ESG&FRIENDS event, organized by the ESGnews.bg media platform, and taking place on 22 May at 1 p.m. in Sofia Tech Park. Chrissa Pagitsas is the keynote speaker at the forum gathering the keenest advocates for a management style that incorporates responsible Environmental, Social and Corporate (ESG) aspects. Chrissa is a strategic advisor to senior executives on growth opportunities at the intersection of environmental, social, governance and global business.*

Chrissa Pagitsas has been recognized as a "Green Bond Champion" by the Climate Bonds Initiative and a recipient of the US Green Building Council's Leadership Award. She is responsible for innovations transforming the market

including the first green commercial MBS in the US - a standardized energy audit for the real estate market and the US EPA ENERGY STAR rating of 1 to 100 for existing multifamily buildings. She is also the founder and director of Pagitsas Advisors, and she is popular as a global expert on ESG, climate risks, green and social bonds, commercial real estate and residential construction. In addition, Chrissa founded and was the former head of ESG and Green Financing Business at Fannie Mae, and the author of Chief Sustainability Officers At Work: How CSOs Build Successful Sustainability and ESG Strategies, a number one Amazon bestseller that profiles the strategies of twenty companies of the Fortune 500, including BlackRock, Coca-Cola, Duke Energy, and Procter & Gamble.

As Vice President of ESG at Fannie Mae, Chrissa drove the integration of ESG principles into the enterprise's core strategy through 2021. While she was the head of Green Financing Business,

up until 2018,

green bonds worth over 51 billion dollars were issued

making Fannie Mae the largest green bond issuer worldwide. Her previous experience includes developing sustainability strategies for large real estate investors and providing financial management software solutions for utility companies in the US and Europe. Chrissa holds an MBA from the Darden School of Business, University of Virginia and a BA from Johns Hopkins University.

The field of sustainable business is relatively new and there is no guide to it. The need for sustainable solutions is palpable. A number of companies are facing huge losses due to global warming and

increasing social pressure

to incorporate sustainable practices into their business model. But how are these ambitious ESG goals created and achieved? In her book, Chief Sustainability Officers at Work, she explores ESG leadership strategies at Fortune 500 companies, including BlackRock, Coca-Cola, Duke Energy and Procter & Gamble.

Chrissa's book was inspired by

her experience as an ESG leader at Fannie Mae and the integration of sustainability principles into the company's core product - mortgages. She has interviewed sustainability and ESG heads of global brands to

learn the hard lessons

on the road to sustainability that can be implemented immediately in order to make progress towards zero emissions.

Chief Sustainability Officers At Work: How CSOs Build Business Growth Through Sustainable Strategies shows how companies in various industries have successfully executed their sustainability strategies over the past 5 to 15 years, emphasizing the important role that CSOs play in success. The book's main topics are:

The secret of maximum benefits

Chrissa pulls back the curtain on how she's built a \$51 billion green bond business and shows how Chief Sustainability Officers and ESG leaders at global companies like Amazon, BlackRock, Procter & Gamble and Owens Corning have achieved their business goals.

Creating a "surround sound"

Whether new to their position or highly experienced, every business leader will launch an initiative that will be met with resistance. Telling real stories from Fannie Mae and Coca-Cola to Owens Corning, Chrissa shows how the magic of change comes from creating a "surround sound" of key stakeholders. From employees to customers and even critical partners and investors, she presents the way

forward with stakeholders to achieve the intended change.

A shift in mentality

How to integrate the principles of sustainability in your company... A mentality shift is needed, but also a stronger belief in leadership. Chrissa gives advice accompanied by examples taken from the practice of leading companies. She teaches how to catalyze this change and safely take the leap.

The power of leaders

In order to succeed, companies must utilize the diverse talents of their employees. Drawing on her own leadership experience and that of senior executives at Fortune 500 companies,

Chrissa Pagitsas guides you toward realizing the power of leaders, and shows the concrete steps to include diverse perspectives in business strategy and decision making.

Priorities as focus

"One of the themes that came across consistently was how important it is to focus on your priorities. What's important to Fannie Mae, which focuses on affordable housing, is going to be different than what's important to Owens Corning, which is different from what's important to Procter & Gamble. Yes, each company is focused on the "E," the environment, and the "S," the social, but issues are different per industry. In housing, a large focus is on

the energy efficiency of the buildings. That is a different environmental issue than the use of recycled materials for product packaging, which is a focus for Procter & Gamble. What resonated for me was the importance of priorities and yet their diversity," explains Chrissa Pagitsas in an interview with Bridge Partners.

With her advice and her books, her actions and her presence, Chrissa Pagitsas pushes you to change your thinking, renew your techniques, tools, technologies and your ESG strategy, and with this new approach lead the company to success based on business sustainability. She affirms that all of this forms the path to a more sustainable future. 🌱

The poster features the ESG & FRIENDS logo at the top left, with logos for the European Investment Bank and ESG Lab at the top right. The main text reads "Business forum Transformation in Action" in large, bold letters. Below the text is a photograph of a glass globe on a grassy surface, containing a small green plant. At the bottom, the event details "22 • May • 2023 • 13 PM" and the location "Sofia Tech Park" are displayed.



КИРИЛ ГЕОРГИЕВ, мениджър Регулаторни въпроси в БАТ България:

# БАТ България затвърждава трансформацията и иновативното си развитие

**РАЗШИРЯВАМЕ ПОРТФОЛИОТО СИ ОТ АЛТЕРНАТИВНИ ПРОДУКТИ, КОИТО СА РЕЗУЛТАТ ОТ МНОЖЕСТВО НАУЧНИ ИЗСЛЕДВАНИЯ**

- Г-н Георгиев, БАТ България представи най-новото устройство на glo у нас преди шест месеца. Как се представя продуктът и планирате ли други иновации за пазара в страната?

- Присъстваме на пазара в България с иновативното устройство за нагряване на mlomlon glo hurer x2 от половин година. Към момента това, което забелязваме, е, че пълнолетните потребители все повече разбират иновативността и науката зад тези продукти, благодарение на техния различен рисков профил за намаляване на вредата, което е водещо в нашата стратегия за изграждане на „A Better Tomorrow™“. Представянето на glo hurer x2 у нас беше отличено и с престижна награда за „иновативно събитие на годината“, което ни кара да се чувстваме горди. Естествено, едно подобно признание или успешно лансиране на нов продукт е немислимо без силен, мотивиран и ангажиран екип, какъвто е нашият в БАТ България. Предстои скоро да представим на българските потребители още нови модели на устройството glo, които ще са по-компактни и функционални.

Наскоро представихме на пазара и два съвсем нови продукта от група иновативна алтернативна категория, с което на практика се превърнахме в първата международна компания с подобни продукти в страната. Благодарение на това затвърждаваме трансформацията и иновативното развитие в БАТ България.

- Какво стои зад качеството на новите ви алтернативни продукти?

- Водени от основната ни стратегия за изграждане на „A Better Tomorrow™“ чрез намаляване на въздействието на нашия бизнес върху обществото, всички иновативни продукти, които създа-

ваме в БАТ, са на база научно обосновани разработки. Тези продукти представляват за пълнолетните потребители по-малко рискови алтернативи\*. Разработването на алтернативните ни продукти е резултат от множество научни изследвания и проучвания, извършени от над 1500 специалисти по научна и развойна дейност на БАТ от цял свят. Допълнително, всички изследвания и резултати се публикуват във водещи международни специализирани издания и журнали.

- Как гледате на регулациите на иновативните продукти?

- Ние оперираме в може би една от най-силно регулираните индустрии и напълно приемаме това. Като отговорна компания, освен че следваме изцяло националните и европейските регулации, прилагаме и високи вътрешни корпоративни стандарти и политики за отговорно и етично поведение. От ключово значение по принцип за всеки бизнес е да функционира в устойчива и предвидима бизнес среда.

Подкрепяме регулациите и на иновативните продукти, които трябва да са разумни и преди всичко да отразяват различния рисков профил на тези продукти и тяхната диференцираност спрямо конвенционалните mlomlonvi изделия. Подобен подход и практика се наблюдава в повечето страни членки в ЕС, независимо дали става въпрос за съществуваща или нововъзникваща иновативна алтернативна категория продукти.

Успоредно с това обаче, не бива да забравяме преди всичко отговорността и контрола относно предлагане от достъп до тези продукти на лица, които не са пълнолетни. В тази връзка, ежегодно провеждаме информационно-

превантивна кампания с търговците и техните обекти в страната.

- Как локалният офис в България допринася за глобалната стратегия на БАТ?

- На глобално ниво амбицията на БАТ остава непроменена – достигане на 50 милиона потребители на т.нар. негорими продукти до 2030 г. и ускоряване на растежа на приходите от новите категории продукти, достигайки £5 милиарда през 2025 г. В това отношение компанията постигна добър напредък: в световен план увеличихме потребителите на негоримите продукти с 4,2 милиона през 2022 г., достигайки 22,5 милиона, като приходите от тези продукти представляват 14,8% от приходите на Групата в края на миналата година.

Горди сме, че БАТ България е също част от глобалната стратегия за създаване на „A Better Tomorrow™“ и допринасяме за трансформацията на компанията в световен план. В тази връзка, ние разширяваме нашето портфолио от иновативни продукти, които предлагаме на пълнолетните потребители в България. Сред тях са устройството за нагряване glo, както и два съвсем нови продукта от група иновативна алтернативна категория.

- Наскоро БАТ публикува първия си комбиниран годишен и ESG доклад. Какво е най-важното в него, с което се ангажира компанията?

- С първия си комбиниран годишен и ESG доклад БАТ допълнително подобри своята отчетност за устойчивост. В него към задължителното представяне на годишните си резултати компанията за първи път добави подробна информация за устойчивост и ESG. С този ход БАТ изпреварва предсто-



ящото влизане в сила на глобални изисквания към компанията да разширят обхвата и да подобрят качеството на публичните данни, свързани с устойчивостта, които представят. Част от този доклад бяха и новите актуализи-

рани цели на компанията, сред които: постигане на 30% възобновяема енергия до 2025 г., две години по-рано, което води до ревизирана цел – 50% възобновяема енергия до 2030 г.; увеличаване на първоначалната цел за намаляване на

отпадъците от операциите на БАТ с 15% до 2025 г. на 25%; разширяване на обхвата на ангажимента на БАТ за постигане на 100% многократна употреба, рециклиране или компостиране на опаковки, които до 2025 г. вече ще покрива не само пластмасата; и поставяне на нова цел за нулево преобразуване на естествените екосистеми във веригата за доставки на mlomlon на БАТ до 2025 г.

Локално БАТ България също провежда редица инициативи, които са основна част от годишната ни ESG стратегия. Сред тях са ежегодните ни кампании за насърчване на отговорното поведение и доброволчеството, и насочване на вниманието към справянето с неправомерно изхвърлените дребни отпадъци в околната и градската среда, сред които са и угарките с филтри. В тази връзка ние постоянно апелираме тези и други отпадъци да се изхвърлят на обозначените за битов отпадък места. Например, на една от последните ни инициативи в началото на месец април за почистване на парк Борисовата градина в столицата се включиха стотици граждани, доброволци от нашия екип и партньори, като заедно успяхме да съберем близо 100 kg отпадъци, за което им благодарим.

- Промениха ли се нивата на нелегална търговия в страната?

- През последните години нелегалната търговия в България се намали в пъти. От двуцифрен процент до рекордно ниски нива от около 2-3%. Наскоро представихме последните данни от независимо проучване по метода на празните опаковки, извършвано от Нилсен, организирано от четирите mlomlonvi компании от „Инициативата срещу незаконната търговия“, част от която е и БАТ България. Тези ниски нива се потвърждават, като в края на 2022 г. този показател е 1,5%. При съпоставяне на страната ни с други държави в ЕС, където се извършва същото проучване, България отново е с най-ниски нива, което е също безспорен успех за всички. Постигнатото в борбата срещу незаконната търговия у нас показва преди всичко силно изразените ангажименти, работа и координация на ниво институции, правоохранителни органи и индустрия. Вярвам, че в това отношение работата и сътрудничеството ще продължат и напред, като контролът и фокусът ще бъдат запазени не само във вътрешността на страната, но и на външните ни граници.

\* На база на наличните доказателства и при цялостно преминаване от употреба на конвенционални цигари към негорими продукти. Тези продукти също крият риск и водят до пристрастяване. ①



# МОСТ

## към азиатските пазари

**СЕЛСКОСТОПАНСКАТА АСОЦИАЦИЯ ЗА МЕЖДУНАРОДНИ ОТНОШЕНИЯ ОТВАРЯ ВРАТИ ЗА СТОКООБМЕНА**

Тони Григорова

Износът, вносът, трансферът на технологии изискват някои активно да е ангажиран с това и да има съответните контакти. Селскостопанската асоциация за международни отношения е поела такава задача. Създадена е през 2014 г. и е едно от редиците публично-частни партньорства между частни фирми и държавата, в лицето на Селскостопанската академия. „Производителите често нямат надежден партньор в чужбина. Ние решихме да сме събирателно звено за износ и внос, да сме мост на българската продукция към азиатските пазари. Там много български стоки може да намерят топъл прием заради отличните си качества. В Азия населението расте и има нужда от повече храна. В много отношения те опитват да пограват на западния начин на живот, а европейците включват много техни продукти в менюто и в бита си“, обобщава Евгени Савчев, председател на Асоциацията.

### Територия

В началото имат селскостопанска насоченост, но бързо разширяват периметъра на дейност, за да насърчат някои фирми у нас да произвеждат повече, като им се осигурява възможност за експорт. Работят с госта азиатски страни, между които Китай, Виетнам, Камбоджа, Бангладеш, Пакистан. Опитват да внесат в България нови технологии, нови продукти, но и да осигурят надеждни партньори на Изток.



### Стратегически възможности

Перспективата пред България е да излезе на големи пазари. Азиатските производители търсят излаз към европейските пазари. България би могла да е врата към Централна и Западна Европа. Тук може да е първата европейска спирка за товарите, но това ще зависи от инвестициите в реклама, която страната е готова да прави на Изток. Асоциацията участва в панаири, изложения, конференции и семинари, на които показва възможностите за търговия и за инвестиции в страната. „Ако сме настойчиви, има по-нататъшен ефект от усилията. Едно участие в годината не отваря широко вратите. В Азия динамиката е голяма, там бързо те забравят“, уверява Савчев. Според него българската държава е добре да насърчава подобна активност, тъй като тя води до увеличаване на търговския стокообмен.

### Вносът

Най-голям дял във вноса заема оборудването за селското стопанство, за машинната и техническата съоръженост на малки и средни предприятия. Следват продуктите на леката промишленост, като текстил и обувки, стоки за бита. Селскостопанската продукция е доминирана от ориз, екзо-

тични плодове, морски дарове.

### Износът

Асоциацията опитва да придаде добавена стойност на стоките. Но... основно се изнася зърно – пшеница, царевича, соя, слънчоглед. Насочват вниманието към внедряването на български технологии – най-вече свързани с производството на кисело мляко и вино. Сред плодовете, които са най-търсени и са най-скъпи, са черешите. Има интерес към малини и ягоди в замразен вид. Асоциацията търси продукти с по-висока степен на преработка, за да са по-трайни и с по-висока цена. Изнасят най-разнообразни сладкарски изделия, консерви, конфитюри, козметика и суровини за козметичната индустрия, например етерични масла. На експорт подлежат и битови отпадъци, използвани за изгаряне, обикновено в циментови заводи и металургични предприятия. Транспортните разходи са за сметка на общините или на организацията, генерирала този отпадък.

Има малки фирми, които произвеждат чудесни продукти, но азиатският пазар има нужда от големи количества, каквито те не са в състояние да произведат. Асоциацията влиза и в ролята на мост между отделни български производители в името на общите им продажби. ☺

# ПЛАНЕТАТА НИ Е ВАЖНА

*Our planet is important*



## Уебинари за устойчиво развитие

WEBINARS ON SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Стратегически партньор

**ECONOMIC·BG**

**ESGnews.bg**

**Европейска инвестиционна банка**

банката на ЕС



# Как ще регулираме МЕТАВСЕЛЕНАТА



**Е**ВРОПЕЙСКАТА КОМИСИЯ ВЪВЕДЕ НОВ ФОРМАТ ЗА КОНСУЛТАЦИИ, НАРЕЧЕН ГРАЖДАНСКИТЕ ПАНЕЛИ, В РАМКИТЕ НА КОЙТО ЖИТЕЛИ НА ВСИЧКИ ДЪРЖАВИ ПРАВЯТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО АКТУАЛНИ ТЕМИ

▲ **Александър Александров**

Европейска киберполиция във виртуалните светове, изкуствен интелект, който да помага на полицията, лицензиране на метавселените и поставянето на етикети на всяка от тях, за да се гарантира, че са защитени и надеждни. Това не са предложения на някое правителство, евродепутати или европейски комисари, а на обикновени жители на Европа, които се включиха в гражданския панел за виртуалните светове и метавселената на 23 април в Брюксел. Събитието, на което присъства и журналист от сп. „Икономика“, трябваше да покаже нагласите на обикновените европейци към метавселената и виртуалната реалност, както и представите им за регулация.

Контекстът на проведения се граждански панел също е от важно значение. Нови технологии като изкуствения ин-

телект, виртуалната реалност, блокчейн и др. се развиват изключително динамично, основните играчи и движещи сили в тези области са предимно американски и азиатски, и в поредица от регулаторни усилия напоследък Европа се опитва да контролира тази динамика.

Метавселената също не прави изключение – повечето проекти в нея са американски, някои от които са сред най-големите корпорации в света като Meta (Facebook) и Microsoft. Компаниите, които са стари познатици на европейските регулатори и в миналото са били глобявани от тях по един или друг повод.

Самото естество на метавселената все още е неясно, но според повечето експерти тя ще бъде 3D екосистема, която ще трансформира настоящата онлайн среда (world wide web) чрез нови средства за свързване с различни интерфейси, нови форми на взаимодействие и

силен фокус върху триизмерната визуална среда. Това, според мнозина, ще бъде т.нар. web 3.0 – третото поколение интернет, идващо след първоначалните уебсайтове и последващия бум на социалните мрежи и други web 2.0 платформи.

## Страховете

на Европейската комисия са, че бързият напредък и глобалният характер на метавселената ще създават непрегледени усложнения по отношение на управлението, етиката, социалните и други аспекти, което ще постави под въпрос дали тази нова форма на интернет ще служи на гражданите на ЕС и ще отразява ценностите на Общността. Затова и в кулоарите на европейските институции вече се говори за въвеждане на стандарти и регулации в тази област, както и за стимулиране развитието на европейски играчи, включително и чрез различни фондове и други инициативи.

Някои от страховете са свързани с проблеми, които вече са широко дискутирани в web 2.0 платформите – от такива, свързани с поверителността и безопасността на потребителите, през цифровото разделение и риска някои граждани да бъдат изключени от процесите, до нуждата от оперативна съвместимост и отворен характер на виртуалните светове.

Самият граждански панел трябваше да адресира именно тези притеснения. Той е част от нов тип обществени консултации за гражданите на ЕС, които стартираха в началото на 2023 г. Това е едва вторият подобен панел, след такъв, посветен на изхвърлянето на храна. Форматът включва 150 граждани, избрани на случаен принцип от всички 27 държави от ЕС, които представят многообразието на Общността по отношение на география, пол, възраст, образование и социално-икономически произход. Една трета от тях са млади хора между 16 и 23 г., но не липсват и голям брой пенсионери. Всички те заедно генерират идеи и ги обсъждат в работни групи, след което



предложенията се гласуват на пленарно заседание и се трансформират в списък с препоръки, които Европейската комисия взема предвид в своя законодателен процес.

Докато предходният панел за предотвратяване изхвърлянето на храна може да бъде наречен голям успех за новия формат, то настоящият показва и някои от неговите недостатъци – особено когато обсъжданата тема е много експертна и непозната за обикновените хора, включени в процеса. Затова и предложенията, прието от гражданите, варираха от полезни, през откровено утопични, до плашещи.

Много от тях акцентираха върху изключително важни сфери като нуждата от защита на личните данни и неприкосновеност, въвеждането на обучение за потребителите в сферата на метавселената, както и гарантирането, че виртуалните светове ще се развиват

## устойчиво и екологично

Други идеи обаче имаха противоречив характер. Така например предложението за въвеждане на сертификати за виртуалните светове, издавани от независим регулаторен орган, би могло да доведе до ненужна бюрокрация в развитието на този сектор. Можем само да си представим дали редица популярни днес приложения и уебсайтове като онлайн магазините, чат месинджърите и социалните мрежи щяха да се развият толкова много, променяйки живота на всички нас, ако още в началото се налагеше те да преминават през сертификационен или лицензионен процес.

Друга доста противоречива идея е за създаването на европейска полиция, която да функционира изключително във виртуалните светове и да взаимодейства с националните институции и международни организации като Европол. В добавка една от работните групи предложи създаването на изкуствен интелект, който да подпомага работата на полицията в метавселената. Феновете на научната фантастика и защитниците на личната неприкосновеност веднага биха изтръпнали при подобна мисъл за изкуствен интелект – дигитален полицай.

Сред предложенията в гражданския панел имаше и такива, свързани с финансирането на европейски виртуални светове. Тема, която е от изключително важно значение, предвид нуждата от създаване на силни платформи за виртуална реалност в Европа, в противобес на популярните американски проекти.

Настоящите препоръки няма да имат сериозна тежест в процеса на взимане на решение за евентуална евро-регулация в областта на метавселената. Твърд предстои по темата да бъдат взети позициите на експерти, компании от сектора, както и на академичната общност. Препоръките обаче са особено показателни за нарастващия страх на все повече обикновени граждани от бурното развитие на новите технологии през последните години. Така например, ако преди десетилетие или две повечето хора бяха оптимистично настроени за новите технологии като интернет или смартфоните, то днес мнозина вече виждат и открояващите

се негативни страни на тази динамична дигитална революция. Този страх през годините доведе до неуспех на не една или две перспективни технологични концепции като например AR очилата Google Glass. А навлизането на още по-

## противоречиви нови технологии

като изкуствения интелект или автономните автомобили прави тази дискусия дори още по-актуална.

И фактът, че основните играчи в повечето нови дигитални сегменти са американски компании, не улеснява допълнително нещата. Мнозина в ЕС вече са изморени от хегемонията на САЩ в иновациите. Или както през миналата година заяви европейският комисар Тьерери Бретон: „Ние няма да бъдем свидетели на нов гив запад или нови частни монополи.“

Независимо дали Европа иска или не обаче, дигитализацията се развива с все по-бурни темпове и държави като САЩ, Китай, Япония и Южна Корея вече са много напред в тези нови технологични сегменти. Европейските граждани най-вероятно ще използват тези американски или други платформи, освен ако на Стария континент не бъде стимулирано създаването на достатъчно качествени алтернативи. Такива, които да съответстват на ценностите на Европейския съюз и да защитават в достатъчно голяма степен европейските граждани. Остава си обаче въпросът дали въвеждането на още регулации е правилният път за тяхното развитие. 📌



## Към нов пробив в

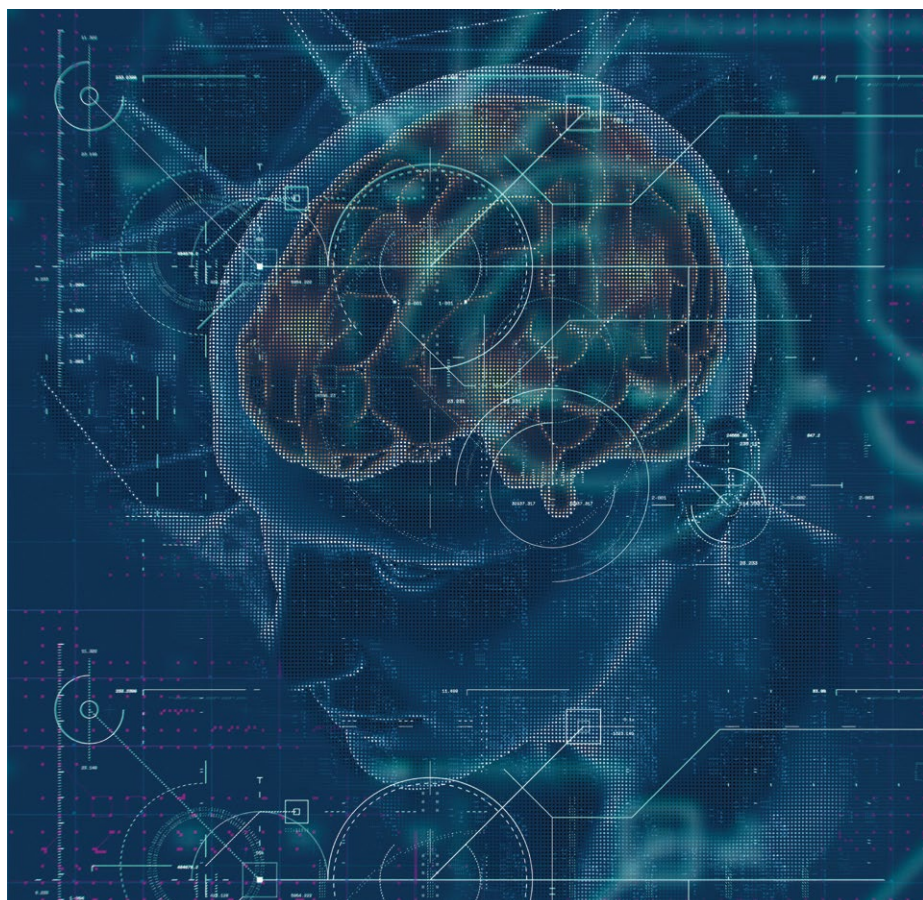
# НЕВРОТЕХНОЛОГИИТЕ

**Д**ОЦ. Д-Р ДИМИТЪР ПРОДАНОВ РАЗКАЗВА КАКВИ ЦЕЛИ СИ ПОСТАВЯ В БЪЛГАРИЯ И ДОКЪДЕ Е СТИГНАЛА СВЕТОВНАТА НАУКА В ИЗУЧАВАНЕТО НА ЧОВЕШКИЯ МОЗЪК

Яна Колева

*Това, което знаем за мозъка, е много по-малко от онова, което не знаем за него. Знаем неща, свързани с преработката на реч, на слухово и на визуално възприятие. Определено не можем да кажем как се конструира мисъл, чувство, как се синтезира образ, мирис, вкус. Това са големи отворени въпроси. Наясно сме с конкретни неща, свързани с неврологични болести и неврохирургични проблеми, които може да се повлияват - казва доц. д-р Димитър Проданов. Поводът за срещата с учения е предстоящото създаване на експериментална лаборатория по невротехнологии към Института по информационни и комуникационни технологии (ИИКТ) при БАН. Проект „VIBraTE“ се финансира от програмата „Хоризонт Европа“.*

В лабораторията ще се наблюдава взаимодействието между електродите и мозъка и ще се работи за създаването на интерфейси между мозъка и машината. „Новото знание ще е основа при разработването на нови поколения импланти и устройства. Този проект е само едно семенце“, казва доц. Проданов. Невротехнологиите са клас инженерни приложения за взаимодействие с нервната система и очакваните резултати по проект „VIBraTE“ ще допринесат за разработването на технологии за лечение на неврологични заболявания и за създаването на ново поколение протези за незрящи или слухово увредени пациенти.



### Цели на ученияте

С проекта ученията се насочват приоритетно към инвазивните интерфейси, а неинвазивните ще се развиват на по-късен етап. Цел е да се създаде конкурентна в международен план група от учени. Тя ще си взаимодейства с българската и с европейската индустрия, но и с европейски научни институции. Така ще се разработват и ще се комерсиализират конкретни приложения. „Идеята не е да създадем чипове за хората, а да разберем как взаимодействат клетките около имплантиран електрод, за да може да се разработи по-добра терапия срещу Паркинсоновата болест и някои мозъчни разстройства. Голямо-

то предизвикателство е по-добре да се опознаят механизмите, по които функционира мозъкът.“

### Ползи

Този проект е съобразен с възможностите на ИИКТ като българска академична институция. Той прави връзка с интересно изследователско направление, в което се инвестират много средства. Проекти в Европа (Human Brain Project), САЩ (BRAIN Initiative), Китай, Япония (MINDS Project) изследват функцията на човешкия мозък, като създават технологии, които способстват това изследване. Технологичните решения ще помагат на човека да преодолява здравословни проблеми, например

Доц. д-р Димитър Проданов споделя позиция в центъра по наноелектроника Ites в Льовен, Белгия, който е водещ изследователски център в областта на наноелектрониката и цифровите технологии в света. От 2008 г. той започва научна работа в Ites и провежда разработки, свързани с развитието на дълбока мозъчна стимулация и записи с висока плътност от мозъка. От 2013 г. е асоцииран изследовател в института Neuroelectronics Research Flanders. Има разработки в изчислителната биология и терапевтичната модулация на мозъчната активност и оценката на риска на био- и нанотехнологиите. От 2009 г. работи и в новата научна област Невроинформатика.



инсулти. Населението застарява и рехабилитацията в последната фаза на човешкия живот е във фокуса на много изследвания. На европейско ниво има осъзната необходимост да се разработват такива технологии, има финансиране и по линия на проекти България може да увеличи капацитета на свои технологични институции.

**Гледната точка на доц. Проданов към „чипирането“, за което се говори напоследък:**

За мен то е по-скоро конспиративна теория. Хората, които вярват в това, се доверяват прекалено много на научния ПР. Чипиране означава, че някой превъзхожда нашето знание като научна област. „Чипирането“ вече е измислено, това е телевизията, тя ни контролира. Но що се отнася до разбирането, че имплантият може да започне да контролира победението на човека, това скоро няма да е възможно, а може и никога да не е възможно със сегашното ниво на технологиите. Някой ген може да стане възможно с определен вид биологични системи, за които има аналози в природата, които да вземат контрол върху емоциите и базовите реакции на човека. Контролът чрез биологични агенти може да е възможен след 20-ина години, чрез чипове - вероятно ще отнеме 50-60 години.

**Невротехнологиите се развиват почти 100 години. Един бърз поглед назад:**

Първото най-просто приложение е електрокардиограмата. Проф. Вилем Ейнтховен създава електрокардиографа и прави първата ЕКГ, за което през 1924 г. получава Нобелова награда. В момента неинвазивните технологии се прилагат в домакинството - неврошапки, чрез които може да си

пуснете приятна музика, в зависимост от алфа или делта вълните на мозъка. В терапевтичен план основното приложение са слуховите протези. При тях външен електрод стимулира определени места във вътрешното ухо, което помага на хората да чуват. Мозъкът се учи да интерпретира сигналите и да попълва празнотите в стимулацията.

**Науката продължава да изучава мозъка на човека. Докъде е стигнала:**

Ако трябва по десетобалната система да определим напрежката: Три. Революционна стъпка би довела до етап четири, но все още ученията са на емпиричния етап. Науките за мозъка не може да се сравнят с физиката, в която има много работещи теории. Човешкият мозък е много по-сложен обект, тъй като интегрира няколко различни скали на всички сетива. Спомняме си събития от детството, имаме въображение, влияем се от обществото и от околната среда... Текаат комплексни процеси, които са несравнимо по-сложни от Теорията на относителността, отнела около 50 години за разработка.

**Върху какво се работи в областта на невротехнологиите:**

Продължават опитите да се направят устройства, които четат команди на мозъка: „Паркирай колата.

Отключи ключалката“. Това не е четене на мисли, а е дълък процес, в който човекът учи машината какво той иска тя да направи. Стивън Хокинг командваше системата с неинвазивен интерфейс. Интерфейс е дори четенето с посоката на погледа. С езика също може да се прави подобен контрол, ако в него се имплантират електроди, тогава с фини движения може да се осъществяват команди. Има вероятност тези технологии да са по-успешни, но засега никога не може да каже това, тъй като е въпрос на приемане от обществото.

**България губи част от научно-техническия си потенциал. Какво може да се направи:**

Опитваме да преобърнем този процес. Намираме добра предпоставка за това в образователната система и в светогледа на хората. Инициативност и любопитство са два много важни елемента в науката, в технологиите, но и в бизнеса. Учениите в България може да ги задържим чрез добро заплащане и чрез познаването им в обществото. Комуникацията е много важна. Медиите са добър посредник. ☺





Фото: Кристиан Сърмаков

# МатриКем и развитието на тъканното инженерство

**МУРАД РЕДЖЕБ ИМА АМБИЦИЯ ДА УСКОРИ БИОПРИНТИРАНЕТО, КАТО ПЪРВАТА КРАЧКА Е ДА СЕ РАЗРАБОТЯТ НЕОБХОДИМИТЕ БИОМАСТИЛА**

Тони Григорова

Предприемач в науката - така най-кратко може да опишем Мурад Реджеб, който е навлязъл в областта на триизмерното биопринтерно тъканно инженерство. В тази сфера научните и технологичните постижения са силно взаимозависими и изискват интердисциплинарен екип с познания в области като машинно, софтуерно, химическо и биомедицинско инженерство, както и роботика, полимерна химия, клетъчна биология.

С цел и посока

Преди 2 г. Мурад Реджеб създава дружеството МатриКем - негов фокус са

химията и т. нар. извънклетъчни матрици в човешките тъкани. Мурад е специалист по материали и доктор по химия от Ghent University, IMEC, Льовен. Обучението в Белгия му помага да наблюдава ефективно взаимодействие между инженерията и науката на Запад, особено в областта на микроелектрониката. След като се завръща в България, попада в среда на млади учени и амбициозни предприемачи. Така става част от стартираща компания, с насоченост към принтирането на органи. Там достига позицията R&D директор и в процеса на работата установява, че ефективно развитие на тъканното инженерство има нужда от разработки, които да позволят в ла-

бораторни условия да се създаде близка до човешката тъкан. За да стане това възможно, трябва да се ползват полимери, с които да се формулират подходящи биомастила. Мурад вижда перспектива за създаването на нов бизнес, който поставя основите на растяща индустрия. Той основава МатриКем, след като другата компания отказва да се развива в това направление.

Основен фокус

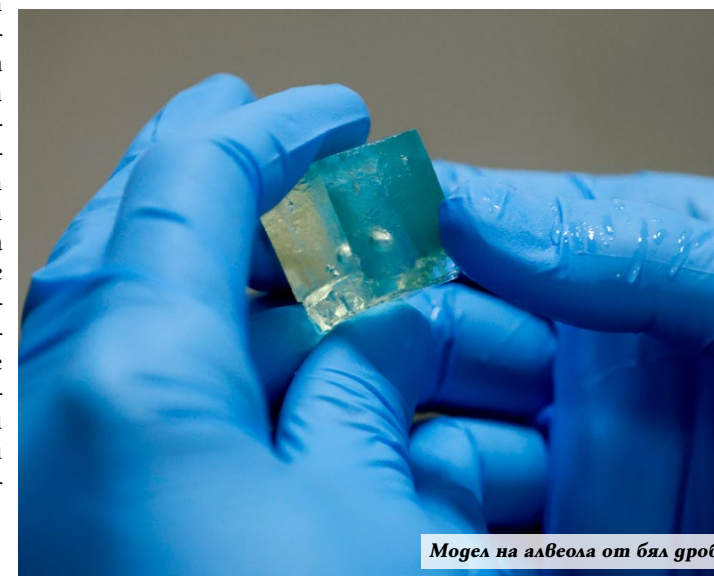
МатриКем разработва иновативни способности за биопринтиране и биомастила, които разчитат на светлина за създаването на отделните слоеве при принтирането на обектите. Ползват и познатия метод на екструзия, който обаче им се вижда ограничен. Екипът на компанията работи за създаването на биомасило за хрущял, другото приложение на тяхната разработка ще е за възстановяване на човешки епидермис. Имат визията да принтират тъкани, близки до човешката кожа, които да се използват за тестването на козметични и фармацевтични продукти. С партньорите си от Медицински университет - Пловдив са на финалната права в създаването на аналог на дебелото черво, което е засегнато от ракови образувания. Очакват след валидиране този аналог да замести експериментите върху животни при разработката на нови и по-ефективни химиотерапевтици.

Финансиране

За развитието на иновативни технологии финансирането е съществен фактор. Приятели на Мурад Реджеб са вдъхновени от идеите му и тъй като имат финансови възможности, влизат в ролята на бизнес ангели, които и досега подкрепят компанията. Дългосрочно обаче това не е решение, защото реализирането и валидирането на такива продукти е бавно. МатриКем търси грантово финансиране, намира добри консултанти, които да помогнат при подготовката на проекта, а после и при неговото управление. Осъществяват взаимодействие със сродни компании, организации и специалисти, за да може с тяхна подкрепа да валидират продуктите си.

Винаги има начин

Временно МатриКем ползва лабораторно пространство в Института по полимери при БАН. Това освен технически комфорт им дава и възможност да са в близост до учени от Академията, с които да сътрудничат при разработките. Спечелили са финансиране от Националния иновационен фонд, като сумата е 330 хил. лв., но в проекта са включени още две партньорски организации - МУ-Пловдив и БОКСКОЛ, която трябва да създаде иновативен екструзионен биопринтер. В ход е оборудването и на производствен обект. Ангажиментът е да се създаде колагеново биомасило от отпадна животинска тъкан, което да се използва при разработването на биопринтиран хрущял за регенеративната медицина - например при остеоартрит.



Модел на алвеола от бял дроб

на идеята да направят научен и технологичен пробив. Предизвикателно е този напредък да става в България и е предизвикателство един предприемач в науката да се установи тук заедно с екипа си. Може да се ползва европейско финансиране, както и средства по линия на Националния иновационен фонд. Доста висококвалифицирани специалисти, излезли от сраната преди 10-20 г., имат желание да се завърнат. Сътрудничеството с доказали се на Запад учени с български корени също ще допринесе за позитивната промяна. Създаването на среда, подкрепяща иновациите в науката, ще доведе до повече полезни решения с практическо приложение.

Амбициозните задачи

Да разработят биопринтиран хрущял. Да заблбочат взаимодействието си с организации в сферата на биопринтирането. Това сътрудничество включва и споделени докторантури, което на този етап не се прави с необходимата подкрепа и отгаденост от страна на бизнеса и от академичните среди. Развитието на такива иновативни научно-приложни направления изисква средства и време, търпението също е фактор, но бързината е от значение.

Мисия и мечта

Мисията на МатриКем е да направи възможно създаването на високотехнологични решения, свързани с регенеративната медицина и с предлагането на реали-

стичен аналог на човешката тъкан. Така ще се сложи край на местовите върху животни. За да се съберат две в едно предприемачеството и науката и това да даде комерсиални резултати, е нужно екипът да натрупа опит и знания чрез участие в акселераторски програми.

Мечтата на Мурад Реджеб е, когато след 10 години обърне поглед назад, да се чувства основател на иновациите в сферата на технологиите в помощ на регенеративните дейности, екосистемата да е факт, компанията да са тук, да продължават да работят в България и да са част от глобалната мрежа в същото направление. ☺

Екосистема

„Не харесвам бързите решения за намиране на средства, защото гори и да успеем да привлечем нужния рисков капитал, то не съм сигурен, че ще останем българска компания. А това е ключов момент за създаването на екосистема в революционно важното за медицината направление. Изградил сме не само контакти, но имаме сътрудничество с медицинските университети във Варна, Пловдив, Плевен и София, а също със СУ и с БАН“, разказва Мурад. За развитието на такива иновации са нужни големи инвестиции, но също хора със знания и амбиции, които са силно отгадени



# Железният човек на RE4LIFE

**ИНЖ. ПЕТКО СТОЕВ  
Е ПРЕДПРИЕМЧИВ  
МЛАД УЧЕН, КОЙТО  
СЪЗДАВА РОБОТИ  
ЗА РЕХАБИЛИТАЦИЯ**

Тони Григорова

*Инженерът е художникът на науката. Той не е математик или физик, но ползва математиката и физиката, не е химик или биолог, но на базата на познанията си в природните науки инженерът създава удобства за хората – това твърди инж. Петко Стоев, докторант в Института по информационни и комуникационни технологии към БАН и основател на компанията Re4Life. Във фокуса на научните му интереси са мозъчномашинен интерфейс, виртуална реалност, а роботите, които подобряват качеството на живот след инциденти, са неговата страст. Ето защо:*

„Първите ми детски спомени са как с конструкторите създавам роботи и им възлагам задачи. На 5-6-годишна възраст нарисувах робот с цифри. Чувствам своето предопределение, а то е искрата в нас, която ни кара да действаме и да осъществяваме мисията си. Необяснимият интерес към определена сфера, който е по-силен от всичко, това е искрата на предопределението. Да бъдеш създател е най-висшата човешка дейност, с която обогатяваме света и сме фактор в неговото развитие. Никога не е имало друга толкова силна мисъл у мен, освен да създавам роботи. Повярвах във въображението и в мечтата си, затова се насочих към приложната наука“, споделя младият учен.

## Време за действие

Конкретен повод го кара да скочи на бързата писта за създаване на

роботи. Негов близък претърпява инцидент и има нужда от специална рехабилитация. Тогава Петко е студент във втори курс и се заема с осъществяване на идеята за направа на рехабилитационен робот. Възновява се да постигне добра симбиоза между човека и машината и се насочва към екзоскелетите, които усилват възможностите на човека и реално подобряват живота му.

## Роботът, наш приятел

Петко Стоев е почитател на легендарния супергерой Железният човек, чийто първообраз е създаден от Марвел Комикс през 60-те години на миналия век. Затова и първият му научен доклад е посветен на това как хора с ампутирани крайници може да се върнат към нормален живот чрез високотехнологични роботизирани протези. После прави роботизиран уред за възстановяване на горните крайници след претърпян инсулт или други тежки травми, довели до проблеми и парализа на крайниците.

## Инженерство на бъдещето

„Ако искате да узнаете какво ще е бъдещето, наблюдавайте какво гледат децата. Това, с което те са захванани, са модели на онова, което те ще създават, такива ще са и моралните им устои, когато пораснат“ – уверен е амбициозният инженер. Той разказва, че когато започвал да прави дизайна на робот, който ще помага на възрастни, решил да е като стол. Защото тези хора са израснали с приказките за летящи килимчета, вълшебни лампи, магически столчета: „Когато в напреднала възраст им се предложи такова помощно средство, те ще го приемат, тъй като от деца имат подобна представа за вълшебните предмети. Това е важно, за да

я няма психологическата бариера, че пособието ще им помогне. Ако е хуманоиден робот, днешните възрастни хора ще се плашат и няма да го приемат.“

## Какво предстои

Разработките сега се правят с грантово финансиране по проекти. Роботът за рехабилитацията на горните крайници се осъществява със средства по два проекта в две поредни години. Изделието се валидира в клинични условия, за да се получи сертификат, който ще позволи устройството да се продава. Инж. Стоев се насочва поетапно и към направата на рехабилитационни роботи за други части на тялото, докато се обхване цял екзоскелет. Предстоят още много разработки, следващата ще е в помощ на инвалиди и чрез този робот те ще се изправят в прекия и преносния смисъл. Технологиите ще им осигури по-пълноценен живот.

## Необятните възможности

Само за една година в ЕС са регистрирани над 1 120 000 случая на хора, претърпели инсулт. Към това се добавят още много случаи на случени горни крайници. В България едва половината от засегнатите са претърпели нужната рехабилитация, а това са около 140 хил. пациенти. Ограничени са възможностите на лекарите, на кинезитерапевтите и на центровете за възстановяване. Близките на пострадалите са силно натоварени с грижа за хората, които не са в състояние да се обслужват. Рехабилитаторите извършват тежки физически усилия и това води до професионални заболявания. Проучването, което Петко Стоев прави сред лекари и терапевти, му дава потвърждение за необходимостта от това



Роботът Re4Life е приложим за лява и дясна ръка и според създателя му Петко Стоев е първи не само в България

помощно средство. Роботизираната система ще може да се ползва в домашни условия. Това ще направи грижата навременна, лесна, но и поширокомащабна. Едновременно ще може да се работи с няколко пациенти, стига да има толкова устройства. Моделът е b2b ориентиран, т. е. продажбите са насочени към болници, терапевтични центрове или рехабилитатори. Те сами ще преценяват как да постигат максимална натовареност на придобитите рехабилитационни устройства.

## Движещата сила

През тази година първият модул от робота лечител ще е на пазара. Намерението е да се разработят още модули, които при нужда да се комбинират, но да са в състояние да работят и поотделно. „Не правя робо-

ти, за да печеля пари, а ги създавам, за да помагам на хората. Парите са следствие, а не цел. Спечелените средства използвам за следващите разработки“ – обяснява Петко Стоев. Целта е да предложи надежден помощник за хора,

които искат да се възстановят след травми. И ако има вълшебна пръчица, би... всъщност той вярва, че вълшебната пръчица е вътре у самия него и тя се грижи искрата на учения и предприемача да не угасне. ☺

### Бизнесът и предприемачеството

За да се срещнат науката и предприемачеството, науката трябва да има практико-приложен характер. Може да се направи трансфер на научно познание, с което да се реши масов проблем. В ползите, които науката може да предложи на хората тук и сега, е възможността ученият и предприемачът заедно да решават проблеми, или в другия вариант - ученият да стане предприемач и да намери практическото приложение на своите идеи, след което да ги превърне в конкретен продукт или услуга – посочва инж. Петко Стоев. Според него предприемаческата екосистема в България провъзглава да се развива, създават се стартапи, предлагат се възможности за финансиране на добри идеи в ранен стадий, има акселераторски програми. Средата в България е плодотворна и става все по-добра с възможностите за млади предприемачи. Страната е привлекателно място, на което може да се започне технологичен бизнес от нулата.



# ХАКЕРЪ на бирения пазар

КИБЕРСИГУРНОСТТА Е ОТРОВНА ЗМИЯ, КОЯТО МОЖЕ ДА УХАПЕ ВСЕКИ, ПРЕДУПРЕЖДАВА СЕРИЙНИЯТ ПРЕДПРИЕМАЧ РОСТИСЛАВ ПЕТРОВ

Яна Колева

Киберсигурността е тема, към която Ростислав Петров се ориентира с остър предприемачески нюх, още преди в България да се е чул вик за помощ при хакерски пробив. Той създава и оглавява Българската асоциация на сертифицираните етични хакери. Насочваме вниманието към него, тъй като е човек, който умеє да превърне хобито в професия. Ето как:

Хобито е любимо занимание през свободното време, което понякога проявява свойството да се превърне в работа. От 15-годишен се занимавам с компютри – това хоби стана моя професия. Летя с парапланери и малки самолети, хоби, на което все още не съм намерил професионално приложение. Производството на бирата обаче също ми беше хоби и създадох няколко успешни рецепти. Реших да споделя този добър продукт с повече хора, като направя и за продажба. Регистрирах търговска марка и на бирения пазар се появи „Хакеръ“. Но как се появява желанието да прави бира по своя



## рецепта?

Събираме се с колеги, пием бира. Работим дълго на компютрите, случва се да осъмнем, бирата понякога ни е добра компания. Имам приятели, които сами си правят пиво, реших преди години и аз да опитам, за да видя как работи светът на дрождите. Бирата се оказва много сполучлива, стана „вървежна“ и търсена. Приятелите ме подтикнаха да увелича количеството и да я пусна на пазара. Правя вино – бяло, червено и розе, ракията също се получава добре и предстои да ги регистрирам като търговска марка. Скоро ще започне производство за продажба. При тол-

## кова голямо предлагане на пазара, в какво е конкурентното предимство на „Хакеръ“?

Изобилието на пазара не ме притеснява, всичко си има своето място. Вкус другар няма – всеки консуматор си има своите предпочитания. Бира със същите вкусови качества не се предлага, затова „Хакеръ“ е без конкуренция. Постоянство на вкуса и качеството в домашни условия е трудно да се поддържа, а и не може да се правят промишлени количества. Затова се доверих на лицензираната крафт пивоварна на мой приятел в Ловеч, наречена „Мелтум“ – там има качество и контрол на всички процеси. Познаваме се от деца, той стана отличен технолог и аз добре знам какви са професионалните умения. Бирата е в стъклени бутилки, 330 мл. Търсенето определи разфасовката, идеята е повече хора да опитат. Как Ростислав Петров стига и до предлагането на кафе?

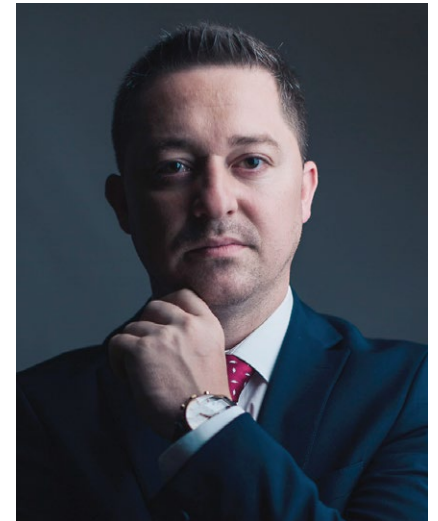
Кафе не пия. Отново се доверих на приятели, които разработиха специална рецепта, некач по нея само за моя бранд „Хакеръ“. Те се ентузиазираха да направят вкус, който също е без аналог на пазара. Оставих ги да покажат на какво са способни. В IT бранша колегите пият много кафе и отзивите са силно позитивни. Но аз дори не съм го



## НАШЕТО ПРОИЗВОДСТВО НА БИРА И КАФЕ Е СЪВСЕМ МЛАДО,

с порастването на бранда ще расте и броят на пазарите, на които „Хакеръ“ ще прави пробиви.

Ростислав Петров



мествал, защото не консумирам кафе. Получава се така, че го предлагам като „котка в чувал“, затова и опаковката е черна. За разлика от опаковката на кафето, в хакерството съм от бялата страна, а не от черната. Всички ние използваме едни и същи инструменти и техники. Разликата е, че етичните хакери се наемат, за да направят т. нар. пенетрайиън тестове и да покажат „дупките“ в сигурността. В етичното хакерство е натрупал много опит, но как ще направи пробив на пазара с бира и кафе?

Дори не съм се и замислял, че ми предстои да правя пробив, когато в края на миналата година започнах производството. Бирата и кафето са предназначени за приятели и ще се радвам приятелският кръг на тези нови продукти с нова марка да расте с бързи темпове. Привлякох партньори, на които поверих дистрибуцията. Експериментът си струва. Той е тест и за моите предприемачески умения. Повечето хаке-

ри пият бира за тонус вечер и кафе за разбуждане, но продуктите не са насочени само към тях. Имам планове и за други продукти, но нека вървим стъпка по стъпка. Успехът ще зависи и от партньорите. Гледаме към външните пазари. В процес на преговори сме за износ в Германия и Великобритания. Балканският пазар е привлекателен като най-близък. Етичното хакерство е професия на Ростислав Петров още преди появата на бранда „Хакеръ“, как се насочва към обучителните програми?

Центъра за обучения HackUni го открихме през 2013 г. и започнахме с програми по киберсигурност, после и по етично хакерство. По онова време искахме да сме част от големите IT академии, но получихме отказ, тъй като нямамо търсене за подобни услуги, следователно и за обучения. Хакерските атаки все още не бяха факт и професията етичен хакер не беше се появила в България. Аз обаче бях убеден, че ако

има крадци, ще има полиция, щом има вируси, ще има и антивирусни защити. Моят нюх не ме излъга: Ускорената дигитализация означава нужда от киберсигурност. Бях написал първата част на „Основи на етичното хакерство“, когато през 2015 г. сръвърите на ЦИК не издържаха по време на изборите. Тогава се заговори за киберсигурност и оттогава интересът започна експоненциално да расте. С какво се е занимавал Ростислав Петров преди киберсигурността да стане търсена услуга?

От малък правя ремонт на компютрите си и сам преинсталирам операционните системи. После хобито стана професия и открих магазини за компютри в няколко града, в които се предлага поддръжка и ремонт на черна техника. Сега технологичното развитие върви с ускорени темпове и киберсигурността е ръка за ръка с изкуствения интелект – той е помощник в по-добрата защита, но се използва също за нападения и злонамерени пробиви. Иновациите създават технологичното бъдеще. Дигиталната ера става реалност. Светът на етичното хакерство може ли да бъде събрано в една максима?

Обичам да казвам: Don't learn to hack, hack to learn (англ. - Не се учи да хакваш, хаквай, за да се научиш). Това означава, че опитът и практиката са най-добри учители. Хакерството се учи чрез правене. Да, това е нож с две остриета, но само така разбираш, че работи. Неквалифицираните хакери може да навредят на всеки, който няма добра киберзащита, но те може и на себе си да навредят. Ето защо хакерството е като отровна змия, която може да ухапе всеки, дори и своя стопанин. Време е киберсигурността да влезе и като предмет в училище. ☺





# РЕВОЛЮЦИЈАТА в селското стопанство започва

**БАВНО И ПОЛЕКА, ПОСЛЕ ИЗВЕДНЪЖ БЪЛГАРСКОТО ЗЕМЕДЕЛИЕ ЩЕ ПРИДОБИЕ НОВ ОБЛИК**

✍ Тони Григорова

Стратегически най-значимите иновации през следващите десет години ще са в селското стопанство – такива са очакванията на наблюдатели и анализатори, които следят технологичното развитие в глобален план. Нововъзникващите агротехнологии имат една основна насоченост – прецизното земеделие. Целта е да се пестят ресурси и да се осигури ефективност. Това ще подобри селскостопанското производство и ще създаде нов тип заетост в земеделието.

В България преходът между по-ниско-

технологичното и високотехнологичното земеделие засега върви трудно. На новото поколение земеделски производители се пада да проведе технологичната революция в агросектора. Все повече стават компаниите у нас, които създават технологични новости за сектора. Бавно и полека, после изведнъж българското земеделие ще придобие нов облик. В един момент машините и системите сами ще работят – разбира се, в областите и при изпълнението на задачи, в които това е технически възможно.

Представяме три екипа, които искат да облекчат селскостопанската работа:

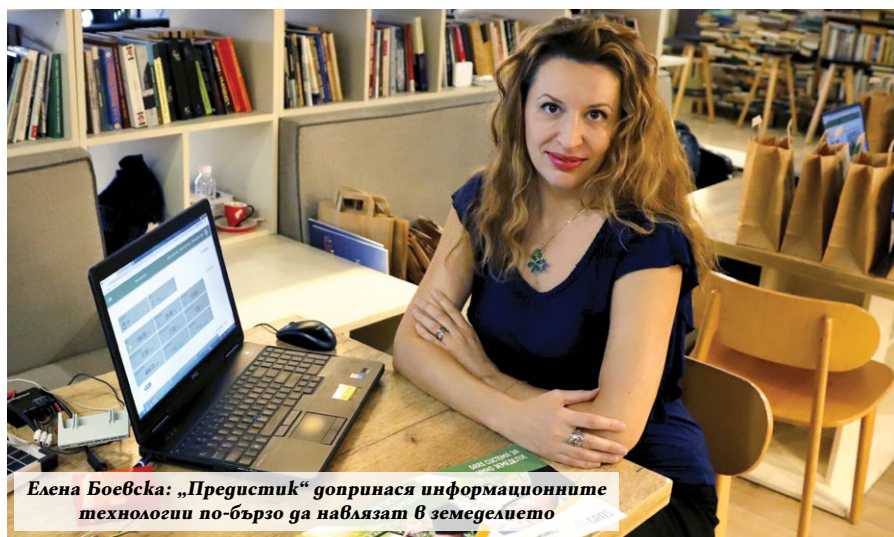
## Предистик улеснява дистанционното управление

АВТОМАТИЗИРАНАТА СИСТЕМА Е НАДЕЖДЕН ПОМОЩНИК В ПО-ЕФЕКТИВНОТО ИЗПОЛЗВАНЕ НА ВСИЧКИ РЕСУРСИ

Пандемията създава условия една технологична компания да разработи платформа за умно земеделие. Ето каква:

GRAS е интелигентна система от хардуер и софтуер, която позволява **дистанционно да се следят условията при насажденията с помощта на лаптоп, компютър или мобилен телефон**, но и да се вземат решения, както и да се предприемат действия. Инсталират се всички нужни сензори и системата GRAS се свързва с автоматизираните поливни и други устройства. Земеделецът наблюдава и управлява от разстояние. Разработката може да се използва в ниви, оранжерии, разсадници, градини и паркове, сградно озеленяване – така фирма „Предистик“ представя възможностите на своето технологично решение.

„В България има страх от новото, особено сред земеделските стопани. Финансовият фактор също е от значение за тях, но цената на нашето решение е без аналог. Автоматиката реагира бързо, няма нужда от човек на място. По желание на клиента може да се вързват всякакви сензори и да се

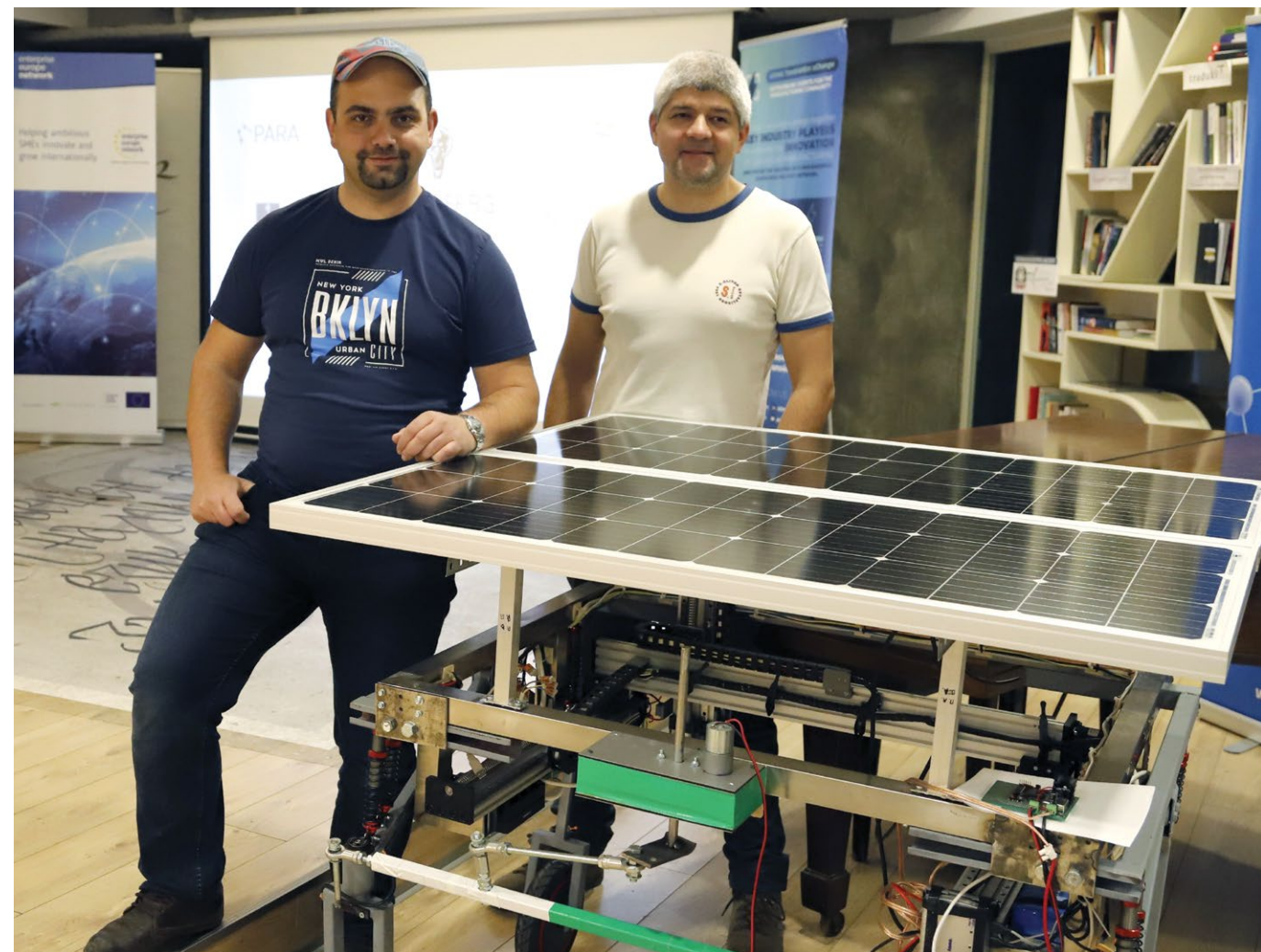


Елена Боевска: „Предистик“ допринася информационните технологии по-бързо да навлязат в земеделието

свържат различни автоматизирани системи, а управлението да става от разстояние. **Земеделски стопани, при които е внедрена системата, виждат ползите и са много доволни**“, разказва Елена Боевска, специалист по бизнес развитие във фирма „Предистик“.

**Времето за възвръщаемост на инвестицията е от една до няколко години**, в зависимост колко са били неоптимизирани дейностите преди това. Пести се труд, електроенергия, вода и други ресурси. Решенията се правят по мярка на клиента, съобразно неговите нужди и в зави-

симост от техниката и системите, с които конкретното стопанство разполага. Всеки земеделски производител е създал своя рутинна работа и затова „Предистик“ не предлага стандартизирани решения. Компанията има опит основно в растениевъдството, но системата може да бъде приложена в животновъдството и при аквакултурите. Към момента най-много внедрявания са направени в оранжерии. Засега интелигентната система се предлага в страната, но на по-късен етап усилията може да се насочат и към съседните пазари.



Веселин Георгиев (на преден план) е убеден, че роботът за плевене ще замени ръчния труд

## Да оплевиш нива с робота Роберт

РАЗРАБОТКАТА ЩЕ ЗАМЕНИ ЧАСТ ОТ РЪЧНИЯ ТРУД ПРИ ОТГЛЕЖДАНЕТО НА БИОКУЛТУРИ

Има ли начин да се автоматизира най-старият и най-безвредният метод за борба с плевелите – плевенето чрез ръчен труд? Този въпрос си задал Росен Колев и в отговор на това създал компанията „Смарт Фарм Роботикс“. Той имал наследствена нива в Габрово, в която решил да отглежда биоризан. Но бързо стигнал до **проблема с липсата на хора, които да плевят**. Хората търсят биокултури, но трудностите при отглеждането им са големи. Плевенето е неблагоприятна работа, след първия гъжд тревата отново избуява. И така се стига до идеята роботи да заменят човека в тази дейност. И вече имат напредък

в разработката.

Докато роботът Роберт участва в изложението, първият робот за плевене Мара е на полето, където събира снимки и се самообучава. Третият ще е водоустойчив и ще се нарича Албена. Роботите се захранват от соларни панели, задвижват се без допълнителна енергия. Може да работят и нощем, и дори това е предпочитаното време. Вярно е, че хората работят по-бързо от робота, но пък Роберт и Мара са неуморими, според разчетите той може да се труди и 24 часа без прекъсване. Роботът има камера, чрез нея разпознава плевелите и с малка ножица ги реже. **Най-трудната задача е да бъде обучен безпогрешно да различава основната култура**, което налага да се събере знанието за разпознаване на онова, което ще се плеви. После има способ тази информация да

се прехвърли „свише“ и на други роботи, разказва Веселин Георгиев, технологичният директор на компанията.

**В началото роботите няма да се продават, а ще са под наем.** Най-важна е не толкова цената на услугата, колкото надеждността, плевенето е сезонна работа и не може да се рачи, че ще се намерят нужните хора.

Компанията прави разработката в София. Основният екип е от четирима души. Получили са подкрепа от ПАРА, те са победителите в миналогодишния инкубатор на организацията, имат финансиране и от Националния иновационен фонд.

**„Смарт Фарм Роботикс“ ще тръгне от българския пазар** и когато получи нужната валидация, ще се насочи към Южна Европа, където има голямо търсене на такъв род услуги.



## Технологично решение за пчелари



Цветослав (в средата), Николина и Мирослав имат амбиции да направят полезна за пчеларите разработка

ТРИМА СТУДЕНТИ ОТ ТЕХНИЧЕСКИЯ УНИВЕРСИТЕТ В СОФИЯ ТЪРСЯТ КАК ДА НАМАЛЯТ ФИЗИЧЕСКИЯ ТРУД ПРИ РАБОТАТА С КОШЕРИТЕ

Често разработките тръгват от решаването на личен проблем. Как да се намали физическият труд на пчеларя? С такава разработка се заел Цветослав Илиев. Той успял да привлече Николина Владимирова и Мирослав Николов, участници в Клуба по роботика към Техническия университет в София, да се включат в създаването на технологично решение за пчеларството. Тримата са от специалностите „Компютърни и софтуерни технологии“, „Електроенергетика и електрообзавеждане“ и „Информационни технологии в индустрията“.

Семейството на Цветослав се

занимава с пчеларство и той **вижда потенциал за въграждане на новите технологии в този традиционен поминък**. Отглеждането на пчелите е свързано с много физически усилия. С цел да спести част от тях, той има идея във и извън кошера да се поставят сензори, които да следят показатели като температура, влажност, звук и други параметри, например нападение, роене, отсъствие на майката. **Системата ще извършва мониторинг на кошерите**. Заболяванията също са във фокуса и екипът се надява скоро да намери начин за автоматичното им разпознаване. Замислят да създадат компонент, който да противодейства на роенето. Екипът ще събира и обработва данните, ще ги предава на пчеларите, като ще е в постоянна комуникация с тях. След като решението стане готово,

ще демонстрират как работи и какви са ползите. Ще предложат абонаментни планове.

Разработката е в начален стадий. Ентузиазмът е водещ, но опитът в работата с пчелите е от особена важност. В комуникация са с пчелари, както и със специалисти, които преподават пчеларството като образователна и квалификационна степен. **Търсят инвеститори, готови да подкрепят начинанието**, за да може да завършат развойната дейност, да направят устройствата, както и първите местове.

Цветослав Илиев е създал дигитализиран пчеларски дневник и има над 100 активни потребители. Засега това е само уеб базирано приложение, но ще има и мобилна версия. Впоследствие двете разработки ще имат интегриран дъб в едно вариант. ☺

# The MAYOR .eu

## The European Portal for Cities and Citizens





# ШАФРАН от село Павелско

**ТРИМА МЛАДИ  
СТОЛИЧАНИ  
ПРЕВРЪЩАТ  
ЗЕМЕДЕЛИЕТО В ИГРА  
НА УМА И ВОЛЯТА**

✦ Тони Григорова

Шафранът е известен като цар на подправките, той е сред най-древните подобрители на вкуса. Смятан е за най-скъпа и почти магическа добавка в създаването на гурме храни. Преди десетилетие в България шафранът бе препоръчван като новата култура, която да даде поминък в районите, където се отглежда тютюн. Но ето историята на трима, които допреди четири години не са си и помисляли, че ще се заемат със земеделие.

Като много хора, търсеци бягство от забързания свят на компютрите и градския начин на живот, Константин Узунев, заедно със съпругата си Веселина и със своя приятел Васил Стоянов, се оказват с парче земя, пустееща в Родопите. Тримата приемат това като предизвикателство от съдбата, на което трябва да отговорят. Решават да развият дейност, която да не ги ангажира постоянно. Така стигат до шафрана, който заостря интереса им с това, че е сезонна култура.

## Кой кой е

Собственик на земята е Васил Стоянов, той е докторант по политология и медуи. Константин е анализатор към Фондация „Приложни изследвания и комуникации“, работи по европейски проекти, свързани с иновации и подкрепа на бизнеса. Съпругата му Веселина е финансист. В това предприемаческо трио е налице добра комбинация от компетентности. Всеки има своята професия, а работата на полето за тях е зареждаща, колкото и изтощителен да е трудът в сезона за прибиране на реколтата. Веселина, Константин и Васил са доболни, че лично допринасят ценният актив „земя“ да намира приложение.

## Територия

Обработват 3 дка с шафран до село Павелско, разположено между Асеновград и Смолян. Залагат на биологичния способ, а това изисква само ръчен труд. Преди 3 г. засаждат около 150 хи. луковичи. Целогодишно тези площи трябва да се плевят, а най-много усилия се хвърлят по времето на цветобера през октомври-ноември. „Тогава трябва да сме на полето, тъй като цветето ухваща за два-три дни, ако не се откъсне навреме. Още същия ден то трябва да се обработи, което изисква голяма физическа издръжливост“, разказва Константин.

## През октомври

За миналата есен очаквали цъфтежът да е през октомври и всички си взели отпуска: „На 5 октомври бяхме на полето и имаше цъфнали само 5 цветчета. Решихме да се приберем обратно, хиляди минзухари бяха на цъфтели. Всичко става много бързо. Обираме ги и на следващия ден има нови, които са цъфнали. В рамките на 2-3 седмици процесът е много интензивен. Топлото време ускорява цъфтежа, хладното – забавя“. Вечер близалцата на всеки минзухар се отскубват и трябва да се изсушат, след което да се съхраняват на хладно. Месец по-късно шафранът е готов за употреба.

## Приложение

Предприемаческото начинание на Васил, Веселина и Константин е в начален стадий и са стигнали само до отглеждане на суровината. Обмислят варианти за последващо производство, така ще удължат цикъла и ще увеличат добавената стойност. Областите на приложение може да са най-различни – да се влага в козметика, в гурме продукти, като сирене и кашкавал, шоколад и бонбони, мед и чай. Може да се ползва при приготвянето на супи, оризови храни, рибни ястия, десерти, но може да се прилага и с лечебна цел, като намери място в експе-

риментални производства, насочени към доброто здраве.

Всяка следваща стъпка в развитието е свързана с нови инвестиции, но и с време, което да се заделя. Тя ще дойде, ако гъвкавостта в работата и на тримата им позволи да имат повече възможности да експериментират и по-бързо да са на терен. Изисква се да открият точните хора, да изградят правилните връзки и мрежи. Отворени са за партньорство с производствени компании.

## Опум

Дейността в момента се разраства, зад гърба им са първите трудности, но и първите успехи. „Работата със земята изисква търпение. Контактите, които да изведат бизнеса на друго ниво, не се намират бързо. Но вярата и убедеността, че сме се заели с точната дейност, че връщането към земята и природата си струва, ни дава хъс и енергия. Бих поощрил и други да ни последват“, казва Константин.

Тримата предприемачи са установили, че и около село Павелско работна ръка трудно се намира. Досега единствените им местни помощници са били възрастни родопски жени. Младите мъже отказвали да се ангажират. Вече са произвели шафран и търсят начини да си проправят път към пазарите. Това може да стане с контакти в страни, които са големи консуматори на шафран. Разработват онлайн магазин и смятат, че той ще допринесе за популяризирането на подправката и за нейните продажби. Влагането на шафран в други продукти ще допринесе за неговата по-добра реализация.

## Устойчивост и подкрепа

Засега устойчивостта се крепи на



доброто приятелство. То е станало подтик да се създаде общ бизнес, който още по-силно ги свързва. Тази дейност е голямо изпитание за тримата, но те са приели, че взаимното доверие и разбиране, както и компромисите, са база за развитието на общото предприемаческо начинание. Колегите на Константин са изненадани, проявяват любопитство, предлагат помощ при беритбата. Има и такива, които са привлечени да правят снимки на полето.

Всяко начало е трудно и този случай не е изключение. Сертификатът за високо качество на суровината, издаден от френска лаборатория, е добра основа за успешен старт. Тримата развиват земеделски бизнес и вече осъзнават, че са направили ключова стъпка в своето предприемаческо и лично изграждане. ☺

**Инвестираното време и средства са високата цена, която тримата плащаме, за да ТРУПАМЕ ПОЛЕЗЕН ОПИТ И СИЛНИ ПРЕЖИВЯВАНИЯ.**

Константин Узунев

## Ползи за здравето

Шафранът има своите големи ползи за здравето, защото от незапомнени времена се прилага в много лечителски практики. Египетските знахари са го използвали срещу всички стомашно-чревни оплаквания. Днес съвременната медицина потвърждава неговите противоракови, имуномодулиращи и антиоксидантни свойства. Шафранът спомага за синтез на хормона на щастието серотонин и е признат като средство срещу потиснатост и депресия. Помага при кожни наранявания и възпаления, защото ускорява процесите на заздравяване. Чайът с шафран е еликсир за сърцето, той способства да се намали образуването на плаки по стените на кръвоносните съдове, има и детоксикиращ ефект. Шафранът е с доказани лековити свойства и за здравето на очите.







**А**ЛБЕНА  
ГЕОРГИЕВА  
РАЗКАЗВА  
ЗА ПЪТЯ ОТ  
НАСЛЕДСТВЕНАТА  
НИВА ДО  
ШИРОКОТО  
РАЗНООБРАЗИЕ ОТ  
ПРОДУКТИ

# Киви от ПЕТРИЧ

Татяна Явашева

*Вкусната храна ражда хубави мисли, казва Албена Георгиева от KiwiBg - първата българска семейна ферма за киви. Според нея агростопаните, които отглеждат само земеделска продукция, вече рязко намаляват, защото новото поколение производители се стреми да създава разнообразни продукти от своята реколта. И ето как Албена става част от дейност, която я превръща не просто в предприемач, а из основи променя живота ѝ.*

За да може българите да ядат българска храна, трябва някой да я отгледа. За Албена и сестра ѝ Костадинка земеделието не се е появило като източник на доходи, просто техните родители се грижели за наследствените ниви с киви и след тях е трябвало двете да намерят начин да съхранят градините. **Защо е важно?**

Все повече хора в България познават и харесват киви, но малцина знаят как то се появява в България и как се отглежда. През 70-те години на миналия век са направени проучвания къде у нас е най-подходящото място за този екзотичен плод. Аграрната политика на България по онова време е била насочена към нови перспективи и възможности. Кивито е засадено на площ от 500 дка през 1978 г. в района на Петрич, където достъпът е бил само с граничен лист. Ползван е посадъчен материал от Франция. Процесът му на плодотдаване е дълъг – чак на седма-



та или осмата година. **Как Албена и Костадинка се оказват собственици на нива с киви?**

След промените и връщането на земята в реални граници, двайсетина семейства в Петрич започват да отглеждат киви в наследствените площи. Но трудностите отказват едни, някои замислят за чужбина, други просто нямат наследници, които да поемат работата. Нивите, които са на първа линия до пътя, отдавна са купени, дърветата са изсечени и терените са превърнати в складове. Някои хора дори не се интересуват каква инвестиция са тези насаждения, ако сам трябва да започнеш от нулата. Нужни са доста средства за разсада, следват 7 г., в които поливаш и подгряваш, работиш, правиш разходи, без да имаш никакви приходи. На 15-ата година се достига до максимум по 25 kg от дръвче. Кивито не се разболява. Рисковете са от измръзване, слани и градушки. Работата си е работа и край Петрич сега има много ниви с изоставено и подивяло киви. Това се отразява на онези, които продължават да се грижат за своите градини – появяват се затруднения с поливането и с поддръжката на пътя. Случва се някой да влезе в чуждите ниви и реже дървета. Държавата и общините странят от проблемите на малките земеделци. **Прег какво**



Албена Георгиева вече е разработила многообразие от продукти от киви

Красимир Свраков

## прегизвикателство се оказват двете сестри?

Албена и Костадинка помагали на своите родители главно в брането на киви. Но когато жизненият им път приключва, двете сестри започват да търсят решение за бъдещето на градината. Първата година не се справят много добре, защото тон и половина от обрания плод остава нереализиран, тъй като са неподготвени за голямото изпитание. **Албена Георгиева споделя как постепенно нарупват опит:**

*Избрахме да продължим с отглеждането на кивито, тъй като то не изисква нашето постоянно присъствие, а и не разчитаме да се издържаме само от него. Намираме начин да се справим с ритмбата, брането и другите съпътстващи дейности. Първото, което направихме, когато поехме дейността, беше да организираме гоставки за хора в София, които държат да консумират храна с ясен произход. После започнахме да участваме във фермерските пазари и така забелязахме, че по този начин потребителите се убеждават, че са истински. Там клиентите постоянно ни питаха защо не правим нещо с това киви и това стана подтик да направим стъпки в тази посока. Сега четирима души сме ангажирани с тежката работа, на децата сме оставили да се занимават със*

сайта и с други съпътстващи неща.

## И ето какво предприемат в своето бизнес приключение...

От 3 г. насам правят преработка на екзотичния плод. Първият продукт е сладко от киви, което много се харесва и това е стимул за нови търсения. Разнообразието нараства и сред предложенията са плодово вино, оцет, плодов чай, компот, шоколад със сушено киви, козметика – ексфолианти за тяло, балсам за устни, сапун със семена от киви. Работят с различни автори, които правят пана, брошкки, картички, картини. Преди две години създават малък фирмен магазин „Киви и керамика“ на ул. „Гладстон“. Когато са в Петрич, слагат табелка „Ние сме на нивата с киви“. **Какво предстои?**

През 2023 г. отварят градината за посещения. Досега не са го направили, просто им е трябвало време да стигнат и дотук. Когато дойдат да видят къде расте кивито, туристите ще има и какво да си купят. За целта ще се ползват туристически агенции, тъй като създателите на KiwiBg не искат сами да се справят с всичко. Имат амбициите да разкрият и мястото за срещи и обучения, където да се споделят успехите, но и проблемите на малките земеделски стопани. **Как KiwiBg се справят и на кого разчитат?**

За изработването на продуктите,

в които присъства киви, работят с партньори. Моделът може да се използва от всеки, който иска да направи крачка напред. Устойчивостта се крепи на това, че си партнират с други предприемачи, които не се боят да експериментират, а са готови да правят и по-малки количества. „Вярваме, че трябва да се развиваме с умерена стъпка, като залагаме на добри продукти без консерванти“. **Кои са проблемите, които охлаждат ентузиазма им?**

Липсата на хора, които да работят, слага табан на растежа. Петрич вече е град на трудолюбиви емигранти, избрали да работят в чужбина. В тези условия Албена е приела следната формула: „Не е нужно ние да поемаме голям товар, защото накрая финансовият резултат ще е същият, само разходите ни ще са по-високи, както и натоварването ни. Нека и други да намерят своята перспектива в дребното земеделие“.

„Киви от Петрич“ е бранд, който дава локална сила. KiwiBg нарекли кивито български плод под прикритие – след като всеки втори клиент ги убеждавал, че в Петрич няма киви. Но с усилията на KiwiBg и на хората, които те увличат, този ценен плод излиза от „прикритие“ и става разпознаваем и чрез продуктите, в които присъства. ☺



# Езикът на ОБЕЩАНИЯТА

СЕТ ГОДИН ИЗГРАЖДА КООРДИНАТНА СИСТЕМА  
НА МАРКЕТИНГА И ПАЗАРНОТО ПОВЕДЕНИЕ

Замисляли ли сте как създавате стойност като предприемач? Ако например сте взели пари назаем, ще трябва да изградите нещо, което струва повече от този ваш труд. Ето някои ключови места, в които живее стойността: Привличане на клиенти, дистрибуция, мрежов ефект, отклик и у най-малката аудитория... Клиентите са важни. С всеки изминал ден стават ли повече хората, на които

ще им липсваш, ако те няма? Стават ли повече на брой клиентите, които не искат да те сменят, за да спестят нещо? Стават ли повече онези, които изграждат бъдещето си около това, което правите? – това пише Сет Годин в блога си. Той е автор на бестселъри в областта на маркетинга. Воду семинари, а и с всичко, което прави, изгражда координатна система на пазарното поведение.



ние. Важен момент в професионалната му биография е фактът, че е създател на една от първите компании за онлайн маркетинг. Три години по-късно е придобита от Yahoo, а Сет Годин става вицепрезидент и отговаря за „Маркетинг, базиран на позволеното“ (Permission Based Marketing).

“**Маркетингът е способ да опишем обещанието, което една компания дава, историята, която разказва, автентичния начин, по който изпълнява това обещание.**”

Най-важният урок, който мога да споделя за маркетинга на марката, е, че при всички случаи нямате достатъчно време и пари, за да създадете марка за всички. Не можете. Не се опитвайте. Бъдете конкретни. Бъдете много конкретни.

Ние вярваме в това, в което искаме да вярваме, и след като повярваме в нещо, то се превръща в самоизпълняваща се истина.

Не можете да спечелите две различни игри – във всеки случай не и едновременно.

Идеите, които се разпространяват, имат по-голям шанс за успех от онези, които не се разпространяват.

Как може да се предвиди кои идеи ще си струват труда и кои ще се окажат много работа на вятъра? Краткият отговор е: Не може!

Колкото по-лесно едно нещо може да се оразмерява количествено, толкова по-малко струва то. Колкото по-лесно можеш да замениш един човек, толкова по-малко можеш да му плащаш.

Старото правило беше: „Създай сигурен, обичаен продукт и го комбинирай с добър маркетинг“. Новото правило е: „Създай забележителен продукт, който да е търсен от възприемащи новостите хора“.

Обратното на това да бъдеш незначително винтче е да си способен да предизвикаш овации.

Да играете „рисково“ всеки път, това е възможност да се научите да прогнозируете и да различавате нещата, които работят.

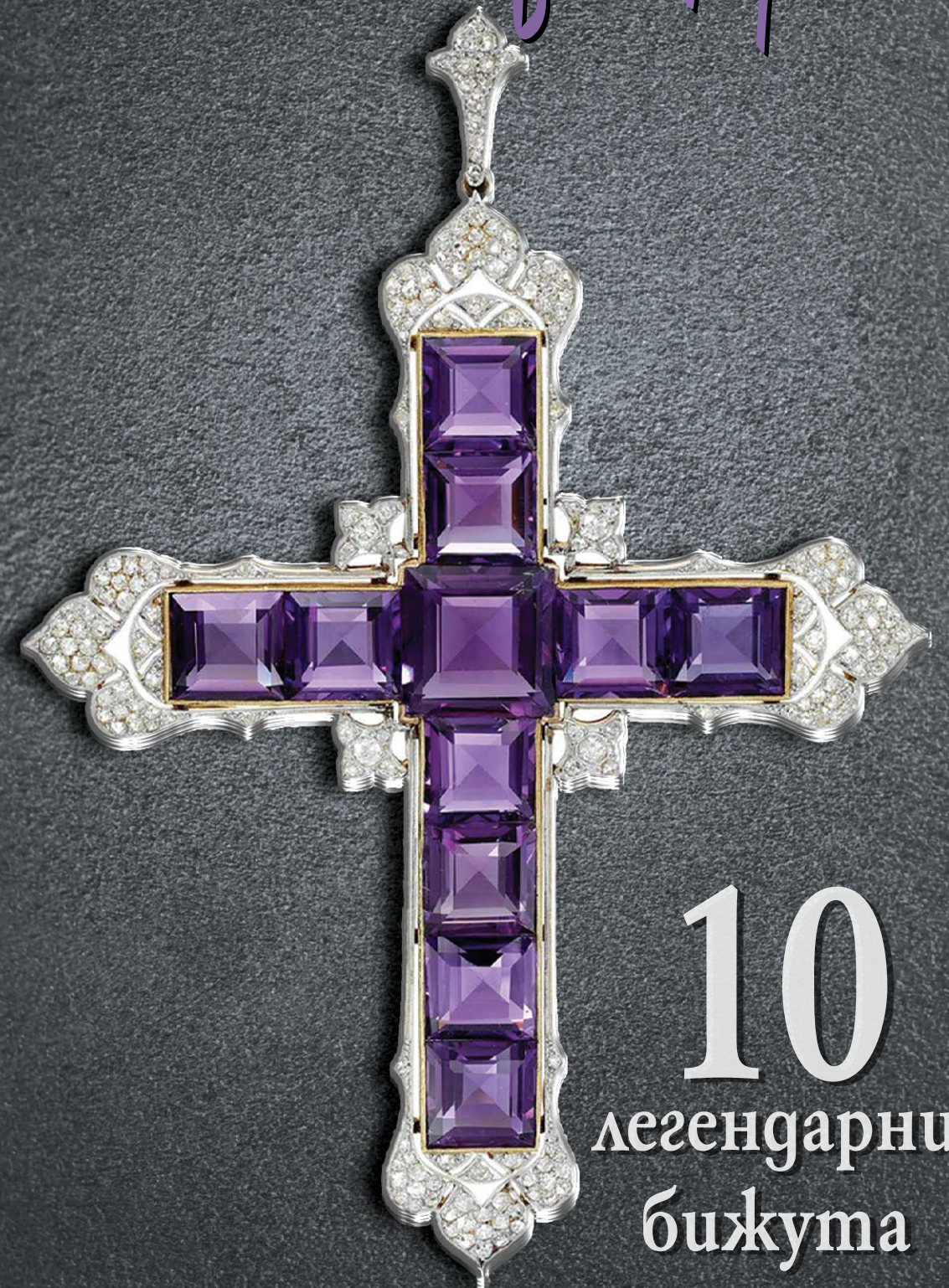
Понякога може да сгрешите, но това няма значение. Важното е да се движите напред.

Маркетингът е щедър акт да помагаме на другите да станат такива, каквито искат да бъдат. Той включва създаване на истински истории, които влияят и се разпространяват.

Ако цената е всичко, което интересува вашите клиенти, то е, защото не сте им дали нищо друго, което да влияе на избора им.



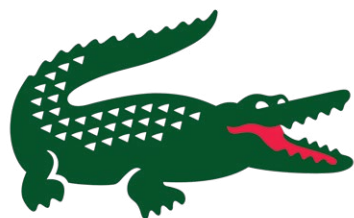
# ИКОНОМИКА lifestyle



10  
легендарни  
бижутата



Магазин Lacoste в  
търговския център  
Beaugrenelle, Париж



# LACOSTE

## и крокодилът, който продължава да побеждава



✎ Георги Георгиев

*Без стил играта и победата не са достатъчни – твърди Жан Рене Лакост. Този подход той го пренася и в бизнеса и така успява да развие бранд, който в годините става символ на спортната елегантност. Ключов момент във всичко това е фактът, че той е „три в едно“ – световен шампион по тенис, изобретател и моден дизайнер. Как е създадена марката Lacoste, защо се появява крокодил в нейното лого и как тя се развива в продължение на 90 години?*

През 1919 г. лекарите препоръчват на 15-годишния Жан Рене Лакост (René Lacoste), син на богат бизнесмен, да спортува, за да подобри здравословното си състояние. По онова време има три най-елитни дисциплини: крикет, поло или тенис. Младежът прави своя избор и неговият баща обещава да му помогне да стане професионален тенисист. Но условието е след 5 години да стане световен шампион. В противен случай ще трябва да работи в семейната компания.

### Първите успехи

През 1923 г. Рене е сред участниците от Франция в турнира за Купа „Дейвис“. Той и съотборниците му надвиват американските си конкуренти в решителния двубой и затвърждават силните си позиции в света на тениса с победи на Откритото първенство на Франция и на Уимбълдън през 1925 г. Това, което винаги ще промени не само тази спортна дисциплина, но и света на модата, ще се случи година по-късно.

### Четиримата мускетари

Големият пробив на Рене е през 1925 г., когато първо печели Шампионата на Франция, а после и Уимбълдън, като и в двата случая извоюва победа над другия именит свой сънародник Жан Боротра. Лакост става ракетна номер едно в света и част от най-бляскавото поколение в историята на френския тенис, което получава прозвището „Четиримата мускетари“. Към него се причисляват още легендарните Жан Боротра, Анри Коше и Жак Бруншон. Тези четирима играчи обединяват сили в националния отбор на Франция, който в този състав постига огромни успехи и печели две поредни издания на Купа „Дейвис“. Митичният централен корт „Филип Шатрие“ е построен в чест на тези шампиони и остава главна арена на битките от „Ролан Гарос“.

За разлика от другите „мускетари“, които са самоуки, Лакост е имал опитен личен треньор. С негова помощ Рене

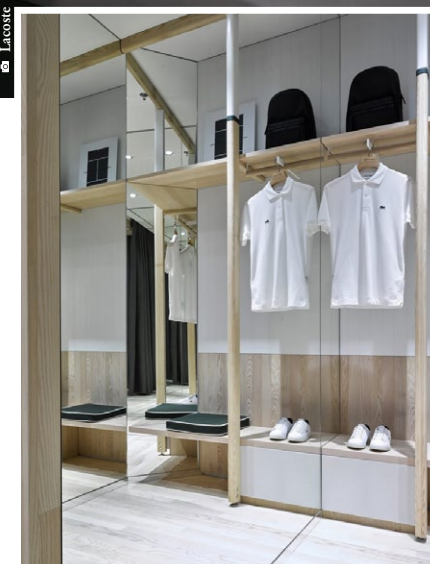
не само усъвършенства играта си, но развива своята сила и физическите си способности. За да може да тренира и сам, той изобретява тенис машина, която стреля топки.

### Първата тениска

На Откритото първенство на САЩ през 1926 г. Рене Лакост е приет като фаворит. Той е с тениска с къси ръкави, която е с три копчета и яка, при положение че по онова време тенисистите са имали строг грескод – дълги панталони и ризи с дълги ръкави. С облеклото си Лакост шокира. Тениската е изработена от бяла плетена материя, наречена jersey petit piqué, която попива влагата. Това е първата версия на специално създадено за спорт облекло в света, абсолютно различно от утвърденото за онова време: тъкано, нееластично и с дълги ръкави. Правят я заедно с Андре Жилие, най-големия производител на текстил във Франция.

### Псевдонимът

Лакост получава псевдонима Крокодил. Версиите за това са различни. Според една от тях той му е даден заради суровия му характер и агресивната му игра на корта, както и заради навика да не оставя противника си да



се измъкне, а да го притиска докрай. Разказва се също, че Рене Лакост се обзаложил с капитана на своя отбор дали може да спечели определен мач. Залогът бил куфарче от крокодилска кожа, изложено в магазин в Бостън. През 1927 г. по време на турнира за Купа „Дейвис“ американската преса му дава псевдонима Le Crocodile (Крокодила).

### Край на спортната кариера

Физически Рене бил твърде крехък, ето защо той постига триумф всле-

ствие на добро познаване на стратегията на опонента. След втората победа на Уимбълдън, веднага след победа на „Ролан Гарос“, той се отказва от тениса заради хроничен бронхит, който застрашавал здравето му. Забърща се за кратко през 1932 г., после напуска корта завинаги и влиза в света на модата.

### По нов път

Бизнес страстта на Рене Лакост явно е в кръвта му, тъй като при създаването на фирмата си прилага необичаен за онези времена смел под-

**ВЪПЛЪТИЛА  
ДУХА НА СВОЯ  
СЪЗДАТЕЛ РЕНЕ  
ЛАКОСТ, ВЕЧЕ 90  
ГОДИНИ МАРКАТА  
ПРОДЪЛЖАВА ДА Е  
СИМВОЛ НА СПОРТНА  
ЕЛЕГАНТНОСТ И  
ВИСОКО КАЧЕСТВО**





ход към модата, което спомага да развие процъфтяващо предприятие. През 1933 г. основава бранда La Société Chemise Lacoste S.A. Негов партньор става Андре Жилие. Привличат вниманието на пазара с бялата тениска с яка и три копчета, направена от същия материал като тениската му от 1926 г. Тя се превръща във водещ продукт на компанията.

### Логото

Логото на марката е крокодил, който се поставя върху всички дрехи, обувки и аксесоари на Lacoste и до днес. Лакост толкова харесал прякора си, че решил да го превърне в емблема на своя бранд за спортно облекло. Започва да произвежда известните тенис флаanelки Lacoste, като „крокодилчето“ става първият фирмен знак на дреха, позициониран на видно място върху самата нея. Модни експерти обаче твърдят, че 8 години по-рано се е появило логото на Jantzen Girl върху бански костюми.

### Революция в модата

Малко след основаването си компанията се ориентира към производството на облекло и за други спортове. Правят тениски за голф, ризи за ветроходство, както и други ежедневни спортни дрехи. Първоначално продават по каталог, създаден от двамата основатели. Така се поставят основите на легендарната Lacoste, с която тенис шампионът прави революция в мъжката мода, заменяйки колосаните ризи на корта с вече класическите тениски с якичка на Lacoste. През годините брандът успява да на-

ложи своя стил, който комбинира елегантност и комфорт.

### Нов пазар

През 50-те години на миналия век популярността на тениските с крокодилчето продължава да расте. Особено след като през 1951 г. на пазара се появяват разноцветни версии. Амбициозният Лакост насочва бизнеса към американския пазар. През 1952 г. той установява сътрудничество с местната компания Izod и работи до началото на 80-те години в САЩ под името Izod Lacoste. Тогава марката започва да се появява със съкратеното име Lacoste, което познаваме днес.

### Разрастване

През 1963 г. синът на Рене, Бернар Лакост, поема управлението на компанията. Целта му е да създаде колекция за по-младите потребители и да раз-



шири дейността. Пикът е през 70-те години на миналия век, когато американците купуват все повече и повече артикули на марката за спорт и свободно време. С всичко това Lacoste показва, че произвежда не само тениски и не само за тенисисти. През 60-те години на пазара е представена кожена галантерия с логото на бранда, а през 1981 г. марката започва да произвежда и слънчеви очила. През 1985 г. Lacoste навлиза на пазара на обувки и в магазините се появяват първите маратонки на френския производител – Lacoste M85. И до днес обувките на марката се приемат като израз на спортен минимализъм и градска елегантност.

В дългата история на марката мнозина продължават да питат какво животно изобразява емблемата на Lacoste – алигатор или крокодил? Бернар Лакост в интервю през 2006 г. казва: „В Америка може да е алигатор,



Изобретател! Ако можех да сложа една титла на визитката си, това би била тя.

## ЦЯЛ ЖИВОТ СЪМ ИЗОБРЕТЯВАЛ.

Не бях най-талантливият или най-атлетичният, но постоянно изобретявах удари, на които съперниците ми нямаха отговор.

Рене Лакост



а във Франция - крокодил. Нямаме проблем с това как определят логото ни в други страни“.

### Време и стил

Бернар Лакост умира през 2006 г., бизнесът се поема от по-малкия му брат Майкъл Лакост. През 2007 г. новото ръководство разработва онлайн магазина на бранда, което позволява повече хора да имат достъп до продуктите им.

Lacoste представя разнообразни колекции от облекло, обувки, парфюмерия, кожени продукти, слънчеви очила и рамки, часовници, колани, аксесоари за дома и бижута. Брандът изгражда своя успех, залагайки на основни ценности за компанията: автентичност, качество, елегантен стил и най-важното – възпяване духа на самия основател в дизайна на всеки продукт. Със стил, който се доверява на непреходното и елегантното, същевременно в крак със съвременното светоусещане. Моделите на Lacoste се пречупват през модния обектив на времето, но високото качество се запазва.

### Управление

Моделът на управление на компанията се основава на бизнес идеята на Рене Лакост за използването на различни технологии и ноу-хау. Собственик на всички брандове е компанията Lacoste, която съблюдава, контролира и координира различните видове лицензи, предостъпени на отделните партньори: Devanlay за облекло и кожа, Pentland за спортни стоки, Procter & Gamble за аромати и парфюми, Marchon за очила, Movado за часовници, Zucchi (Uchino в Япония) за домашен текстил, Collaert за колани, ModeLabs за мобилни телефони, и GL

Vijoux Group за модни бижута.

Настъпват промени в собствеността - 65% от Lacoste се държат от фамилията Лакост, а останалите 35% са притежание на британски собственици – компанията Devanlay (на фамилията Маус). Същевременно Lacoste притежава 10% от Devanlay и нейния световен лиценз за облекло. Lacoste присъства в над 110 държави, като основните клиенти са САЩ, Франция, Италия, Великобритания и Испания.

В тези 90 години на съществуване Lacoste показва, че основателят Рене Лакост е създал здрава основа за развитието на компанията и тя продължава да доказва, че „крокодилът“ има силен характер и устойчивост. ①



Рене Лакост през 1922 г.

## Факти

- Рене Лакост е име икона в двете на пръв поглед несъвместими области – тенисът и модата.
- Макар да се отдава на модата, Рене Лакост не престава да мисли за тениса и през 1961 г. патентова първата метална ракета с куха гръбкка. Дотогава се използват дървени ракети, революционният модел развива по-висока скорост на топката при удар.
- Рене Лакост умира през 1996 г., оставяйки известна по целия свят фирма и спомени за невероятна спортна кариера с три спечелени турнира French Open, два американски US Open и две победи на Уимбълдън.
- В началото на този век се води съдебна битка между Lacoste и Crocodile Garments, компания, която има подобно лого. Логото на Lacoste е зелен крокодил, обърнат надясно, докато логото на Crocodile Garments е с крокодил с по-кафеникав цвят и е обърнат наляво. В крайна сметка Crocodile Garments са принудени да променят логото си, но леко.
- През годините компанията работи с много известни тенисисти. Сред рекламните лица са Анди Родик, Ришар Гаске, Станислас Вавринка, Новак Джокович.
- Фондация, която носи името на основателя на марката, има за цел да подкрепя децата и да им помага да се занимават със спорт.



# Покер умения за УСПЕХ в бизнеса

**И**ГРАТА ПОМАГА  
ДА ОВЛАДЕЕТЕ  
ЕЗИКА НА  
ПАРИТЕ И ПРЕГОВОРИТЕ

Ния Илиева

Какви неща трябва да умее един човек на ръководен пост в бизнеса? Отговори може да се изреждат до безкрай – да планира, организира, координира, бюджетира дейности, подбира и мотивира служителите, контролира и, разбира се, ръководи. Дотук образът на съвременния бизнес лидер се доближава до нещо подобно на Многоръкия Шива, уело жонглиращ със своите специфични технически умения (необходими за съответната професия) и т.нар. „меки умения“ (свързани най-вече с работата и отношенията с хора) – критично мислене, емпатия, гъвкавост и адаптивност, управление на времето и много други. Да, наистина може да се изрежда до безкрай.

А давате ли си сметка, че съчетаването на такива умения се използва и в една друга сфера, на пръв поглед далечна от ръководенето на предприятия? Дааа, говорим за играта на покер!

Именно така мисли и една от най-актуалните дами селф-мейд милиардер в САЩ. 54-годишната Джени Джъст е съосновател на финансовата компания РЕАК6 Investments, която тя стартира със съпруга си през 1997 г. Преди това е работила като търговец на опции в Чикаго.

Джени Джъст има един много прост съвет към младите жени, които искат да успеят в бизнеса: Научете се да играете покер!

Джъст казва, че за последните 30 г. е научила своя дял от уроци за стратегическо мислене, управление на риска и увереност. „И трябваше да

зи науча по трудния начин – правейки грешка след грешка, след грешка в бизнеса“, разказва тя пред CNBC. „А можех просто да науча тези уроци, сядайки на масата за игра на покер и следейки ръцете“.

Осъзнаването гошло, когато Джъст започнала да учи покер с дъщеря си Джулиет преди няколко години. Уменията и стратегията, необходими за победа в играта, ми бяха познати, казва тя.

„Хей, играта изглежда като това, което правя всеки ден“, прозряла тя, добавяйки, че това определено е „отварящо очите“ преживяване.

Именно то проправя пътя за новото начинание на Джъст – Poker Power, виртуален семинар, насочен към преподаване на покер на жени от всички възрасти. Играта може да насърчи уменията, от които жените се нуждаят, за да напреднат в кариерата си и да успеят на работното място, казва тя.

„Ако дойдете на един урок, ще се научите как да играете покер. Ако дойдете на повече от един урок, ще започнете да усвоявате и всички по-големи житейски и бизнес умения“, категорична е тя.

Четири от тези умения са особено важни, смята Джъст. Ето и кои са те:

## Разпределение на капитала

В покера успехът не идва непременно от спечелването на една ръка. По-скоро ще трябва да решите кога да разпределите средствата си към потенциално печеливши ръка и кога да изчакате и да поемете риск по-късно в играта.

Просто казано, играта на покер може да ви помогне да владеете по-добре езика на парите, което е важно, ако някога искате да седнете на масата за преговори, казва Джъст.

По време на курсовете Women in Poker Power не се залага с истински пари, отбелязва Джъст. Това е

правило, което върви към целта на програмата да създаде „забавна, подкрепяща и безопасна за провал среда“. И с ниски залози участниците могат да практикуват разпределението на капитала си без голям риск – преди да прехвърлят това умение в реалния свят.

## Стратегия

Преди да се почувствате комфортно да „разчитате“ поведението на опонентите си, да блъфирате и да прогнозируете вероятните резултати, ще преминете през три нива на изготвяне на стратегии, казва Джъст.

В първото ниво, „където се сътезават повечето играчи за развлечение“, вие се фокусирате най-вече върху картите в ръката си и дали да вдигнете залозите на опонентите си, или да се откажете.

След това перспективата ви се разширява. Мислите какви карти потенциално биха могли да имат опонентите ви, за да можете да анализирате колко вероятно е да спечелите.

„Започвате да анализирате вероятностите за резултати“, казва Джъст, като отбелязва, че това е необходимо умение за преговори в бизнеса.

И накрая, започвате да се питате какви карти могат да си мислят опонентите, че имате вие.

Това е „царството на професионалните играчи и топ преговарящите“, казва Джъст. „Вие практикувате сложен, непрекъснато променящ се мисловен процес, който ви дава опит за това как силата и влиянието се променят, когато се събира нова информация.“

Достигането на третото ниво корелира с ориентирани към кариерата лидерски умения и умения за водене на преговори, добавя тя.

„Както най-добрите преговарящи, най-добрите играчи на покер



масата умело плетат разказ, за да окажат натиск, да блъфират и в крайна сметка да спечелят“, казва Джъст.

### Увереност в риска

Стратегическото мислене е свързано със събирането на информация. Следващата стъпка е изграждането на увереност за използване на тази информация за изчисляване на рисковете, казва Джъст.

„Изисква се огромна смелост от страна на някои жени просто да седнат на покер маса за първи път“, отбелязва тя. Повече от 120 милиона души в света играят покер, но само 10% от тях са жени, изчислили от Power Poker.

Изграждането на комфорт към поемането на риск е процес: Вместо да се впускате направо в поемането на огромни рискове, можете да поемате по-малки рискове в ситуации с по-ниски залози – и така се учите.

Съветът на Джъст към новите играчи или хората, започващи нова кариера: Поемайте повече рискове по-рано. Някои от тези рискове няма да се оправдаят, но поуките от тези преживявания ще се изградят с времето.

„Обичам да говоря за нещо, наречено комбиниран опит“, казва Джъст. „Колкото по-рано осъзнавах своите провали и успехи, аз се учех от тях и натрупвах тези знания. Така че поемането на повече рискове по-рано позволява по-голям растеж и по-широка перспектива също от по-рано.“

### Управление на риска

След като се почувствате комфортно да поемате рискове, ще трябва да се научите да управлявате рисковете, които поемате. Ако решите, че шансовете ви да спечелите ръка бързо намаляват, може да искате да се оттеглите, вместо да пропаднете още по-надълбоко.

Ако можете да си спомните кои карти са били разгледани и имате представа кои карти може да има опонентът ви въз основа на залозите, които е направил, можете да използвате някои прости математически изчисления, за да пресметнете шансовете да получите карта, която ви носи печеливша ръка.

Когато шансовете ви намаляват ръка след ръка, може би ще поискате да се откажете.

Джъст казва, че се е научила на управление на риска като млад търговец на опции в Чикаго и го намира за полезно в покера. Но това умение е трудно за придобиване, знае тя: хората лесно се изкушават да покрият началните си загуби, като удвоят залога на първоначалната си стратегия, вместо да променят курса. Това е валидно както за хазартните игри, така и за бизнеса.

Да разбираш „играта“ и да я владееш безспорно е сред най-важните умения на всеки бизнес мениджър. Потвърждава го и Лу Кригер, автор на „Енциклопедия на покера“: „Уроците на покера са уроците на живота. Обратното също е вярно.“



Играта може да насърчи уменията, от които жените се нуждаят, за да **НАПРЕДНАТ В КАРИЕРАТА И ДА УСПЕЯТ НА РАБОТНОТО МЯСТО.**

*Джени Джъст*



**НИЕ УПРАВЛЯВАМЕ ВАШИТЕ ОТПАДЪЦИ**



# 10

## -те най-емблематични бижута в историята

**ПРОКЪЛНАТИ“ СЪПОЦЕННИ КАМЪНИ, КРАСИВИ СИМВОЛИ НА ИЗВЕСТНИ ЛЮБОВНИ ВРЪЗКИ И МРАЧНИ ПРОИЗШЕСТВИЯ – ВСИЧКИ ТЕ ИДВАТ С ИНТРИГУВАЩИ ЛЕГЕНДИ**



Ния Илиева

Емблематичният гуамаант Кохи-нор (Koh-i-Noor) е само едно от известните бижута, които наскоро заляха новините – в центъра на историите за предстоящата коронация на британския крал Чарлз. А Ким Кардашян привлече вниманието, като закупи за значителната сума от 163 800 паунда открояващ се медальон с разпятие, носен често от Даяна, принцесата на Уелс. Американската риалити звезда, която се сдобри и с часовника Cartier Tank на Джаки Кенеди през 2017 г., прави колекция от бижута, прославяща жените, които са я вдъхновили,

разказва Би Би Си.

„Значимото минало може да дава огромна стойност към едно бижу, още повече, ако негови собственици са били кралски особи или световни звезди като принцеса Маргарет или Елизабет Тейлър“, казва Хелън Моусуърт, куратор на бижутата в лондонския музей „Виктория и Албърт“.

Разбира се, едно бижу е ценно преди всичко заради неговото качество и естетическа красота, както и ако е направено от известен бижутер. Но най-често изключителността му се определя от неговия произход.

С течение на времето редица забележителни съпоценни камъни и бижута с изключителен дизайн са придобили летопис, която ги е направила безспорно емблематични или направо скандални. От израз на предавна лобов, през символи на колониално завоевание до „прокълнати“ съпоценности – ето историите за 10 от най-легендарните бижута в света:

### Кръстът Атала

Кръстът Атала, привличащ вниманието с квадратните си аметисти, обградени от 5,2-каратови гуамаанти, е създаден през 20-те години на миналия век от лондонската бижутерска къща Garrard. Компанията е била фаворит на покойната принцеса на Уелс Даяна и дори проектира нейния годежен пръстен. Но все пак украсената със съпоценни камъни висулка всъщност никога не е принадлежала на Даяна: тя ѝ е била давана под наем на няколко пъти от Наум Атала, близък приятел на принцесата и управляващ директор на Asprey&Garrard по това време. Според сина му той е позволявал само принцесата на Уелс да носи това бижу. Наскоро стана ясно, че риалити звездата Ким Кардашян го е купила за своята лична колекция.



### Прокълнатият гуамаант Орлов

Черните гуамаанти са забележителни сами по себе си, а 67,49-каратовият Орлов е може би най-редкият от този вид. Според историята оригиналният, необработен 195-каратов гуамаант, е бил откраднат от статуя на индуския бог Брахма в светилище от XIX век в Индия. Прокълнат поради това, гуамаантът се твърди, че е причинил смъртта на своя крадец и самоубийствата на трима от собствениците му: руска принцеса на име Надя Вигин-Орлов, един от нейните

роднини, и Парис, търговецът на гуамаанти, който го е внесъл в Съединените щати.

Неотдавнашни научни изследвания обаче поставиха под съмнение тази ранна история, като експертите смятат, че е малко вероятно гуамаантът изобщо да произхожда от Индия и се съмняват в съществуването на Надя Вигин-Орлов. Това, което се знае обаче, е, че камъкът в крайна сметка е бил повторно шлифован, за да се на-

правят три отделни гуамаанта, с надеждата да се развали прокълтието. А и следващите притежатели на Черния Орлов – сега монтиран като висулка с гуамаантен лавров венец – изглежда са се отървали небрежимо.



### Перлата Ла Перегринна

Спираща съха перла с крушовидна форма, намерена край бреговете на Панама през 1576 г., La Peregrina може да се похвали с предистория, толкова важна, колкото и формата ѝ. „Това е просто една от – ако не и най-перфектната перла в света, и носи велика история и романтика“, обяснява Хелън Моусуърт. С тегло 50,56 карата, перлата първоначално е била купена от Филип II Испански за неговата булка кралица Мария I Тюдор и е била предавана между испанските кралски особи, преди да попадне в ръцете на по-големия брат на Наполеон, Жозеф-Наполеон Бонапарт.

Много по-късно, през 1969 г., перлата е купена от Ричард Бъртън за Елизабет Тейлър и е монтирана отново върху огарлица, проектирана от Cartier. La Peregrina беше продадена от Christie's в Ню Йорк през 2011 г. за 11 842 500 долара, което я прави най-скъпата естествена перла, продавана на търгози.



Маргарет Австрийска, кралица на Испания, носеща перлата (ок. 1606 г.), картина на Хуан Пантоха де ла Крус



## Прокълнатиият диамант Хоуп

Друг омагьосващ диамант със злобещо минало, „прокълнатиият“ диамант Хоуп, е гордостта на Националната колекция от скъпоценни камъни на музея „Смитсонови“. „Това е много рядък тъмносин диамант, кръстен на един от неговите собственици“, казва Арабела Хискок, специалист по бижута в Christie's в Лондон пред Би Би Си за 45,52-каратовия скъпоценен камък – най-големият изведен диамант от този вид. „Когато е изложен на ултравиолетова светлина, той свети в кървавочервено, което само добавя към неговата мистерия.“

Разказвайки легендарния произход на Хоуп в своята книга от 1996 г. „Необяснимото“, Карл Шукър пише, че ди-

амантът е бил „нечестиво изтръгнат от челото на идол в индийски храм“ от индуистки свещеник, който по този начин е предизвикал прокълнатието и съответно пострадал. През 1668 г. диамантът е купен от Луи XIV, само за да бъде откраднат по време на Френската революция сред шушукания, че Луи XIV и Мария Антоанета са станали жертва на неговото прокълнатието. Пиер Картие е отговорен за поставянето на Хоуп в удивителната ограда, която сега диамантът украсява. Бижутерът я продава на злополучната мина наследница Евалин Уоли Маклийн през 1912 г. „Говори се, че две от децата на Маклийн са починали, докато тя е носила диаманта“, обяснява Хискок. През 1958



Портрет на Евалин Уоли Маклийн (1914 г.), носеща диаманта Хоуп

г. тогавашният собственик на Хоуп, бижутерът Хари Уинстън, го дарява на „Смитсонови“ – и сега, изглежда, прокълнатието се е вдигнало.

## Гривната Пантера на Cartier на Уолис Симпсън

Прочутата любовна афера между Уолис Симпсън и Едуард VIII, който абдикуира от британския трон през 1936 г., за да се ожени за американката,

може да се разкаже с много детайли, включително забележителната колекция от бижута

по поръчка на Cartier, които двамата правят един за друг през цялата си живот. Голяма

част от тези бижута бяха продадени на търг от Sotheby's през 2010 г.

Безспорният хит на този търг беше гривната на Симпсън от 1952 г., украсена с ониси и диаманти, с глава на пантера с изпепеляващи изумрудени очи, подарък от Едуард от времето на изнанието на двойката в Париж. „Това произведение има почти всички качества да се нарече емблематично“, казва Магали Тейсер, ръководител на отдела за бижута в Sotheby's в Париж, пред Би Би Си. Твърди се, че Магона, която направи биографичен филм за Симпсън, е пробвала гривната преди търга, но купувачът, който плати умопомрачителните 4,5 милиона паунда за нея, в крайна сметка и досега не е разкрит.



## Символът Кохинор

Един от най-големите шифовани диаманти в света, 105,6-каратовият Кохинор (Koh-i-Noor) е и едно от най-противоречивите бижута на Британската корона. Първоначално се смята, че е добит в средновековна Южна Индия, а първите писмени споменавания на диаманта датират от 1628 г., когато е украсявал инкрустирания със скъпоценни камъни трон на монголския владетел Шах Джахан. През 1739 г. тронът е ограбен от персийския владетел Надер Хан по време на нахлуването му в Делхи и диамантът е отнесен в днешния Афганистан. Според списание „Смитсонови“ след това камъкът „преминава в ръцете на различни владетели в множество кървави епизоди“, преди да се появи отново в Индия при сикхския владетел Ранджит

Синх през 1813 г.

Британската Източноиндийска компания, която по това време е в разгара на колонизирането на голяма част от азиатския субконтинент, намира диаманта и, омагьосана от митологичния му статус, решава да претендира за собствеността му. През 1849 г. компанията принуждава 10-годишния наследник на пенджабския трон да се откаже както от диаманта, така и от суверенитета си, и подарява Кохинор на кралица Виктория. Камъкът се появява на Голямото изложение от 1851 г., където е осмиван заради липсата на блясък и впоследствие е преработен и полиран заради слуховете, че носи прокълнатието. В момента Кохинор украсява короната на покойната кралица-майка, но правителствата



на Индия, Пакистан, Иран и Афганистан поиска връщането на този уникален символ от колониалните завоевания.

## Пръстенът на Мария Антоанета

„По отношение на хората, към чиито бижута има огромен интерес днес, Мария Антоанета стои много високо в списъка“, казва Арабела Хискок от Christie's. И доказателството: набор от 10 бижута, принадлежали някога на френската кралица и по-късно закупени от семейство Бурбон-Парма, бяха продадени за милиони на рекорден търг на Sotheby's през 2018 г.

Красива висулка от естествени перли беше най-желаната от легендарната колекция, която е била собственоръчно опакована и поставена в дървен санджък от Мария Антоанета и изпратена в Брюксел малко преди нейното залавяне. Но за най-специалното бижу се смята пръстен с монограм, който кралицата е носила на малкия си пръст. „Той включва буквите МА от диаманти, а вътре има кичур от косата на Мария Антоанета. Това е невероятна интимно бижу, което тя е носела много често“, казва Магали Тейсер от Sotheby's. Оценката на бижутото е била 8–10 000 швейцарски франка, но се е продало за 50 пъти по-висока сума.



Christie's



Tiffany&Co

## Диамантът Tiffany

Купен от основателя на Tiffany&Co Чарлз Луис Тифани през 1870-те и станал известен покрай рекламните снимки за филма от 1961 г. „Закуска в Тифани“ с Огри Хепбърн, този уникален жълт диамант, макар и визуал-



но грандиозен, има проблемно минало. Скъпоценният камък е 128,54 карата и е бил слаган само от четири жени досега: светската личност Мери Уайтхаус, Хепбърн (която

го носи в огърлицата Ribbon Rosette от бижутера на Tiffany Жан Шлумбергер), Лейди Гага и Бионсе. Неговата ексклузивност кара много изследователи да проучат произхода му, който се оказва доста мрачен. Диамантът е открит през 1877 г. в

южноафриканската мина Кимбърли, където чернокожите работници са били подлагани на ужасни условия на труд по време на британското колониално управление.







Музей на Виктория и Албърт, Лондон

## Венецът от сапфири и диаманти на кралица Виктория

Едно от най-символичните съкровища сред прочутата колекция бижута на Музея „Виктория и Албърт“ е венецът, проектиран за кралица Виктория от принц Албърт през 1840 г. - годината на тяхната сватба. Изработен е от Джоузеф Кичинг за бижутерска къща Kitching and Abud в Лондон и остава едно от

най-ценните притежания на Виктория през целия ѝ живот. „Тя носи известната тиара като затворен кръг около кокчето си като млада и после, когато е в траур, върху шапката си на вдовица - очевидно начин за нея да държи любимия си Албърт близо до себе си“, обяснява Хелън Молсуърт от музея.

Сапфирите са особено емблематичен скъпоценен камък за кралското семейство - като се започне от дизайна на Албърт за Виктория и се стигне до годежния пръстен на Даяна. „Те символизират синьото на кралските особи, както и вярата и доверието, така че са идеални като символи на брака.“

## Огърлицата Наполеон

Историческата огърлица е подарена през 1811 г. от френския император Наполеон на втората му съпруга Мария-Луиза при раждането на техния син, Наполеон II, император на Рим. Зашеметяващият дизайн от сребро и злато е замислен от Етиен Нито и Sons of Paris и според „Смитсониън“ първоначално е включвал 234 диаманта. „Всички камъни са добити в Индия или Бразилия, откъдето идват най-добрите диаманти в този момент“, казва Хискокс за хипнотичната привлекателност на огърлицата. „Те са изключително бистри, като вода.“

След пагането на Наполеон бижутата на съпругата му, която е от рода на Хабсбургите, се завръщат в родната ѝ Виена, а след смъртта ѝ огърлицата преминава към нейната снаха Софи Австрийска. Ерихерцогинята решава да я преправи, като отстрани два камъка и ги превръща в обеци, чието местонахождение в момента е



Wikipedia

Диамантената огърлица Наполеон, изложена в Националния природонаучен музей „Смитсониън“ във Вашингтон, окръг Колумбия



Портрет на Мария-Луиза, херцогиня на Парма, носеща диамантената огърлица

неизвестно. Междувременно огърлицата остава в семейството до 1948 г., когато е продадена първо на френски колекционер и после на американската бизнесдама Марджъри Меруегър Поуст, която я дарява на „Смитсониън“ през 1962 г. Там тя продължава да бъде почитана и до днес. ①



*Насладете се на авторски гурме предложения в Este Restaurant!*





# ХАДЖИ НЕНЧО ПАЛАВЕЕВ

## по пътя на богатството

Предприемачът от Копривщица развива успешен бизнес по света, натрупва огромно състояние и става един от най-големите дарители



Хаджи Ненчо Палавеев,  
1931 – 1932 г.  
© ДА „Архиви“

Богатството не е за всяка уста лъжица, това казва един от най-заможните българи, чието име се нарежда и сред най-големите дарители. Този предприемчив човек е притежавал част от акциите на Суецкия канал, открит през 1869 г. Името му е Ненчо Палавеев. Днес сме убедени, че Суецкият канал е сред забележителните инженерни постижения на XIX в. - почти по цялото си протежение преминава през пустинята, но по онова време инвестицията в таква съоръжение е била рускова и авантюристична. Няма убедителни сведения какъв дял от акциите е държал Палавеев, но се твърди, че е притежавал близо 10%.

### Георги Георгиев

Ненчо Палавеев е роден през 50-те години на XIX в. в Копривщица, рождената му дата не е точно установена. Той е първото от четирите деца на Неша и Дончо Палавееви. Другите им три деца са Семко, Мария и Гана. Дончо и Иван Маджаров, бащата на бъдещия политик Михаил Маджаров, стават съдружници в „Масърската компания“. Тя се занимава с износ на абаджийска продукция за Южна Македония, Цариград, Александрия и Каиро. Запознати убявяват, че именно Дончо Палавеев намира доходоносен пазар за абите и ямурлуците, които стават предпочитани от строителите на Суецкия канал, за да се

топлят в студените нощи.

### Първи стъпки в бизнеса

Ненчо завършва началното си образование в Копривщица и подучава поканата от Петко Каравелов да продължи обучението си в Русия. Тръгва заедно със съграждани, но стига до Карлово, разколебава се и поема обратно. През зимата на 1869 г. Палавееви и семейството на Иван Маджаров отиват на поклонение в Йерусалим. Така Ненчо става хаджия. През 1873 г. заминава при баща си в Каиро и става негов помощник. В продължение на шест месеца посещава гръцко училище, за да научи гръцки език. На пристанището в Александрия отваря сладкарница, в която произвежда

и продава малеби, а по-късно се ориентира към кашкавал и месни деликатеси. След 1878 г. заминава за Цариград и започва свой бизнес. През 1882 г. баща му се завръща в България, а Ненчо Палавеев изцяло поема търговската кантора и дюкяните му в Каиро и Александрия.

### По широкия свят

Ненчо Палавеев не продължава образованието си. Той обаче лесно учи чужди езици и говори арабски, гръцки, турски, френски, руски и английски език. Разгръща дейността си в Централна и Източна Азия. Търгува с индиго и слонова кост в Индия; с коприна и персийски килими в Дамаск и Багдад; с кехлибар в Русия; с коприна в Сирия; със седеф и икони в Йерусалим. „В моя огромен път, по който едва ли е ходил друг българин, хаджи Ненчо търгува с всичките забележителни неща на тия страни, като се почне от слоновата кост и се свърши с живата търговия“, сочи проф. Иван Унджиев.

### Хъс за работа

След като придобива акции от Суецкия канал, Ненчо Палавеев решава да вложи средства и в недвижимо имущество



Народно читалище „Хаджи Ненчо Д. Палавеев – 1869“ в Копривщица

© Wikipedia

ство. Той купува имоти около Каиро и четири конюшни в Александрия. Част от състоянието си той превръща в ценни книжа. С друга част купува облигации от Египетската земеделска банка и от Египетската национална банка, които се съхраняват в Базел, Швейцария. За да улесни търговските си начинания и да пътува по-свободно, през 1914 г. по примера на други наши богати сънародници приема руско гражданство и името - Анастас Антонович Жиата. Това му помага да преминава безпрепятствено през Европа, Азия и Африка. Същевременно развива и връзките си с Англия, като отваря в Каиро магазин за английски стоки.

### Дарител

През тези бурни години, в които увеличава състоянието си и работи неуморно, Ненчо Палавеев почти не се връща в Копривщица. Първите сведе-

носи неговото име - „Х. Ненчо Д. Палавеев“. Със сумата в размер на 1.2 млн. лв. са изградени богата библиотека и театрален салон. Палавеев е двигател за създаването на читалище в близкия град Златица. Дарява около 100 000 лв. за ремонт на старото училище, в което е учил. Негова е заслугата в Копривщица да бъде издигнат паметникът на Димчо Дебелянов, изработен от Иван Лазаров. Близо 1 милион лева благодетелят предоставя за ремонт на камбанарията на църквата „Св. Николаи“, осигурява средства за доизграждане и изписване на храма „Успение на Пресвета Богородица“, където по-късно се помещава семейната гробница. Пак с неговите пари е построен параклисът „Св. Архангел Михаил“.

### Още дарения

Заможният предприемач финансира модернизацията на Копривщица. Той задвижва изграждането на водопроводната система, инициира и участва в залесяването на хълма над града. Навсякъде из калдъръмените улички има чешми и паметници на видни копривщенски личности, за чието съграждане е спомогнал самият той. Две от най-щедрите му дарения за Копривщица са построяването на Паметника-мавзолей в центъра на града и създаването на Полукласическата гимназия „Любен Каравелов“ и пансиона към нея. Близо 1.5 млн. лв. струва изграждането на забележителния монумент в чест на загиналите в Априлското въстание през 1876 г. Самоукният полиглот е на мнение, че Копривщица заслужава гимназия, в която да е заложено засиленото изучаване на чужди езици. Той отпуска пари за строежа на училището и кани елитни учители да преподават в него.

### Наследство

До края на живота си Ненчо Палавеев не се жени и няма свои деца. Негови роднини се надяват да получат наследството му и дори възникват раздори. Когато научава за това, нарежда да се купи празен ковчег, да се напълни с камъни и да се уведомят близките му, че той е починал. Става свидетел на собственото си „погребение“, за да види докъде ще стигнат споровете за разпределението на онова, в което хората от неговия род нямат никакъв принос. После решава: „...установявам за мой универсален заветник родния ми

ния за негов кратък престой в родния град са от 1884 г., но чак през 1925 г. се завръща окончателно въкъщи. През целия си живот подпомага бедни ученици, многодетни семейства, сираци, вдовици и военни инвалиди. Солидни суми превежда на различни организации, манастири, включително и за строеж на Пловдивската духовна семинария. С неговите пари е довършена сградата на началното училище в с. Айваджик (днес Дюлево), Панагюрско. Даренията му са многобройни, но най-големи средства дарява на родната Копривщица и участва активно в преговорите, проектите и строежите. За реализиране на своите цели той наема най-добрите за времето архитекти, строители и художници.

### В обществена полза

Значимо дело е построяването на читалището в Копривщица, което



град Копривщица“. И добавя: „Богатството не е за всяка уста лъжица!“.

Хаджи Ненчо Палавеев съставя завещанието си през 1933 г. Към края на живота му неговото състояние възлиза на близо 40 млн. лева и около 450 кг злато. Последните си дни през 1936 г. прекарва в болницата на БЧК в София. Тленните му останки са положени в семейната гробница в Копривщица, изпратен е с уважението на всички в града.

### След края

Съгласно волята на дарителя се учредяват две фондации, които да управляват богатството му. Първата е създадена още през 1932 г.; когато той изпраща дарителски документ до Министерството на просвещението. В него е вписана сумата от 6000 английски лири за построяване на гимназията „Любен Каравелов“, като приходите от фонда да служат тя да се издържа за „вечни времена“. За да е сигурен, че фондът ще се харчи за целите си, към него е учредено ръководство от седемчленна ефория с пожизнен мандат и всеки от членовете определя приживе своя приемник. Бюджетът му следва да се утвърждава всяка година от Народното събрание.



Семейната гробница на Ненчо Палавеев наподобява саркофаг, изработен от черен полиран мрамор с издълбани благодарствени слова на хаджи Ненчо, отправени към неговите родители. Построена е още докато хаджията е бил жив - Снимка Wikipedia

Втората фондация носи името „Хаджи Ненчо Дончев Палавеев в гр. Копривщица“ и се ръководи от Копривщанския общински съвет. Тя управлява имоти в София, Копривщица и конюшни в Александрия, Египет, разполага със солидни суми в ценни книжа - от Египетската земеделска банка и от Националната банка на Египет. В заве-

щанието си предприемачът включва и свои роднини. Къщата в Ламбовската махала остава на племенника си Драгия Т. Драгитски, като за нейната поддръжка е предвидено да получава месечно по 1000 лв.

### На ползу роду

Завещанието не успява изцяло да се изпълни и това се дължи както на последиците от Втората световна война, така и на смяната на управлението в България. По време на войната не се получават никакви приходи от чужбина, а сметките в Швейцария са запорирани. Новата власт в България не се придържа стриктно към завещанието. В периода 1945-1949 г. е изграден пансионът към гимназия „Любен Каравелов“, но сградата е използвана по предназначение само 3 години. После се превръща в медицински пансион за лечение на пациенти с белодробни заболявания. Дарителят изрично посочва, че основният капитал трябва да остане непокътнат, но в средата на 50-те години и това е нарушено.

Местните хора твърдят, че понякога нощем призракът на Ненчо Палавеев обикаля калдъръмените улички на Копривщица. И обясняват, че духът му не може да намери покой, защото не е удовлетворен от изпълнението на заветната му дума: „Всичко ще остане на ползу роду“. И все пак огромни средства от неговото наследство отиват за културното, просветното и църковното издигане на Копривщица. ☺



Мавзолеят костница, построен в чест на загиналите през Априлското въстание, със средства на Ненчо Палавеев

Wikipedia

\* В ПЕРИОДА: 17.04 - 16.07.2023 г.

# efbet

18+ Хазартът крие риск от развиване на зависимост!



# Господин ПЕТ ПРОЦЕНТА

МАЙСТОР НА ПРЕГОВОРИТЕ, КАЛУСТ  
ГУЛБЕНКЯН СЕ ОПРЕДЕЛЯ КАТО  
„ПЕТРОЛЕН БИЗНЕС АРХИТЕКТ“,  
НО Е И ЗНАЧИМ ФИЛАНТРОП



Гулбенкян през 1890 г.

Wikipedia



Част от експозициите в музея „Калуст Гулбункян“ в Лисабон

Ния Илиева

През 1955 г. петролен инженер на име Калуст Гулбенкян умира на 86-годишна възраст в Лисабон, Португалия. Всеки негов некролог го споменава с прякора му „Г-н Пет процента“. По скалата от добрите към лошите прякори, колко е добър според вас „Мистър Пет процента“? Отговорът, най-логично, е - изключително добър.

Сами разберете защо - това прозвище се появява, след като заради едни 5% Калуст Гулбенкян се нарежда сред най-богатите хора на планетата по онова време, оставяйки след себе си огромна благотворителна фондация и една от най-ценните частни колекции на изкуство в света.

Ето и историята на Калуст Гулбенкян, познат на света като „Господин Пет процента“:

## Да се влюбиш в петрола

Калуст Гулбенкян е роден на 23 март 1869 г. в днешен Истанбул, тогава Константинопол, столица на Османската империя. Баща му е успял да натрупа малко състояние от банкирането и петрола, така че Калуст е отгледан с всички предимства на дете от заможно семейство. Да завърши средно образование е изпратен в частно училище в Марсилия, Франция. След гимназията се записва в престижния Кралски колеж в Лондон, където учи минно дело и инженерство с ясното намерение да се потопи в петролния бизнес възможно най-скоро.

Завършва през 1887 г. на 18-годишна възраст. Когато е на 19 г., баща му го изпраща в Баку, днешен Азербайджан. Половин век преди пристигането на Калуст

Руската империя открива огромно количество петрол в Баку. Русия изгражда обширна петролна индустрия там, която превръща страната в модерна глобална империя, като същевременно генерира непостижими преди това частни богатства за хора като братята Нобел (еден от които ще стане известен по-късно с изобретяването на динамита и финансирането на Нобеловата награда) и фамилията Ротшилди. Дори бащата на Калуст печели състоянието си от залежите в Баку, макар и не в мащабите на братята Нобел или Ротшилдови.

Докато живее и работи в Баку, Калуст се влюбва в петролния бизнес. Когато се завръща във Франция няколко години по-късно, той публикува своите преживявания като поредица от статии в списания. През 1891 г. неговите

статии и други писания за Баку и петролния бизнес са публикувани като самостоятелна книга.

## Месопотамия

Тази книга попаднала на бюрото на един турски султан. Впечатлен и развълнуван да разбере, че авторът е от турски произход, султанът се обърнал към Калуст, за да види дали той би се заинтересувал да търси петрол от името на правителството. Османският владетел специално имал предвид една пустинна територия под турски контрол по онова време - Месопотамия. Известна също като съвременните Сирия и Ирак.

Учудващо, Калуст дори не било нужно да посещава Месопотамия, за да се убеди,



че в региона има нефт. Той събрал десетки изследователски доклади, съставени от предишни оценители, и най-важно, разговарял с железопътни инженери и кондуктори, които прекосявали района от години. Тези железопътни работници разказали истории за нефт, който на практика извира от земята, образувайки малки локви в пустинята.

Прочитайки доклада му, турският султан напълно се убедил в ползите. За съжаление, по-нататъшното проучване е спряно, тъй като Османската империя започва да се разпада и Калуст е принуден да емигрира в Лондон, където през следващите няколко години се занимава с други дейности.

Докато живее в Лондон, на Калуст му е предложен шанс да търси петрол в Персия, днес съвременен Иран. Той отказва, защото смята, че това е твърде рисковано начинание. За голям негов ужас бързо се оказва, че Иран е един от най-големите източници на петрол на планетата. Почувайки се от грешката



Домът на Гулбенкия на Avenue d'Iéna 51 в Париж, където той съхранява повечето от своите произведения на изкуството

си, Калуст си обещава никога повече да не изпуска подобна възможност. Всъщност до края на живота си той гържи на бюрото си табелка, на която пише:

„Никога не се отказвайте от нефтена концесия“.

### Турската петролна компания

През 1907 г., приближаващ 40-те години и все още объркан от пропуснатото си богатство в Персия, Калуст се обръща към двама познати бизнесмени в Лондон относно възможността за създаване на концесия в Месопотамия. Познатите братя Самуел управляват фирма, наречена Shell Transport and Trading Company. Името на компанията им е препратка към баща им Маркъл Самуел, иракски имигрант, който буквално продава мигри от количка из лондонските докове.

Тъй като петролът става по-голяма част от транспортния и търговския бизнес на братята, компанията става по-известна като Shell Oil. След като Гулбенкия убеждава братята Самуел да се слейт с компания, наречена Dutch Petroleum Company, той получава 5% дял в новосформираната Royal Dutch Shell.

Действайки като съветник на турското правителство и директор на Националната банка на Турция, Калуст създава организация, чиято единствена цел е да открие и извлече петрол от Месопотамия. Тази организация ще се нарича Турската петролна компания (ТРС). В началото, през 1912 г., дяловото участие е поделено така - 25% има Royal Dutch Shell, 35% има британското правителство, 25% има германското правителство и 15% има самият Калуст Гулбенкия.

Сигурно сте забелязали, че Калуст получава 15% в тази сделка. Така че защо не го наричат „Г-н 15 процента“? Защото тази сделка всъщност никога не се осъществява.

Когато Първата световна война избухва през 1914 г., проектът за ТРС е замразен. А когато войната приключва, останалите партньори искат Германия извън консорциума. Британците и холан-



Църквата „Св. Саркис“ в Кенсингтън

ците също така искат да притиснат този случаен арменец, за да си върнат неговите 15%, но Калуст Гулбенкия няма да се предаде без битка.

Използвайки всички свои връзки и контакти в преговорите, той урежда Франция да поеме бившия дял от 25% на Германия в ТРС. И в знак на благодарност за усилията му Франция възнаграждава Калуст с... - да, досетихте се - с 5%.

Става дума за точно 5% от всички приходи, генерирани от петрол от територията, позната като днешен Ирак. Петте си процента Калуст Гулбенкия получава в течение на десетилетия. Дори няколко години след смъртта му през 1955 г. Така той генерира богатство от стотици милиони, може би милиарди долари.

Проектът ТРС е обявен за несъществуващ на 12 декември 1961 г. Това е денят, в който иракското правителство приема Закон № 80, с който експроприира 99,5% от всички петролни концесии в страната, национализирайки иракския петрол и прекратявайки целия частен бизнес с „черно злато“ в региона.

### Огромно богатство

Както вече споменахме, Калуст Гулбенкия умира на 20 юли 1955 г. на 86-го-

те години на миналия век и смъртта си Гулбенкия не спира да получава чекове от своите 5 процента. И това го прави един от най-богатите хора на планетата. Към момента на смъртта му неговото богатство се оценява на 800 милиона долара. След коригиране с инфлацията, това се равнява на около 9 милиарда долара в днешни пари.

### Благотворителност

Освен като „петролен архитект“ обаче, уелият арменец ще бъде запомнен и като значим филантроп. След смъртта му по-голямата част от огромното му състояние е използвано за основаването на „Фондация Калуст Гулбенкия“.

Според отчетата си за 2021 г. „Фондация Калуст Гулбенкия“ управлява активи на стойност около 4 милиарда долара. Това я прави една от 40-те най-богати благотворителни организации на планетата, с приблизително същите активи като Bloomberg Philanthropies и Rockefeller Foundation.

Калуст Гулбенкия оставя след себе си и една от най-скъпите частни колекции на изкуство в света. Днес тази колекция се управлява от неговата фондация и се помещава в музея „Калуст Гулбенкия“ в Лисабон.

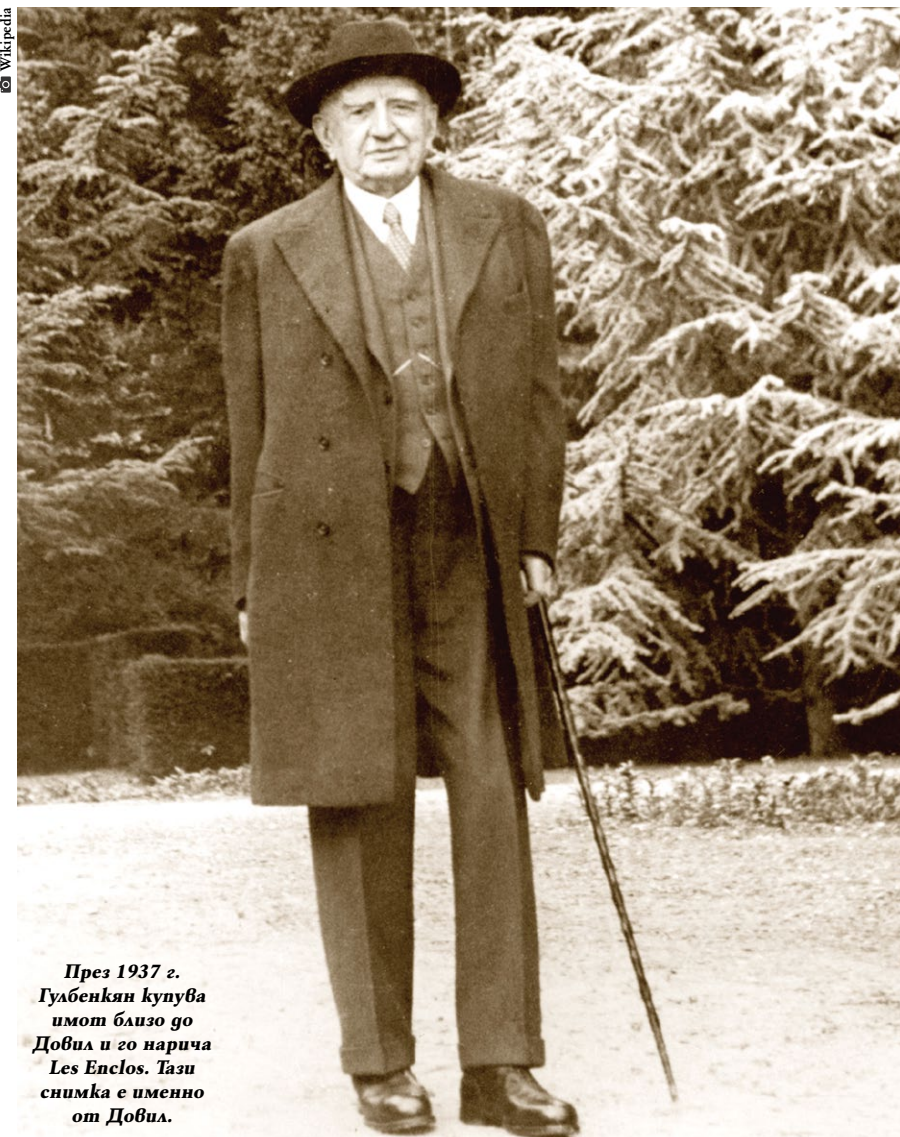
Музеят включва шедеври на много световни художници като Реноар, Рембранд, Дега и Роден, както и една от най-впечатляващите частни колекции на изкуство от древния Близък изток, Китай и Япония.

С негови средства се поддържат редица болници, библиотеки и учреждения в много държави.

Гулбенкия си отива на 20 юли 1955 г. на 86-годишна възраст и е погребан в арменската църква „Св. Саркис“ в Кенсингтън, Лондон, построена през 1922-23 г. в памет на родителите му, по проект на архитекта Артър Дейвис. ☪



Статуя на Гулбенкия пред сградата на музея



През 1937 г. Гулбенкия купува имот близо до Довил и го нарича Les Enclos. Тази снимка е имено от Довил.



# Най-богатата жена в КЛОНДАЙК

Белинда Мълруни е сред малцината, натрупали състояние по време на Златната треска, и то без да влиза в мините



Портрет на Белинда Мълруни

Ния Илиева

По време на Златната треска в Клондайк между 1896 и 1899 г. повече от 100 000 души заминават от САЩ на север в Канада в търсене на бързо богатство, но само малцина имат късмет в златните мини. Сред малцината, натрупали състояние там, е и една дама - заслужила прозвището „Най-богатата жена в Клондайк“, и то без да е работила нито ден в мините.

Белинда Мълруни е любима тема на издателите на вестници и списания. Именно списание Scribner's Magazine я нарича „най-богатата жена в Клондайк“. В интервю, дадено през 1962 г., Мълруни казва, че репортерите са ѝ обърнали внимание, защото „не е имало за какво да се пише в тези дълги зими в Доусън“. Вестникарите, твърди тя, писали за нея с такива комплименти, защото ги хранела и приютявала, докато събирали истории за златни находки.

Мълруни е родена в графство Слайгоу, Ирландия, през 1872 г. Още когато е съвсем малка, семейството ѝ емигрира в Пенсилвания, където баща ѝ работи като миньор в Скрантън.

От всички истории за Белинда Мълруни (а подобни има много), една, която олицетворява нейната сме-

лост и самоувереност, често е разказвана от самата нея. Според Мълруни, когато най-накрая стигнала до Доусън и „златните полета“ след месеци тежко пътуване, тя хвърлила последната си монета от 25 цента в река Юкон за късмет. Тогава била на 26 години.

Но Белинда е имала нещо повече от късмет - своята решимост да постигне успех и нюх, който значително е спомогнал за това. Мълруни напуска дома си на 21 години. Тя проявява своята предприемаческа склонност от ранна възраст. Управлява успешно свой щанд за сандвичи в Чикаго по време на Световното търговско изложение. От Чикаго се мести в Сан Франциско, където пък прави заведение за сладолед. Когато то изгаря, си намира работа като стюардеса в параходната компания Pacific Coast. Именно на корабите тя среща хора, търсещи късмета си в Аляска и Северна Канада, така че е една от първите, които чуват за златото, открито в Клондайк през 1896 г.

Ето защо още същата година Белинда отива в Джуно. Докато е там, тя работи в малък магазин за грехи. Решава да замине за Клондайк въоръжена не само с най-необходимите неща за живот, но и с луксозни продукти, каквито малцина са имали пари или усет

да носят при похода си към Севера - копринено бельо, памучни платове и термоси.

Златната треска е лудо време. Макар да продължава приблизително 3 години, тя е екстремна във всеки аспект, включително и заради нечовешките условия за живот. Юкон буквално има убийствена природа, защото през повечето време от годината там е адски мразовито, а и всичко е далече. Само стигането до там е твърде опасно. Без значение кой маршрут сте поели, преходът (пеша) от най-близкото пристанище отнема месеци. И багажът, с който сте тръгнали, трябва да носите сами. Поради липсата на цивилизация, населено място и каквото и да било в студените полета, няма и откъде да си набавите нещо, ако ви трябва. Независимо дали става дума за одеяло, брадва, храна, какво остава за нещо по-луксозно. Ето защо нюхът на Белинда Мълруни се оказва също златен. Тя успява да изкара 6-кратна печалба от стоките си, понесла на тръгване към Доусън. Мълруни използва тези пари, за да отвори ресторант в града, като таксува между \$1,50 - \$4,50 за порция храна.

Обслужвайки тълпите миньори, работещи на 15 до 30 мили от Доусън, Мълруни се сдобива и с ценна информа-



Хотел Grand Forks през 1898 г.

ция от тях и насочва вниманието си и към златните полета.

Нейният хотел и ресторант Grand Forks постигат незабавен успех. Винаги разпознаваща възможността, Белинда наредила на чистачите си да пресяват изменените боклуци от пода. И само това ѝ носи доходи от 100 долара дневно от златния прах, падащ от джобовете и грехите на миньорите. В допълнение към традиционните печалби от хотела и ресторанта,

Мълруни успява да спечели от дочутото от миньорите къде се очаква добро находище. До края на годината тя е собственик на пет договора за добив, лично или в партньорство.

С успеха на Grand Forks Hotel предприемчивата дама успява да купи място в Доусън, на ъгъла на Princess Street и First Avenue. Тя продава хотел Grand Forks за 24 000 долара и влага печалбата си в създаването на най-впечатляващата сграда в Доусън. Само най-го-

бромто би било гостатъчно добро за новия хотел на Мълруни. Всичко било поръчано от Скагуей или Суатъл. Транспортването на такива изцяло стоки през проходите или нагоре по река Юкон и в Доусън през 1898 г. само по себе си е постижение. Мълруни поръчва пишци полилеи, копринено спално бельо и дори месингова рамка за леглото си. На 27 юли 1898 г. хотел Fair View отваря врати с ентузиастични и впечатляващи отзиви. Триетажната сграда разполага с тридесет стаи за гости и ресторант. Мълруни работи усилено, за да осигури успеха на хотела и да го поддържа в грандиозен стил. Пътува сама, за да закупи най-висококачествените провизии и обзавеждане, прозорци, дървен материал и дори уред за парно отопление за сградата.

Оценявайки проникателния ѝ усет за бизнес, местна банка избира Мълруни да управлява Gold Run Mining Company, която тогава е била доста „на червено“. Белинда обаче успява да я извади от дългото за 18 месеца.

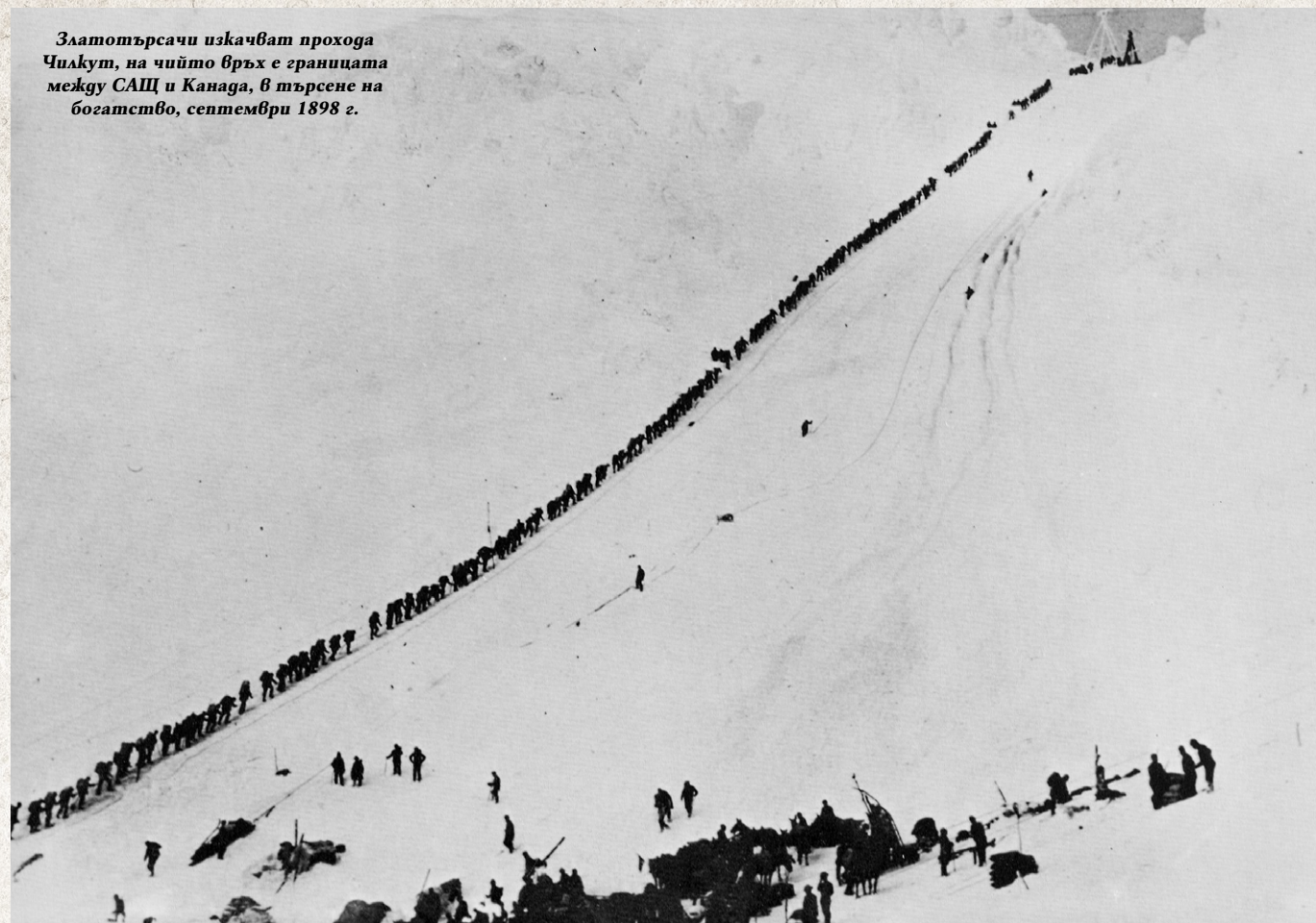
До края на века хотелите и мините на Белинда Мълруни ѝ носят значително състояние. Те също така привличат вниманието на Шарл Южен Карбоно, който твърди, че е френски аристократ. „Граф“ Карбоно, както го наричат в Доусън, отива на север като продавач на шампанско. Негово брожелателни езици твърдят обаче,



Мълруни (в средата) пред Dome City Bank, която тя основава във Фейрбанк



Златотърсачи изкачват прохода Чилкут, на чийто връх е границата между САЩ и Канада, в търсене на богатство, септември 1898 г.



© Wikipedia

че той е просто бръснар от Монреал. Какъвто и да е обаче неговият произход, Карбоно постига добър успех в Доусън като собственик на мина и рекламодател. Белинда работи понякога с „графа“ и двамата са привлечени един от друг. Бракът им в Доусън на 1 октомври 1900 г. е светското събитие на сезона. Няколко години по-късно двойката пътува до Париж, зимува там и се връща в Доусън през лятото.

Но брачният живот не върви по ноти и през лятото на 1903 г. Белинда се връща сама в Доусън. Две години по-късно Шарл, който все още живее в Париж, е обвинен в присвояване и измама. До 1906 г. Белинда, на която ѝ омръзва нейният фалшив граф, се развежда с него. Това са тежки години за Мълруни, защото наред с напрежението от разпадащия се брак, тя попада и под ударите на закона. Съдена е от собствениците на Gold Run Mine за неправомерно отдаване под наем на минни имоти. Освен това банката, която държи ипотеката на мината, я съди за дълг.

Тя решава да опита да възвърне състоянието си от златните полета близо до Фьербанкс, Аляска. Мести се

там и през 1904 г. създава Dome City Bank заедно с по-малката си сестра Маргарет. Късметът и този път е с нея и тя успява да натрупа състояние за втори път.

След края на Златната треска, с новото богатство тя се мести в Източен Вашингтон и си построява замък близо до Якума, живеейки там

със своите братя и сестри до края на 20-те години на XX век. Когато богатството ѝ привърши, е принудена да даде замъка под наем. Прекарва остатъка от живота си в Сиатъл, където от време на време дава интервюта, разказвайки за живота си по време на Златната треска. Умира през 1967 г., на 95-годишна възраст. 📖



Fair View Hotel, c. 1899

## Нови книги от Сиела

### „Без възраст“

от Андрю Стийл

Биологът и физик д-р Андрю Стийл обобщава всички най-нови постижения в медицината и биологията, свързани с темата за стареенето, и посочва конкретни експериментални терапии, които вече дават многообещаващи резултати. Ученият вярва, че чрез комбинация от лекарствени терапии и промени в начина на живот стареенето може да стане пренебрежим проблем, а хората биха могли в близко бъдеще да живеят пълноценно, щастливо и безпроблемно до повече от 100 години.



### „Българските евреи и Окончателното решение“

от Фредерик Б. Чери

Половин век след първото си публикуване на български език, този авторитетен труд хвърля повече светлина върху един от най-мрачните периоди в новата история на България и света. Изданието е допълнено със задълбочен и подробен предговор от архивиста в Държавна агенция „Архиви“ Иванка Гезенко и авторитетен следговор от проф. Иван Илчев.

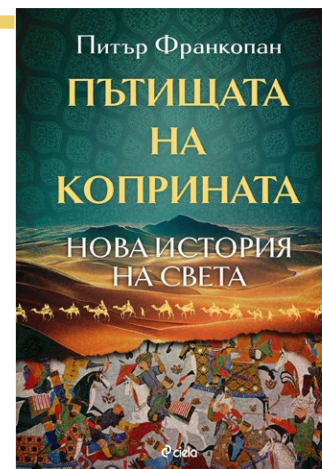
Книгата проучва и отношението на различните сегменти в българските управляващи кръгове и обществото към еврейския въпрос – Двора, Църквата, Народното събрание, политическата опозиция, общественици и обикновени хора.



### „Пътищата на коприната. Нова история на света“

от Питър Франкопан

Последните векове колелото на историята се върти в полза на Европа и Америка, като нередко за жителите на тази част на света издигането на Запада се смята за естествено и дори неизбежно – а това със замах заличава огромна част от миналото. Питър Франкопан разширява историята до същинския ѝ мащаб, като в центъра поставя различните измерения на пътищата на коприната, които свързват континенти и океани далеч преди съвременността – и по които текат идеи, стоки, зари и армии, които септ разруха и носят промяна. Книгата разширява европоцентричния разказ и показва как далеч преди нашето време случващото се в единия край на света влияе на държави и народи на хиляди километри.



### „Ако се родиш жена“

от Ориана Фалачи

Това забележително и провокативно издание се появява за пръв път на български език и в него са събрани някои от най-значимите и мощни текстове на Фалачи на тема правата на жените през XX век и равнопоставеността между половете. Чрез интервюта с влиятелни дами като Кoko Шанел, Ингрид Тулин, Мери Куант, Кейт Милет, Голда Меир и Индира Ганди, Фалачи се опитва да намери отговор на въпросите защо няма жена Линдси, защо жените в Италия нямат достъп до магистратски длъжности до късната 1955 г. в сравнение с много други държави по света, каква е представата на жените за жените и др.





# Кулинарно пътешествие в ADOR



**РЕСТОРАНТЪТ В INTERCONTINENTAL SOFIA ДОБАВЯ НОВО ИЗМЕРЕНИЕ КЪМ ЛУКСА ЧРЕЗ СВОЯ УНИКАЛЕН ИНТЕРИОРЕН ДИЗАЙН, ВИСОКОКАЧЕСТВЕНА КУХНЯ И НИВО НА ОБСЛУЖВАНЕ**

InterContinental Sofia откри новия си ресторант ADOR. Изисканото заведение е едно от най-вълнуващите допълнения към процъфтяващата кулинарна сцена на столицата, добавяйки ексклузивно преживяване чрез своята изключителна авторска кухня, уникален интериорен дизайн и петзвездно ниво на обслужване.

Независимо дали говорим за бизнес обяд или романтична вечеря - най-новото гастрономическо пространство на София е задължителна спирка за всеки ценител на класата и приятната атмосфера. С емблематичното си местоположение ресторант ADOR се превръща в мястото, което всеки иска да посети, и вече възвъхва новите срещи и неповторими усещания.

## Върховна наслада за сетивата

Менюто на ADOR улавя най-доброто от местната и европейската кухня, като представя уникална комбинация от вкус, качество и аромат.

Независимо дали става въпрос за Black Angus от Австралия или Wagyu Beef от Япония, гостите на ADOR ще могат да опитат уникален опушен вкус от барбекю на дървени въглища - Josper. Ако не си падаме по стекетите, менюто на ресторанта е изключително разнообразно и готово да задоволи сетивата на всеки. В него ще откриете невероятна комбинация от любимите на всички класически ястия, приготвени по иновативен и оригинален начин, включително риба и морски дарове на Josper, вегетариански изкушения и елегантни десерти. Всяко ястие е приготвено като истински шедьовър, който отвежда гостите на съвременно кулинарно пътешествие. Ресторант ADOR може да задоволи и най-взискателния вкус със своите невероятни авторски коктейли и богата винена листа.

## Уникален интериорен дизайн

Новото пространство на София

пресъздава петзвездната атмосфера на хотел InterContinental, която отлично се интерпретира в цялостната визия на ADOR чрез много уют, удобство, комфорт, гостоприемство и, разбира се, присъщата за него елегантност. Ресторантът разполага също с пространство за частни събития, ВИП зала, бар и две нива в основната зала.

## Тематични събития и музика на живо

Освен на уникалните кулинарни изживявания, клиентите на ресторанта могат да се насладят още на изискана музика на живо, както и на тематични и ексклузивни събития - най-актуалните от които са шикозните брънчове, предлагащи богата и разнообразна гама от деликатеси. Те ще се провеждат всеки месец и ще променят тематиката си, за още по-вълнуващо преживяване.

ADOR работи за закуска, обяд и вечеря от 06:30 ч. до 01:00 ч. Новото гастрономическо изкушение се намира в сърцето на столицата и предлага уникална гледка към храм-памятника „Св. Александър Невски“.



# Магията на СПА...

[www.estespa.bg](http://www.estespa.bg)





# Траектории във **ВРЕМЕТО**



© Яна Аврамова

✍ **Татяна Явашева**

Има ярки представители на изобразителното изкуство, предопределени със своя талант да оставят диря и да отварят нови хоризонти. Такъв е Станислав Памукчиев, но не защото е професор от Националната художествена академия, а защото с качествата и с творческата си стихия е спечелил респекта на професионалната гилдия. С проекта „Преминаване – траектории във времето“, разгърнат в три зали на цял етаж в изложбеното пространство на „Шунка 6“ и намерил паралелно продължения в столичната галерия „Арте“, той показва, че умее да работи с голям замах, без граници.

## На един дъх

„Подтик за тази изява са нарисуваните през лятото на 2022 г. картини и приятелско предложение от СБХ да направи изложба по повод своята 70-годишнина през 2023 г. Така започнах да разгръщам идеите си за предстоящата експозиция. Целият проект събира 7-8 различни класически и концептуални езици, но всичко това се превръща в изречение от един текст. Тази мегаинсталация е общо произведение, съставено от парчета картини от различни години, вкарани в нова среда и в друго взаимоотношение помежду им“, коментира Станислав Памукчиев.

## Събирателни

Такава изложба се прави с голяма засилка и с 45 години ускорение, твърди авторът. Към това се добавя и творческа съпричастност: Мултимедията „Междинни полета – кула убежище“, създадена от режисьора Николай Василев и неговия екип, видеоинсталацията „Думи във времето“ с цитати от Николай Бердяев, 8-часова звукова инсталация „Процесия на звука“, специално направена от композитора Асен Аврамов. Затова Станислав Памукчиев признава: „Има я общата атмосфера, която обгръща всичко отвсякъде“.

## Спомени

Създателят на художествени образи няма обяснение кой е неговият двигател: „Бях на 12, когато в Ермитажа видях картината „Завръщането на блудния син“ на Рембранд, това преживяване се



принтира у мен и за цял живот ми заграде мярката. То периодично изплува в съзнанието ми като свържкоректив“. Времето оставя своя отпечатък. Например цикълът „Биографично – Три сестри“, е свързан с преживявания от детските му години. Присъстват парчета и вързопчета със спомени, включвани в предишни изложби. Негови работи, правени за театрални постановки, намират нова сцена.

## Заряг

Тъгата извират от живота... Невъзможност да се примириш с времето... Творческият екстаз е проправяне на път към безкрайно... Творчеството е не създаването на продукти на културата, а потресението и извисяването на цялото човешко съществуване, насочено към друг висш живот, към ново битие... - Това са фрагменти от размислите на Бердяев, които остават духовен спътник на художника. „За Станислав Памукчиев важи твърдението, че голямото изкуство се зарежда от друго изкуство и поражда нови явления. Неговото изкуство е неуловим медиатор, мощен инструмент“, обяснява кураторът на проекта проф. Петер Цанев. Според него изложбата е мегасъбитие, което със своята полифоничност и симбиоза между различни форми отключва преживявания, но и въпроси. И не е равностметка, а поглед в бъдещето.

Зная, че е голям, но така накуп събран, ме зашеметява, коментира скулпторът Валентин Старчев. Всичко тук е красиво, за онзи, който има сетива, добавя посетителка на изложбата. 📍



© Красимир Свраков



**С** ГОЛЯМА ЗАСИЛКА И С 45-ГОДИШНО УСКОРЕНИЕ ПРОФ. СТАНИСЛАВ ПАМУКЧИЕВ ПОКАЗА КАК СЕ ОРГАНИЗИРА ХУДОЖЕСТВЕНО МЕГАСЪБИТИЕ



# ТЕНЕРИФЕ

## гъжобният континент

✍ Цветозар Йолов

Усещах, че трябваше да си поема дълбоко въздух, и пак, и пак. И това, докато тихичко се изкачвахме с кабинковия лифт към върха на Тейде – вулкан, който се издига като корона над остров Тенерифе. Оглеждайки се наоколо, виждах сухия скалист пейзаж под нас, наронен като трохи от тунквана вафла и с подобен цвят. А по-нататък и над нас е синева. Около острова е прегръдката на Атлантическия океан, а нагоре – лазурът на небето.

Почти идилично, но на някои от пътниците им беше прилошало. Все пак, за някакви си 8 минути рязко бяхме изкачили над 1000 метра, за да се озовем на 3555 м надморска височина

– или с други думи, най-високото място, на което съм бил в живота си. И все пак се чувствам някак гузен, че стигнах толкова лесно и мързеливо дотам, без пот и грама.

Но и го усещам, всички го усещаме. Въздухът е по-тънък тук, студеният вятър ни брули (добре, че съм с върхуни дрехи) и се виждат малки килимчета от сняг. Не е чудно, радвам се, че успях да се кача днес, след два дни прогнозата предвиждаше 0 градуса. А само вчера бях на плажа и се борех неуспешно с вълните, за да не ме съборят от сърф борда. Съвсем други проблеми, като че ли в друго измерение. А все един и същи остров.

Намирам се на най-високия връх в Испания, което само по себе си е нещо запомнящо се. Всъщност, лиф-

тът ни откарва в подножието на самия кратер, който е още сто метра по-нависоко (3718 м) и е нещо като черешката на голямата торта – планината. Кратерът също може да се посети, но трябва първо да резервирате разрешение от местната управа, защото има лимит на визитите, и ако сте намислили да го правите, то добра идея е да си осигурите място месеци предварително.

Дори и да има резервация, едва ли щях да мога да изкача допълнителните 150 метра денубелация, защото тук така или иначе всяка стъпка нагоре е трудна. За щастие, има гиз, който може да ви разходи в подножието на кратера и да ви опише всичко, което виждате. Според него Тенерифе бил като цял континент, понеже имало толкова разнообразие от микроклимати и пейзажи.

Прав е. Аз даже се сещам точно на кой континент ми напомня, но в умалена версия – Южна Америка. Една кръгова обиколка с кола на острова ще ви преведе през разнообразни и чудновати пейзажи, които ще се сменят на всеки няколко километра.

Вулкани, разбира се, има и в Андите. В северната част на Тенерифе плодородната долина Ла Ортава напомня изумително на Колумбия – от банановите плантации и палми, пръснати навсякъде, през мъгливото и топло време, до траги-



Кабиновият лифт

ционната архитектура на старинните къщи и фасади с ярко изразени прозорци и много елегантни дървени балкони.

Високо в северозападната част на острова пък има едно селце, наречено Маска, което местните наричат

„испанското Мачу Пикчу“. Най-вече заради прекрасните гледки, сушено дълбоко в един каньон и една специфична скала, която копира досущ легендарната скала, извисяваща се над дребния град на инките в Перу. Вниманието: стигането до него е с много, много забави.

Южната част на острова пък е много суха и почти като пустинята Атакама в Чили. Там са концентрирани и основните курорти на Тенерифе, построени най-вече

**О**Т СЪРФ ДО СНЯГ – КАКВОТО И ДА ВИДИТЕ НА ОСТРОВА, ТО ЩЕ ВИ ОСТАВИ БЕЗ ДЪХ



## • ПЪТЕШЕСТВИЕ •

с идеята да привлечат закъднелите за слънце туристи от Северна Европа през зимата. В североизточната част пък е природен парк Анага, където изумруденозеленикави планини се спускат стремглаво във вълнистия океан, за да образуват гледка, която си мислех, че е резервирана само за бреговете край Рио де Жанейро в Бразилия.

Независимо от различните топографии и ландшафти, които можете да откриете, едно нещо е гарантирано - хубавото време. На практика времето през цялата година е пролетно, вариращо между 15 и 30 градуса. Тоест островът е идеална дестинация през цялата година, независимо дали бягате от студ или от жегата.

Това, че Тенерифе е в известен смисъл един микролатиноамерикански космос, не е случайно. Във времената, когато Испания е била голяма отвъдморска империя във владение на голяма част от Западното полукълбо, Канарските острови са представлявали необходима и удобна междинна спирка за галеоните, плаващи между Европа и Америките. Тази вековна ситуация е създала трайни културни и социални връзки между островитяните и хората от колониите. Много канарци са емигрирали в Латинска Америка, а после са се завръщали, а в днешно време пък има големи емигрантски общности от Венецуела, Куба и други държави. Личи си и в мекия завъхан местен диалект, който е по-сходен с кариб-



Местното гуачинче

ския испански, отколкото с твърдия акцент на мадричани, да кажем.

Но ако едно нещо си е като в Испания, това е местната традиция на винопроизводство. Да - банани и лозя на едно място. Там може да го видите. Всъщност производството на вино си е било важно от старо време, за да се зареждат корабите с тази провизия.

А във винарските ферми се е зародила и интересна местна традиция - така наречените гуачинчета. Това

са тип домашни ресторанти, които задължително трябва да посетите, ако искате да опитате от местната кулинария, вино и гостоприемство.

Произхода на гуачинчетата идва от дълги години назад - когато някой винар не е можел да продаде всичката си продукция, е давал възможност на други хора да идват и да пият домашното му вино, а жена му пък е приготвяла местни специалитети, защото вино без мезе никак не върви. До ден днешен това е и базисът за същест-



Селцето Маска, наричано „испанският Мачу Пикчу“

© Wikipedia



Плаж на острова

вуването на този тип забедения, които вече имат и специално разрешение от местното правителство да съществуват, но по начин, който не е конкуренция за ресторантите. В гуачинчетата единствено може да се сервира вино, и то домашно произведено. Постоянно меню няма, хапва се каквото са приготвили този ден. Автентичните гуачинчета се намират в по-селски зони, и обикновено са заобиколени от лозя. Също така работят само в определени месеци, но за да се уверите, че мястото, където сте отишли, е автентично гуачинче (а не ресторант, маркетирац се като такъв), търсете знака „V“ на входа. V-то в случая означава vino casero (домашно вино).

Всъщност Тенерифе е уникално място и само по себе си, и там в крайна сметка има малко от Испания, малко от Южна Америка и много Тенерифе. Например островът е дом на 140 растения, които могат да се видят единствено там (дори не и на съседни Канарски острови). Най-впечатлени навярно ще останете от чудноватите и извънземни драконови дървета, които са местна гордост и символ.

Цялото това разнообразие и уникалност гарантирано ще ви остави без дъх. Дори и без да е необходимо да се качвате високо над облаците при Teide. ☺



Драконово дърво

© Pixabay





# ESG News

Планетата  
ни е важна!

[www.esgnews.bg](http://www.esgnews.bg)

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

# ВСЕЛЕНА ОТ НОВИ ВЪЗМОЖНОСТИ



С ПЪРВАТА В БЪЛГАРИЯ  
МЕТАЛНА КРЕДИТНА КАРТА  
MASTERCARD UNIVERSE



Ексклузивно на [www.postbank.bg](http://www.postbank.bg)





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

