

# ИКОНОМИКА

УПРАВЛЕНИЕ НА  
БЪДЕЩЕТО

КАК РАБОТЯТ  
ВЕЗНИТЕ НА  
ЗАПЛАТИТЕ

ДА ОТГЛЕДАШ  
ДИАМАНТ

*АДВ. ЗДРАВКО ИВАНОВ:*

**СЪБИРАНЕТО НА  
ВЗЕМАНИЯ Е БИЗНЕС  
ЗА ДЖЕНТЪЛМЕНИ**

*ZDRAVKO IVANOV: DEBT COLLECTION  
IS A GENTLEMAN'S BUSINESS*



# Shaping livestock solutions



## A unified mission

Huvepharma®, it's people, products and services, has a direct effect on the health and wellbeing of livestock.





ABOVE & BEYOND

Открий на какво е  
способен новият

# RANGE ROVER SPORT



**MOTO-PHONE**



[landrover.bg](http://landrover.bg)

6



6.....Бизнес с кауза

18.....Адв. Здравко Иванов:  
Събирането на  
вземания е  
бизнес за джентълмени  
*Zdravko Ivanov:*  
*Debt collection is a  
gentleman's business*

26.....За кого бие  
камбаната на  
високите лихви

30.....Неразвитият  
потенциал  
на застраховането

36.....Как работят  
везните  
на заплатите

38.....Top leaders against  
the global challenges

40.....Банка за зелени идеи

90



42.....Д-р Джеймс Мърфи:  
БАТ прилага наука на  
световно ниво

46.....В Кока-Кола ХБК  
правим нещата лесни  
и работещи

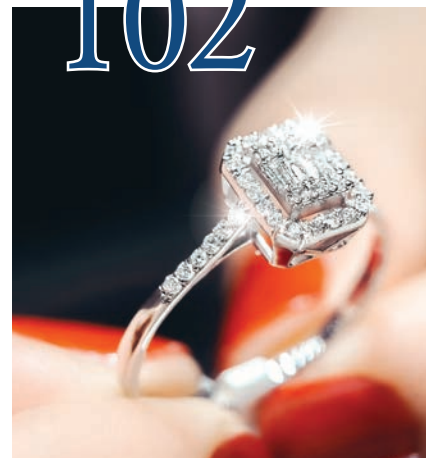
48.....Да отворим черната  
кутия на ИТ за бизнеса

52.....Гергана Терзийска:  
ЕСО планира над  
1,2 млрд. евро  
инвестиции в мрежата

54.....Параходство БМФ  
с ново попълнение

56.....Аркади Шарков:  
България може да е  
лекарствен хъб за  
Евросъюза

102



58.....Делян Аспарухов:  
Varda разширява  
икономическите граници  
на човечеството

62.....Сребърното  
предприемачество  
набира скорост

66.....Бизнес по време на война

70.....Опознай и  
управлявай бъдещето

74.....Умни фабрики -  
човекът в центъра на  
производствените  
иновации

76.....Учители будители  
на малки и големи

80.....Квантовите  
комуникации са вече тук

82.....Да забавим часовника

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

Издател „Медия Икономика България“ ЕООД; Управител: Невена Мирчева

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

Редактор: Татяна Явашева; Автори: Мария Иванова, Мая Цанева

Дизайн: Бранд Медия България ЕООД; Фото: Красимир Свраков; Фото корица: Nishkov & Nishkov

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

# 120



*Невена Мирчева,  
главен редактор*

## ДИЗАЙНЪТ НА НАШЕТО БЪДЕЩЕ

Отговорният бизнес е двигателят на устойчивото развитие. В това днес никой не се съмнява и всяка наистина отговорна компания се стреми да инвестира не само в основната си дейност, но да е разпознаваема от хората и обществото като инвеститор в околната среда, в човешкия капитал и условията на труд, в знанието, многообразието, развитието на регионите. Ето защо бизнесът с кауза винаги е бил във фокуса ни, а сега му посвещаваме и темата на броя. Представяме 5 от най-големите компании в страната, които помагат да се преобрази средата на живот и работа.

Разказваме и за много предприемачи с визия да променят не само града, страната и света ни, но и да излязат извън простора на планетата. И да управляват бъдещето. Един от тях е Делян Аспарухов, съосновател и президент на Varda Space Industries – българин в САЩ, който е на път да реализира своята мечта да изгради фабрика за лекарства в Космоса. А по-нататък и компания за космически туризъм.

Илон Мъск е на крачка от това да „разчита“ човешкия мозък – неговата „Нюралинк“ вече получи разрешение да тества своите чипове върху хора и така да постигне революция в лечението на редица заболявания и увреждания.

Акад. Чавдар Руменин от БАН разказва за напредъка на квантовите технологии с цел комуникация чрез предаване на криптирани, т.е. напълно защитени данни.

Тези, които гледат далече напред, никак не са малко. По света вече има много специалисти по futures literacy – хора, които разчитат сигналите за промяна и могат да „управляват“ бъдещето. И макар и в България футуролозите да се броят на пръстите на ръката, те все пак се опитват „да сложат пръст“ в разгадаването на утрешните предизвикателства.

Малко по малко ние, хората, се учим как да проектираме дизайна на своето по-хубаво бъдеще.

Приятно четене!

84.....Забравете за ChatGPT

88.....Мъск на пътешествие  
в човешкия мозък

90.....Зеленото злато

94.....Колелото на  
мелничарството

96.....Пазителите на водата

98.....Човекът, който  
виждаше бъдещето

102...Да отгледаш  
диамант

106...АВА Вижън - изкуството  
на кинематографията

108...Всеки ден е  
понеделник

110...Ивинела Самуцлова:  
Животът е божи дар

112...Нови книги от Сиела

114...Приключение на  
красивата промяна

116...Новинарско  
приложение  
за всеки

118...Странният живот  
на картините

120...Лиричната  
Далмация



# БИЗНЕС С КАУЗА

**СТРУВА СИ ДА  
СЕ ЗАМИСЛИМ  
ЗАЩО ТЕЗИ,  
КОИТО ЩЕДРО ДАРЯВАТ  
И ОТГОВОРНО ЗАСТАВАТ  
ЗАД РЕДИЦА ВАЖНИ ЗА  
ХОРАТА ДЕЙНОСТИ, СА  
И НАЙ-ПЕЧЕЛИВШИ**

✍ **Татяна Явашева**

В добри, но и в лоши години има компании, които гаряват, помагат, подкрепят хора, каузи, общности, добри дела от местно, но и от национално значение. Сред тези организации, които правят не просто бизнес, а бизнес, подпомагащ множество каузи, са малки и средни фирми, но и големи компании. Някои от тях са гръбнак за региона, в който работят, и са истин-

ски магнит за търсещите професионална реализация. Те са отговорният работодател, без наличието на който населението в региона отдавна да се е разбягало към други места и други държави.

## Повече и по-добре

Има бизнес организации, които с каузите, зад които застават, желаят да променят средата, хората, начина им на живот, отношението им. Те



показват, че с едно малко или с по-голямо усилие може да постигнем по-висок стандарт и по-динамично развитие, но и по-добри хора, по-успешни личности, по-голям смисъл, повече. Истинските каузи в полза на обществото и на природата имат магическата сила да променят – също както се е променил животът на героите от българската народна приказка „Сливи за смет“.

### Изобилие за щедрия

Има компании, които със своята социална политика и отвореност към проблемите на другите се ползват с уважение и респект, те са предпочитаният в района работодател, и често са наричани Заводът, Компанията, Предприятието. Най-вероятно поради отличното управление и умерения баланс на ползи и интереси, тези, които щедро даряват и заста-

ват зад редица важни каузи, са и най-печеливши. За такива случаи ще чуем да казват, че щедростта благославя получателя и обогатява даващия. А изумения Анисия от Владайския манастир написа: „Ръка, която дава, не оскъдява“...

*Представяме няколко такива компании, които правят не просто бизнес, а бизнес, който с подкрепата си преобразява обществения живот и човешките съдби.*



## АСАРЕЛ-МЕДЕТ работи за благоденствието на Панагюрище

ЗА ПОСЛЕДНИТЕ 10 Г. КОМПАНИЯТА Е ИНВЕСТИРАЛА НАД 150 МЛН. ЛВ.  
В СОЦИАЛНИ ПРОЕКТИ, КОИТО ПРОМЕНЯТ ОБЛИКА НА ГРАДА

Има компании, които са големи заради големия брой нули в годишните си финансови отчети. Други са във фокуса на общественото внимание благодарение на иновативните си проекти, привлекли вниманието на световните лидери

в бранша. Трети следват завета на кан Омуртаг, че най-важното е това, което човек е сътворил и което ще остане за поколенията. А има и още един тип: те смятават всичко това. Сред тях е панагюрската „Асарел-Медет“, която

вече няколко десетилетия успешно се придържа към триединството на икономическа, екологична и социална отговорност.

„За нас подкрепата за родния край не е само графа в раздела „Социална отговорност“. За нас благоденствието на Панагюрище и региона е кауза, в която вярваме и която отстояваме вече дълги години“, споделя изпълнителният директор на миннодобивното предприятие

Доц. д-р Атанас Шопов, директор на Историческия музей в Панагюрище:

### Залата трезор силно привлича туристите



През 2012 г. „Асарел-Медет“ и покойният председател на Надзорния съвет проф. д-р Лъчезар Цоцорков сбъднаха мечтата на поколения панагюрци и направиха възможно завръщането у дома на оригинала на прочутото Златно съкровище. Инвестицията за над 8 млн. лв. в изграждане на зала трезор и две точни златни копия на съкровището промени облика на Панагюрище като туристическа дестинация. Същевременно се създадоха условия за пълна промяна в представянето на това национално богатство, но и на цялостната музейна визия, което се отрази на облика на града и на общината. За-

това и потокът от туристи значително се увеличи. Първото завръщане на Панагюрското златно съкровище през 2012 г. беше истински празник и отпозава всеки едномесечен престой на Съкровището в града за нас е своеобразен Великден. Преди 2012 г. е имало постъпления оригиналът да си гоїде, но ни е отказвано, тъй като не сме разполагали с подходяща зала, където да бъде изложен. Сега, когато вече имаме трезор, какъвто нигде в България няма, като на поклонение идват хора от страната и чужбина и споделят, че държат да видят Съкровището именно в Панагюрище.





Д-р Явор Дренски, управител на МБАЛ „Уни Хоспитал“:

## Болницата стана лидер в иновативната медицина

Визионерската и хуманна инвестиция на „Асарел-Медет“ в МБАЛ „Уни Хоспитал“ промени здравеопазването не само в града, но и в цялата страна. За местните хора тя е символ на гордост, че Панагюрище е лидер в иновативната медицина, фокусирана върху борбата с онкологичните и хроничните заболявания, но също и сигурност, че в труден момент решението на всички медицински проблеми се намира на едно място в непосредствена близост до тях. Значението на болницата е огромно за цялото ни население, защото близо 60 на сто от всички пациенти живеят



извън общината. Болницата е на 16-о място в страната по обем дейност, а по инвестиции в иновациите в медицината се е утвърдила като лидер, който другите следват. Но това е инвестиция не само в сграда, база и оборудване, а и в човешки капитал. Болницата постига своите резултати благодарение на високия професионализъм на всички, които работят в нея. Наша мисия е да прогълтаме да доказваме, че инвестицията на „Асарел-Медет“ в МБАЛ „Уни Хоспитал“ е вложение в най-ценния ресурс - живота и здравето на хората.

инж. Николай Пелтеков. Той ръководи екип от близо 1200 човека, от които 93% са жители на община Панагюрище. „Винаги сме работили с разбирането, че устойчивото развитие не е еднократно действие, а програма с ясни цели и дългосрочен хоризонт. „Асарел-Медет“ има 7 фирмени програми за устойчиво развитие, като по тях през 2022 г. сме вложили над 73 млн. лв. С това през XXI век вече сме инвестирали около 1,5 млрд. лв. за модернизация на производствения процес, развитие на минерално-суровинната база, но и на човешкия капитал, за енергийна ефективност, опазване на околната среда, безопасност на труда и корпоративно развитие“, обяснява още инж. Пелтеков. Паралелно с инвестициите в производството се изпълнява и програма за социална отговорност, насочена към устойчивото развитие на Панагюрище и задържането на повече млади хора в региона, който да е предпочитано място за професионална

и житейска реализация. Подобрява се местната инфраструктура, развива се туристическият потенциал и се подкрепят образованието, културата, младежките дейности и спорта. Сред приоритетите са здравеопазването, насърчаването на децата с изяви в гърби, образованието на деца от уязвими групи, подкрепа за местния масов спорт и създаване на нови възможности през местното предприемачество.

През 2021 г. проектът „Подкрепа за родния край“ навърши 20 г. от своето начало, като данните сочат, че за последните 10 г. са подкрепени по-малки проекти на обща стойност 15 642 609 лв. и са осъществени няколко значими дарителски инициативи и публично-частни партньорства за над 150 млн. лв. Сред тях са заламата трезор за Панагюрското златно съкровище, многофункционалната спортна зала „Арена Асарел“ и модернизацията на МБАЛ „Уни Хоспитал“, която постави Пана-

гюрище на здравната карта на България и Балканския полуостров. За дългогодишната си политика „Асарел-Медет“ получи на три пъти наградата на Националното сдружение на общините в България, а от началото на 2023 г. и още два приза – от платформата Bulgaria Wants You и в конкурса „Бизнес хонорис кауза“.

„Винаги сме се отзовавали на призивите на Община Панагюрище за съдействие - както за инвестиции в най-големите социални проекти, така и за помощ, било при водна криза или горски пожари. В периода от 2008 до 2021 г. на три пъти финансирахме спешен ремонт на най-проблемните участъци от магистралния водопровод, който снабдява с вода Панагюрище и околните села. Стойността на извършените строително-монтажни дейности и доставените материали е за близо 1,4 млн. лв.“, казва председателят на УС на „Асарел-Медет“ инж. Делчо Николов, който от 2014 до 2023 г. беше изпълнителен директор на компанията. Но това не е всичко. Хора и тежка техника от „Асарел-Медет“ на два пъти през 2022 г. трябваше да помагат за гасенето на големи горски пожари - край селата Калугерово и Лесичово в края на юли, и край панагюрското село Елишица през август. През септември 2022 г. панагюрската компания се отзова и на апела на карловското село Карабелово, където отново хора и тежка минна техника помогнаха за преодоляването на щетите от незапомненото наводнение.



# ДЪНДИ ПРЕШЪС МЕТАЛС помага да се променят съдби

УСПЕХА НА СОЦИАЛНАТА СИ ПРОГРАМА КОМПАНИЯТА ИЗМЕРВА НЕ С ЧИСЛА, А С ЖИТЕЙСКАТА ТРАНСФОРМАЦИЯ НА ХОРАТА

Социалната отговорност не се измерва само със средствата, които се отделят за социалнозначими проекти и каузи. Много по-съществен е постигнатият ефект и неговата дългосрочност. Понякога дори е трудно да се опише с числа, защото постига истинска житейска трансформация. Такъв опит има Виктор Кирков, изпълнителен директор на „Спортс Мениджмънт България“, с каузата, наречена „Отбор на надеждата“, която развива вече дванадесет години в партньорство с минното дружество „Дънди Прешъс Металс“. Ето неговият разказ:

## Отборът на надеждата

е проект, насочен към младежи в риск и в неравностойно положение, който дава възможност да участват на световното първенство по стрийт футбол за бездомни и социално изключени хора. Това е успешен социален проект, който насърчава социалното включване и интеграцията на младежи чрез изграждане на личностни качества. Той има 100% успеваемост. До момента са обхванати над 800 души от социални институции, ромски махали, бежански лагери, специализирани заведения за рехабилитация на зависимости от цялата страна. „Отбор на надеждата“ е и инструмент за промяна на обществените нагласи към малцинствените групи.

Партньорството ни с „Дънди Прешъс Металс“ започна няколко месеца след създаването на проекта през 2011 г. и между двете организации се постигна синергия. Когато световните първенства за бездомни бяха прекъснати заради пандемията и всички компании спряха спонсорствата си за отбора, „Дънди Прешъс Металс“ остана



Виктор Кирков (правият вляво) с националния „Отбор на надеждата“ през 2015 г.

## единствен поддръжник

на инициативата, което ни позволи да продължим.

В средата на юли приключи Световното първенство за бездомни хора в Калифорния, САЩ, където нашият национален отбор направи най-доброто си представяне досега и се класира на шесто място. Не бих могъл да проследя човешките съдби на всички, но нашите 64 национални състезатели постигат успешно социално включване, което се измерва с напускане на институционалното настаняване, започване и загържане на работа, продължаване на образованието, създаване на семейство.

## Добрите примери

за благоприятна житейска трансформация на нашите израци са многобройни. Четири момчета – Александър, Слави, Асен и Мирослав,

които са от първия национален тим през 2012 г., съставен изцяло от младежи от институции, вече имат семейства и отглеждат своите деца в България. Димитър от същия тим близо 4 години работи в месарски цех в Дъблин заедно със съпругата си Васка, също израснала в институция. Двамата са упорити и без банков кредит си купиха жилище в Пловдив. Щом си осигурят средства за обзавеждане и автомобил, ще се завърнат, за да продължат тук живота си. Борислав завърши образованието си в България и замина да работи в Англия, като успя да попадне в един от топ 10-те индийски ресторанта. Преди няколко години получих много мил подарък от него – два билета за балета върху лед „Лешникотрошачката“. Социалните резултати в „Отбор на надеждата“ далеч надхвърлят постиженията на националния ни тим.



Село Чавдар се превърна в бранд

## ГРИГОР ДАУЛОВ, кмет на община Чавдар: **Вече всеки знае за Чавдар**

Развитието е дълъг процес и надграждане на вече направеното. С подкрепа от предприятията продължаваме да инвестираме в хората и в инфраструктурата. Помощта, която „Дънди Прешъс Металс“ ни оказва, е важна както за реализирането на приоритетните проекти на общината, така и с финансирането за пет постоянни и няколко временни работни места. Петимата, които работят по социалната програма с минното дружество, са в основата на поддръжката на публичната инфраструктура.

### С финансирането на значими проекти

по програма на компанията за инвестиции в обществото изградихме детски площадки, реализирахме много важен, но доста тежък проект – изграждане на колектори на канализацията на селото. Сега тези колектори отвеждат отпадните води извън територията на населеното място, а преди това зауставането ставаше директно в река Селска. Направихме корекция на коритото и ако това не беше направено, при интензивните валежи през тази година сигурно щеше да има поражения върху имоти по поречието.

Тази година се заехме с друг госта



смел проект за изграждане на общински център за гости. Това е моя стара идея, в която „Дънди Прешъс Металс Челопеч“, „Елаците Мед“ и група „Геотехмин“ повярваха, макар и да имах госта опасения. Сега заедно с общината фирмите финансират проекта.

### Културата и образованието

са два от стълбовете на обществото. „Дънди Прешъс Металс“ продължава финансово да подкрепя по-голямата част от нашия богат културен календар, който постоянно надграждаме. Освен традиционните празници, имаме няколко големи събития – едно от тях се роди през 2019 г., когато все още Пенчо Геров беше кмет. Предложих да направя Месец на книгата и словото в Чавдар. За трите издания на инициативата дойдоха някои от най-големите имена на България. Тази година открихме с Георги Господинов, а месец по-късно вече целият свят говореше за него. Сред гостите са Светлозар Желев, Захари Карабашлиев, Мария Лалева, Михаил Вешим, Теодора Димова. Другаде в България няма месец, посветен на книгите, а ние имаме и богата програма, насочена към детското чете и детската литература. Така чрез децата променяме родителите.

Фолклорният фестивал „Да запеем песните на Средногорието“ съхранява

### добри наши традиции

С Фестивала на старата градска песен също ни дават за пример. Спортният празник е друго интересно преживяване и тази година имахме над 400 участници в състезанията по футбол, волейбол, тенис, но и белот. На Фестивала за настолни игри Board games fest дойдоха хора от цялата страна и събитието се оказа по-голямо от тези в София и Пловдив.

Чавдар стана Коледното село на България и това се превърна в

### бранд

Презизвикахме голям интерес и имахме неочакван успех. Миналата година само за една неделя дойдоха близо 10 000 човека. Музеят в Неолитното селище работи вече 10 години и се радва на посетители от цял свят. Заедно с екип от Националния археологически музей при БАН полагаме усилия за създаването на интерактивен музей.

Всички сме много свързани и подкрепата на големи компании като „Дънди Прешъс Металс“ е много ценна и за общината, но и за малките фирми. Добавената стойност за хората е добрият плод на съвместните ни усилия. Получаваме много висока оценка за постигнатото. Вече всеки знае за Чавдар, защото Чавдар за всички нас е кауза.

# ИНВЕСТБАНК: Малките стъпки правят крайната цел постижима

ХОРАТА В ТАЗИ ФИНАНСОВА ИНСТИТУЦИЯ ПОКАЗВАТ, ЧЕ НЕ САМО С ДАРЯВАНЕ НА СРЕДСТВА, НО И С ЛИЧНИ УСИЛИЯ В РАЗЛИЧНИ КАУЗИ МОЖЕ ДА ПРОМЕНЯМЕ СВЕТА ОКОЛО НАС

Често, когато се говори за банки и банкови служители, в съзнанието на човек инстинктивно изскача паралел с емблематичния образ на Ебенизър Скрудж от щедъръра на Чарлз Дикенс „Коледна песен“. Скрудж е сърдит и стиснат, облечен консервативно и вечно недоволен. Тъжното е, че макар и героят на Дикенс да претърпява истинска трансформация и в края на книгата да става съвсем различен – весел, щедър и щастлив, въпреки това името му остава завинаги като нарицателно за стиснат и кисел човек.

Добрата новина е, че банките също не са това, което бяха, и аналозите с подобни художествени герои вече са отживелица. В сектора работят висококвалифицирани млади хора с неизчерпаема енергия и всеотдайни интереси, които не се ограничават само в сферата на финансовите услуги. „Инвестбанк“ АД е отличен пример за това.

Традиционно подпомагането на различни каузи и инициативи се свързва основно с даването на едни пари

на едни хора, за да стане гадено нещо факт. Това обаче невинаги е достатъчно. През 2022 г. екипът на банката се свърза с

## два центъра за настаняване

от семеен тип – „Паусий Хилендарски“ и „Софроний Врачански“ в София. Там живеят талантиливи деца на възраст от 8 до 18 години, които обичат да рисуват и използват изкуството като арт терапия и средство за себеизразяване. В началото на май тази година „Инвестбанк“ АД организира благотворителна изложба на картини на децата, като всички средства от продажните произведения бяха предоставени на младите автори. „Щастлива съм, че имахме възможност да организираме тази изложба. Децата заслужават да бъдат мотивирани, а тяхното пълноценно развитие трябва да е приоритет за всяко общество. Подобни инициативи се организират именно за да напомнят, че подрастващите имат нужда от го-

бри примери и от възможност да покажат какво могат и какво носят в себе си. От нас като общество забуси дали тези деца ще получат шанса да се развият и да се интегрират, да се научат да носят отговорност за самите себе си и на свой ред успешно да допринасят за същото това общество“, каза по време на откриването на изложбата Мая Станчева, член на УС и изпълнителен директор на „Инвестбанк“. Тя им пожела да имат силата да се борят и да не се отказват от мечтите си, защото когато човек има цел, трудно може да загуби върнатата посока.

Факт е, че освен от средства, децата имат и огромна нужда от внимание. Затова в края на 2022 г. служители на банката ги забегоха

## да си изберат сами подаръци

и вещи, от които имат нужда. Финансовата институция организира и коледно тържество с много музика, танци и изненади. Подкрепата за младежите от двата дома продължава, като предстои да бъде организирана още една изложба. Отделно от това банката регулярно дарява на двата центъра средства за закупуването на материали за рисуване.

„Инвестбанк“ застава зад още няколко обществено значими инициативи и проекти, сред които конкурсът за съвременно българско изкуство MOST. Инициативата е на Галерия „Vivasom Art Hall Оборище 5“, като с подкрепата си финансовата институция

## насърчава новаторството

и помага на български артисти от страната и чужбина не само да покажат творчеството си, но и да получат професионална реализация на локално и международно ниво. Банката организира и самостоятелна изложба на финалистите в конкурса.

В желанието си да подкрепи достойната и качествената журналистика във времена на дезинформация и фалшиви новини „Инвестбанк“ е сред основните партньори на конкурса за чиста и прозрачна журналистика Web report,



**Не за всички инициативи и идеи са нужни средства – през 2022 г., само за два месеца, служителите на банката събраха над 350 kg капачки за каузата „Капачки за бъдеще“, чиято цел бе да се купи петата неонатална линия за малки пациенти от цялата страна**



**Финалистите от тазгодишното издание на конкурса МОСТ в компанията на Деница Гергова, арт директор на VIVACOM ART HALL Oborishte 5**

организиран от сайта Dir.bg.

През 2023 г., като част от стратегията си за насърчаване на българските творци и съвременното българско кино, „Инвестбанк“ се включи в ново приключение - стана партньор на пътуващото лятно автокино Open air cinema, което от 18 май тръгна на турне в страната. Инициативата се провежда за четвърта поредна година, а

### прожекциите под звездите

са напълно безплатни. Това не е първият проект в подкрепа на българското филмово изкуство, който „Инвестбанк“ припознава. През 2022 г. финансовият център на банката в град Шумен за кратко се превърна във филмов декор, специално за снимките на новата продукция на режисьора Стефан Командарев, озаглавен „Уроците на Блага“.

Хората в „Инвестбанк“ искат да имат своя принос към подобряването на градската среда. Те вярват, че зад големите планове и добрите резултати стоят множество малки, но уверени стъпки, които правят крайната цел постижима. Затова заедно с Taralezh Art & Design реализират проект за реставрация на стари ел. табла, като част от ангажираността на банката към обществото и заобикалящата ни среда. „Комбинирахме креативност и отговорност в желанието ни да допринесем за превръщането

на София в по-зелено и живописно място. С този проект се стремим да

### стимулираме обществената ангажираност

към градската среда и да покажем, че с малки стъпки и целенасочени усилия столицата може да бъде по-приветлива и цветна“, коментират от маркетинг отдела на банката.

Тази година финансовата институция подкрепи и още един голям стенописен проект - СЕЗОНИ, на Фондация Visionary, който се зае да трансформира един от пешеходните подземи на София в градска галерия. Художници от 6 държави насочват аудиторията към екоустойчиво бъдеще чрез изображенията от тях взаимовръзки в природата и последиците от човешката дейност.

## Дарения

- ✓ През 2022 г. „Инвестбанк“ АД проведе голяма дарителска кампания в помощ на бежанците от Украйна, като осигури и безплатно откриване на разплащателни сметки на физически и юридически лица, бягащи от войната. Финансовата институция предостави безвъзмездно настаняване и изхранване в обекти, собственост на банката.
- ✓ След опустошителното земетресение през февруари 2023 г. „Инвестбанк“ направи дарения в знак на съпричастност към бедстващите от засегнатите райони в Турция и Сирия.
- ✓ Всяка година банката дарява средства за инициативата „Българската Коледа“, а през лятото на тази година се включи в общ проект на Ротари клуб Велико Търново за набирание средства за ново приказно пространство в педиатричното отделение в МОБАЛ „Д-р Стефан Черкезов“.



**Реставрирано старо ел. табла в столичния квартал „Павлово“**



## Как от стажант се става служител в „ЕЛАЦИТЕ-МЕД“

КОМПАНИЯТА ОТ ГРУПА ГЕОТЕХМИН ПОДКРЕПЯ ПРОФЕСИОНАЛНОТО РАЗВИТИЕ НА МЛАДИТЕ И Е НАЙ-ГОЛЕМИЯТ РАБОТОДАТЕЛ В ЕТРОПОЛЕ И СРЕДНОГОРИЕТО

Една от каузите на Група ГЕОТЕХМИН е да оказва подкрепа – както за благоденствието и професионалното израстване на служителите си, така и за регионите, в които развива дейност, със своите програми за корпоративна социална отговорност. Във време, в което много индустрии обявяват, че има недостиг на кадри, Групата инвестира в подготовката на младежи – ученици и студенти, които да станат част от екипите на дружествата или да получат професионално ориентиране.

„Елаците-Мед“ АД, част от Група ГЕОТЕХМИН, подкрепя професионалното развитие на младите, като през 2023 г. провежда своята 12-а лятна Стажантска програма. През годините над 370 младежи са натрупали практически опит в компанията, а част от

тях са нейни служители. Дружеството провежда и Стипендиантска програма в партньорство с няколко университета, която също включва

### практика на терен

Какво са научили по време на стаж, кои са най-важните качества, които трябва да притежават, за да са успешни и да се развиват, разказват двамата младежи, които са станали част от семейството на „Елаците-Мед“ АД – компанията, която е на 32-ро място сред най-добрите работодатели в класацията на ИСАР, най-големият работодател в региона на Етрополе и Средногорието със своите над 2000 служители и със съществен принос за развитието на минната индустрия в страната.

Симеон Костадинов е израснал в емблематичните за Южното Черно-

морие Слънчев бряг, Несебър и Бургас. Избира сам да учи геология, тъй като смята, че е интересна наука и защото Минно-геоложкият университет е с дългогодишна история, опитни преподаватели и висок стандарт на обучение. Като студент в Минно-геоложкият университет „Св. Иван Рилски“ разбира за стипендиантската програма на Група ГЕОТЕХМИН и кандидатства за стипендиант на „Елаците-Мед“, без да се надява на успех. Изненадата му е огромна, когато разбира, че е одобрен. Събата определя да започне професионалния си опит в Рудодобивния комплекс на предприятието, където стажува през 2021 и 2022 г. „Стажът за мен беше изключително ползотворен. Научих много нови неща за полевата и офис работа на геолога. Основната дейност, полевата работа, за мен бе много интересна и включваше събиране на теренни данни, пренасянето им в софтуери и използването им за дейността на ком-

панията“, споделя младият геолог.

Разказва, че атмосферата в отдел „Геоложки“ е позитивна. „Колегите бяха изключително всеотдайни. Обучаваха ме, показваха ми тънкости и обясняваха изчерпателно естеството на работата“, с признателност си спомня Симеон. Той харесва компанията „Елаците-Мег“, работата, екипа и приятелското отношение на колежите и след дипломирането си кандидатства за работа в дружеството.

Днес е геолог в отдел „Геоложки“ и като част от екипа на „Елаците-Мег“, той вижда пред себе си

### реални перспективи

и възможности да израсне професионално. Симеон Костадинов е щастлив, че работата му в „Елаците-Мег“ го среща с нови технологии, които улесняват работния процес, а и несъмнено са определящи в съвременния живот на хората. „За да успее един млад човек в такава голяма компания, трябва да бъде всеотдаен, да показва постоянство и най-вече желание за работа и развитие“, допълва той.

Именно такъв – всеотдаен, постоянен и с желание за развитие, е Момчил Бояджиев – технолог на хвостохранилище „Бенковски-2“. Завършва магистратура по строителство на сгради и съоръжения и е на стаж в компания от Група ГЕОТЕХМИН, където работи на голям зелен проект в столицата. Но понеже е родом от гр. Златица, мечтае да се върне в родния си край и да продължи професията на баща си. Започва работа в „Елаците-Мег“ през август 2020 г.

„Група ГЕОТЕХМИН полага усилия да развива млади кадри, като ежегодно провежда дуално обучение и стажантски програми, а започналите професионалният си път при нас колеги имат възможността да работят по изграждането и експлоатацията на набор от съоръжения“, споделя своите убеждения той. Първоначално е назначен като началник-смяна към цех „Водно и хвостово стопанство“, в който влиза и хвостохранилището. Определящи за избора, който прави Момчил с присъединяването си към „Елаците-Мег“, се оказват отличните условия на работа и възможностите за професионално развитие в компанията. За две години Момчил вижда, че процесите се подобряват чрез

### внедряване на иновации

и прилагане на най-добрите световни практики и решава да продължи да

награжда своите познания в областта, като записва да учи втора магистърска степен в същата област. За да продължи образованието си, получава подкрепа от ръководството и стипендия от дружеството. Така преминава и през различни длъжности до днес, когато заема поста технолог в цех „Водно и хвостово стопанство“.

Според Момчил Бояджиев едно от най-важните неща е екипната работа. „Най-ценната подкрепа, която съм получил и продължавам да получавам, са напътстванията и доверието от страна на прекия ми ръководител“, споделя той и твърди, че това, което го мотивира през последните няколко години, е динамиката на работния процес.

През последните две десетилетия минната индустрия се развива с бързи темпове. Технологичните процеси непрекъснато се подобряват чрез внедряване на нови системи за управление и иновативни машини и съоръжения.

Промените не подминават и сферата на дейност, в която Момчил работи. „Новите технологии улесняват работния процес, като например в миналото мониторингът на хвостохранилищата „Бенковски-1“ и „Бенковски-2“ се правил изцяло ръчно, докато ние от 10 г. имаме изградена автоматична мониторингова система, която ни позволява да следим различни параметри 24/7, 365 дни в годината“, споделя младият специалист и добавя, че е впечатлен от бързите темпове на развитието. Според него по-младите специалисти са облагодетелствани, че имат възможността да живеят и творят в ера на все повече и по-модерни иновации и технологии.

Посланието, което Момчил отправя към младите специалисти и към тези, които все още учат, е да разберат, че университетът е една добра основа, но не трябва да спират да търсят начини за награждаване на своите знания и умения.



Симеон Костадинов

# VIVACOM подкрепя значими каузи за деца вече над 10 години

ОПЕРАЦИЯ „ЖЪЛТИ СТОТИНКИ“ СЪЗДАВА УСТОЙЧИВА ПРОМЯНА В ОБЩЕСТВОТО

Дори в забързания свят на суета и напрежение, в който живеем, има нещо чаровно в простите и гребни неща. Нещо, което се прескача небрежно с поглед, но може да създаде магия в сърцата на хората. Точно такава е инициативата Операция „Жълти стотинки“ – една магическа проява на доброта, която ни показва, че малките крачки могат да доведат до големи промени в заобикалящата ни среда.

През 2010 г. Vivacom стартира кампанията Операция „Жълти стотинки“, чиято цел е да създаде устойчива промяна в обществото, обединявайки всички желаещи да помогнат. Така се ражда една национална дарителска акция, благодарение на която всеки от нас чрез жълти стотинки може да подкрепи значима кауза. И днес Операция „Жълти стотинки“ е впечатляващ пример за благотворителност, социална отговорност и положителна промяна в обществото.

Инициативата обединява бизнеса, медиите и обществото около значи-

ми каузи, свързани с деца и младежи, които имат нужда от финансова подкрепа, така че да наберат популярност и да станат самостоятелни и разпознаваеми, за да продължат да се развиват устойчиво в бъдеще.

Операция „Жълти стотинки“ не просто събира средства за различни социални каузи, но и подчертава значимостта на солидарността и помощта към другите. И резултатите не закъсняват. Инициативата е подкрепена от над 50 корпоративни и медийни партньори, от редица известни лица, които вярват, че със съвместни усилия и ангажимент може да се създава позитивна промяна и да се помага на тези, които се нуждаят.

Благодарение на всички тях, както и на милионите хора, дарили през годините в рамките на Операция „Жълти стотинки“, през десетте издания на инициативата Vivacom е събрал и дарил над 790 000 лева. С тези средства са подкрепени 5 каузи, насочени към промяна на живота на деца в неравно-

стойно положение към по-добро или подкрепа на младите хора в разгръщането на техните таланти.

Още през 2010 г. Операция „Жълти стотинки“ е отличена за най-иновативна кампания след изграждането на първия Център за деца с дислексия, за което инициативата събра над 19 хил. лева, а Vivacom утвърява сумата. Институтът за детско психично здраве и развитие в София е първото лечебно заведение, където работи мултидисциплинарен екип от логопеди, детски психолози, невролози и други подходящи специалисти, които предлагат диагностика в рамките на общо проведена консултация с деца, нуждаещи се от специфична терапия.

През следващите три издания след 2011 г. Операция „Жълти стотинки“ застана зад каузата на фондация „Надежда за малките“ за изграждане и функциониране на 2 центъра за временно настаняване от семеен тип за изоставени бебета. В цялата страна бяха поставени над 2000 касички в над 800 обекта, като събраната сума за каузата възлизаше на повече от 235 000 лева. В двете уютни къщи могат да живеят шест малки гечича, обгрижва-



© Vivacom

Главният изпълнителен директор на Vivacom Николай Андреев (вдясно) и Вълкан Горанов, изпълнителен директор на Сдружението на олимпийските отбори





**Операция „Жълти стотинки“ е ярък пример за съвместните усилия на компании, медии и общество**

ни от екип от социални работници, психолози, педагози и възпитатели.

От 2014 г. Операция „Жълти стотинки“ се провежда в подкрепа на програмата „Дом Възможност“ на Фондация за социална програма и включване. Събраните средства бяха инвестирани за създаването на 2 наблюдавани жилища за временен подслон на младежи, напуснали домовете за сираци. Доказателство за успешното разрастване на кампанията е събраната в продължение на 3 години сума от над 317 хил. лева.

Осмото издание на Операция „Жълти стотинки“ подкрепя с над 70 хил. лева функционирането на „Център за Надежда“ за деца с множествени увреждания в София – проект на Фондация „I can too“. Мисията на каузата е осигуряването на достатъчно рехабилитатори и подобряването на грижата за децата и облекчаването на ежедневието им.

Последните две издания на националната дарителска кампания на Vivacom са посветени на събирането на средства за подготовката и участието на младите български олимпийци от Сдружението на олимпийските отбори по природни науки в международни състезания. Операция „Жълти стотинки“ е ярък пример за съвместните усилия на компании, медии и общество, които могат да постигнат изключителни резултати и да променят

живота на хора в нужда и отразява мисията на Vivacom да допринася активно за развитието на обществото. За периода 2010-2022 г. телекомът е дарил близо 5,6 милиона лева за различни каузи и инициативи, което не само подчертава дългосрочната ангажираност на компанията към обществото, но и е пример за това, че заедно, дори и с малки стъпки, можем да постигаме огромни резултати.

Как Операция „Жълти стотинки“ помага на български олимпийци по природни науки?


Българските ученици от Олимпийските отбори по природни науки всяка година печелят медали в конкуренцията със стотици от най-добрите гимназисти в света. Само за 2022 г. нашите олимпийци са спечелили 11 златни, 18 сребърни и 13 бронзови медала в най-престижните световни състезания и това е не само повод за гордост, но и показател за потенциала на следващото поколение таланти.

И голям принос за тези награди има Операция „Жълти стотинки“, най-дългосрочната инициатива на Vivacom, в рамките на която в последните години се събират средства за подпомагане на подготовката на българските отбори по природни науки, борещи се за отличия на световните олимпиади.

Vivacom подкрепя деветте отбора

по природни науки – физика, химия, биология, астрономия, астрофизика, математика, информатика, лингвистика и млади физици от 2019 г. До момента в рамките на кампанията са събрани и дарени повече 100 000 лева за подготовката и участието на младите ни таланти в международни състезания.

Само за месеците юли и август 2023 г. българските ученици са спечелили 2 златни и 2 сребърни медала от Международната олимпиада по химия; едно златно отличие, едно сребърно и 4 бронзови от Международната олимпиада по математика; 1 златен, 2 сребърни и 1 бронзов медал от Международната олимпиада по лингвистика; злато, сребро и бронз от Международната по биология, както и 1 златен, 3 сребърни и 1 бронзов медал от Международната олимпиада по астрономия и астрофизика, а до края на състезателния сезон предстоят и още отличия.

Дарителството е и продължава да бъде важна част от устойчивите практики на Vivacom, отразявайки целите на компанията – да бъде социално отговорна и да помага за развитието на различните общности и региони. Операция „Жълти стотинки“ е един от добрите примери за това как съвместните усилия на бизнеса и хората могат да постигнат огромни резултати. 



Адв. ЗДРАВКО ИВАНОВ:  
**СЪБИРАНЕТО НА  
ВЗЕМАНИЯ Е БИЗНЕС  
ЗА ДЖЕНТЪЛМЕНИ**

ЦЕЛТА НА „ДИ СИ ЕЙ МЕНИДЖМЪНТ“ Е  
ДА ЗАТВЪРДИ МЯСТОТО СИ СРЕД ПЪРВИТЕ  
ТРИ НАЙ-ГОЛЕМИ КОМПАНИИ В ТОЗИ  
ПАЗАРЕН СЕГМЕНТ



ZDRAVKO IVANOV:  
**DEBT COLLECTION IS A  
GENTLEMAN'S BUSINESS**

DCA MANAGEMENT'S GOAL IS TO CONSOLI-  
DATE ITS PLACE AMONG THE THREE LARGEST  
COMPANIES IN THIS MARKET SECTOR

## • ИНТЕРВЮ •

**Адвокат Здравко Иванов е изпълнителен директор на „Ди Си Ей Мениджмънт“ АД. Той е съзредител на Адвокатско дружество „Манчев и Иванов“. През последните 10 г. е тясно фокусиран в корпоративното право и търговската несъстоятелност. Завършил е Юридическия факултет на СУ „Св. Климент Охридски“. След придобиване на юридическата си правоспособност е специализирал в областта на търговското право, изпълнителния процес и събирането на вземания. Член е на Софийската адвокатска колегия и е участвал в създаването и организацията на редица финансови институции, на търговски дружества с българско и с чуждестранно участие.**

Zdravko Ivanov is a practicing lawyer, who is the executive director of DCA Management AD. He is a co-founder of the Manchev and Ivanov Law Firm. Over the past 10 years, he has focused on corporate law and commercial insolvency. Ivanov holds a law degree from the Faculty of Law of the Sofia University "St. Kliment Ohridski". After passing the bar, he specialized in the fields of commercial law, enforcement proceedings and debt collection. He is a member of the Sofia Bar Association and has participated in the creation and administering of a number of Bulgarian and foreign owned financial institutions and companies.

**Татяна Явашева**

**- Адв. Иванов, погледнато през призмата на професионалната ви ангажираност, каква е икономическата ситуация в България в момента?**

Динамична – така бих определил икономическата активност от гледната точка на професионалната ми ангажираност и позицията на „Ди Си Ей Мениджмънт“ АД като участник на пазара на вземания. За сравнително кратък период от време с моите партньори успяхме да създадем бизнес проект, който да заработи и да се стабилизира като активен участник на първичния и вторичния пазар на необслужвани вземания. Макар икономическите показатели за 2023 г. да се приемат от специалистите по-скоро като „охлаждане“ на българската икономика, в нашия сегмент не се наблюдават сериозни негативни отклонения.

**- Какво място е България за правене на бизнес?**

Добро място. Регулацията е адекватна, не създава необосновани пречки за развитието на успешен модел на работа и в съзвучие с разумната данъчна политика на държавата имаме напълно здравословна среда за бизнес. Евентуалното приемане на еврото и влизането ни в еврозоната категорично биха поставили страна ни в още по-добра позиция. Разбира се, винаги можем да желаем повече от административния апарат на държавата и неговото отношение към предприемачите, но мисля, че всичко се променя към по-добро.

**Tatyana Yavasheva**

**Mr Ivanov, seen through the lens of your professional activities, how would you describe the economic situation in Bulgaria at the moment?**

Dynamic - this is how I would define the economy from the point of view of my professional commitments and from the position of DCA Management AD as an actor in the receivables market. In a relatively short period of time, my partners and I managed to create a business venture that has established itself as an active participant in the primary and secondary markets of non-performing loans. Although experts have described the 2023 economic indicators for 2023 as indicative of a "cooling" of the Bulgarian economy, no serious negative deviations have been observed in our segment.

**What kind of place is Bulgaria when it comes to doing business?**

A good place. Regulations are adequate; they do not create unreasonable obstacles for the development of a successful business model and are in harmony with the reasonable state

**- Каква ниша се отвори и кое направи възможна появата на „Ди Си Ей Мениджмънт“ през миналата година, точно в края на ковид пандемията?**

Създаването и развитието на тази финансова институция е проект, който съм обсъждал с моите партньори още в началото на 2020 г., след като започна ковид пандемията, тъй като ние винаги сме търсили и изследвали възможностите, които предоставя гадена криза. Въведениите рестрикции на плащанията по кредити към банките и небанковите финансови институции, както и наложилият се процес по преговаряне и реструктуриране на значителен по обем портфейл от кредити на национално ниво беше ясна индикация, че за финансовите институции, специализирани в придобиването и управлението на необслужвани вземания, ще се създаде възможност за растеж. Посоченият период съвпадна и с началото на преговорния ни процес по придобиване на друга финансова институция, с отлична репутация и изградени бизнес процеси, което допълнително катализира създаването на „Ди Си Ей Мениджмънт“. Засега нашите финансови резултати показват, че анализът ни е бил адекватен.

**- В какъв вид вземания се специализирате? Кои са вашите основни клиенти – банки и небанкови финансови институции, снабдители на комунални и телеком услуги...**

Интерес за нас представлява придобиването както на корпоративни вземания, така и на вземания срещу физически

tax policy. We have a healthy environment for business. The eventual adoption of the euro and the planned entry into the eurozone would definitely put Bulgaria in an even better position. Of course, we can always wish for more from the state administration and its attitude towards entrepreneurs, but I think everything is changing for the better.

**What made possible the appearance of DCA Management last year, right at the tail end of the Covid pandemic?**

The creation and development of this financial institution is a project that I had discussed with my partners since the beginning of 2020, after the pandemic began, as we have always sought to explore the opportunities that a given crisis provides. The introduced restrictions on credit payments to banks and non-bank financial institutions, as well as the imposed process of renegotiation and restructuring of a significant portfolio of loans at the national level, was a clear indication that for companies specializing in the acquisition and management of non-performing receivables an opportunity for growth had emerged. That specified period

лица. Към момента значителен дял в нашето портфолио имат корпоративните вземания. Основен и пазароопределящ „играч“ на първичния пазар на вземания са търговските банки, като продаваните от тях портфолио са най-значителният обект на интерес от страна на големите финансовите институции, специализирани в управлението на вземания, включително и за „Ди Си Ей Мениджмънт“. Небанковите финансови институции, т. нар. дружества за бързи

кредити, също участват на първичния пазар, но със значително по-ниски размери на пакетите от вземания. Телекомуникационните дружества бяха сериозен участник на пазара, но при наложените законодателни рестрикции те залагат на вътрешното събиране на просрочените си вземания, като тук визирам и овластяването на колеги адвокати и адвокатски дружества, които да осъществяват процесуално представителство по дела на телекомите. Моята кантора е пълномощник

и участва в такъв тип събиране по възлагане.

**- Какъв подход прилагате в работата? Например купувате цели портфейли, отделни несъбрани вземания в големи размери, приемате ли да ви бъде възложено събиране на вземания?**

- Основен интерес за нас представлява закупуването на цели портфолио от търговските банки. Нашата практика до момента показва, че банките в България имат напълно адекватен



## ЧИСЛАТА ГОВОРЯТ

**220** на брой са компаниите в Регистъра на финансовите институции, воден от БНБ

**70%** от клиентите на първите 5 големи компании за бързи кредити са едни и същи

**10%** от населението е потенциалната таргет група на потребителите на бързи кредити

**3 млн. лв.** да е минимално изискуемият собствен капитал на финансовите институции за бързи кредити

**1 млрд. лв.** ще е портфейлът, с който „Ди Си Ей Мениджмънт“ ще приключи 2023 г.

also coincided with the beginning of our negotiation process to acquire another financial institution (with an excellent reputation and established business processes), which further catalyzed the creation of DCA Management. So far, our

financial results show that our analysis was adequate.

**What type of receivables do you specialize in? Who are your main customers?**

The acquisition of both corporate and

personal receivables is of interest to us. Currently, corporate receivables have a significant share in our portfolio. The main and market-determining "player" in the primary receivables market are commercial banks, and the portfolios sold by them are the most significant object of interest on the part of large financial institutions specializing in receivables management, including DCA Management. Non-bank financial institutions, the so-called fast credit companies, also participate in the primary market, but with significantly smaller-sized claim packages. Telecommunication companies were a serious participant in this market, but under the imposed legislative restrictions, they prefer to rely on the internal collection of their overdue receivables, and here I am referring to the hiring of lawyers and law firms to carry out legal representation in the case of telecoms. My law firm also participates in this type of collection by assignment.

**What approach do you take in**

и професионален подход към своите вземания и правната документация, която обективира основанието и размерите на тези вземания. С оглед на това покупката на банкови портфолиа е свързана с приемлив риск за нашата дейност и показателите на възвръщаемост при тези активи са задоволителни. Не бихме отказали и участие в търг за придобиване на небанкови портфолиа, но предвид повишения финансов риск, ще бъдем по-рестриктивни в оценката си и търсените показатели на възвръщаемост. Възлагането на вземания за събиране директно от настоящия кредитор е възможно, но вземането следва да е на значителна стойност и предварителният ни вътрешен анализ следва да показва, че вероятността за реализация е над средноприемливата за нашия вътрешен скоринг. Не обичаме да губим своето време и времето на нашите партньори.

**- Какъв бизнес е събирането на вземания и кое ви даде увереност, че ще се справите със задължения, с които кредиторите не са успели?**

- Събирането на вземания е бизнес за джентълмени. Всеки, който си представя събирането на вземания като бизнес за хора с дебели вратове и черни дрехи, е тотално далеч от истината. Както при всяка дейност, за да си успешен в събирането на вземания, следва да имаш опит, отлично ниво на правни знания за сегмента и

търговски нюх. Най-важното обаче е да държиш на думата си. Обикновено пречка при една банка за разрешаването на проблем с изплащането на дълг с влошено качество е липсата на съвкупност от страна на кредитора, наложена от нормативен акт или друг тип императивни правила. Последващото закупуване на вземането от наша страна и започването на преговорите с дължниците се поставя на плоскостта на взаимните отстъпки, каквито банката не може да си позволи. Няма по-добър метод за събиране на едно вземане от доброволното му уреждане с дължниците. Това винаги е наш приоритет.

**- Какъв основен проблем се очертава при бързите кредити, които сега са в своеобразен подем?**

- Увеличеното търсене на тези продукти е нормален процес и в това



**Най-добрият метод за събиране на едно вземане е доброволното му уреждане с дължниците. ТОВА ВИНАГИ Е НАШ ПРИОРИТЕТ**

няма нищо лошо. Моето мнение е, че бързите кредити са необходим и леснодостъпен подход към намирането на микрофинансиране за покриване на текущи нужди, бих ги определил като полезни, но при допускане, че се предоставят отговорно от небанковите финансови институции. Винаги съм твърдял, че проблемите в този сектор не са свързани с финансовите продукти, а със самите участници, които предоставят бързи кредити. Ако направите бърз преглед на Регистъра на финансовите институции, воден от БНБ, ще установите, че те вече са 220 на брой, повечето от които предоставят бързи кредити. Според мен общият брой на регистрираните финансови институции е твърде голям и това неминуемо води до влошаване качеството на предлаганата услуга и липса на отговорност при кредитирането. Нашите анализи показват, че потенциална таргет група на този тип услуги е ограничена до 10% от населението, което означава, че всяка от финансовите институции, която се стреми да вземе парче от пазара, следва да използва единствената възможност за това – да раздава повече пари на повече хора, което повишава предлагането на бърз ресурс и възможността на даден потребител да бъде изкушен от ползването на още и още кредити. Това не е отговорно кредитиране.

**- И ако се направи анализ на работата на компаниите за бързи**

**your business activities? For example, do you buy entire portfolios, and individual bad debts or do you accept debt collection assignments?**

Our main interest is the purchase of entire portfolios from commercial banks. Our practice so far shows that banks in Bulgaria have a completely adequate and professional approach to their receivables and to the legal documentation that defines the basis and amounts of these receivables. In view of this, the purchase of bank portfolios is associated with an acceptable risk for our business and the return on these assets is satisfactory. We wouldn't say no taking part in tenders to acquire non-bank portfolios, but given the increased financial risk, we are more restrictive in our valuation and the return metrics sought. Assigning receivables for collection directly from the current creditor is possible, but the receivable must be of significant value and our preliminary internal analysis must indicate that the probability of realization is above the average acceptable for our internal scoring. We don't like to waste our

time and our partners' time.

**What type of business is debt collection and what gave you the confidence to deal with difficult debts?**

Debt collection is a gentleman's business. Anyone who imagines debt collection as a business for mobster type of people is totally off the mark. As with any activity, to be successful in debt collection, you should have experience, an excellent level of legal knowledge and business acumen. But the most important thing is to keep your word. Typically, an obstacle for any bank to resolve a non-performing loan repayment problem is the lack of flexibility on the part of the lender imposed by a regulatory act or other type of mandatory rules. The subsequent purchase of the claim by us and the initiation of negotiations with the debtors placed this activity in the sphere of mutually-beneficial discounts – something that banks cannot afford. There is no better method of collecting a debt than by gaining the voluntary impetus to do so on part of the debtors. This is always our

priority.

**The fast loans industry is currently going through a kind of boom. What kinds of problems do you see with that?**

Increased demand for these products is a normal process and there is nothing wrong with that. My opinion is that quick loans are a necessary and accessible approach to finding microfinance to meet current needs. I would describe them as useful, but only if they are provided responsibly by non-bank financial institutions. I have always argued that the problems in this sector are not linked to the financial products as such, but to the actors who supply the fast loans. If you do a quick review of the Register of Financial Institutions maintained by the Bulgarian National Bank, you will find that there are already 220 of them, most of which provide quick loans. In my opinion, the total number of registered financial institutions is too large, and this inevitably leads to a deterioration in the quality of the service offered and a lack of responsibility in lending. Our analyzes show that the

**кредити, какво според вас се ще установи?**

- Ще се види, че при първите 5 големи компании, поне 70% от клиентите са едни и същи, т. е. едни и същи потребители се „въртят“ при всички. Ето защо моето предложение е да бъде въведено допълнително изискване за капиталова адекватност на финансовите институции за бързи кредити, като минимално изискуемият собствен капитал да стане поне 3 млн. лв. Това значително ще осветли пазарните участници. На такива изисквания ще могат да отговорят дружествата, които имат дългосрочна визия, които прилагат най-добрите търговски практики, включително отговорното кредитиране.

**- Какъв профил на длъжника, който не иска или не може да върне дълга, се очертава на базата на опита, който „Ди Си Ей Мениджмънт“ вече натрупа?**

- Всеки може да придобие качество на длъжник. Никой не е застрахован от това. В началото на създаване на вземането длъжникът е преминал през всички проверки на банката, като финансираният проект е определен като жизнен и способен да върне предоставения кредит, ведно с лихвите. Явно, за да стигне до нередовност, нещо в първоначалното правоотношение и бизнес очаквания се е объркало и причините за това може да са много и различни. Не смятам, че има длъжници,



**THE BEST METHOD FOR COLLECTING A DEBT IS TO VOLUNTARILY SETTLE IT WITH THE DEBTORS.**

**THIS IS ALWAYS OUR PRIORITY**

potential target group for this type of service is limited to 10% of the population, which means that any financial institution that seeks to take a slice of the market uses the only option for this - giving out more money to more people, which increases the supply of a quick loans and the possibility of a user being tempted to use more and more credits. This is not responsible lending.

**And what do you think an analysis of the work of fast loan companies would find?**

It would find that for the top 5 large companies, at least 70% of the customers are the same, ie they are shared clients. That is why my proposal is to introduce an additional requirement for capital adequacy of financial institutions for quick loans, with the minimum required equity capital being at least BGN 3 million. This will significantly reduce the number of viable market players. Companies that have a long-term vision, that apply the best commercial practices, including responsible lending, will be able to respond to such requirements.

**What's the generic profile of a debtor who doesn't want or can't repay their debt, based on the experience that DCA Management has accumulated?**

Anyone can become a debtor. No one is immune to it. When applying for the loan a debtor had passed all the bank's requirements, and the financed project was determined to be viable and able to return the granted credit, together with the interest. Clearly, in order for an irregularity to occur, something in the original legal relationship and business expectations has gone wrong, and the reasons for this can be many and varied. I don't think there are debtors who simply don't want to pay back their credit, rather there are debtors who would pay back what they owe under certain circumstances. It is a mandatory condition that the debtor has the inner conviction that he owes the sum based on a justified expectation and reasonable amounts. Our work is to reach an agreement on those points. Then everything gets much easier.



DCA Management is busy acquiring Debt Collection Agency, part of the Norwegian B2Holding. The company is the second in terms of assets in the industry. What stage is the deal at?

Debt Collection Agency EAD is a financial institution with a serious history, impeccable reputation and commercial image. The company is a role model for the best commercial practices in the sector. Its acquisition is a major deal that has focused our efforts in recent years, and fortunately we are in the final stages of closing it. We hope that by the end of the third quarter of this year, we'll celebrate a positive result.

Is acquiring an operating company the way to stand more confidently in this market? What share are you aiming for?

Our expectations are that after the acquisition of Debt Collection Agency we will consolidate our place among the three

largest financial institutions in the debt collection and debt management market of Bulgaria. In the last few months, we have also acquired new receivables portfolios, which is why we expect to end 2023 with a portfolio of over BGN 1 billion, as the second largest financial institution after S.G. Group EAD.

**Interest rates on loans are going up, which may mean that you will have even more work. What expectations do you have for the market and the credit and interest rate situation?**

A rise in loan interest rates does not necessarily mean that loan portfolios will deteriorate beyond normal. A direct link between interest rates and the increase in our work as a financial institution cannot be made. My expectations are that the sizes of the portfolios that are offered for purchase will remain at a relatively stable national level of around BGN 500 million per year.

които просто не искат да върнат кредита си, по-скоро има длъжници, които биха върнали дължими от тях суми при определени обстоятелства. Задължително условие е длъжникът да има вътрешното убеждение, че дължи сумите по основание и размер. Нашата работа е да постигнем съгласие именно за това. После всичко е много по-лесно.

- „Ди Си Ей Менеджмънт“ придобива „Агенция за събиране на вземания“, част от норвежкия B2Holding. Компанията е втората по активи в бранша. На какъв етап е сделката?

- „Агенция за събиране на вземания“ ЕАД е финансова институция със сериозна история, безупречна репутация и търговски имидж. Дружеството е пример за най-добри търговски практики в сектора. Придобиването му е сериозна сделка, която концентрира нашите усилия през последните години, и за щастие сме на финалната права по нейното приключване. Надяваме се до края на третото тримесечие на тази година да се поздравим с положителен резултат.

- Придобиването на работещо дружество ли е начинът да стъпите по-уверено на този пазар? Към какъв дял се стремите?

- Нашите очаквания са след придобиването на „Агенция за събиране на вземания“ да затвърдим мястото си в класацията на първите три най-големи финансови институции за придобиване и управление на вземания в

With regards to lending and interest rates, the banks hold the answer.

**In more than a year of debt collection work, what have you learned about loans, about debt, and about people who choose to live on credit and use loans as a tool to finance their business plans?**

If anything, our knowledge from the last nearly 5 years has been re-confirmed. Debt financing can be an excellent opportunity for development, but if mismanaged, it carries risks. This is why financial analysis, planning and budgeting for any project are so important. More and more Bulgarian citizens are improving their financial culture and understand that when you take out loans to buy things you don't need, very soon you will have to sell things that you really need.

**Where does the connection between taking out a loan and correctly repaying it gets broken most often?**

It is difficult for me to answer this question unequivocally. The legal relationship between a creditor and a debtor



България. През последните няколко месеца придобихме и нови портфолия от вземания, поради което очакваме да приключим 2023 г. с портфейл от над 1 млрд. лв., като втората най-голяма финансова институция след „С.Г. Груп“ ЕАД.

**- Лихвите по кредитите се качват, което може и да означава, че ще имате още повече работа. Какви очаквания имате за пазара, на който работите, и за ситуацията с кредитирането и лихвите?**

- Покачването на лихвените нива по кредитите не означава непременно, че ще се наблюдава влошаване на кредитните портфолия над обикновеното. Пряка връзка между лихвените нива и увеличаването на нашата работа като финансова институция не може да се прави. Моите очаквания са размерите на портфолията, които се предлагат за покупка, да останат на сравнително стабилно национално ниво от около 500 млн. лв. годишно. Относно кредитирането и лихвите - отговор ще дадат банките.

**- В тази повече от година работа, свързана със събирането на вземания, какво разбрахте за заемите, за дълговете и за хората, които избират да живеят на кредит и да ползват заема като инструмент за финансиране на бизнес намерения?**

- В този период по-скоро се затвърдиха нашите разбирания от последните близо 5 г. Дълговото финансиране може да бъде отлична възможност за

развитие, но при неправилно управление крие рискове. Именно затова финансовият анализ, планирането и бюджектирането за всеки проект са така важни. Все повече български граждани повишават финансовата си култура и разбират, че когато вземаш кредити, за да си купуваш неща, от които нямаш нужда, много скоро ще ти се наложи да продаваш неща, които наистина са ти необходими.

**- Къде най-често се къса връзката между вземането на кредита и неговото коректно връщане?**

- Трудно ми е да отговоря еднозначно на този въпрос. Правоотношението между кредитор и дължник е динамично понякога и причините може да са различни. Най-често връзката се къса при натоварването на финансираните проекти с финансови очаквания, които не кореспондират с обективните показатели за жизнестойност и рентабилност.

**- Вашето отношение към парите?**

- Уважавам парите и се стремя да увеличавам пазарната капитализация

на „Ди Си Ей Мениджмънт“. Парите предоставят много възможности и безспорно за мен са важен инструмент за развитие. Но парите не може изцяло да осмислят съществуването на човека и не бива да се превръщат в самоцел. Един мой любим израз гласи: „You will never see a u-haul behind a hearse“, което ще рече, че катафалката към онзи свят няма ремарке за всичко, което си натрупал в земния си път.

**- Как гледате на парите, взети на заем?**

- Ползването на заеми е нормален и напълно приемлив начин да получиш желан ресурс за постигане на своите цели. То е отлична възможност при правилно управление на полученото финансиране, тъй като може да ескалира развитието на всеки бизнес модел. Ползването на кредити не е нещо лошо и нежелателно. Всичко опира до разум, здрава работа за реализиране на идеите на всеки предприемач и поемане на рискове. При правилно гозиране на ползвания заеман ресурс би следвало да бъдат извлечени единствено положителни резултати. 📌

## ФИРМЕН ПРОФИЛ

„Ди Си Ей Мениджмънт“ АД е българска финансова институция, специализирана в придобиването и управлението на необслужвани вземания. Дружеството е учредено през 2022 г. и вече е активен участник на първичния и вторичния пазар за придобиване на вземания в България. След приключване на сделката за придобиването на „Агенция за събиране на вземания“ дружеството се очаква да стане второто по големина в този пазарен сегмент.

is dynamic at times and the reasons may be different. Most often, the connection is broken when the financed project is burdened with financial expectations that do not correspond to the objective indicators of vitality and profitability.

**What's your own attitude towards money?**

I respect money and I strive to increase the market capitalization of DCA Management. Money provides many opportunities and is undoubtedly an important tool for personal development. But money cannot fully make sense of human existence and should not become an end in itself. A favourite expression

of mine is, "You will never see a U-Haul behind a hearse".

**And your attitude towards borrowed money?**

Using loans is a normal and perfectly acceptable way to get a desired resource to achieve your goals. It is an excellent opportunity, given proper financial management, to escalate the development of any business model. Using credit is not something bad and undesirable. It all depends on reason, hard work to realize one's ideas and taking risks. With correct dosing of the borrowed resources, only positive results should be obtained. 📌

## THE NUMBERS SPEAK

There are **220** companies in the Register of Financial Institutions, maintained by the BNB

**70%** of the customers switch between the 5 biggest fast loan companies

**10%** of the country's population is the potential target group of fast credit companies

BGN **3 million** to be the minimum required equity capital for quick loan financial institutions

BGN **1 billion** will be the portfolio size with which DCA Management expects to end 2023.

## COMPANY PROFILE

DCA Management AD is a Bulgarian financial institution specializing in the acquisition and management of bad debts. The company was established in 2022 and is already an active participant in the debt collection primary and secondary markets in Bulgaria. After closing the deal for the acquisition of Debt Collection Agency, the company is expected to become the second largest in this market segment.

# За кого бие камбаната на ВИСОКИТЕ ЛИХВИ



**Б**УМЪТ НА  
ПАЗАРА  
НА ИМОТИ  
СВЪРШВА. ВЕЧЕ  
Е ЗАДЕЙСТВАНА  
СПИРАЧКАТА, КОЯТО  
ДА ПРЕДИЗВИКА  
ОГРАНИЧАВАНЕ НА  
ПОТРЕБЛЕНИЕТО

✍ Тони Григорова

Намираме се в период, в който лихвите вървят нагоре. Искаме ли да разберем какво се случва, как работи икономиката, може да насочим внимание именно към лихвите. Те са част от тази „функционалност“ и играят ролята на регулатор, който да ускори или да забави темпото. Защо? Как влияе това на развитието? В коя част на икономическия цикъл сме поставени и какво се задава? Защо банките и недвижимите имоти са като скачени съдове? Време да купуваме или време да продаваме недвижимост е настъпало? Отговор на тези въпроси търсим заедно със Светослав Делчев – финансист, икономически анализатор, основател и двигател на образователната платформа Тервел Академия:

Лихвата е мощен инструмент на централните банки, чрез който те или стимулират развитието, или възпират прекомерното прегряване на икономиката. Когато бизнесът расте прекалено бързо, производствените капацитети се изчерпват и единственият начин да се удовлетвори голямото търсене е да започне покачване на цените, тъй като няма начин да се

произведе повече стока. Когато се стигне до етапа на изчерпан производствен капацитет, се изискват нови инвестиции за разширяване на производството, а това не става веднага. Прекомерното търсене води до ръст на цените, а централните банки не искат да го допускат, тъй като това е инфлация. Стабилността на цените нива е основна задача на централ-



ните банки и те използват лихвите като регулатор на потреблението на бизнеса и на физическите лица. Когато е започнало повишаване на лихвите, това е индикатор, че централните банки искат да намалят потреблението, като задействат лихвената „спиратка“ на прекомерното потребление. Увеличавайки лихвата, те правят по-трудно вземането на кредити.

### Кредитът

е прехвърляне на бъдещо потребление към сегашния момент. Цената на това прехвърляне е лихвата. Ако човек иска да си купи кола, той може да спестява няколко години и да си я вземе без кредит. Но може към наличните си спестявания да прибави заема капитал и да си купи автомобила, като се загъл-

жи занаяпред да заделя част от дохода си, за да покрива вноската.

Всеки се среща с лихвения процент в два основни случая. Първо, когато депозира пари в банката и очаква тя да плати лихва по депозита. Същото е, като инвестира пари в компания и заради това получава дивидент върху акциите, които притежава. Вторият случай е, когато вземем кредит от банката, тогава тя очаква да върнем кредита и да плащаме и лихвата върху заетата сума.

### Лихвите са

билет за машината на времето.

Когато отложиш потреблението си чрез пари, депозирани в банката, на теб ти плащат лихва за това. Централната банка е успяла да те мо-

“  
И в добри, и в лоши  
времена има отлични  
възможности за  
инвестиции.  
СТИГА ДА  
СТЕ ДОБРЕ  
ПОДГОТВЕНИ  
”

## • АНАЛИЗ •

тивира да не отложиш сегашното си потребление за бъдещето. А когато дойдат трудните времена, кредитните институции ще намалят лихвите, тъй като няма да имат интерес да спестяваш. Депозитите дори бяха спрени като продукт.

Вървим към безкешово общество, в което парите не изчезват, банките също не изчезват, защото са важен играч. Ролята на банките и занаярег ще е ключова, тъй като от тяхното поведение зависи развитието на редица бизнеси. Пазарът на недвижимите имоти и банките са

### скачени съдове

затова и пазарът на недвижимите имоти не е преминавал от фаза на бум към етап на депресия без наличие на банкова криза. През юни БНБ обяви, че повишава резервите на банките, като целта е да възпре огромния ръст на кредитите в техните портфейли. По време на бума на ипотечните кредити банките трупат млад портфейл при надути цени на имотите, така те с охота приемат твърде високия риск. Когато пазарът на недвижимите имоти навлезе във фаза на депресия, цените тръсват застрашително надолу. Тогава кредитните институции осъзнават, че исканите 10% самоучастие от кредитополучателите не покриват срива на цените. Така се налага да

вземат рискова провизия и колкото повече стават необслужваните кредити, толкова повече банките се декapитализират и всичко това води до банкова криза. Така се получава всеки път. Първо, банките захранват бума, което надува цените на имотите. А после

### палачинката се обръща

и те спират да дават кредити, за да подобрят капиталовата си адекватност. Това става не за няколко месеца, а за 2 до 4 години. През този период банките поставят тежки условия за вземане на нови кредити.

Игва един момент, в който пазарът рязко се променя. Покупко-продажбата на имоти навлиза в мъртва точка. Това е самоподдържащ се и самоунищожавач се цикъл. Става постепенно, неусетно всички свикват с мисълта, че цените ще вървят само нагоре. Такова е линейното проектиране на човешкото мислене. Периодът на депресия в имотите трае около четири години. После става стабилизиране в ниските нива, в които цените спират да падат. След това започва плавно покачване нагоре. Хората пак се отпускат, а банките започват агресивно да финансират. Когато настъпи бумът, всеки иска да участва на пазара на недвижимите имоти. Така паричната маса в икономиката се по-

вишава и започва инфлация. В края на бума банките винаги вдигат лихвите, което е сигнал, че

### свършва кислородът

на пазара на недвижимите имоти.

Вдигането на лихвите е началото на края. Пазарът е голям, инерцията му е огромна, спиратката се задейства, но ефектът не се усеща веднага. Ръстът на цените започва да се забавя, броят на сделките на имоти намалява. Няма я еуфорията. Трендът е във формата на „камбана“, образува се плато. Броят на сделките постепенно намалява. В един момент някой забелязва, че „царят е гол“. Това често е свързано с банкова криза. Следва горна мъртва точка. Няма преминаване от бум към депресия без банкова дестабилизация. И гравитацията повлича пазара надолу.

При всеки цикъл „видимата“ причина за банковата криза е различна. При цикъла, който приключи през 2007-2008 г., причината беше прекомерната задължнялост на банките, които бяха напълнили балансите си с рискови финансови инструменти, като високо рисковите ипотечи. Този път причината може да е съвсем друга. Имайки предвид високото ниво на публичен дълг на повечето западни сръжави, бихме могли само да предположим, че това би дало тласък към банковата



нестабилност при този цикъл.

Но след всяка такава „смърт“ има възкресение и започва новият икономически цикъл. Пандемията беше

### черен лебед

който доведе до още по-голяма ликвидност на пазара и прекомерно увеличаване на паричната маса. Затова и се стигна до толкова високи нива на инфлацията. В САЩ например безработицата е на исторически ниски нива, има дефицит на работна ръка и заплатите са много високи. Но това е дежавю, нещо вече видяно, преди пазарът да навлезе в рецесия и хората отново да започнат да стават излишни. Когато цените на недвижимите имоти започнат да падат, изчезва усещането за благоденствие, което съпътства пазара, когато той е в растеж.

Пазарът на недвижимите имоти има странен психологическо въздействие. Когато имотите поскъпват, хората са склонни да харчат повече. Но когато цените тръгнат надолу, потребителите започват да се чувстват несигурни, харчовите рязко спадат. Паричната маса в икономиката зависи от това какво правим с парите си и колко бързо те се въртят.

По ръста на баланса на съответната централна банка може да се види

### нарастването на паричната маса

За 15 години в САЩ паричната маса в икономиката е увеличена над 9 пъти. Затова не бива да се чудим защо има висока инфлация. С тези пари голям същият стоки, които и преди сме искали да достъпим. Покачването на цените е най-справедливият начин в условията на пазарна икономика за разпределение на стоките и услугите в обществото.

В моменти на всеобща несигурност при затихването на пазара банките престават да отпускат кредити и се концентрират върху това да си прибират дължимото по старите кредити. Пазарът започва да се движи по нови правила. По време на бума имаме пазар на продавача. Купувачите са много, продавачът диктува условията. После идва ред на

### пазара на купувача

който става цар на променения ред.

Недвижимите имоти имат хетерогенен характер. Един имот с друг трудно се сравнява, няма два напълно еднакви. За разлика от това, пазарът

на акции е хомогенен. Има борса, която позволява автоматизирано прехвърляне на собствеността от един на друг. Има пазарна цена - каквато е в момента, такава е. И няма възможност да се пазариш. На пазара на недвижими имоти може да се договаряш за цената. Всяка сделка е уникална, тя е само за един конкретен имот и само за въпросния купувач и продавач. Пазарът позволява да постигнеш добра за теб цена.

При сегашната депресия цените би трябвало да паднат до нивата от 2007-2008 г. Такива са графиките, като това допускане е теоретично. По правило долната мъртва точка на депресията съвпада с горната мъртва точка на предишния бум. Ето защо сега не е време да се купува имот. Все още може да се продава. Сега хората трябва да са по-внимателни. На всяка фаза на пазара може да се намери добра сделка. Но вече не е моментът за агресивен кредит с 10% самоучастие или да се разчита, че лихвите няма да се повишат. Сега е

### най-подходящото време за продажба

ако имаш нещо, от което искаш да се отървеш - ако не ти е нужно или не работи така, както си се надявал. Покрай сухото гори и мокрото. В период на силна инфлация е прекалено късно да си вкараш парите в имоти, защото кризата е близо и когато удари, кешът става цар. Тогава може да се сключат сделки, каквито в момента е трудно да се направят.

При повишаването на лихвите бизнесът страда по същия начин както домакинствата. Лесно е да се вземат кредити по време на бума, но когато пазарът се преобърне, ще стане трудно да се получи заем, тъй като ще се иска по-голямо самоучастие, ще се иска обезпечение, което дори не е свързано със съответната инвестиция. Разговорите с банките ще станат трудни и тогава ще си личи кой е добрият клиент на банката. В лоши времена кредити се отпускат само на доказалите се клиенти.

Цикълът е около 18-годишен. В средата на 2025 г. кризата най-вероятно ще е настъпила. Когато от Запад дойдат лошите банков новини, тогава и тук с пълно ускорение ще нагизим в трудни години, тъй като нашата банкова система е свързана със световните парични потоци.

Задават се интересни времена. ①



© Личен архив



Лихвеният процент,  
образно казано,  
Е ЦЕНА ЗА  
ПРЕХВЪРЛЯНЕ  
НА ПОТРЕБЛЕНИЕТО  
от един период към друг.

Светослав Делчев





# Неразвитият потенциал на ЗАСТРАХОВАНИЕТО

ЗАСТРАХОВАТЕЛНОТО ПРОНИКВАНЕ В СТРАНАТА ОСТАВА НИСКО,  
НО ЗАДЪЛЖИТЕЛНИТЕ ПОЛИЦИ НЕ СА НАЙ-ДОБРИЯТ ВАРИАНТ

✎ **Тони Григорова**

Застраховането е ефективен начин да се справим със заобикалящите ни рискове, твърдят застрахователи. Те обаче не предлагат „застраховка“ срещу незнанието и незаинтересоваността и така в България застраховането се превърна най-вече в синоним на „Гражданска отговорност“ за автомобилите. Стане ли голям катаклизъм и някое природно бедствие помете къщи и хора, всички чакат държавата и човечи с добри сърца да направят нещо. Никой не иска да го сполят извънредни ситуации, но продължава да битува нагласата за застраховката като разход, който може да се избегне, докато не дойде някой лош момент.

## Посоката

Общо взето застрахователният пазар се развива възходящо през последните години и резултатите показват сравнително добър успех. Като цяло обаче нивото на застрахователното проникване в България остава много ниско. Доминира автомобилното застраховане и сякаш голяма част от работата на сектора зависи от регулациите, тоест от държавата, която определя правилата.

## Сила

Делът на общия премиен приход

в БВП, изразен чрез коефициента „Застрахователно проникване“, през годините се движи в границите от 2 до 2,4%, докато средното ниво за Европа е 7,4%. Всъщност тези данни очертават и границите на нереализирания потенциал на нашия пазар. С други думи, застрахователното проникване у нас е близо 3 пъти по-слабо, отколкото в повечето страни на Стария континент. Това показва аналитичният доклад „Застраховането в България - икономически отпечатък и предизвикателства пред развитието“, изготвен от Института за пазарна икономика (ИПИ) за Асоциацията на българските застрахователи (АБЗ). Общото застраховане изплаща близо 82% от всички обезщетения в България и от тях 84% са по автомобилни застраховки. Делът на обезщетенията към БВП в България е 1%, докато в много страни на Източна Европа е между 1,2 и 1,8 на сто от БВП. В развитите държави на ЕС делът на обезщетенията към БВП е между 3 и 5%. В някои държави това съотношение е още по-голямо, в Нидерландия например е над 10% от БВП.

## Ниша

Държавата облага застрахователите с корпоративен данък и данък върху застрахователните премии. „БВП през тази година в България се очаква да е около 183 млрд. лева,

като през бюджета се разпределят 41-42% от него. Държавата прави задължителни определени застраховки и този метод работи, но задължителните застраховки не са най-добрият вариант за развитие на сектора. Освен „Гражданска отговорност“ (ГО), има още 70 вида други случаи за задължително застраховане, но някои от тях не са ефективни, защото липсва контрол. Ниша за застрахователите са рисковете, произтичащи от промяната на климата, сред които наводнения, пожари и други природни бедствия“, обясняват от ИПИ.

## Как духа „вятърът“

Задължителното застраховане е механизъм, с който чрез посредничеството на застрахователите се създават форми и начини на социална защита, които иначе държавата трябва да осигурява по други начини, например чрез бюджета. Въпреки че в България съществуват множество нормативни изисквания за сключване на задължителни застраховки, този инструментариум като цяло не носи възможните за обществото ползи.

България е сред страните с най-нисък дял на изплатените обезщетения, относимо към размера на икономиката. Сравнително ниският принос, измерен през размера на обезщетенията, отнесени към мащаба на икономиката, както и

## • СЕКТОР •

структурата на пазара, показва, че механизмите на трансфер на риска се използват непълноценно и в резултат цената на възстановяването от неблагоприятни събития практически се носи от държавния бюджет, бизнеса и домакинствата.

### Пазарът

Данните на КФН към края на 2022 г. сочат, че застрахователният пазар остава стабилен и постига устойчив ръст, въпреки икономическите трудности и високата инфлация, проблемите със сигурността и енергийните доставки през миналата година. Общо застрахователния пазар премийният приход към края на декември 2022 г. възлиза на 3 613 млн. лв., като ръстът на годишна база спрямо същия период на предходната година е 10.5%. Сумата на изплатените обезщетения расте с леко изпреварващ темп от 11,3% и достига 1 437 млн. лв.

Пазарът на общото застраховане завършва 2022 г. с премийен приход от 2 988 млн. лв., а обезщетенията са в размер на 1 168 млн. лв., като и двата показателя нарастват с еднакъв темп от 10%. Без съществени изменения остава структурата на пазара – най-масовите автомобилни застраховки заемат дял от 70% в премийния приход по общо застраховане. Събраните премии по застраховка ГО на автомобилите са в размер на 1 123 млн. лв., с 2,4% по-малко спрямо декември 2021 г. По отношение на изплатените обезщетения по застраховка ГО се отчита ръст от 5% и достигат 619 млн. лв., което представлява 56% от всички изплатени обезщетения в общото застраховане. Промените в транспорта и цялата верига на доставки, основно заради войната в Украйна, оказват влияние върху застрахователните бизнес линии, свързани с транспорта, като по тях се отчита значимо нарастване на премийния приход. Най-висок



Асоциация на Българските Застрахователи

прираст на годишна база - 119% - бележи застраховка „Товари по време на превоз“ (Карго). Ефектите от войната в Украйна и оформянето на бежански поток се виждат в динамиката по линия на „Гранична гражданска отговорност“ - премийният приход по нея нараства с 43% на годишна база.

### Плюс-минус

По имуществено застраховане „Пожар и природни бедствия“ премийният приход расте с 9% на годишна база и достига 345 млн. лв. В рамките на тази бизнес линия се очертава по-висок темп на нарастване на застраховките за домашно имущество - „Пожар и други опасности“ - 13% при събрани премии от 118 млн. лв. Въпреки устойчивия ръст, дялът на имуществените застраховки в сумарния приход по общо застраховане остава около обичайните 12%, в пъти по-нисък от този на автомобилните застраховки. В същото време селскостопанските застраховки отбелязват спад от 4% от

и без това ниското ниво, на което се намират, на фона на постоянно увеличаване на рисковете за земеделието, повлияни от климатичните промени.

### Повече сигурност

Затвърждава се формулата се през последните две години тенденция за интензивно развитие по линия на застраховка „Пътуване в чужбина“. Премийният приход към декември 2022 г. расте със 113% на годишна база до 159 млн. лв., а изплатените обезщетения достигат 43 млн. лв., с 287% повече спрямо същия период на предходната година.

Животозастрахователният пазар остава стабилен, на нива, близо до предходната година - към декември 2022 г. е събран премийен приход от 625 млн. лв., с 3% повече на годишна база. Остава валиден трендът за изпреварващ ръст от 13% на обезщетенията, като са изплатени - 269 млн. лв. Рисковите животозастраховки бележат устойчиво нарастване от 14%, основно в резултат на позитивната динамика на пазара



на ипотечни кредити. Интересно е развитието на „Застраховка за пенсия или рента“, по която, след силен спад през 2020 г. и 2021 г., се отчита ръст на прихода от 31% на годишна база и се достигат нивата от предпандемичната 2019 г. Раздвижването на дивидентите равнища по депозитите в известна степен охлажда пазара на инвестиционните животозастраховки, но все пак те остават най-съществената и предпочитана от потребителите бизнес линия в животозастраховането и през 2022 г. Премийният приход от 221 млн. лв. по тази линия бележи спад с около 10% спрямо много успешната 2021 г., но остава в пъти по-висок от събраните премии от 91 млн. лв. през 2019 г.

### Тенденции

Към края на 2022 г. тенденцията на повишен интерес към здравните застраховки вече е ясно оформена. Общо за пазара по линия на застраховка „Заболяване“ премийният приход към м. декември възлиза на близо 196 млн. лв., като ръстът на годишна база е 24%. Наблюдава се и тенденция на постоянно увеличение на премийния приход на българските застрахователи от износ на застрахователни продукти. Към края на 2022 г. той възлиза на 318,8 млн. лв. и е близо 11% от целия премийен приход на пазара по общо застраховане.

Дигитализацията и произтичащите киберрискове са сфера, в която тепърва активно ще се търсят застрахователни решения. Висок е потенциалът за развитие на животозастраховането с оглед на демографските рискове и произтичащата от това необходимост от поемане на лична отговорност за индивидуалното благосъстояние през пенсионния период, извън задължителното осигуряване за пенсия.

Застраховането изпълнява важна роля в социалната и икономическата защита в страната, но застрахователният инструментариум не се използва пълноценно в полза на обществото, констатира от ИПИ, с което и застрахователите се съгласяват.

### Къде сме ние

Делът на застрахователното проникване у нас е близък до този на Полша, Гърция, Унгария, Словакия и значително над този на Естония, Латвия и Румъния. Повечето източноевропейски държави обаче са далеч от проникването на тези на Запад, през 2020 г. 10% от БВП надхвърля единствено застрахователният пазар на Дания, както и този на Люксембург. Сред най-големите европейски икономики с най-голямо проникване е италианският пазар, с 9,6% от БВП, а в Германия делът е по-скромен – 6,6% от БВП.

През последните 3 г. нивото на проникване в общото застраховане е устойчиво около 2%, което показва, че приходите нарастват успоредно с общата експанзия на стопанската активност.

Застрахователната плътност в България също е сравнително ниска, като единствено в Румъния средните премийни приходи на човек от населението са по-малко. След 2007 г. коефициентът на застрахователната плътност отбелязва малко по-бърз темп на нарастване. Средното съотношение на брутните премии и населението в България нараства от 199 лв. през 2007 г. до 476 лв. през 2021 г., или общо 2,39 пъти. Застрахователната плътност има различна динамика от тази на средната работна заплата в страната и се влияе от икономическия цикъл, докато възнараженията нарастват през целия средносрочен период. Ниската плътност на застраховането е характерна за повечето нови страни членки на ЕС, както и за Гърция. И тук най-високи са стойностите в северните държави Дания, Швеция, Финландия, както и Нидерландия. Разликата в нивото на доходите не е единственото обяснение на огромното изоставане в застрахователната плътност.



ЮРИ КОПАЧ, председател на УС на АБЗ:

## Браншът има широко поле за работа



Дигитализацията на цялостния застрахователен процес носи редица предимства и предлага бърза и сигурна комуникация на бизнеса с клиентите. Но нормативно има пречки да се осъществява в тези мащаби, при които да се приеме, че браншът е дигитализиран.

Нисък е дялът на застрахованото имущество, а в резултат на климатичните промени природните бедствия ще са все повече. Затова е важно държавата да влезе в ролята си на фактор, който да повлияе върху застрахователната култура. Трябва да има държавна политика за насърчаване на застраховането, а не хората да разчитат на еднократни помощи от държавата, които обикновено са крайно недостатъчни за справяне с щетите. Много имоти не са застраховани, в това число и предприятията с техните сгради, машини и съоръжения, а и самата държава не е сключила застраховки.

По отношение на системата „бонус малус“ в регулатора се обмисля вариант всяка компания да разработи и прилага своя индивидуална система и подход, което като цяло се подкрепя от застрахователната общност.

ВЕСЕЛИН АНГЕЛОВ, член на УС на АБЗ:

## Да градим финансовата култура

Използването на застрахователни решения трябва да се насърчава на национално ниво. Ниското ниво на имущественото застраховане е проблем за цялата страна. Въпреки че има законово задължение за застраховане на публичната собственост, държавата и общините на практика често не го правят. Липсата на контрол върху сключването на част от застраховките ги прави по-скоро пожелателен инструмент, например застраховките на общинско имущество. Но ако държавата и общините не застраховат имуществото си, как да се убеди населението да го прави?! Фундаментът е изграждането на финансова култура и осъзнаването на нуждата от застраховане като възможност за прехвърляне на риска чрез използването на разнообразни застрахователни решения. ①





PRINT YOUR BRIGHT IDEAS



billboard

[www.billboard.bg](http://www.billboard.bg)

# Как работят везните на ЗАПЛАТИТЕ

**НЕ САМО ВЪЗНАГРАЖДЕНИЕТО И ПРИДОБИВКИТЕ  
МОТИВИРАТ СЛУЖИТЕЛИТЕ ДА СА НАПЪЛНО  
ОТДАДЕНИ КЪМ КОМПАНИЯТА, НО ТЕ СА ОТ  
ОСНОВНО ЗНАЧЕНИЕ ЗА ЛОЯЛНОСТТА КЪМ РАБОТОДАТЕЛЯ**

✦ Георги Георгиев

Ако някой е уличен метач, той трябва да мете улиците както Микеланджело е рисувал, или както Бетовен е композирал музика. Ако той ги мете толкова добре, всички ще го признаят за велик уличен метач, уверява един от големите мотивационни оратори. И тук стигаме до въпроса за мотивацията човек да стане най-добрият в своята работа – парите или нещо повече от тях го кара да усъвършенства своя професионализъм...

Живеем във времето на ускорено развитие на машините, автоматизацията, технологиите и изкуствения интелект. И няма никакво съмнение, че една машина може да свърши работата например на петдесет души. Никоя машина обаче не може да свърши работата на един необикновен човек. Това означава, че ако работодателят умее да мотивира служителите си да

## работят като необикновени хора

компанията ще има голям успех. Но онова, което мотивира на работното място, е различно за всеки. Едни работят, защото наистина обичат работата си. Други – заради личното и професионалното си развитие. За някои удовлетворението идва от общуването и взаимодействието с клиенти и колеги. Разбира се, за госта от

работещите работата е просто начин да осигурят своето препитание. Точно те са най-безинтересни, тъй като забравят въпреки сърцето си и работят без страст. Хора – разни, следователно мотивацията за труд има индивидуални особености. Безспорно всички работят, защото работното място им осигурява

## нещо, от което се нуждаят

И това, което получават срещу труда си, влияе върху мотивацията. Ако повечето работа или по-добре свършената работа се отразява върху качеството на живот и върху удовлетвореността, то това е работещ мотиватор хората да са отдадени и лоялни към своя работодател.

Каквото и да мотивира служителя, основното е, че всеки се труди, защото очаква възнаграждение за своите усилия. Парите осигуряват подслон, храна, грехи, образование, развитие, забавления. Омаловажава ли се, пренебрезва ли се значението на парите като мотивацията за труд, то текущото на кадрите ще покаже, че ако хората не чувстват труда си оценен, те губят ангажираност към работата си и рано или късно повечето правят крачка встрани.

Парите осигуряват базовата мотивация за труд, а когато към тях се добавят социални придобивки, това също влияе върху позитивната

настройката за по-голяма отдаденост в работата.

Мотивацията и заплащането са  
двете страни на една  
монета

Работодатели казват, че хората, които не правят повече от това, за което им се плаща, не получават заплащане за повече от това, което правят. Служителите пък стигат до извода, че когато правят повече от онова, за което им се плаща, и то остава недооценено, те не усещат мотивация да са като предприемачи на своето работно място и започват да се стремят да работят дори по-малко от това, за което им се плаща.

Когато работата е предизвикателна и вълнуваща, човек се чувства ентусиазиран да работи. Ефективната комуникация с мениджмънта, включително и конструктивното обсъждане на проблемите, но и на визията за развитие на бизнеса, е фактор, който създава

## благоприятна атмосфера

на работното място. Служителите, които проявяват хъс, очакват разпознаване и възнаграждаване на отличната работа, те искат признание за индивидуалното си работно представяне чрез бонуси, повишение или чрез предоставяне на възможностите за развитие, към които се стремят. Не само парите, но от значение е и усещането, че служителят е оценен.

Когато им се делегират задачи и се дава свобода на тяхното изпълнение, това също подтиква служителите да са по-ангажирани в своята работа. Освен това те трябва да виждат въз-



# TOP LEADERS

## against the global challenges

**K**IRIL DOMUSCHIEV TAKES HIS SPOT AMONG THE EXPERTS OF THE CLINTON GLOBAL INITIATIVE AND JOINS THE MISSION TO SOLVE THE PROBLEMS OF TODAY

The Clinton Global Initiative (CGI) is the flagship program of the Clinton Foundation that aims to create and implement solutions to the world's most pressing challenges, such as climate change, health equity, and inclusive economic recovery and growth.

The run of this non-profit organization, led by former US President Bill Clinton, has been more than stellar. Since the launch of the CGI programme, partners have made over 3,600 commitments, which have bettered the lives of over 435 million people in 180 countries.

The initiative aims to unite people from all walks of life into a common vision that can produce results for a brighter present and future.

Tackling these challenges requires enormous energy and leadership skills to inspire change. And these are kinds of qualities that President Clinton has always been known for.

Back in May, he paid a visit to Sofia, his first visit to Bulgaria since 1999 when he was still an acting president and the first sitting US president to visit the country. His visit was in response to an invitation by Kiril Domuschiev, CEO of Huvepharma, a Bulgarian pharmaceutical company, which has established a global and dominant presence in its industry.

President Clinton met with students at the National Palace of Culture, where he reminisced about his previous visit almost a quarter of a century ago. Back then it was

in the context of the Kosovo Crisis and the US-led intervention, which counted on Bulgarian support to succeed and bring peace to the Balkans.

"I am glad to be back. I remember the visit in 1999. There was a great rally outside the cathedral and there must have been 30-40 thousand people. It was amazing. You've had a tough time, but you're doing great. And the fact that I've been invited back here makes me happy because it means I'm doing the right job," said Bill Clinton at the press conference in May.

But this time around, the esteemed

guest's visit had little, if anything, to do with geopolitics. He led the first CGI conference to take place in Sofia, which was a sign of how times have changed – for the better. It was also a sign that the Bulgarian leaders of today need to show determination and do their part in solving the contemporary pressing issues, such as climate change and rampant social exclusion.

Kiril Domuschiev, who played the host to President Clinton, is now also one of the members of the CGI Advisory Council, which supports the work of the programme in two key ways. On the one hand, the 11 Board members provide valuable feedback and insight that shapes the objectives of the programme on a year-to-year basis. On the other hand, given their strong influences in different spheres, walks of

### The Clinton Global Initiative (CGI) Advisory Council:

**ZIV AVIRAM**, Founder and President, Aviram Foundation

**SHEILA DAVIS**, Chief Executive Officer, Partners in Health

**KIRIL DOMUSCHIEV**, Chief Executive Officer, Huvepharma & Co-Chair, Domuschiev Impact

**NILI GILBERT**, Vice Chairwoman, Carbon Direct

**ROLANDO GONZÁLEZ-BUNSTER**, Chairman & Chief Executive Officer, InterEnergy

**BOB HARRISON** (Council Chair), Chairman Emeritus, Cornell University

**FRANCINE KATSOUDAS**, Executive Vice President and Chief People, Policy & Purpose Officer, Cisco

**REEMA NANAVATY**, Director, Self Employed Women's Association

**NATHALIE MOLINA NIÑO**, Co-Founder and Chief Strategy Officer, Known

**DENIS O'BRIEN**, Founder and Chairman, Digicel

**HASSAN TAHER**, Investor and Philanthropist



**Bill Clinton and Kiril Domuschiev at the CGI conference in Sofia, May 2023**

life and parts of the world, these experts are the best advocates to broaden CGI appeal even further and to boost its efforts and commitments to engender palpable changes.

The positive effect of such efforts is easy to see - even at the executive level. Inspired by President Bill Clinton's mission, Kiril Domuschiev announced during the Sofia visit, that he is creating his own initiative called Domuschiev Impact, which will closely partner with The Clinton Foundation in carrying out transformative goodwill project.

Domuschiev Impact will thus represent one of the most serious forays of a Bulgarian entrepreneur into the world of global humanitarian, social and environmental actions. The new platform's first commitments and agenda will be announced on 18-19 September, when the annual meeting of the Clinton Global Initiative will be held in New York City.

As a member of the CGI Advisory Council annual meeting in the American city, Kiril Domuschiev will be in the prestigious company of some of the world's most renowned business leaders and experts.

Among the most experienced members of the Advisory Council is Reema Nanavaty, who has been working

for three decades to organize women in cooperatives, enterprises and trade unions in India. She is the director of SEWA (Self-Employed Women's Association of India) and actively supports women to start their own businesses, working in 18 states in India as well as in neighboring countries such as Afghanistan, Sri Lanka, Nepal and Bhutan.


Chairman of the Advisory Council is Robert S. Harrison - an American banker, lawyer, and educational & philanthropic administrator. He previously served as the chairman of the Cornell University Board of Trustees from 2011 to 2022. Mr Harrison also served as CEO of the Clinton Global Initiative from 2007 to 2016. He received a bachelor's degree from Cornell University in 1976, and subsequently was a Rhodes Scholar at University of Oxford and received a juris doctor from Yale University. Previously, he worked for Davis Polk & Wardwell and Goldman Sachs and did fundraising for the presidential campaigns of Wesley Clark and John Kerry.

Ireland's richest person, Denis O'Brien, is also part of the effort to solve global challenges. He is the founder of Digicel, which was sold in 2021, but he also has business interests in aircraft leasing (Aergo Capital), utility maintenance (Actavo), oil (Topaz Energy), football (minority

shareholder of Celtic F.C.) and healthcare (Beacon Hospital). O'Brien is involved in various philanthropic activities, including serving on the board of Concern Worldwide, founding the Iris O'Brien Foundation, and establishing a scholarship at Boston College.

Another "engine" behind the initiative is Rolando Gonzalez-Bunster, an American businessman of Argentine origin and a college friend of President Bill Clinton, and also director of the Clinton Foundation. He is the founder, chairman and CEO of InterEnergy Group, a UK-based energy company active in the Dominican Republic, Panama, Chile, Jamaica and Uruguay.

Natalie Molina Niño is an entrepreneur, technologist and programmer. She is the CEO of BRAVA Investments, a company that aims to support the development of start-ups and support businesses that benefit women. She is the author of LEAPFROG: The New Revolution for Women Entrepreneurs.

The CGI annual meetings have so far brought together over 190 current and former heads of state, more than 20 Nobel Prize winners and hundreds of leading CEOs, heads of foundations and NGOs, major philanthropists and members of the media. 

# Банка за **ЗЕЛЕНИ ИДЕИ**

**П**ОЩЕНСКА  
БАНКА  
ИЗГРАДИ  
СОБСТВЕНА  
ФОТОВОЛТАИЧНА  
ЕЛЕКТРОЦЕНТРАЛА  
В ПОДКРЕПА  
НА МИСИЯТА ЗА  
ПО-УСТОЙЧИВО  
БЪДЕЩЕ



Нашето бъдеще изисква целенасочени действия в областта на повишаване качеството на живот и развитието на екосистемите, които балансират в еднаква степен нуждите на икономическия растеж и опазването на земните ресурси. Отговорното и природосъобразно поведение и борбата с климатичните промени са основополагащи за корпоративните ценности на Пощенска банка. Финансовата институция вярва, че бизнес възможностите и потенциалът за принос в полза на обществото са неразривно свързани, заради което се стреми към утвърждаване и разширяване на лидерската си позиция в контекста на устойчивостта в България.

## Иновативен бизнес

Пощенска банка обединява усилията си с поредица от модерни и технологично приложими решения на настоящите предизвикателства. Един от последните и забележителни проекти в тази посока е новоизграденият парк от соларни панели върху покрива на сградата на централното ѝ управление. Фотоволтаичната електроцентрала за собствени нужди е с

обща инсталирана мощност от 388 kWp, като очакванията са годишно производството на зелена енергия да достигне 432 хиляди kWh. В дните с интензивно слънцегреене произведеното от централата електричество ще покрива поне 30% от консумираната от сградата за едно денонощие електрическа енергия. Проектът ще даде възможност на годишна база да бъдат спестени около 173 т въглерод в околната среда, избенатиме въглеродни емисии биха били около 205 т, а дърветата, които би трябвало да се засадят за преработката им, са близо 300 броя.

## Визия за благо на планетата

Пощенска банка вярва, че дългът към природата е ключов елемент от грижата ѝ за благополучието на всички заинтересовани страни и на цялото ни общество, затова се стреми да използва всяка възможност да допринесе за опазването на околната среда. В последните години компанията постигна значителна оптимизация на ресурсите, които прилага в дейността си, и внедри множество дигитални

услуги и продукти, подобрявайки своя въглероден отпечатък и намалявайки съществено консумацията на електричество, хартия и вода. Заедно с изграждането на фотоволтаичната централа, финансовата институция инвестира в обновяването на служебния си автопарк с електрически и хибридни автомобили, както и в инсталирането на собствени еко зарядни станции.

## Финанси за зелен преход

Пощенска банка предоставя широка палитра от решения, насочени към пълния спектър от клиенти, които обслужва. Финансовата институция предлага зелени ипотечни кредити, отпуска средства за ремонт на жилища с цел повишаване на тяхната енергийна ефективност, както и финансира покупката на електрически хибридни автомобили и енергийно ефективно оборудване. Банката предлага преференциални условия и за изграждането на фотоволтаични инсталации, като допълнителни финансови облекчения имат потребителите, които планират използването на произведената енергия за собствени нужди. ☺



# DEFENDER

## ГОТОВ ЗА ВЕЛИКИ ДЕЛА



**MOTO-РФОНЕ**



[landrover.bg](http://landrover.bg)

Д-р ДЖЕЙМС МЪРФИ, директор „Научни изследвания“ на Бритиш Американ Табако (БАТ):

## БАТ прилага наука на световно ниво

**КОРПОРАТИВНАТА НИ ЦЕЛ Е ДА ИЗГРАДИМ А BETTER TOMORROW™ ЧРЕЗ НАМАЛЯВАНЕ НА ВЪЗДЕЙСТВИЕТО НА НАШИЯ БИЗНЕС ВЪРХУ ЗДРАВЕТО**

- Д-р Мърфи, в началото на годината беше обявено назначаването ви за директор „Научни изследвания“ на БАТ. Какви са целите ви на тази нова позиция?

- Имах удоволствието да поема ролята на директор „Научни изследвания“ на 1 март 2023 г. Както можете да си представите, науката винаги е била моя страст. Присъединих се към БАТ през 2005 г., след като завърших постдокторантски проучвания за създаването на превозни средства за доставка на лекарства с помощта на синтетична органична полимерна химия в Института за науки и технологии в Нара, Япония.

В моята нова роля ръководя задълбочените изследователски и развойни програми на БАТ, които допринасят за ангажимента на компанията да намали въздействието на бизнеса си, предлагайки на пълнолетните потребители портфолио от алтернативни тютюневи и никотинови продукти с намален риск\*.

Базиран в изследователския и развойен център на БАТ в Саутхемптън, ръководя глобалния изследователски и научен екип на компанията, гарантирайки, че във всички аспекти на работата на БАТ се прилага наука на световно ниво и най-добрите практики.

Заедно работим за постигане на допълнителни научни доказателства в подкрепа на новите категории продукти на БАТ като веипове, устройства за нагриване на тютюн и нико-

тинови научове.

- Защо А Better Tomorrow™ и какво стои зад основната стратегия на БАТ?

- А Better Tomorrow™ означава абсолютно всичко за мен. Ето защо се присъединих към БАТ преди около 20 г. и затова идвам на работа всеки ден и давам всичко от себе си - няма друго място, където бих предпочел да бъда, допринасяйки за намаляване на вредата от тютюнопушенето в световен мащаб.

Нашата корпоративна цел е ясна: да изградим А Better Tomorrow™ чрез намаляване на въздействието на нашия бизнес върху здравето. Ние се ангажираме с намаляването на вредата от тютюнопушенето и с насърчаването на пълнолетните потребители, които иначе биха продължили да пушат, да преминат към по-малко рискови\* алтернативни продукти. За тези пълнолетни пушачи, които не искат да се откажат, нашето убеждение е, че най-ефективният начин за намаляване на въздействието на тютюнопушенето върху здравето е да сменят продукта. Вместо да се ограничават продуктите за пълнолетните пушачи, трябва да се постави по-голям фокус върху предоставянето на богато и иновативно портфолио от продукти с намален риск\*. Ние създадохме разнообразие от по-малко рискови\* алтернативни тютюневи и никотинови продукти, които са подкрепени от науката. През 2022 г. инвестирах-

ме повече от 2 млрд. паунда в т.нар. Нови категории продукти. Целта ни е ясна: до 2030 г. да достигнем 50 млн. пълнолетни потребители на нашите т.нар. негорими продукти.

Толкова съм развълнуван да бъда част от трансформацията на компанията. Пътят, по който вървим като организация, е предизвикателен и ще отнеме време, но напредъкът, който постигнахме и ще продължим да постигаме, трябва да ни кара всички да се чувстваме едновременно горди от постиженията си и вдъхновени и мотивирани да продължим към следващия етап от нашето развитие.

- Говорите за намаляване на вредата от тютюнопушенето. Можете ли да ни разкажете повече за това?

- Намаляването на вредата от тютюнопушенето е стратегия за обществено здраве, която цели да минимизира отрицателното въздействие на тютюнопушенето върху здравето. Общоприето е, че повечето от вредите, свързани с тютюнопушенето, се причиняват от токсичните вещества в дима, произведен при изгарянето на тютюна\*. Повечето рискове, свързани с цигарите, са в резултат от изгарянето на тютюна, а не от никотина. Ключовото нещо, което трябва да се разбере, е, че алтернативните тютюневи и никотинови продукти не изгарят тютюна. Въпреки това, тези продукти не са безрискови и съдържат никотин, който е вещество, което води до пристрастяване.

Намаляването на вредата от тютюнопушенето е жизненоважна част от нашето развитие и трансформация и е залегнало в основата на бизнеса

Д-р Джеймс Мърфи поема ролята на директор „Научни изследвания“ в БАТ в началото на годината. Базиран е в изследователския и развоен център на БАТ в Саутхемптън, Великобритания, като ръководи глобалния изследователски и научен екип на компанията, гарантирайки, че във всички аспекти на работата на БАТ се прилагат наука на световно ниво и най-добрите практики. Д-р Мърфи е част от екипа на Групата БАТ близо 20 г., като заема различни ръководни позиции, включително доскоро поста на изпълнителен вицепрезидент „Научни изследвания и развитие“ на бизнеса на компанията в САЩ.

ни. Ние се стремим да ускорим темпото на изследванията ни за намаляване на вредата от тютюнопушенето и да насърчим пълнолетните пушачи, които биха продължили да пушат, да преминат изцяло към научно обосновани алтернативи с намален риск\*.

- **България е един от пазарите, на които БАТ присъства с новите си категории продукти, например glo. Каква роля мислите, че този иновативен продукт може да има за пълнолетните пушачи у нас?**

- Нашият водещ бранд за нагриване на тютюн gloTM предлага на пълнолетните пушачи алтернатива на цигарите, без дим\*\*, по-малко токсични вещества\*\*\* и без пепел. Тези продукти се предлагат в богата гама от цетове, предоставяйки на потребителите голям избор. gloTM се предлага в България и върваме, че брандът ни осигурява на пълнолетните пушачи по-добра алтернатива на пушенето. Поели сме ясни ангажменти да предоставим на пълнолетните пушачи разнообразие от по-малко рискови продукти\* и да насърчим пълнолетните пушачи, които иначе биха продължили да пушат, да преминат изцяло към научно обосновани алтернативи с намален риск.

Нашите продукти gloTM се предлагат на 33 пазара и имат 8,8 милиона пълнолетни потребители в цял свят.

- **Какво бихте казали на тези пълнолетни пушачи в България, които продължават да пушат?**

- Продължаваме много ясно да заявяваме, че горимите цигари носят сериозни рискове за здравето и единственият начин да се избегнат тези рискове е да не се започва да се пуши





или да се спре.

Насърчаваме онези, които така или иначе продължават да пушат, да преминават изцяло към научно обосновани алтернативи с намален риск\*. Тъй като gloTM не изгаря тютюна, произведеният аерозол съдържа значително по-ниски нива на токсични вещества от установените в цигарения дим и емисиите от gloTM, по отношение на средната стойност на деветте вредни компонента, които Световната здравна организация препоръчва да се намалят в цигарения дим. Въпреки това, тези продукти не са безрискови и съдържат никотин, който води до пристрастяване.

Вярваме, че продуктите за нагриване на тютюн имат реален потенциал да предоставят на пълнолетните пушачи по-малко рискова алтернатива\*\*.

**- Какви са основните резултати от 360-градусовото проучване на glo, проведено от БАТ?**

- Пълните резултати от едногодишното проучване показваха, че пълнолетните пушачи, преминали изцяло

към glo, водещия продукт за нагриване на тютюн на БАТ, са постигнали значителни и устойчиви подобрения в няколко показателя за потенциална вреда, свързани с ранното развитие на заболявания, в сравнение с пълнолетните пушачи, които продължават да пушат. Това включва белодробни заболявания, рак и сърдечно-съдови заболявания.

Цялостните резултати, които бяха публикувани в „Internal and Emergency Medicine“, се основават на благоприятните промени, отчетени за период от три и шест месеца. Наблюдаваните подобрения са през цялото време на 12-те месеца на проучването, добавяйки още тежест към доказателствата, че glo е по-малко рискова\* алтернатива за пълнолетните пушачи, които по една или друга причина биха продължили да пушат.

Резултатите от проучването са най-важните данни, които някога сме генерирали за glo и за категорията продукти за нагриване на тютюн като цяло. Изследването в реална среда ни позволява да оценим промените при

пълнолетните пушачи, преминали изцяло към glo, чрез оценка на ранните индикатори за потенциална вреда, свързана с развитието на болести. То предоставя така необходимите нови доказателства за значимостта на промяната и дълготрайността на ефекта, който може да има пълното преминаване към glo, и подчертава потенциала на glo като продукт с намален риск\*\*\*.

**- Как виждате бъдещето на тютюневата индустрия и как пазар като българския може да допринесе за него?**

- Вярвам, че алтернативните тютюневи и никотинови продукти ще продължат да се развиват, за да отговорят на нуждите на пълнолетните потребители. Ето защо науката и иновациите са в основата на нашата стратегия и ще ни водят и в бъдеще. Докато развиваме нашето портфолио с по-голям избор от продукти, подкрепени от науката, БАТ България продължава да има значим принос за изграждането на A Better Tomorrow, като намалява въздействието на нашия бизнес. ①

\* Въз основа на тежестта на наличните доказателства и при пълно преминаване от пушене на цигари към негорими продукти. Тези продукти не са без риск. При употребата им се доставя никотин, който води до пристрастяване.

\*\* Нагрива тютюна, без да гори. В сравнение с обикновена цигара при пушене. Тези качества не означават непременно, че този продукт е по-малко вреден от другите тютюневи изделия.

\*\*\* Това е сравнение между дима от изгорена научна стандартна референтна цигара (приблизително 9 mg катран) и парата от нагрят тютюн в glo, по отношение на средната стойност на 9-те вредни компонента, които Световната здравна организация препоръчва да се намалят в цигарения дим.



# МЕТРОРЕКЛАМА

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



МЕТРОРЕКЛАМА

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



# В КОКА-КОЛА ХБК правим нещата лесни и работещи

✍ Тони Григорова

**- Г-жо Кирова, имате близо 15 години опит в Кока-Кола ХБК, в каква степен компанията и нейните процеси се дигитализираха и кои са най-големите ползи от това?**

- Като компания, която не само следва, а създава тенденции, ние винаги сме били много амбициозни в дигиталните си планове и еволюция. Ако се обърнем назад и например надникнем в складовите процеси и тяхната дигитализация, ще видим как всички дейности при подготовката на доставките вместо на хартия преминаха към автономно решение с мобилни устройства и сканиране. Впоследствие наградихме и тези технологии, като въведохме смарт очила и гласови команди. Това ни помогна да бъдем много по-продуктивни и да постигнем над 99% точност на доставката, както и да повишим удовлетвореността на нашите клиенти. Тези технологии са вече неизменна част от организацията в режим 24/7.

**- И сигурно не спряхте дотук?**

- Да, защото пред нас винаги се разкриват нови перспективи. Преминахме през трансформация към SAP, включително SAP S/4HANA, какво да говорим за автоматизираните роботизирани решения, дигитализирането на документооборота с нашите клиенти, електронното подписване и редица други. Списъкът е наистина голям, а ползите неизменно подпомагат бизнеса и неговото развитие и разрастване с нови категории, канали и пазари, с много по-ефективни процеси и системи, и с постоянен фокус върху подобряване на взаимодействието с нашите партньори и клиенти, които за нас винаги са на първо място.

**- Innovate or you are late е мотото на вашия екип. Как чрез иновации предпазвате компанията не само от закъснение в развитието, но и от затруднения в нейната работа при въвеждането на всяка новост?**

- На първо място е доброто планиране и управление на промяната, съчетано с въвлечане

на организацията на всички нива, внимателно проследяване на работните процеси от край до край, постоянно подобряване на знанията и уменията на служителите, активно търсене на обратна връзка и гъвкавост за последващи оптимизации, където е нужно. При сложни и големи промени задължително планираме и възможните негативни сценарии, както и управление на кризите. Но общият ни стремеж е да правим нещата лесни и работещи.

**- В тази постоянна нагпревара с времето и технологиите как отмервате точния момент за точното нововъвеждане?**

- Стоим винаги нащрек, планираме и въвеждаме нови технологии, когато видим нови възможности за по-качествено обслужване, подобрена продуктивност и ефективност, управление на разходите и повишаване на приходите. Освен това обследваме регулярно бизнес процесите си, правим оценка на възможните решения и технологичните новости, както и на готовността на организацията с необходимите ресурси и евентуалните зависимости, когато планираме промяната.

**- Признавате, че вашият екип има основна роля да държи организацията буйна и жадна за още иновации. Как поддържате тази „жажда“?**

- Въвлечаме организацията, споделяме и стимулираме идеите и усилията на различните екипи. Стараем се да измерваме успехите си чрез реалните ползи за бизнеса, като така се мотивираме за още и откриваме нови хоризонти. Развиваме уменията да „виждаме“ възможностите и сме винаги отворени за предложения и дискусии, няма забранени теми. Все повече колеги идват с техни идеи, които развиваме и осъществяваме заедно, което е ясен сигнал, че усилията ни дават резултат. Вярваме в „ние“, вместо в „аз“, и благодаря на колегите за екипните ни постижения.

**- Кои нововъвеждания с най-голямо удоволствие бихте отбелязали във вашата визитна картичка на представител на лидерския екип на Кока-Кола ХБК?**

**РАЗВИВАМЕ УМЕНИЯТА ДА „ВИЖДАМЕ“ възможностите и въвеждаме нови технологии за подобрена продуктивност и ефективност на всички нива, казва Елена Кирова, директор „Дигитални технологии и платформи“**



- Страхотен въпрос, който ме кара да се усмихвам. Горда съм, че с екипа ни допринасяме за развитието и резултатите на компанията във всяка дейност и процес, като така превръщаме дигиталните технологии в ключово конкурентно предимство за целия ни бизнес. С удоволствие бих отбелязала въвеждането на множество дигитални процеси от договорите за хладилни съоръжения и търговските договори, развитието на роботизиран софтуер и автоматизирани процеси, въвеждането на интегрирана автоматизирана система за трансфер на данни за продажби с НАП, мобилни гоставки, S/4HANA, ново поколение системи и процеси, свързани с търговския ни екип, където всичко е на един клик разстояние, използването на данни (Data Insight and Analytics), за да планираме и развиваме най-доброто портфолио и активации на пазара, IoT и свързана мрежа от хладилни съоръжения, измерване на пазарното ни представяне чрез Image recognition технология. Наскоро внедрихме решение за електронно трудово досие на служителите, както и ново поколение платформа за планиране на продажбите и целия процес от прогноза до планиране на суровини и материали, производство и

логистика, които разкриват нови възможности за нашата организация. Продължаваме да допълваме списъка всеки ден, така че непрекъснато работим по нови и още по-амбициозни проекти, включително и като пилотна държава за цялата Кока-Кола Хеленик.

**- Каква е вашата визия за Кока-Кола ХБК България след 5 или след 10 години с фокус върху дигиталното развитие?**

- Вярвам, че дигиталните технологии ще играят все по-съществена роля за устойчивите бизнес процеси и за постигането на все по-амбициозни цели и резултати. Ще продължаваме да обновяваме процесите си с ново поколение решения, още по-умни, още по-интегрирани, използвайки всички нови технологии по отношение на Generative AI, Data Insights and Analytics. Поддържаме и фокуса си върху киберсигурността, облачно базирани технологии, автоматизирането на работни процеси. Нещо, което ще бъде от съществено значение, е успоредно с тази дигитална еволюция да усъвършенстваме и дигиталните умения на нашите ръководители и служители, за да развиваме по-ефективно стратегията си и да извлечем максимални ползи от всяко ново решение. 📌

Елена Кирова е директор „Дигитални технологии и платформи“ в Кока-Кола ХБК България от края на 2021 г. Кариерата ѝ в компанията започва през 2008 г. като експерт „Поддръжка на приложения“ в IT отдела. Преминува през различни позиции с нарастваща отговорност в областта на информационните технологии, като става двигател на редица функционални и крос-функционални промени за развитие на бизнес процесите и вътрешните ИТ услуги в организацията. През 2020 г. поема ръководството на отдел „Бизнес системи и решения“ в страната. Завършила е информатика в УНСС.

## Да отворим

# ЧЕРНАТА КУТИЯ

## на IT за бизнеса

**И**ЛИЯНА ШМАТЕЛКА Е СТРАТЕГИЧЕСКИ КОНСУЛТАНТ С НЮХ ЗА НОВИТЕ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА. ТЯ КАЗВА, ЧЕ И НА ЛУНАТА ДА ОТИДЕ, ВЕДНАГА ЩЕ НАМЕРИ С КАКВО ДА СЕ ЗАХВАНЕ

✦ **Татяна Явашева**

*Има хора, за които постоянната промяна се е превърнала в начин на живот. Илияна Шмателка е сред онези представители на бизнеса, които са търсачи на нови идеи и възможности, а и дори когато самите те не са в „режим“ на активно търсене, често възможностите сами ги намират. Ето как:*

Един от големите проекти, по които работих, беше по линия на ООН за UNAOC – насочен към създаване на стратегия за платформа за свързването на Централна Азия с Централна Европа чрез межкултурен диалог, разбирателство и сътрудничество и посветен на теми като миграция, образование, медии, диалог между различията и взаимно обогатяване вместо конфликти. Разбрах, че всичко е въпрос на мисловна настройка. Ние всички сме способни да отворим сетивата си и да усетим мириса и цветовете на различното, да видим какво стои зад действията на „другите“. Трябва да търсим отговор защо мигрантите в Европа предпочитат да живеят в затворени общности и да намираме начини как те да се почувстват част от нашия живот и сами да поискат да се интегрират в него. Винаги има две страни на медала, нужно е любопитство да се запознаем с техния свят, а не да очакваме те просто да се приобият към нашите порядки. Показваме ли,

че ни интересува какво точно са те, изграждаме ли мостове

към тях и тяхната култура и традиции? Интеграцията не е постулат „Стани като мен“ и не е печат за различие, който най-напред им го слагаме, а после се чудим как да го отстраним. Работих и по проект „Общност в различията“ и бях няколко пъти в Индия. Има много какво да научим от индийците, не само по отношение на толерантността и уважението към различията във все още съществуващата кастова система. Като се завърнах оттам, бях шокирана от въпроса на мой познат, който искаше да знае каква е безработицата в Индия. Безработицата е конструкт на нашия свят. В по-голяма част от обществата тя не съществува като понятие, не се измерва като статистическа стойност. В повечето страни работиш от малък, докато имаш сили да го вършиш. Отваряш сутрин очи и започваш да мислиш какво да направиш, за да има с какво да се нахраниш.

Каква е безработицата в Индия

– това може да попита само човек, който никога не е бил в „другия“ свят.

В Камерун ме отведе работата за германски предприемачи, които искаха да подпомогнат местни партньори, като инвестират в

голям жилищен, хотелски и медицински комплекс с търговска част, в която локални производители да реализират своята продукция. Отидох там с представите от нашия свят за строителство, строителни обекти и инвестиции. Кацнах на летището, взеха ме с кола и на следващия ден отидохме да видим парцела, на който ще се изгражда обектът. Пътувахме, пътувахме – отляво и отдясно все джунгла. По някое време спряхме на голяма бензиностанция и ми казаха, че сме пристигнали, сочейки джунглата от другата страна на улицата: „Тука е“. Кое е тука – попитах аз. „Мястото, на което ще строим“. Къде са му границите на този парцел? Започнаха да мерят с крачки, гледайки в един розов урбанизационен план. „Имате ли разрешително за строеж, тук изобщо може ли да се строи?“ – не спирах да задавам въпроси. Те недоумяваха какво питам. Обясниха, че в Камерун, ако някой иска да построи нещо, всички са благодарни за това. На следващия ден ме срещнаха с префекта, завършил Харвардския университет, който ме увери, че добре разбира моите въпроси, и ме успокои, че ще имаме разрешение от институциите да изградим обекта. Той ни уреди и среща с министъра на транспорта на Камерун – близостта на нашия парцел с летището на Дуала налагаше да уточним каква може да е височината на комплекса. Той също беше щастлив да научи за нашите

инвестиционни намерения

Негалец от това място се из-



граждаше огромен стадион за първенството на Африка, на което Камерун щеше да е домакин. Поискаха да видят как се строи и се убедих, че там всичко се прави по НЕправилата на нашите европейски стандарти. Като се взе предвид, че в Камерун правителствата се сменят постоянно, а на съдебната система не може да се разчита, се прецени, че рискът е прекалено висок, и макар началото да беше поставено, за съжаление германските инвеститори оттеглиха своите намерения. Работата по този проект ми подари поредното преосмисляне - показва ми свят, благодарен за всичко, което се създава, без да се крие за стени от правила. В Камерун няма пенсионни и осигурителни системи. Затова за повечето семейства многото деца са единственото богатство, те са „застраховка“ за по-добър и по-дълъг живот, тъй като по традиция поемат грижата за своите родители, когато те повече не са в състояние да работят.

После две години бях бизнес консултант към германска семейна компания, която е единият от двата най-големи в света производители на уреди за диализа. Отидох в Египет и на остров Реюнион - бивша френска колония в Индийския океан, сега отвъморски департамент на Франция, част от евроната. Правих анализ на

сервизното обслужване на тези уреди, след като по инициатива на Световната здравна организация, ЕС и по-късно местните правителства задължиха производителите на медицинска техника да проследяват

всеки свой уред и да имат задължението да поддържат гаранционен и следгаранционен сервиз по западно-европейски стандарти навсякъде по света, където продават. Работата по този проект ми даде увереност,

Илияна Шмателка е бизнес консултант, проектен и междинен (Interim) мениджър, бизнес коуч и треньор, управлявала е лизингови и инвестиционни компании в България и Словакия, работила е както за банки, така и за много производствени компании, за правителствени и неправителствени структури в общо 22 държави по света. Тя има добра представа как различните системи функционират поотделно, но и в цялост. Развила е гъвкавост и адаптивност: „Ако ме изпратят на Луна и там веднага ще започна нещо да правя“.



## • ВИЗИОНЕР •

че при добра международна политическа воля и правилно обвързване на бизнеса наистина може целият свят да стане по-добро място.

### В последната година и половина опознавам нова вселена

След 36 години натрупан опит в различни бизнеси ме поканиха да работя за канадска ИТ компания, която е сред най-големите в света за ИТ услуги. За нея работят над 91 хил. членове, както се наричат служителите на фирмата, тъй като повечето от тях са и съсобственици. Поканата дойде със съобщение през LinkedIn, когато на залязващо слънце в Реюнион седях с лаптопа си под една палма. Влязох в страницата на компанията и не разбрах нищо от написаното там. После попитах дали наистина мен са имали предвид, като обясних, че съм човек, който добре познава традиционния бизнес, но ИТ сферата за мен е Тера инкогнита. Увериха ме, че точно такъв човек им трябва за създаването на стратегически и бизнес консултантски услуги в компанията, за да изградят мост между тези два свята. Стана ми страшно в началото, но любопитството ми бързо надделя. Навлязох в тази непозната вселена с нейния нов за мене език. Започнах да отварям черната кутия и мъглата взе да се раздига. Осъзнах каква

### пропаст дели бизнеса и ИТ

Сега моето послание към всички на ръководни позиции в различните компании е да се престрашат и да положат усилия, за да започнат да разбират, планират и управляват своите ИТ ресурси, ако искат техните бизнеси да продължат да са успешни и напред. Без информационните технологии животът на компаниите става немислим. Да, трудно е да започнеш да учиш нови неща, когато си добър в определена сфера и работата ти функционира добре. Повечето хора от традиционния бизнес и от ИТ сферата мислят по този начин и така пропастта между тях расте. Въпрос на смелост, но и на много работа е да опознаеш новата за теб вселена. Приех този шанс, който съдбата внезапно ми спусна, и сега съм двойно по-богата и благодарна, че се осмелих. Настъпва

### краят на еднопосочната улица

Това налага компаниите от традиционния бизнес и институциите смело да отворят черната кутия на информационните технологии, а ИТ фирмите да започнат да планират стратегически, да общуват на разбираем за другите език, да взимат активно участие в създаването и актуализирането на продуктите

на съответния бизнес. В това скоростно време промените стават бързо, но за да е ефикасен процесът, трябва да се направи и реконструкция на съществуващите технологии. Много приложения, програми, актуализации в ИТ системи се въвеждат като крѝпки и надграждания към старите и не може да отговарят за дълго време на скоростта на промените.

Познатият подход „Не пипай старата система, щом тя все още работи“ не е адекватен на новото време. Повече не бива да се търпи нещо, което не знаеш как е създадено, защото нямаш никаква документация за него, не знаеш как да го актуализираш, поправиш или замениш... Въвеждането на нови информационни продукти и създаването на нови инфраструктури трябва да се планира след извършен цялостен анализ на съществуващите ИТ системи в компаниите. Време е двете вселени да се престрашат да отворят черната кутия на другия отсрещна.

Много хора се боят от изкуствения интелект, но и в това има голям шанс. Хората трябва да учат нови неща и да поемат нови функции. В двете вселени – традиционния бизнес и обществения живот, както и в информационните технологии, се разкриват много възможности, въпросът е как да научим онези, които нямат квалификация и компетент-



На мултикултурен фестивал в Ню Делхи, събрал над 1 милион души през 2016 г.

📷 Личен архив

ност, да правят нещо ново.

Светът не съществува само хоризонтално, вертикалността го движи. Политика, администрация, бизнес, социални общества... – навсякъде ние, хората, създаваме условия и правила за по-добър живот. Всяка промяна е

### учене на нещо ново

и всеки трябва да се радва, когато има възможност да се променя. Промяната е шанс, тя не бива да се приема със страх. Не бива да се боиш от много работа, защото всичко ново изисква от нас точно това. Питали са ме как не се притеснявам да задам въпрос, който показва, че нищо не разбирам по темата. Да, и какво от това? Ако не задам въпрос, който издава, че нещо не разбирам, как ще получа отговор, от който да науча нещо ново? Иначе ще си остана с неразбирането и къде е смисълът на това?

Убедих се, че ако се окажеш в досег с област, от която нямаш понятие и дори изпитваш страхопочитание към нея, не си казвай, че е по-добре да си стоиш там, където си. Без всякакво понятие за дадена сфера може да започнеш работа в нея и да станеш успешен, като въведеш нови неща, с които правиш тази област по-развита. Това е смисълът от взаимното обогатяване. В непознатото винаги има нещо, което като го научиш, то ще те обогати теб, но и ти ще го обогатиш с онова, което носиш от твоя свят. 📌



Недалеч от вулкан на остров Реюнион, 2021 г.

📷 Личен архив

## Съдбата обича смелите

Съвети от Илияна Шмателка

- ✓ Образованието трябва да се променя в посока да учим повече от опита. Да се учи не само теория, а да се взаимодейства с професионалисти, които имат практика. Младите хора е време да разберат, че всеки за себе си е предприемач в този живот, дори и когато в един момент работи за някой друг. Все повече ще се търсят активни хора с идеи, а не изпълнители, които чакат да получат задача.
- ✓ Питър Дракър още преди много години предвиди, че иде времето да се работи по проекти, като си избираш най-добрите специалисти, с които да свършиш по най-добрия начин определената задача. Правиш бързо нещата и си по-ефективен.
- ✓ Често хората на ключови позиции мислят, че знаят и могат всичко и са богове. Само този, който „знае, че нищо не знае“, само той може да е успешен в това

време на интензивни промени.

- ✓ Когато си един от първите в дадена промяна, не се страхувай да разтърсиш някого с предупреждението за онова, което се задава. Той трябва да разбере, че вълната вече се движи и ще помете най-напред онези, които се съпротивляват. Всеки е добре да осъзнае, че не бива да е като гърло на буталка, която може да забави процеса.
- ✓ Рисковата стъпка към нещо изцяло ново изисква да се занимаваш с това ново, в което си стъпил. Ползата е, че голямата промяна, която е задвижена, няма да те завари неподготвен.
- ✓ Много неща не правим навреме, изчакваме. Когато започнеш навреме, има шанс да си сред първите. Късмет е съдбата да ти подхвърли голямото предизвикателство, което да не се побоиш да приемеш.

ГЕРГАНА ТЕРЗИЙСКА, финансов директор на „Електроенергиен системен оператор“ (ЕСО):

ЕСО  
ЕСО

## планира над 1,2 млрд. евро инвестиции в мрежата

СЛЕД 5-10 Г. ТЯ ЩЕ Е ИЗЦЯЛО  
ИНТЕЛИГЕНТНА И ДИГИТАЛИЗИРАНА

▲ **Александра Сотирова-Делчева**

- Г-жо Терзийска, какви резултати отчита Електроенергийният системен оператор (ЕСО) за 2022 и 2023 г.?

- През 2022 г. ЕСО реализира рекордна печалба – 101.2 млн. лв. преди данъци и такси. Всъщност, в историята на компанията досега такава печалба не е отчитана. Тя не се дължи единствено на рекордните нива на производството на електроенергия, защото то отчете ръст едва 4.5% спрямо 2021 г., което доведе и до рекорден износ. Резултат е от дългогодишни усилия и работа на нашия екип, много целеустременост, постоянна амбиция да надграждаме и модернизирате електропреносната мрежа, както и да подобряваме финансовите показатели.

За шестмесечието на 2023 г. отчетохме изключителен ръст на печалбата – 73 млн. лв. повече спрямо предходната година, което очаквам да се запази и към края на 2023 г.

През изминалите 5 г. ЕСО отчете близо над 1 млрд. лв. инвестиции, от които усвоени безвъзмездни средства 213 млн. лв. от Механизма за свързване на Европа, Националния план за инвестиции, Фонд „Козлодуй“ и други европейски и национални рамки и фондове.

- Имайки предвид тенденцията токъм от възглед да е все по-скъп и неконкурентен, а именно той направи 2022 г. рекордна, очаквате ли спад на износа и съответно спад на приходите от него занапред?

- Да, виждаме, че близо 70% е спаднал

износът за последните месеци спрямо предходната година.

- Какви са данните за заявленията за присъединяване на ВЕИ през последните месеци?

- Към настоящия момент имаме над 40 хил. MW заявена мощност за присъединяване на възобновяема енергия, което е изключително много.

- Колко инвестиции в мрежата са необходими, за да могат евентуално да се случат всички тези заявления?

- Мощността е много голяма и съответно безспорно изисква значителни инвестиции в електропреносната мрежа. Затова ние сме планирали такива в няколко направления - в изграждането на подстанции в четирите района, където има най-голям инвеститорски интерес за производство от ВЕИ. Планираме и мащабни реконструкции на електропроводите - близо 720 км, които ще модернизирате, за да може номиналното напрежение да се повиши от 220 kV на 400 kV. Ще реконструирате електропроводи 110 kV, близо 888 км, с цел да се увеличи тази преносна способност. По предварителна оценка за тези инвестиции са необходими над 1.2 млрд. евро. Само тази година ЕСО е предвидил те да достигнат около 160 млн. лв., а може и повече.

- Няма как да не засегнем най-спорната тема около последния бюджет, която пряко касае и ЕСО, а именно решението да се събира 100% от дивидента на държавните предприятия, с което се залага „Български енергиен холдинг“ (БЕХ)

да внесе в бюджета над 1.6 млрд. лв.? Как ще се отрази на ЕСО тази мярка и ще бъде ли дружеството оцетено?

- Лишаването на оператора от средства точно сега, в условията на енергиен преход, ще застраши изпълнението на стратегически инвестиции. Това ще се отрази негативно и върху много ключови финансови показатели като този за рентабилност на собствения капитал, за коефициента за ликвидността, за задлъжнялостта. И ще доведе до необходимост от заеман капитал, което пък води със себе си допълнителни разходи, които респективно пък ще доведат и до по-високи мрежови тарифи.

- Какъв е предвиденият дивидент, който изплащате към БЕХ за последната година?

- Ние разплатихме дивидента за 2022 г. от 41 млн. лв., което е 50% от печалбата ни. Назад в годините също сме плащали допълнителен дивидент, и то в немалък размер – 245 млн. лв., но тогава можехме да си го позволим, гарантирайки финансовата стабилност на оператора. Но в този момент няма как да си го позволим, предвид важността на планираните инвестиции.

- Търсите финансова подкрепа от Европейската комисия за изграждане на нов енергиен коридор, който да свърже мрежите на държавите от Югоизточна и Северозападна Европа. От кои програми ще се търси финансиране и колко средства са необходими за такъв



Гергана Терзийска е завършила магистратура със специалност „Корпоративни финанси“ в ПУ „Паусий Хилендарски“ и специалност „Мениджмънт в електроенергетиката“ в Технически университет – София. Професионалният ѝ път стартира с 10-годишен стаж в системата на НАП. От 2011 г. е в сектор „Енергетика“, започвайки в БЕХ ЕАД в Дирекция „Финанси“, две години по-късно в НЕК ЕАД като ръководител „Вътрешен одит“ и година по-късно в ЕСО ЕАД.

#### голям проект?

- Подготвени са проектните предложения и имат подкрепа от Министерството на енергетиката два проекта. Първият е Smarten – Карпатска модернизирана енергийна мрежа, тя е съвместно със системния оператор на Румъния „Транселектрика“. Проектното предложение вече е подадено в ЕК, апликационната форма е потвърдена, ще кандидатстваме той да влезе в шестия списък от проектите от общ интерес, с цел да получим 50% безвъзмездни средства. Индикативният му бюджет за България е 425 млн. евро, в него влиза изграждането на споменатите по-горе 4 подстанции, което ще допринесе за повишаване трансграничния капацитет в посока Румъния и присъединяване и интегриране на повече възобновяема енергия. В него се

поставя голям фокус и върху интелигентната мрежа.

- **Говорейки си толкова много за ВЕИ, няма как да не споменем и отрицателните и нулеви цени, на които са подвластни мрежите в Европа. Това лято станахме свидетели на такива и в България. Очакват ли по-често такива ситуации с присъединяването на всички нови ВЕИ мощности?**

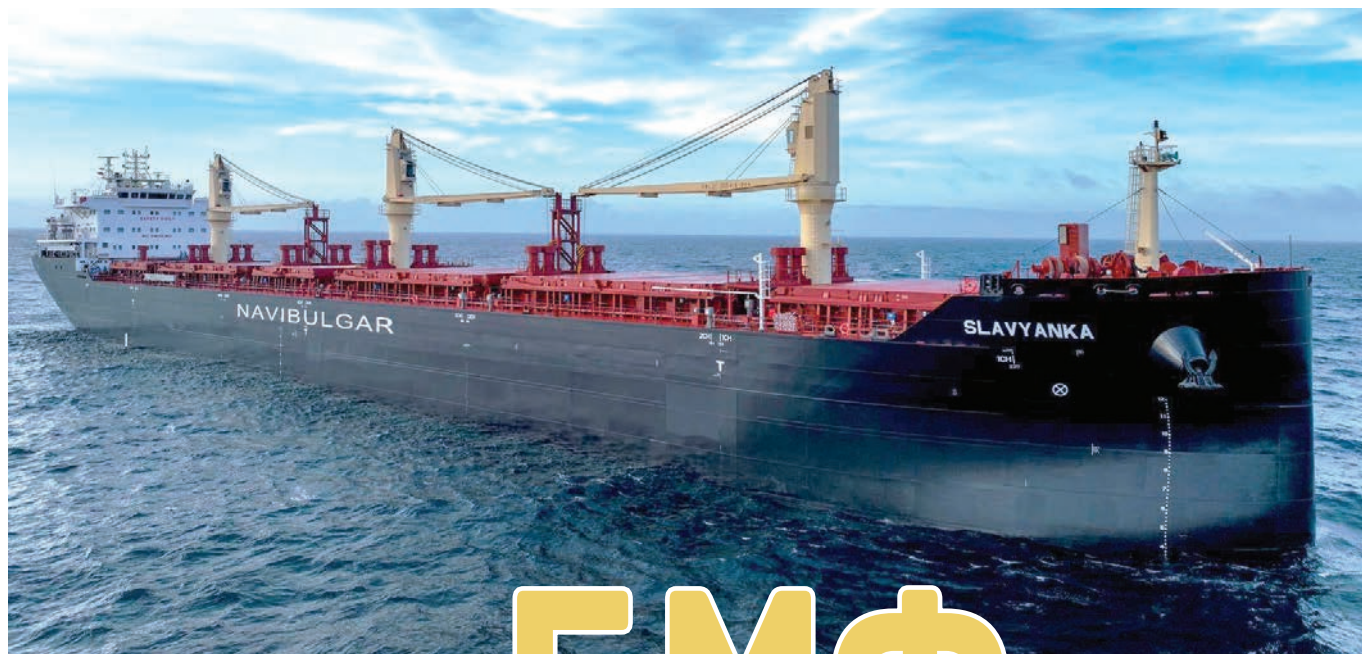
- Имахме доста критични моменти през последните месеци и заради топлото време, и заради ВЕИ, които се присъединиха. Наруши се честотата в континенталната зона, заради която всъщност ние ще търпим финансови загуби. Именно заради тези търговски участници, които спекулативно закупили при отрицателна цена енергия в Западна Европа, се получи голям изли-

шък в нашата система и всичко това се отрази доста негативно на ЕСО.

Да, очакваме да има още много такива дни. От 1 май т.г. обаче влезе в сила новата методика за ценообразуване на балансиращата енергия, която имаше дисциплиниращ ефект. В нея е заложено, че когато системата е в излишък и когато съответният търговски участък е в излишък, то тогава той ще бъде санкциониран от ЕСО.

- **Как си представяте мрежата след 5-10 г.?**

- Представям си я „космическа“ – изцяло Smart grid (интелигентна), дигитализирана, автоматизирано управление с максимизиран преносен капацитет за пренасяне на чистата енергия до всички потребители и съоръжения за съхранение, с нови подстанции. Представям си, че ще бъде свързана с една дигитална платформа с данни, до които всеки един потребител и търговски участник ще има достъп. Ако трябва да следваме целите на ЕК, поставени в различни планове, трябва да се трансформира енергийният сектор, а преходът трябва да е зелен. ☺



# Параходство **БМФ** с ново попълнение

**В** ДИГНАХА  
ФЛАГА  
НА 32  
150-ТОННИЯ  
КОРАБ ЗА  
НАСИПНИ  
ТОВАРИ  
„СЛАВЯНКА“

Вече е вдигнат флагът на осмия от поръчаната от „Параходство БМФ“ АД серия от дванадесет 32 150-тонни кораба за насипни товари, тип „лейкър“. Това се случи точно на 2 август 2023 г. – денят, в който в България се отбелязва 120-ата годишнина от Илинденско-Преображенското въстание, в корабостроителницата Jiangsu Yangzi-Mitsui Shipbuilding Co. Ltd., Кумаи.

Кръстницата Катя Мутафова – служител в направление „Чартъринг“ в Параходството, избира името „Славянка“. Преди 120 г. българското население от района на планината Славянка взема най-дейно участие във въстанието и неслучайно най-големият град в региона носи името на Гоце Делчев. Първият капитан на новопостроения кораб е к.г.п. Иван Стефанов Тодоров, а първият главен





механик - инж. Георги Траянов Колев.

Новият кораб „Славянка“ е четвъртият с това име в историята на Пароходство БМФ.

Първият е клас „Либърти - рудовоз“ (дедуейт 11 047 тона), построен в Ню Орлеанс, САЩ, през 1945 г. В състава на БМФ е от 1967 до 1972 г. Вторият е 24 574-тонен кораб за насипни товари „Славянка“, построен във Варна през 1978 г. Той е в експло-

атация до 2011 г. Третият е 32 252-тонен бълкер, построен през 2012 г. в Китай. В състава на БМФ е от 2016 до 2020 г.

### Инвестиции


През 2022 г. БМФ получи 4 нови кораба с дедеуейт от по 32'200.- тона всеки. Те са от т.нар. тип „лейкър“, т.е. кораби, които освен по морета и океани, могат да оперират и във Велики-

те езера на Северна Америка. Още два от тази серия бяха получени през 2023 г., като единият е „Славянка“. Останалите четири плавателни съда трябва да бъдат доставени през 2024 и 2025 г.

В допълнение, през 2024 г. трябва да бъдат доставени и още четири кораба с дедеуейт от по 45'500.- тона, каквито вече „Параходство БМФ“ има в състава си. Техният дизайн е разработен във Финландия, в тясно сътрудничество със специалисти от българското дружество.

„Параходство БМФ“ АД успя да подмени изцяло флота си през последните няколко години. В момента средната възраст на плавателните съдове е под 8 г. - вероятно най-ниската в цялата 131-годишна история на дружеството, която дори ще намалява през следващите 2 г. Така българското дружество може да се похвали, че е сред компаниите с най-млад флот днес не само в Европа, но и в света.

През 2022 г. „Параходство БМФ“ е инвестирало общо 90.9 млн. щ. долара, а до получаването на още 10 кораба, споменати по-горе, т.е. до средата на 2025 г., ще инвестира още 278 млн. щ. долара.

Приоритет за дружеството е и ефективността по отношение опазването на околната среда - т.е. компанията да има флот с най-висок GHG (Greenhouse gas) рейтинг, т.е. отгледящ минимални въглеродни, серни и азотни емисии, изпреварващо отговарящ на изискванията на ИМО (Международната морска организация). 



Здравният икономист АРКАДИ ШАРКОВ:

# България може да е ЛЕКАРСТВЕН ХЪБ за Евросъюза

**Ц**ЯЛОСТНА РЕФОРМА НА ЗДРАВНАТА СИСТЕМА В МОМЕНТА Е НЕВЪЗМОЖНА, НО Е НАЛОЖИТЕЛНО ДА СЕ НАПРАВЯТ НЯКОИ ФИНИ НАСТРОЙКИ

▲ Тони Григорова

**- Моята „диагноза“ за българското здравеопазване:** Сравнено с другите страни от Европейския съюз, то е достъпно като време, което отнема на пациента да стигне до общо-практикуващ лекар или специалист. Същото се отнася и за достъпа до болнична помощ, който се осъществява в рамките на ден от възникналата здравна нужда. Напоследък нараства проблемът с заплащането, или с т. нар. финансов достъп до здраве. Ето тук системата има нужда от настройка или надстройка. Зависи от политическата воля това да стане чрез втори допълнителен стъб или чрез увеличаване на здравната вноска.

**- Здравеопазването в България се движи** по начертаната пътека на здравната реформа от 2000 г., но поради липса на политическа воля, на последователност и приемственост застина в 2004 г. по отношение на ключовите промени в модела. Политиците превърнаха тази сфера в арена на популизъм и неработещи решения, отменени или променени с идването на всеки нов здравен министър.

**- Двете формули „Парите не стигат, парите са много малко“ и „Колкото повече, толкова повече“, приложени към обществената грижа за здравето:** Българското здравеопазване е квази пазарна сфера, но то е също и социал-

но осигуряване. Тъй като се разчита проблемите да бъдат решени единствено чрез публични разходи, които са неравномерно разпределени, парите почти никога не стигат. Държавата също не е най-отговорният платец на осигуровки. От друга страна, навлизат нови технологии – техника, медицински изделия, лекарства, лекарите придобиват нови умения, за които са инвестирали пари и време. Нарастващата цена в повечето случаи е висока за пациентите, особено в условията на недостатъчно конкурентната българска икономика. Наблюдаваме и сблъсък между трите основни желания на пациентите – здравеопазването да е бързо, евтино и качествено. Но може да изберем само две от тези три цели. Нека не забравяме и факта, че сме в инфлационна спирала, чийто край е неясен.

**- Цялостна реформа или еволюционни корекции:** Цялостна реформа се прави в спокойно време и при единовластие, а в сегашната политическа обстановка с всички разнообразни заинтересовани страни е почти невъзможно да се осъществи. Системата има нужда от фини настройки – например промяна на цените и надграждане на съществуващия модел.

**- Лечебните заведения във функцията на търговски дружества** – това е чисто политически въпрос, който няма отношение към качеството, цената и достъпа до здраве.

Народните представители обичат да играят с думи, наместо с числа, и виждаме ефекта върху общественото възприятие за лечебните заведения и медицинските специалисти. Ако искаме да прикрием евентуалните злоупотреби – то нека лечебните заведения да бъдат превърнати в бюджетни предприятия, деградирайки до състоянието им по време на съветския модел „Семашко“.

**- Електронното здравеопазване като нож с две остриета:** Дигитализацията навлиза все по-дълбоко в нашето ежедневие и всяко следващо поколение става все по-зависимо от нейните функции. Плюсовете в грижата за здравето са свързани с навременния достъп до информация и данни с цел по-добра и бърза диагностика при лекарите, както и до повече анализи, базирани на обективна информация с цел провеждане на политики. Но трябва да бъдем изключително внимателни по отношение на това кой има достъп до лични данни и досиетата на пациентите. Трябва да гарантираме и сигурността на системите, в които те се съхраняват. Водим класацията по лоши примери за изтекли данни на граждани в публичното пространство, вследствие на немарливост или хакерски атаки. Сигурността изисква информацията да бъде пазена както на хартиен, така и на дигитален носител, за да са възможни верификация и проследяване на процесите.

**- Всеки работодател, който иска да има здрави работници и служители,** следва да обърне внимание на тяхното здраве чрез превенция и профилактика на социално значими заболявания. Това ще рефлектира





Аркади Шарков е макроикономист с опит в здравните политики за публичния и частния сектор и със знания в областта на здравната икономика, устойчивото развитие и данъчната политика. Той е магистър по публични политики от Университета в Маастрихт и от Университета на ООН. Сега е докторант и преподавател в СУ „Св. Климент Охридски“. Работил е по проекти за лекарствената политика и оптимизирането на публичните разходи в здравеопазването, както и за устойчивото развитие на индустрията в България. Член е на Консултативния съвет към Българския лекарски съюз и на Обществения съвет към инициативата „Индекс на болниците“. Съветник е на министъра на здравеопазването.

лизация към регионализация и нови острови на политическо и икономическо влияние. Пандемията бе „спусък“ на деглобализацията, а войната в Украйна само ускори процеса. Нарушаването на веригите на снабдяване, прекратяването на договорни отношения, нарастващото политическо разделение – всичко това се отрази върху сигурността на доставките и оказва влияние за нарастване цената на базовите суровини. С цел да се преодолеят ефектите от икономическите сътресения Европейската комисия разработи индустриална и фармацевтична стратегия.

**- Медицинските кадри в цял свят са в недостиг. Работещото българско решение на проблема** включва конкурентното заплащане, което в немалка степен зависи от приходите на лечебните заведения от притока на пациенти. Другият ключов фактор е свързан с възможностите за реализация и израстване в сферата – например специализациите, важни са и местата, където тези специалисти ще работят. Докато има лечебни заведения, които се рушат, а техническата им инфраструктура е допотопна, няма да има интерес и желание от новите поколения да работят в тях. Същото важи за дефицита на лекари в различни специалности, където клиничните пътеки не са с „изгодна“ цена. Плюсът е, че все повече специалисти започват да се насочват в извънболничната помощ, където правилата за разкриване на практика са по-гъвкави, а инвестициите – по-малки. **Ⓜ**

върху по-малко дни отсъствие от работа и по-висока ефективност. Здравият служител е щастлив и дълголетен участник във формирането на висока добавена икономическа и житейска стойност – както за неговия работодател, така и за икономиката. Това не е лозунг, а извод от анализите на Световната банка и Световната здравна организация. За съжаление към

момента България е сред водещите в ЕС държави по брой дни отсъствие от работа поради заболяване.

**- Новите перспективи пред българската фармация** се разкриват с възможността нашата страна да стане лекарствен хъб за Евросъюза, тъй като сме еталон във фармацевтичното производство на генерични лекарства. Светът върви от глоба-

ДЕЛЯН АСПАРУХОВ, съосновател и президент на Varda Space Industries:

# VARDA разширява икономическите граници на човечеството



Сателитът и „космическата фабрика“

## Татяна Явашева

Делян Аспарухов е не просто мечтател, а е визионер и създател на технологичното бъдеще на човечеството. Той явно умее да открива възможности там, където другите виждат само ограничения. Когато пандемията блокира нормалния живот и младият предприемач си остава у дома при забавен пазар на рисковите инвестиции, но и с куп свободно време, той започва с нова сила да работи по една вдъхновяваща идея - космическото пространство и икономическият смисъл, който то може да носи чрез производството на лекарства. Това поставя началото на Varda Space Industries, насочена към изграждането на първите космически фабрики.

Ето някои факти от биографията на българина Делян Аспарухов. Той е на 29 години, като само първите три от тях прекарва основно в София и малко в Разград, защото семейството заминава отвъд Океана и остава да живее в Америка. На 14-годишна възраст Делян създава софтуер, който е нов етап за статистическите модели в компанията, за която работи баща му. Животът им праща тежко предизвикателство, едно лято, докато баба му е на гости при тях в САЩ, се установява, че е болна от рак. Когато става студент по

компютърни науки в Масачузетския технологичен институт, се заема да разработи приложение в помощ на болните, техните близки и лекарите, което дава възможност да се контролират симптомите чрез навременни известия за здравословното състояние. Нарича го Nightingale (от англ. - славеи). Находчивите идеи на Делян са забелязани от Питър Тийл, съоснователя на PayPal. Неговата двугодишна програма Thiel Fellowship, която отпуска стипендии на студенти от цял свят на възраст под 20 години, осигурява на Делян 100 хил. долара, за да реализира проекта си. Когато разработва приложението, младият предприемач го продава на компания в Сан Франциско. Сред другите негови бизнес предизвикателства са ръководител на растежа в Teespring и директор в Khosla Ventures. После става партньор във Founders Fund, предоставящ подкрепа на предприемачи като самия него, които разработват променящи света технологии.

Астронавтите правят изследвания върху кристализацията на протеини от десетилетия, първо в SkyLab през 70-те години на миналия век и на Международната космическа станция, откакто тя излезе в орбита около началото на това хилядолетие. Успешните експерименти може да намерят приложение, а възмож-

**С**ЛЕД КАТО КОСМИЧЕСКАТА ФАБРИКА ЗА ЛЕКАРСТВА ЗАРАБОТИ, ЩЕ СЪЗДАМ КОМПАНИЯ ЗА КОСМИЧЕСКИ ТУРИЗЪМ. В БЪЛГАРИЯ НЯКОЙ ДЕН МОЖЕ ДА СИ ОТКРИЯ ОФИС ЗА ИНЖЕНЕРИНГ



“  
Първите ни клиенти  
може да са  
**ТОП 20-ТЕ**  
**ФАРМАЦЕВТИЧНИ**  
**КОМПАНИИ**  
в САЩ и Европа  
”

ностите да се лети в Космоса отворяят нова бизнес страница за космическата икономика. Фармацевтичната индустрия е на прага на революционна промяна. Футуристичните идеи на един българин, намерил добра почва за развитие в Америка, стъпка по стъпка започват да стават реалност.

*Разговаряме със съоснователя на Varda Делян Аспарухов, който ни отдели точно половин час, за да разкаже за своите виждания за бъдещето на човечеството, за осъществяването на мечтите и за силата на своя български корен. Едва ли ще е пресилено, ако наречем този предприемач българска машина с мощен американски дви-*

*гател:*

- Г-н Аспарухов, как върви вашата първа експериментална мисия и какъв напредък имате?

- На 12 юни мисията кацна със SpaceX. През първата седмица приготвихме сателита и дванайсет дни по-късно за първи път включихме производството на лекарствата. Лекарствата бяха готови за 27 часа и изключихме процеса на произвеждането им. Всичко вървеше приблизително, както го искахме. И това в рамките на месец и девет дни. После обаче отнема време, докато получим решение на държавно ниво да върнем мисията обратно, а този процес на

въръщане на сателита е много важен.

- Как от този първи опит ви се вижда процесът на производство на лекарства в Космоса?

- Обнадеждени сме. Тази първа мисия е демонстрация на цялата система да развиваме производство в Космоса в условията на микрогравитация. Засега произвеждаме много малко количество от едно лекарство и връщаме сателита. Но оттук нататък ще летим и ще използваме повече сателити, които ще са снабдени със системи за производство. Така ще може да увеличим количествата. Големите фармацевтични компании са в трескаво очакване и те внимателно

## • АМЕРИКАНСКА МЕЧТА •



© Vardia Space Industries

Лабораторията на компанията

наблюдават хода на първата мисия.

- **Какво е предназначението на първата лекарствена партида, произведена в Космоса? Тя е само експериментална ли?**

- Това е най-вече демонстрация на цялата система и на големия ни замисъл. Ще направим лабораторни тестове на произведеното лекарство, ще анализираме цялостния резултат.

- **Какво ще предстои по-нататък? Как ще се задвижи процесът за производството на лекарства в условията на микрогравитация?**

- Ще започнем да произвеждаме лекарства, поръчани от конкретни клиенти. Ще трябва да постигнем подобрение в качествата на тези лекарства, произведени в Космоса. И, разбира се, трябва да дадем потвърждения, че целият този процес може да е добре организиран. Във втората мисия ще опитаме да произведем от пет до седем лекарства, всяко от тях

по няколко различни начина. После ще видим кой начин е дал най-добър резултат. Така ще вземем най-успешното от втората мисия и в следващата мисия лекарствата ще се произвеждат само по установения най-добър начин от предишните тестове. Тези медикаменти ще трябва да получат одобрение от Агенцията за контрол на храните и лекарствата в САЩ (FDA). И когато те получат одобрение, ще организираме регулярно им производство в космически условия. Анализите на първата мисия ще отнемат около четири месеца. Между година и година и половина ще е времето, в което да произведем няколко лекарства по няколко различни начина. Най-рано през 2027 г. ще започне редовното ни производство в Космоса.

- **Как ще изберете лекарствата, които да произвеждате в космическа среда?**

- В комуникацията с нашите клиен-

ти ще разберем кои са лекарствата, за които на Земята не успяват да постигнат нужното качество. Заедно ще преценим дали в условията на микрогравитация ще се получи желаният резултат. После реално го произвеждаме и анализираме резултата. В началото плановете ни са да работим с американски и европейски компании, може да допуснем и една от водещите японски фармацевтични фирми.

- **Тези лекарства няма ли да са прекалено скъпи, при толкова много инвестиции, направени за тяхното производство?**

- Ние произвеждаме основната съставка на лекарството, а не цялото лекарство. Клиничните изпитвания на лекарствата струват далеч по-скъпо от онова, което струва самото наше производство. Това са специални лекарства – например за рак и за подобряване на мозъчната дейност.

- **Освен лекарствата, предвижда-**

**те ли в микрогравитация да произведете друг продукт?**

- В следващите 7 до 10 години ще работим само с лекарства. Интересът там е много голям.

**- Вие сте българин, ще има ли шанс някоя българска фармацевтична компания да заработи с Varda?**

- Засега фокусът ни е върху ТОП 20-те фармацевтични компании в САЩ и Европа, а на този етап в България няма толкова голяма организация. Но виждам, че български компании вече изстрелват сателити в Космоса. Затова не изключвам някой ден да имаме офис по инженеринг в България.

**- Това означава, че вече зрее възможност някой ден да се върнете в България и да активирате тази територия на вашата бизнес карта?**

- Ако съпругата ми един ден пожелае, може напълно да се установим в България. Но докато нашите деца пораснат, може като начало да започнат да идват всяко лято за два месеца. Засега е рано да се предвиди как ще върви животът ни. Съпругата ми е 1/4 от Китай и 1/4 от Индонезия, другият ѝ корен е персийски. Тя с лекота учи езици и към момента говори български като 3-4-годишно дете със своя езиков запас от над 1000 български думи. Първото ни дете ще се роди през декември и заедно ще го учим на български език.

**- Защо за вас е важно да поддържате родния си български език?**

- Бях на три и половина години, когато нашето семейство се премести в САЩ, но тази връзка с България остана много важна за моя живот и за моята кариера. През лятото се връщам в България и участвах в летни школи по математика и информатика, което много ми помогна да стигна до Massachusetts Institute of Technology. Това е важно и за развитието на мозъка - не само да имаш връзка с езика, но и връзка с различна култура. В САЩ може да направиш грамадна компания и да осъществиш американската си мечта, но за мен връзката с българската култура остава от голямо значение.

**- Постигнатото от вас дотук как се съотнася с осъществяването на американската ви мечта?**

- Има дълъг път пред нас, докато направим Varda голяма и успешна компания. Засега сме спечелили доверието на инвеститорите, от US Air Force

например получихме 60 млн. долара. Това е само началото на моята американска мечта. Компания като Varda може да я създадеш само в САЩ и то не навсякъде, а в Лос Анджелис.

**- Какви възможности се разкриват пред Varda?**

- Има силен интерес да подпишем договори за производство на лекарства. Успех е, че НАСА и US Air Force искат да си партнираме в развитието на технологии, които са особено важни за тях. Вярваме, че интересът на инвеститорите към Varda ще расте.

**- Какви конкретни цели стоят сега пред вас?**

- За нас е важно първата ни мисия да е наистина успешна. С втората и третата мисия ще регулираме производствения процес на лекарствата. Трябва да подпишем няколко големи договора, с които да финансираме работата и развитието си напред. През следващата година ще имаме две или три мисии, през 2025-а също толкова. През 2026 г. ще летим между 6 и 10 пъти.

**- Засега имате ли някакви други мечти, свързани с развитие на нещо различно, след като космическата фабрика заработи по желанието от вас начин?**

- На този етап целта ни е процесът да се развие с добре премерена стъпка



**В следващите 7 до 10 години в космическа среда  
ЩЕ  
ПРОИЗВЕЖДАМЕ  
САМО  
ЛЕКАРСТВА,  
тъй като интересът към  
тях е много голям**



и да създадем добре организирана космическа фабрика, която да произвежда все повече лекарства. Сателитът сега е 30 kg, а самата фабрика вътре е 20-25 kg. Размерът на тези фабрики може да стане като една стая, после като къща, след това колкото цял град, а един ден може да имаме държава в Космоса.

**- Имате ли си любима фраза, която да активира енергията на мечтателя Делян Аспарухов?**

- Да, тя е не само моя, но и на Varda: Нашата мисия е да разширим икономическите граници на човечеството. Първите ни сателити са без хора, но когато тези фабрики станат големи, ще започнем да изпращаме специалисти, които да помагат в работата на технологичните фабрики. Тогава вече ще има икономически смисъл от изпращането на хора в Космоса. Затова във Varda всеки ден си повтаряме, че нашата мисия е да разширяваме икономическите граници на човечеството.

**- Коя е границата на човешките възможности според вас?**

- Човешката граница се поставя от икономическата граница. Колкото и да искаме да идем на Луната или на Марс, ако няма научен и икономически смисъл от това, то няма да стане.

**- А кой е прагът, таванът в осъществяването на смели идеи? Някои биха казали, че е налудничаво да създадете космическа фабрика за лекарства, но вие вече я пуснахте в действие.**

- Няма праг. Мечтите нямат таван. Но за да ги осъществи човек, той трябва да има реален план как това да стане. Моята мечта е не само да работя за развитието на Varda, но и един ден със съпругата ми да може да отидем за ваканция на Луната. Това може да стане, след като постигнем икономическия смисъл да произвеждаме лекарства. И когато има икономически смисъл, то един ден ще има цял град на Луната, а после в този град ще има и хубав хотел, в който ние ще отседнем. Но всеки трябва да направи реален план от днес до реализирането на своите мечти.

**- Виждате ли възможност един ден Varda да се занимава и с туризъм?**

- Сигурно няма да е Varda, а най-вероятно това ще е фокусът на друга моя компания. 📌



# СРЕБЪЪРНТО

## предприемачество набира скорост

**И** В БЪЛГАРИЯ  
ВЕЧЕ ИМА  
МНОГО  
ПРИМЕРИ ЗА ХОРА  
НАД 45 Г., КОИТО  
СТАРТИРАТ ПЪРВИ  
ИЛИ НОВ БИЗНЕС

✍ Мая Цанева

Едва ли много хора знаят, че най-високият процент на предприемачество в световен мащаб - не само в САЩ, където 34 млн. възрастни хора искат да започнат бизнес - се измества към възрастовата група 55-64 години. Предприемаческата активност сред хората над 50 години се е увеличила с повече от 50% от 2008 г. насам и вероятността те да основат успешни компании е почти два пъти по-голяма, отколкото при хората

на възраст между 20 и 34 години, по данни на GEM (Global Entrepreneurship Monitor), цитирани от The Global Institute for Experienced Entrepreneurship (Глобалният институт за опитно предприемачество). И ако САЩ са богати на примери за „сребърни предприемачи“, то в Европа темата е относително нова. Европейската комисия приема през 2012 г. План за действие „Предприемачество 2020 - Възраждане на предприемаческия дух в Европа“. В него страните членки са насърчени да приемат мерки за подкрепа на

„нарастващата тенденция възрастните хора в пенсия да създават или да се връщат към нова дейност като самостоятелно заети лица“. Причината е, че до 2050 г. се очаква броят на хората на възраст 65 и повече години в Европа да нарасне до 150 милиона души.

Според изследването Silver entrepreneurship: a new trend in startups (Сребърно предприемачество: нова тенденция в стартъпите) на Italia Startup, по статистически данни през 2018 г. двама от трима основатели на стартъпи (66 %) са на възраст между 30 и 49 години, а почти 20 % от „предприемачите от новото поколение“ са на възраст над 50 години. Установено е, че 70% от стартиращите предприятия, създадени от сребърни предприемачи, издържат до и над 5 години. Само при 28% от по-младите предприемачи с първи бизнес фирмите достигат 5 години оперативна дейност.

И в България има примери за карьерни промени и предприемачество в нова област сред хора над 40-годишна възраст.

Трима български зрели предприемачи споделят своите успехи и предизвикателства:

### От финансите към коучинга

Стояна Нацева прекарва над 27 години на висока позиция като мениджър в една от най-големите финансови компании в България. През 2019 г. стартира собствен бизнес с обучения по лично и бизнес развитие и като автор на книги за себепознание и лично развитие. През 2021 г. основава Академия „Щастлив живот“, която получава много признания. Изнася лекции в Австрия, Кипър, Кения, Италия, Испания, Йордания, Великобритания и др. „Усетих потребност да открия коя е моята мисия, а не просто да продължа да работя в офис и да раста в кариерата. Започнах да пиша книги и структурирах система за коучинг и констелации - Direct Change Solution. Изпитвах съмнения, разбира се, оставях сигурна работа, за да скоча в ново за мен поприще на творец, предприемач, собственик на бизнес, работодател. Окуражи ме фактът, че преди това бях изпитала на практика теориите, които преподавам, и знаех, че работят“.

### Козметика с нанодиаманти

Румен Генов е водещ одитор по информационна сигурност, основател на

Агенция за регионално икономическо развитие и инвестиции - Кърджали, преди 25 години. Ръководи екипа, разработил първата система за информационна сигурност в България - на печатницата на БНБ през 2004 г. През 2015 г. и 2019 г., когато е в края на 50-те си години, създава стартъп компании за производство на козметика, съдържаща нанодиаманти, заедно с проф. Ставри Ставрев (1945-2016), над 20 години заместник-директор на Института за космически изследвания при БАН и ръководител на направление „Космическо и ново материалознание“. Първата компания НАНО ТЕРИ ООД разработва и произвежда крем за лице, съдържащ модифициран SP3 нанодиамант - „Златен нанодиамант“, сертифициран по всички европейски изисквания. По желание на наследниците на проф. Ставрев, те поемат след неговата кончина управлението на фирмата. Втората фирма - „Карбон Тех Ар Джи“ ЕООД Генев основава заедно със сина си и създава серия кремове „Карбон б्यоти“, също съдържащи SP3 нанодиаманти. Търси финансиране от бизнес акселератора на АМСП при ЕК в Брюксел, но COVID кризата осуетява плановите им. „После, когато отмина, си дадох сметка, че като навърши 60 г., е крайно време да се захвана с активна работа. Взех кредит, възползвайки се от предимството, че компанията е в съдружие със сина ми под 29 г.“

### И пак към ученическата скамейка

Пламен Иванов остава поста на търговски директор на Сен-Гобен България ЕООД, част от френския концерн Saint-Gobain, за да се посвети на ролята си като бизнес коуч. Става и докторант в катедра „Икономика и управление по отрасли“ в Стопански факултет на СУ „Св. Климент Охридски“ по темата за иновационната култура в предприятията. Планира академична кариера. „Причината да направя професионален скок е желанието ми за повече свобода за проектите, които носят ценност и смисъл за повече хора. Така стигнах до ролята на бизнес коуч. Когато разбрах какво желая, изпитвах само увереност. Започнах докторантура, за да дам допълнителна стойност и дълбочина на работата си“, казва той.

### Защо възрастта е важна

За мнозина възрастта е оправдание



Пламен Иванов



Румен Генов



Стояна Нацева

## • ТРЕНД •

да продължават живота си по инерция, а и подкрепата на обществото, на професионалната среда, финансиращите институции често е разколебана. Стояна казва: „Възрастта е просто цифра, но в нашето общество все още намират почва ограничаващи стереотипи от миналото. Постоянно насърчавам другите да надмогват сковаващата боязън от промяната. Зрялата възраст дава преимущества, защото човек вече знае кой е и какво иска, има много контакти в различни среди, и ако е смел и комбинативен, ще намери начин да се справи със стартирац бизнес. Не очелява най-силният, нито най-интелигентният, а този, който най-добре се адаптира към промените, още Дарвин го е казал. По-зрелият предприемач има повече опит, контакти и достъп до ресурси, но не бива да пада в капана на рутината“.

Пламен допълва, че лобопитството, способността да пренася работещи модели от една корпоративна сфера в друга, са сред силните му страни. Той цитира изследване от 2019 г. на екип от СУ за МТСП, според което поради демографските промени през следващите 10 години заетостта на хора между 45-65 години ще се покачва. „Кариерна промяна се предприема именно на възраст между 45 и 50 г. Вече имаш знанието, опита, уменията, ценностите и манталитета да създаваш, променяш и управляваш. Според мен фокусът на държавата, и особено на общините и на бизнеса, би трябвало да е в ангажиране на хора с подобен профил, тъй като могат да са двигателите на позитивна промяна. От друга страна, често ми споделят, че по правило се смята, че хората над 45 г. не са способни да се променят, да учат, и не са амбициозни. Компаниите предпочитат да наемат по-млади служители, особено на мениджърски позиции, заради по-дългия хоризонт на работа и очакването, че по-лесно ще възприемат корпоративните ценности и модела им на работа“.

Румен се занимава с подкрепа на МСП от над 25 години и отбелязва, че е нужно да се прави разлика между стартъп на млади хора без опит и предприемачеството на професионалисти със стаж. „Студентът, който сега завършва, има идея, докато предприемачът с успешен бизнес или кариера вижда нова свободна ниша. Той започва нов бизнес, развива и го продава. Предприемачеството е различен процес от стартъп културата. Младите хора се опитват да про-



менят света, а зрелите предприемачи взимат обосновани решения и търсят устойчивост“.

Много банки се замислят, преди да дадат кредит за бизнес на „сребърни предприемачи“ поради рискове, свързани с възрастта и хоризонта на начинанието, уточнява той. „Смисълът си е да се включи във фирмата бе достъпът до по-добро финансиране, кредитен ресурс. Има финансови инструменти за определен тип предприемачество. Си е имало по-голямо дялово участие, а аз, като баща, мога да предам опита си. Така покриваме формалните правила и банката ни даде кредит с много добри условия“. Създават компания, отчитатйки грешките от миналото, със сериозен бизнес план, планиране на всички разходи, с парични потоци и управление на рисковете, „за да гарантираме, че при поръчка можем да произведем количество и да поддържаме минимално количество суровини“. Със собствен технолог и фирма подизпълнител, компанията вече предлага онлайн две серии козметични продукти, нотифицирани през ЕК: Carbon beauty NETURAL и Carbon beauty NANO, продукти, съдържащи SP3 нанодиаманти, с натурални етерични и базови масла.

### Възможности и предизвикателства

Пламен казва, че с кариерната промяна е оправдал очакванията на близките си, а не ги е изненадал. „За мен тази стъпка е естествен процес и следващ етап от професионалното ми развитие. Моята страст е да предам знания, да предизвикам другите да реализират потенциала си“. Историческите и икономическите промени в България през последните 30 г. са създа-

ли професионалисти, които умеят да надскачат себе си. Това ги прави особено ценни за организациите както като служители, така и като ментори на по-младите, без да ги ограничават в кариерното им развитие. „Препоръчвам на всички, преди да направят промяна, да влязат като доброволци в сферата, която са си избрали, или да я практикуват за известно време като хоби. Така ще усетят дали това съответства на очакванията им. Да засилят и мрежата си от контакти, което изисква и сериозни социални умения,“ завършва Пламен.

Взаимодействието с младите професионалисти е предизвикателство, за което малко се говори. В случая на Румен изборът на вид дистрибуция и маркетинг създава дискусия за визията за развитието на компанията – онлайн или във физически магазини на консигнация. „Търговията с козметика е изключително консервативна и се движи по-близо до правилата на тази с лекарствени средства, отколкото към предлагането на масови марки потребителски стоки. Затова се уча и пускам първите онлайн рекламни кампании“. Така 6-7 месеца след началото печалбите покриват разходите по кредита и предстои износ. Посоката е и към развойна дейност.

Широк е и хоризонтът пред Стояна и Пламен - с натрупания си опит и порив за още и още работа и успех да покажат, че годините напред ще са силни и пълноценни за тях, за бизнеса, за хората, с които и за които работят. Те вярват, че България ще се превърне в „страна на големите възможности“ и за сребърните предприемачи и професионалисти, без предразсъдъци за това че е времето на дигиталните трансформации и иновации. ☺





НИЕ УПРАВЛЯВАМЕ ВАШИТЕ ОТПАДЪЦИ

 [www.smbg.bg](http://www.smbg.bg)

# Бизнес по време на ВОЙНА

## БЪЛГАРСКИ ПРЕДПРИЕМАЧИ ОТКРИВАТ НОВИ И НЕОЧАКВАНИ ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ДЕЙНОСТ В УКРАИНА

✦ Мая Цанева

„Мащабът на щетите в нашата страна е толкова голям, че няма смисъл да се възстановява това, което е останало от съветските времена. Можем и трябва да направим скок, за да се възползваме от възникващите възможности“, пише Олга Биелкова, директор по правителствени и международни въпроси в GTSOU, оператора на газопреносната система на Украйна, в статия за Euractiv през януари т.г. Извън горивата и стратегически стоки за развоя на войната, по данни на НСИ за 2022 г. основните видове украински внос на услуги от България са: услуги, свързани с пътуване (49,9%), транспортни услуги (40,9%),

бизнес услуги (4,9%). По дял на вноса им сме на 15-о място сред страните от ЕС.

Зад тези сухи данни стоят истински предизвикателства за бизнеса във военно време. Увеличава се интересът на български фирми към търговия с бързооборотни стоки и технологични проекти. Родни предприемачи се местят в Киев, украински компании развиват офиси у нас. За повечето от тях 24 февруари 2022 г. (началото на войната) е знакова дата, но бизнесът намира път напред дори при военни действия.

*Трима предприемачи споделят как Украйна става по-иновативна, интересна за работа и провокира още по-голяма мобилизация и възможности:*



Личен архив

## Карина Карагаева: Градим

- Защо и как реши да заминеш за Украйна?

- В последните месеци преди да замине, търсех възможности да се преместя да живея другаде. Виждах, че в България не мога да съм продуктивна. Възможността да замине за Украйна се появи, след като близък приятел, а в момента мой партньор (Петко Петков, ИТ предприемач и активист – б.а.), ми разказа за живота там. През декември 2022 г. замине. Това, което открих, ме накара да се преместя в Киев и да дръжам българските си бизнес оттам.

В Киев се чувствам повече у дома,

защото чувствам хората по-близки - по ценности и житейска философия. Нещо, което ми липсваше като усеждане в България. Виждам повече възможности за развитие по две основни причини. Първо, хората търсят начини да преосмислят и изградят отново всички сфери на живота, които войната променя. Има истинско желание за развитие и висок дух, в комбинация с дигитална грамотност, работливост, умения за бърза адаптация и усет, включително и на ниво създаване на силни брандове с ярко дигитално присъствие. И второ - цялата икономика, инфраструктура, образование, обществен живот и култура ще претърпят генерални промени и виждам смисъл да допринеса с опита и знанията си. Украйна след войната ще бъде бяло платно, върху което да се развиват с размах най-иновативните идеи

Карина Карагаева е съосновател на технологичния стартап Mindset Design, който помага на атлети в юношеска възраст в индивидуални спортове да изградят менталната си устойчивост. Собственик на консултантската агенция Xenoria Lab, в сферата на корпоративни обучения. Част от екипа на Gurtum Ukraine – фондация и консултантска компания в Украйна.

# THE WORLD WILL CHANGE NOW



World Bank's stock at all-time high

## нано во всички сфери на живота си

от знаещи и можещи хора, и те ще задават примера в много области. Искам да съм част от този исторически процес.

- Как те приемат в Украйна? Лесно ли организира дейността си?

- Приемат ни много добре и много украинци изразяват благодарността си, включително и за безспорния ни принос и като гържава. Административните особености, от друга страна, не са по-тежки, отколкото в България, по отношение на придобиване на разрешение за постоянно пребиваване или работа. Процедурите са ясни, не изискват плащане на високи такси или дълго чакане. Държавната администрация за украинските граждани се случва през дигиталната платформа Diia. На гише се обслужват само чужденците като нас,

**УКРАИНА СЛЕД ВОЙНАТА ЩЕ БЪДЕ БЯЛО ПЛАТНО, ВЪРХУ КОЕТО ДА СЕ РАЗВИВАТ С РАЗМАХ НАЙ-ИНОВАТИВНИТЕ ИДЕИ, И ИСКАМ ДА СЪМ ЧАСТ ОТ ТОЗИ ПРОЦЕС**

и то докато същите получат профил и достъп до тази единна система. Цялото взаимодействие се осъществява през телефона и процедурите са доста олекотени.

- Как минава твоят работен ден в Киев?

- През повечето време работя от вкъщи, като понякога разнообразявам с ходене до коуъркинг Lift99. В Киев, въпреки ситуацията, не усещам напрежение и мога да се фокусирам с лекота върху всичко важно. За мен това е пре-

красно място за работа и живот. Чуждестранните предприемачи като мен са по-скоро екзотика, но очаквам след края на войната много професионалисти да се насочат насам - най-малкото заради технологичния талант - в изобилие и на конкурентна цена.

- Какво ти дава Украйна като възможности за бизнес, за разрастване?

- Цената за правене на бизнес в Украйна е доста ниска и това е чудесна възможност за много компании да започнат дейност тук. Например съществува възможност да се регистрираш като частен предприемач, подобно на нашето „ЕООД“, като плащаш само 2% данък върху приходите, които влизат в Украйна, и така, докато стигнеш 1 млн. гривни годишен оборот. Това дава възможност малките

бизнеси да процъфтяват.

Има възможности за развитие на тежките индустрии, които участват във възстановяването на градове и инфраструктура. И украинските дигитални предприемачи гадоха ясна заявка да се позиционират силно с технологични решения в сфери като информационна и медийна сигурност, изкуствен интелект и финтех. Западноевропейски фондове поставят с приоритет инвестициите си в украински стартапи като част от стратегията си, включително обособявайки апликационни форми за кандидатстване специално за украински компании. Това поведение на рискори-

те фондове би трябвало да провокира сериозен размисъл у всички ни.

**- Има ли интерес от български компании за влизане в страната и разрастване на местния пазар? Какво ги съветваш?**

- Да, има интерес от български компании от различни сфери, като имаме преки наблюдения върху бързооборотните стоки и с тях осъществяваме съвместна дейност. Помагаме с т.нар. soft landing на украинския пазар - проучване на нормативната уредба и необходимите юридически детайли около организирането на внос на техните стоки. След това с осигуряване на логистика чрез наши партньори, счетоводно обслужване и маркетинг обслужване с украинско говорещи експерти.

водно обслужване и маркетинг обслужване с украинско говорещи експерти.

Съветвам ги да се ориентират в най-скоро време към украинския пазар, защото има търсене на продукти от нашата част на Европа. Украинците гледат с интерес на нас като пример за близка по манталитет и икономическо развитие държава. Осигурили сме система, която да проправя път през административните детайли на партньорствата. Това се отнася за бизнесите с физически продукти. Дигиталните предприемачи могат да насочат внимание към украинските инженери, ако все още не са го направили.

## Красимира Масларова: Икономическите перспективи се промениха, но не изчезнаха

**- Ако можеш да разделиш нещата на преди и след войната в Украйна, как се промени атмосферата в екипа ти?**

- Войната ни укрепи като екип. Помня, че на 24 февруари 2022 г. имаме планирана среща и нито един човек не отсъстваше. В следващите дни имаме голямо движение на хора, главно жени и деца. Бях впечатлена от бременна колежка, която докато пътуваше с колата си под звуците на сигнал за въздушна тревога, влезе в срещата и беше напълно продуктивна.

Украинските колеги доказаха, че напълно заслужават своето място на международната сцена. Бях впечатлена от тяхната устойчивост и как не спряха да работят дори от бомбоубежищата след шока в първите дни на случващото се. Освен личните ми впечатления от отговорността и устойчивостта на хората, покрай украинските ми колеги научавам и за живота там и за това, че никой не спира да работи, независимо от условията. Не е лесно, но съм впечатлена от начина, по който преодоляват предизвикателствата.

**- Как се промениха икономическите перспективи на страната за бизнес със и във нея? Какво дава Украйна като възможности за бизнес, за разрастване?**

- Икономическите перспективи на

*Красимира Масларова има над 14 г. опит като продуктов мениджър в областта на медиите и здравеопазването. През 2020 г. се присъединява като продуктов мениджър към екипа на SoftServe – глобална дигитална консултантска компания за технологични услуги и решения. Основана е в Львов, Украйна, и има офиси в над 30 места по света.*

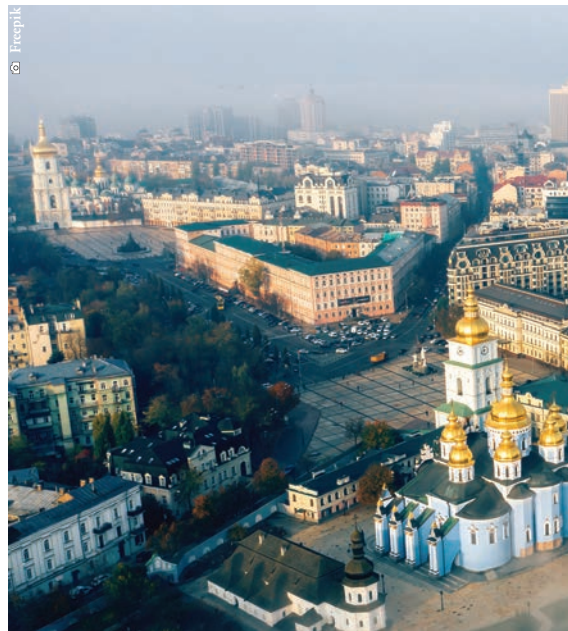
Украйна се промениха, но не изчезнаха. Има нови възможности за развитие. Някои клиенти искаха по-строги доказателства за сигурност на данните им или съответното им релокиране, но нямаше сериозни сътресения. Отварят се нови възможности, нужди от допълнителни дигитални продукти и услуги, откриват се работни места.

Украйна е добре известна със своя бързо развиващ се ИТ сектор. Глобални технологични гиганти, включително Google, Samsung и Oracle, имат центрове за научноизследователска и развойна дейност в Украйна. Те са фокусирани върху разработването на авангардни технологии в области като AI, машинно обучение, облачни изчисления, киберсигурност и др. Има примери за успешни технологични стартапи, като например Grammarly и GitLab (с украински корени). Иновациите обхващат различни сектори, включително FinTech, EdTech, HealthTech, AgriTech и др. Много ИТ компании (сред които SoftServe) в Украйна предоставят програми за обу-

чение. Други потенциални области за партньорство включват енергетика и възобновяемите енергийни ресурси, изграждане и модернизация на инфраструктурата, строителство.



© Ливия архив



© Freepik

# Димитър Иванов: Участваме в проекти само с местни партньори

- Как стартира вашият проект в Украйна?

- Интересът към Украйна дойде след посещение на конференция, проведена от IAWD и местната ВиК асоциация, на което присъстваха ВиК оператори. Представихме нашия опит в зонирание на ВиК мрежите като инструмент за по-ефективно управление на инфраструктурата. Имаше голям интерес и към нас достигна информация за предстоящи проекти в Украйна, финансирани от ЕИБ, конкретно за зонирание. Интересът дойде от възможности, за които ние имаме тясна специализация. Изключително важно за нас беше тези проекти да се изпълняват с външни финансираня, т.е. да има гаранция за тяхното изпълнение по правила и норми, които дават по-голяма сигурност към нас като международна компания. Текущият проект за зонирание, който все още не сме завършили, е стратегически, защото е първият такъв в Украйна, а очакваме тежърва да има още доста такива.

- Как се промени за вас ситуацията след войната в Украйна?

- Ситуацията коренно се промени, като това е свързано с възможността да посещаваме обектите на място. В този смисъл разчитаме в много голяма степен на местните партньори

*Димитър Иванов е управител на Qubiqo - Кюбико ООД - иновативна инженерно-производствена компания, която развива експертиза в дейностите и технологиите, свързани със събирането и анализа на данни от ВиК мрежи и съоръжения. Фирмата управлява проект за зонирание на водоснабдителна градска система на гр. Николаев - първият победен в страната.*

ри и подизпълнители за извършване на дейностите и сме изцяло зависими от тях. Възможността за контрол е много ограничена, което води със себе си много по-големи рискове при изпълнението. За нас остава единствено вариантът да търсим договорни механизми за прехвърляне на отговорността към местните партньори и изпълнители.

На практика възможността да участваме в изпълнението на нови проекти е изключително ограничена и възможна само през създаване на консорциум с местни предприятия, а не самостоятелно. Местните партньори гледат на нас по-скоро като страна, която може да поеме целия риск при изпълнението, а те да вземат много по-голяма част от приходите в хода на изпълнение на дейностите. Цената на изпълнение е почти два пъти по-висока спрямо времето преди войната, и то с доста затруднена логистика. Въпреки всичко, е важно да отбележим, че страната работи, изпълняват се дейности.

- Как виждате вашето участие във възстановяване на Украйна? Намирате ли подкрепа на място?

- Ние сме изцяло фокусирани и с експертиза в сектор ВиК. Виждаме огромни перспективи с фондовете за възстановяване на Украйна. Нашата цел е да бъдем активен участник



© Лицен архив

във възстановяването на ВиК инфраструктурата, базирано на нови модели за управление, които да гарантират по-голяма ефективност при експлоатацията им.

Предстоят промени в управлението на ВиК мрежите, през които ние като страна сме минали през последните 10-15 г., т.е. нашият опит е много по-скорошен, спрямо този в Западна Европа, и сме много конкурентни. В допълнение, манталитетът на работа в Украйна е доста по-разбираем за нас. За успешно навлизане там, според мен, е необходимо изграждане на местен капацитет - изграждане на екипи и предаване на знания там.

Не виждам украинската държава да насърчава участия от международни компании, а по-скоро обратното. За пример мога да дам невъзможността на компании да си издадат лиценз за строителство. Още преди войната имаше дупка в закона и умишлено (според нас) нерешаване на нормативната уредба по издаване на строителни лицензи. Това принуждава международните компании или да правят консорциуми с местни такива, или да купуват местни компании с лицензи. Насърчаване, ако има такова, идва от финансиращите институции - в нашия случай ЕИБ.

- Три съвета към българските бизнеси, които обмислят да работят в Украйна?

- Никога да не се доверяват на местни партньори и винаги да проверяват всичко, особено на ниво законодателна уредба, регулации и договори. Да планират дейността си така, че да изграждат местен капацитет през хора, с които имат доказани отношения и доверие. Ако има решение за навлизане в Украйна като пазар, да гледат дългосрочно на това, с всички необходими инвестиции и време за реализация. ☺



Київ, обвит в мъгла



## Опознай и управлявай

# БЪДЕЩЕТО

✦ Мая Цанева

Знаете ли какво е futures literacy? Базова грамотност за това какво предстои, въз основа на сигналите на промяната, двигателите за тях, тенденциите, хората и явленията „извън кутията“ и изследването на различни сценарии. Това се определя от ЮНЕСКО като основно умение за XXI век. Тази грамотност отключва въображението и способността на хората да се подготвят и да бъдат изобретателни с настъпването на различни промени. В изследванията за бъдещето (futures studies - в мн.ч. поради вероятността за събъване на различни сценарии - б.а.)/ futurology) прогнозите са с хоризонт 10 години и обхващат сигнали и тенденции, появили се най-много 2 години преди настоящето, така че реално „днес“ се случва „утре“. Международните бизнес лидери създават големи вътрешни екипи, за да разчитат сигналите. И това се оплаща с иновации, които променят живота сега. Futureplatform.com цитира проучване на

Рене Рорбек и Менес Етингю Кум от 2018 г. сред 83 фирми от широк спектър индустрии. То проследява практиките на корпоративно предвиждане и futures thinking, които компаниите са прилагали през 2008 г. с хоризонт до 2015 г. Сред констатациите им са, че „фирмите, подготвени за бъдещето, имат значително по-голяма вероятност да попаднат в групата на фирмите с по-добри резултати в индустрията. Тези фирми са постигнали по-висока рентабилност, конкурентна позиция и пазарен растеж“.

Но в България футуролозите и специалистите в тази сфера и ценна специалност се броят на пръстите на едната ръка и реално нямат „пръст“ в бъдещето. Съответно и отвъд медийното внимание при събития и кризисни, иновационни шокове, бизнесът по-скоро не знае и не владее тази базова за успеха грамотност.

*Представяме ви три гледни точки за сигналите на бъдещето в България и за „грамотността за бъдещето“ у нас, която тепърва ще се развива:*

**З**АСЕГА В  
БЪЛГАРИЯ  
НЯМА  
ХОРИЗОНТ  
И ВИЗИЯ ЗА  
РАЗВИТИЕ НА  
ФУТУРИСТИЧНА  
ГРАМОТНОСТ

Доц. МАРИАНА ТОДОРОВА:

# Улавянето на трендове обновява бизнеса

- Доц. Тодорова, каква е ролята на футурологията за бизнеса?

- Изследванията за бъдещето (future studies/ futurology) винаги са имали огромно значение в САЩ, Великобритания, Нидерландия, Германия, Япония, Южна Корея и Сингапур. Организацията, която представлявам в България - Millennium Project - се отделя от дирекция на ООН през 1996 г. и се превръща в един от най-перспективните тинк танкове за бъдещето. Към днешна дата всички големи политически организации, институции и корпорации имат futurist (изследователи на бъдещето/ футуролози), които участват в прогнозирането и дизайна на продуктите и услугите на бъдещето. Има и новосъздадена позиция за това: „Chief Future Officer“.

- Има ли интерес от държавата и бизнеса към вашите проучвания?

- България и Европа значително изостават в ползването на подобна, смея да кажа, водеща експертиза в момента. Все по-често съм канена от различни бизнес структури, които се интересуват по-абстрактно от глобалните трендове в тяхната област, за разлика от международните компании, където правим ориентирано към бъдещето стратегичане (future oriented strategies). В Института по философия и социология съм част от секция по социални анализи, стратегии и прогнози и бихме могли да създадем такъв стратегически център.

- Какво предприемачите е добре да усвоят за своята future literacy?

- Заг работата на футуролозите стои солидно методологическо познание за това как се изграждат прогнози, алтернативни сценарии за бъдещето, улавяне ил/и стартиране на трендове. В този смисъл е по-добре предприемачите да ползват натрупаната експертиза на специалистите (кратките пътища водят до редица ирационални модели на поведение и грешки). Това, което могат да ползват, е знанието за иноваторската умствена нагласа (mindset). Откриването на малки трендове е чудесна възможност за обновяване на бизнеса, а грижата за



© Лиценз архив

Доц. Мариана Тодорова е доктор по футурология, доцент в Института по философия и социология, БАН

хората и рехуманизацията на фона на дигиталната дехуманизация ще стане златен корпоративен стандарт.

- Какво е нужно да направи един бизнес, за да има достоверна картина за своето бъдеще?

- Това зависи от мащаба на бизнеса и целите, които иска да постигне. Понякога е нужно да се направят само нишови промени, а друг път цялостна пренастройка и рекалибрация на бизнеса. Винаги е по-продуктивно да се следи глобалният контекст, защото не е възможно да се стартира чисто българска платформа по телемедицина например, ако вече съществуващите са много по-конкурентни или ефективни. Всички големи консултантски компании имат подобни департаменти, но бих препоръчала по-малки бутикови организации, които са по-гъвкави, креативни и финансово по-достъпни.

- Кои заплахы застрашават нашата адекватна реакция на бъдещи събития?

- Най-голямата непосредствена заплата е ползването на улесненията от

изкуствения интелект във всички области, спирайки да извървяваме дългия път на познанието. Без да търсим оригинални източници и натрупванията, които идват с „узряване“ на мисленето (професионалист в една област чрез грубо околичествяване се става с 10 000 часа работа и практика) и ползвайки предимно големите езикови модели като ChatGPT като оракул, рискуваме да тръгнем по пътя на когнитивния залез и да изгубим способността си за критично мислене. В дългосрочен план изкуственият интелект може да пренапише историята ни и да преизобрети цивилизацията ни, в която трудно ще можем да открием себе си.

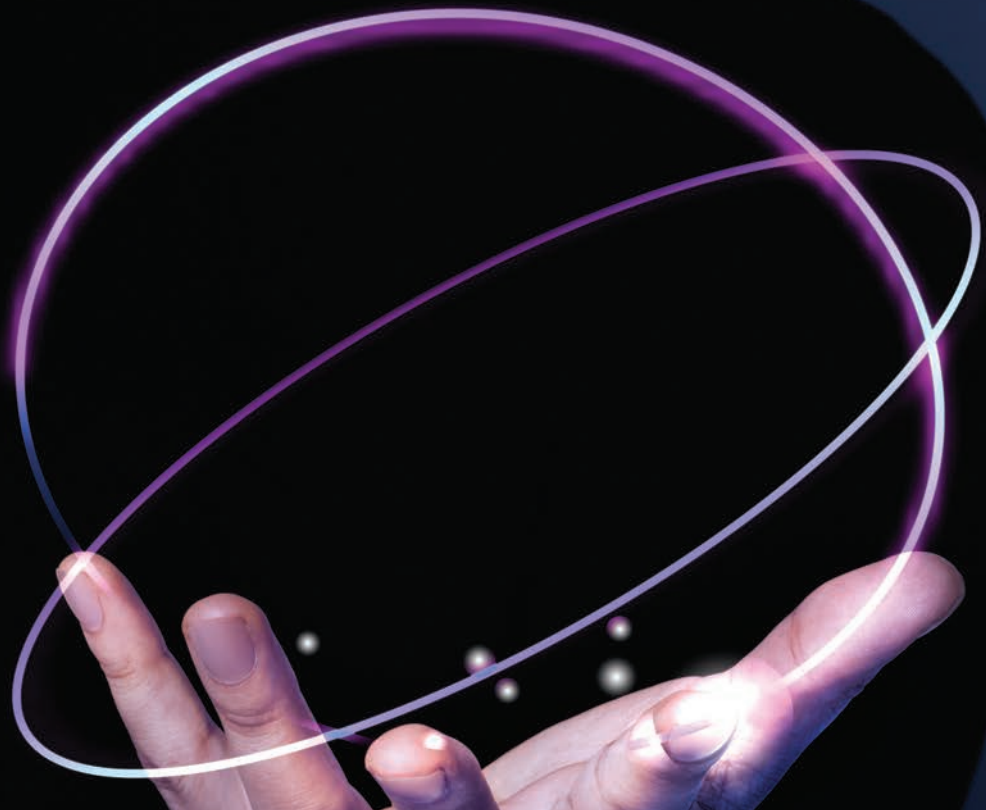
- Бъдещето се случва днес по формата на стартъпи, венчър инвестиции, литература и изкуство, образование. Бихте ли споменала примера от България?

- Разбира се, в България има устойчива „екосистема“ за това.

Следя работата на INSAIT. Рагвам се на успехите на Endurosat, Dronamics, Rayhawk. Но за мен би било интересно и голямо предизвикателство да участвам в проекти по реструктуриране и преизобретяване на бизнеса.

- Кои професии ще оцелеят, взаимодействието с изкуствения интелект, ChatGPT са големите теми и в България по отношение на бъдещето. Има ли национална визия по тези въпроси?

- Почти всички професии ще бъдат трансформирани от дигиталните технологии и изкуствения интелект и ще изискват сътрудничество на хората с него, което ще е и взаимна адаптация. Изкуственият интелект непрекъснато ще се учи от обратната човешка връзка (reinforcement learning supported by human feedback), а хората ще го ползват като огледало за несъвършенствата си (прегрязсъдци, дефицити) и за отличителните си черти - въображение, съзнание, съмнение, творчество и импровизация. Много нови професии, които дори не може да си въобразим днес, ще се появят до 5 г. За съжаление не виждам консолидирана национална визия по тези въпроси.



## ХРИСТИНА КАСПАРЯН: Futures thinking уменията са практически

- Г-жо Каспарян, защo се насочихте към futures thinking?

- В БСК улесняваме международните контакти на българските фирми. Проследяваме развитието на установени тенденции или зараждащи се такива, които да ни насочват какви стоки и услуги се търсят. Така можем да бъдем полезни на фирмите при включване в международни партньорства. Аз търся начин да структурирам по-добре работата си и попаднах на 5-месечна практическа специализация по Futures Thinking в САЩ. В момента разширявам знанията с две допълнителни по-задълбочени специализации по темата.

- Търсят ли ви като експерт в тази област?

- Спорадични запитвания има, но като цяло България е сържава, която гледа към миналото. Трудно е да се обясни на хората какво представлява futures thinking. То не се отнася до предвидимостта, а до улавянето на „сигналите от бъдещето“ и работата в посока на желаното бъдеще. За да се търси такава услуга, трябва да се „образова“ пазарът. Най-големите глобални компании имат отдели от по над 300-400 души и ползват и услугите на специализирани експерти. Тези



**Христина Каспарян е главен директор на Център „Външноикономическо сътрудничество“ на Българска стопанска камара. Специализира Futures Thinking**

компани са „създателите“ на бъдеще.

Важно е в България да се създаде базова грамотност по темата. Futures thinking уменията са много практически ориентирани. Те са комбинирани

умения за бизнес, лидерство, креативност, иновативност и стратегическо мислене. Всеки може да се научи на тях и да ги ползва по начин, който е подходящ за неговата работа. Разбира се, професионалните футуристи правят изследвания, комбинирайки множество различни по-сложни методи.

- Бихте ли споменали примери за сигнали от бъдещето и трендове от България?

- За мен книгата на Георги Господинов „Времеубежище“ не е толкова художествена литература, колкото много добър сценарий за едно съвсем правдоподобно бъдеще.

Добрите сигнали от бъдещето не се намират в мейнстрийма, а на ръба на културата, обществото, градовете - там, където иновациите срещат първите си аудитории и потребители. Сигналите са отвъд собствените ни предрасъждания.

Много ме вълнува какво се случва в Института за компютърни науки, изкуствен интелект и технологии INSAIT - върху какво ще работят претите в програмата там и как те ще оформят едно възможно бъдеще. Един пример, който обсъждахме като сигнал, е първият успешен полет на



## ориентирани

Dronatics и бъдещето на карготранспорта. Дори колегите от останалите държави се пошегуваха за името на дрона Black Swan (от англ. - „Черен лебед“, както се наричат неочакваните, считани за невъзможни събития с голям мащаб и въздействие).

**- Какво е значението на регулациите в света на бъдещето?**

- Регулациите често се разглеждат като тежестта на миналото. Те винаги изостават от развитието на технологиите. Но те не са най-силният блокер, тъй като са реактивни в своята същност. Най-силният блокер са хората. Няма непременно бъдеще. Няма бъдеще, което много хора в много държави да искат да се случи и то да не се случи. Давам пример: изкуственият интелект е нещо, от което хората по принцип се страхуват, представяйки си как „Матрицата“ и „Терминатор“ се сбъдват. Но пускането на „чат“ за масова употреба е гениален ход, защото хората го възприеха с невероятна скорост, без да се замислят. Някой накара ли ги насила да го направят? Не. Те имат право на избор и го направиха. Наясно съм, че твърдението ми е спорно и дискуссионно, но това е добре.

ЛЕОНА АСЛАНОВА:

# Пропускаме да участваме в дизайна на бъдещето

- Д-р Асланова, защо е важно да говорим за бъдещето? Какво пропускаме в разговора за него?

- Към бъдещия хоризонт на очакване има три подхода - оптимистичен и изпълнен с мечти за по-добър, технологичен и модерен свят; песимистичен, който вижда края на човечеството; и реалистичен, който стъпва на тенденции, достоверни данни и обосновани прогнози. Важно е да говорим за бъдещето, за да не изоставаме. Пропускаме (от гледна точка на България) да участваме в дизайна му. В България се броят на пръсти експертите футуристи и знам, че достъпът им до това знание е ограничен, но четенето може да компенсира и оградотоява.

- Герг Леонард от Агенцията за бъдещето, който гостува на Innovation Explorer 2020, казва: „Технологиите се развиват като свръхсветлинен двигател, а ние не се развиваме така. Трябва да намерим начин да останем хора, без самите ние да се превърнем в технологии“. Как да се справим със страховете, че изкуственият интелект ще ни отнеме работата, ще превземе света ни?

- Технологиите не са опасни от човешката лешомия, завист, злоба, от войните ни и оръжията, защото са човешко изобретение. Далеч сме от момента, в който изкуственият интелект ще ни превзема, но сме близо до този, в който ще дадем първите жертви, заради собственото си неблагоприятно да искаме твърде много, да сме богоравни или над Космоса като цяло.

**- Какъв е хоризонтът на бъдещето на България? Има ли национални политики и частни инициативи, които да разширяват визията за него?**

- За национални политики в пол-



Лена архив

*Д-р Леона Асланова е основател на първата в България агенция за иновации Innovation Starter и на форума за иновации Innovation Explorer, на който са гостували футуролози като Герг Леонард, Давид Пасиг, Рук Вера, Хана Фрай*

за на бъдещето на нацията не се досещам, съвсем за нито една. За отделни инициативи - да. България има нужда от нова стратегия за препозиционирането си като държава, от нова интелигентна специализация и от яснота какви иновации желае като държава да въвежда през следващите 10-20-50 години. Например, дали иска геята да участва с изкуствен интелект и по програми, които са изработени лично за всяко дете и неговото развитие (custom design) или ще ги държи заседнали в ученето на XIX век. Живеем в свят, в който е задължително да имаш поне две различни специалности, да говориш поне 3-4 езика, за да се развиваш и да си конкурентоспособен. ☺



# УМНИ ФАБРИКИ

## човекът в центъра на производствените иновации

**МЕЖДУНАРОДНИЯТ ФОРУМ DEEPDIVERIS SOFIA 2023 В КРАЯ НА СЕПТЕМВРИ СЪБИРА ИЗОБРЕТАТЕЛИ И ОТКРИВАТЕЛИ, КОИТО ДВИЖАТ ГОЛЯМАТА ТЕХНОЛОГИЧНА ПРОМЯНА**

✍ Яна Колева

Искаме ли да срещнете иноватори, откриватели, изобретатели, двигатели на голямата технологична промяна - заповядайте на конференцията **DeepDiveRIS Sofia 2023: New pathways to manufacturing innovation**, която ще се проведе на **28-29 септември в София**. Мястото на събитието е Софарма Ивент Център в **Софарма Бизнес Тауърс** на ул. „Лъчезар Станчев“ №5. Поканата идва от Клинтех България, официален партньор на Европейския институт за иновации и технологии (EIT).

Създаден през 2008 г., за да укрепи способността на Европа да създава иновации, EIT е неразделна част от „Хоризонт Европа“ - рамковата програма на ЕС за научни изследвания и иновации. От 2020 г. насам Клинтех България е хъб мениджър на **EIT Manufacturing - структура на Европейската комисия, представляваща най-голямата иновационна мрежа на европейската индустрия с по-**



**вече от 130 членове**, сред които са корпорации, изследователски центрове и стартъпи. EIT Manufacturing RIS Хъб България е като „точка на взаимодействие“ между EIT Manufacturing и местните заинтересовани страни за популяризиране и подкрепа на основните дейности сред местните предприемачи, промишлеността и публичните власти. **Общият размер на инвестициите на EIT Manufacturing в периода 2023-2025 г. възлиза на 148 млн. евро, като очакваният финансов принос на EIT е 107,3 млн. евро.** EIT Manufacturing ще прогължава да инвестира в обещаващи възможности за иновации, стартъпи и малки и средни предприятия (МСП) в областта на технологичните иновации.

През тази година Клинтех България е домакин на годишното събитие, което цели да отвори дискусия

за развитието на иновациите в производствения сектор, да представи местната иновационна екосистема на международните партньори и да насърчи развитието на нови иновационни партньорства. **Конференцията се провежда за първи път в България и ще събере на едно място участници от 12 държави от Югоизточна и Централна Европа** - предприятия от производствения сектор, включително мениджъри в компании, иноватори и предприемачи, представители на изследователски центрове и университети, стартъпи и публични институции, подкрепящи развитието на иновации на регионално и национално ниво.

В първия ден на конференцията на фокус ще са дейностите, резултатите и стратегическите цели на EIT Manufacturing RIS и ролята на RIS хъбовете за повишаване иновационния капацитет в съответните страни. Във втория ден **ще бъдат представени успешни примери за иновативни предприятия, които си сътрудничат с EIT Manufacturing и EIT Manufacturing RIS Hubs.** Участниците в конференцията ще могат да се включат в matchmaking, B2B и дискуссионни сесии.

# Марияна Хамънова

изпълнителен директор на Клинтех България:

През годините десетки МСП и стартиращи компании в България получиха подкрепа по линия на инициативите на EIT Manufacturing. Основен фокус на предприятията са производствените процеси и тяхното оптимизиране, както и въвеждането на принципите на кръгова икономика в производството. Това става чрез

## предоставяне на специализирани услуги

под формата на:

- ✓ Финансова подкрепа в размер от 10 000 до 50 000 евро за тестване, протипиране и пилотно тестване на иновативни решения;
- ✓ Експертна подкрепа за изработване на бизнес план, финансови прогнози, маркетингови проучвания и анализи, запазване на права на интелектуална собственост и др.;
- ✓ Международни партньорства и достъп до нови партньори, клиенти, инвеститори.

Този набор от услуги подпомага компанията в начален етап и дава възможност да намалят риска, да оптимизират разходите и да насочат по правилен и ефективен начин наличните финансови потоци, които често са недостатъчни.

Можем да се похвалим и с конкретни

## примери от български фирми

минали през програмите на EIT Manufacturing. Едната компания е оторизирана ремонтна база за самолетни компоненти и производител на оборудване за тяхното изпитване. Отскоро е на пазара, но екипът зад нея има дългогодишен



опит в авиацията и ремонта на самолети и тяхното оборудване. Тя беше подкрепена по програма EVO-R на EIT Manufacturing и получи както финансиране, така и специализирани услуги за внедряване на ново и иновативно оборудване за изпитването на компоненти в авиацията. Другата компания, взела участие в проект Tech2Market и EIT Jumpstarter, предоставя услуги за термо одити на фотоволтаични централи в комбинация с анализ, базиран на изкуствен интелект, което позволява да бъдат открити и остойностени всякакви аномалии във всеки панел.

От самото начало EIT Manufacturing Хъб в България рабо-

ти в тясно сътрудничество с националните и местните власти - Министерство на иновациите и растежа, Министерство на образованието, Изпълнителната агенция за насърчване на МСП, с която сме реализирали поредица от информационни семинари, както и с партньори като Столичната община и Асоциацията за развитие на София.

## За въвлечането на индустрията

от важно значение е ползотворното ни сътрудничество с Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България, чиито членове са водещи производствени компании от различни сектори. Имаме отлично партньорство с Камарата на строителите в България като браншова организация, подпомагаща иновациите и дигитализацията на строителната индустрия, която е с огромен потенциал за въвеждане на иновативни решения.

Практическото приложение на разработките зависи до голяма степен от екипа, движещ всяка иновативна разработка. Трудността при реализацията на всеки нов за пазара продукт или услуга не е свързана само с внедряването на самата технологична иновация и намирането на работещи решения, а със способността на екипа да работи интердисциплинарно - да познава и да се съобразява със сектора, клиентите и нуждите им, да разполага с финансова и маркетингова експертиза, да е гъвкав в предлагането на решения, да не се страхува да адаптира, променя и награжда собствената си идея на база получената обратна връзка. В Клинтех България предлагаме подход, съобразен с нуждите на тези компании, отворени към науката и към бизнеса. 📞

# УЧИТЕЛИ БУДИТЕЛИ

## на малки и големи

**ТЕОДОРА ДИМИТРОВА И БЛАГОВЕСТА ЦЕНОВА ПОКАЗВАТ, ЧЕ С УВЕРЕНИ СЪТЪПКИ МОЖЕ ДА СЕ СТИГНЕ ДО ГОЛЯМАТА ПРОМЯНА В ОБРАЗОВАНИЕТО**

▲ Яна Колева

*Преди десетина години от Министерството на образованието правят инспекция в часа на млад преподавател. Учениците са ентузиазирани, носят тениски с елементи от Менделеевата таблица, проявяват активност и имат силен апетит към познанието. Но... проверката вместо с похвала завършва със забележка, че усвояват материал извън учебната програма. Това можеше да прекъсне този млад учител, но в случая го амбицира още повече.*

Образованието, казват, е консервативна система. И някак неусетно от неговата „консервна кутия“ започнаха да излизат катастрофални резултати на матурите, а тестовете PISA не спират да показват функционална неграмотност сред българските ученици - това причинява временно безпокойство в Министерството и в медиите и после всичко си продължава към още по-лоши „постигания“. Къде се къса връзката в системата на образованието, на този въпрос ще си отговорим всеки, след като ви срещнем с две учителки будителки, отличени в тазгодишния конкурс за десетте най-изявени млади личности на България, организиран от българския клон на глобалната федерация на младите лидери и предприемачи JCI (Junior Chamber International, Международна младежка камара). Д-р Теодора Димитрова и Благовеста Ценова са установили, че работата с децата за тях е мисия, която им носи неизмеримо удовлетворение. И двете са заредени с голяма доза оптимизъм:

### Теодора Димитрова

е съосновател на Приложната академия за образование - Синдео; тя е част от класацията „40 до 40“ на Дарик радио,

сезон 5, а вече и жури в нея; Агент на промяната за 2022 г.; доктор по социално-икономическа география; магистър по културна и политическа география, а също и по образователен мениджмънт; учител по география и биология с 10 години опит в държавни и частни училища в София като учител и зам.-директор. По проект на „Европейска нощ на учениците“ от миналата година посещава ученици в рискована група из цялата страна, за да чуят за науката от първо лице. Тя е сътрудник в Географ БГ, където също работи за популяризирането на знанието сред деца и младежи чрез научни демонстрации.

В професията попада някак случайно, но бързо разбира, че точно това е нейното призвание. Преподава география и биология, след като сама си създава усещането за неудобство, че е записала не-престижна педагогическа специалност в университета. Но още от първия час на практиката в училище се влюбва в работата с децата и това предизвиква нейния вътрешен прелом. Днес тя признава: „Аз съм

### защитник на българския ученик

Вярвам, че децата имат голям потенциал и виждам проблема в начина на преподаване и на интегриране на новите технологии. Ако за учителя преподавателската работа не е призвание и мисия, по-добре да си намери друго поприще. За мен е важно да спечеля доверието на моите ученици и да се превърна в техен най-добър приятел. Опитът ми показва, че това повишава успеха им и впоследствие помага да намерят по-добра реализация. Образованието е отговорност на учителя и на ученика, на родителите, но и на цялото общество. Зейналата пропасть между учители и

ученици показва наличието на сериозен дефект в системата. Днешните ученици търсят приложимост на знанието и моята задача е да им дам разбираеми примери защо учим едно или друго“. Учениците не спират да ѝ задават въпроса „Госпожо, за какво ми е всичко това?“ и тя отговаря на всеки такъв въпрос. Затова според нея и мисията на учителя сега е по-различна, след като всичко е на един клик разстояние. Учителят е ментор, той е сито, което пресява изобилието от информация. Тя учи децата да търсят, за събират, да синтезират, да анализират информацията и да правят изводи. Нейният най-верен „учебник“ са учениците, те са и

### компасът, който е ориентир за посоката

Теодора Димитрова има за цел да ги мотивира да търсят знанието и да учат. Но как да стигне до повече ученици? Постепенно тя разбира, че най-бързият начин е чрез техните учители. Това е мотивът през 2022 г. заедно с Ангел Георгиев от СофтУни да направят Приложната академия за образование - Синдео. В нея онлайн обучават учители. Наричат я „приложна“, защото всичко в нея е, за да се прилага и да се интегрира в предмета на конкретния учител. Теодора Димитрова иска да сподели ценния опит с другите свои колеги и с общи усилия да променят начина на преподаване. За нея

### най-голямата отплата

за този упорит труд е възхваляващата обратна връзка от преподавателите, които вече прилагат наученото. Над 3 хиляди учители по един или друг начин вече са се докоснали до академията. През юли например се проведе курс с над 1500 участници, макар държавата засега да не забелязва тази академия и не я финансира.

Няколко съвета от д-р Димитрова към преподавателите, които искат да са успешни: „Учителят да е креативен

*Революцията в  
образованието е  
възможна, ако я поведе  
учителят, който ври  
и кипи с тази мисия,  
уберява г-р Теодора  
Димитрова*





© Личен архив

**Доброто образование е с проекция в бъдещето, казва Благвеста Ценова**

и да е угод за своите ученици, което се постига с усилия и всеотдайна работа. В Синдео подпалваме неговия „фитил“, но после сам трябва да поддържа огъня у себе си. Учителят трябва да запали ученика, но се иска да знае как да подклажда това горене“. Светът се развива и за Теодора Димитрова е важно в България да има качествено и ефективно образование, което да осигурява на българския ученик завидни резултати на световно ниво. „Образованието гради бъдещето“, напомня младата преподавателка. Тя вярва, че революцията в образованието е възможна, ако бъде победена от учители, които врят и кипят с мисията за по-добро обучение.

### Благвеста Ценова

прави рязък завой в живота си и се насочва към работа с децата. Това става през 2015 г., когато се ражда нейната дъщеря и тя взема решение да се върне в Русе, откъдето е родом. Вижда, че много от нещата, които са факт в София, липсват в крайдунавския град и тя се заема да създава средата, в която иска нейното дете да расте и да се развива като личност. „Съвременното образование запазва част от традициите, но светът динамично се променя и то вече сериозно изостава, а трябва да е с проекция в бъдещето“, казва Благвеста. Тя става основател и ръководител на образователния център „Дворецът на децата“. Чрез него помага на целия образователен процес, като тества подходи и модели, без това да засяга голяма група от деца и учители. После онова, което работи добре, може да се приложи и от други. Децата от новото поколение според нея са адаптивни и обичат всичко да

става бързо. Ето защо тя е убедена, че перспективите са добри, макар образователната система на места да буксува. „Дворецът на децата“ разработва

### образователни продукти

с устойчивост напред във времето. Научната работилница за малки изследователи привлича с практическите занимания по физика и химия. „Игра на кодове“ предлага лекции по програмиране и роботика, проектът „Детска бригада“ се осъществява на хижа „Минзухар“ край Русе, където се провеждат лекции и практически занимания по пчеларство и биоградинарство. Този проект допринася и за възраждането на хижата, чийто стопанин е действащ пчелар, който поддържа и голяма биоградина. Купуват няколко кошера, обособяват място за опитното поле. Там с децата мият зеленчуци, правят сладко от ягоди, учат се да палят огън, като пазят гората, усвояват и редица други полезни дейности. Проектът „Бъдещи инженери“ готви за тази важна професия с достъпни лекции, но и с

### практически занимания

като направата на истински протонетки. В партньорство с Регионалния исторически музей е изградена първата лаборатория по експериментална археология. „Дворецът на децата“ включва също Академия по природни, инженерни науки и творчество, Монтесори център и сензорна стая, Библиотека за играчки, Ментална аритметика. Развитието на „Дворец на децата“ се осъществява с подкрепата на „Еконт Експрес“. Тази българска компания безвъзмездно ги настанява в своя сграда,

която е паметник на културата и е на близо 130 години, като е построена за Банка на земеделието. Почти половината дейности на обучителния център са безплатни за посещение, подкрепени от дарители и спонсори.

### С оскъдни средства

Екипът на „Дворецът на децата“ постига чудеса и създава емоционални преживявания на малчуганите, свързани с науката, с изграждането на умения и настройка към професии с перспектива: „Една птичка пролет не прави, но когато се съберат много съмишленици, се получава ято. Вече има и други организации, с които работим и се допълваме в своята обща кауза да помогнем на повече деца да са знаещи, можещи и успешни“.

Сред постиженията на Благвеста Ценова са участието в акселераторската програма „Промяната“ на Нова телевизия, първа награда в конкурса „Иновация в действие“ на Business Institute, отличията на Еконт „Съвременен будител“ и „Личност с кауза“. „Желанието ни е да превръщаме децата в създатели“, обяснява Благвеста. Екипът, който тя ръководи, е от осем души, но се ползват много външни лектори по различни теми.

### Мечтата

на тези ентузиастични е да застават зад все по-големи каузи, за да реализират заедно със своите единомишленици по-добрия свят на градското всекидневие. С цел, посока, упоритост и търпение всичко се постига. Благвеста Ценова се е посветила на социалното предприемачество и добре си дава сметка каква голяма отговорност е поела. ①



## ЦЕНТЪР ЗА VIP ПРОФИЛАКТИКА И ДИАГНОСТИКА



**ОБОБЩЕНА ИНФОРМАЦИЯ**  
от лекар за здравния Ви статус след  
провеждане на всички прегледи  
и изследвания



**АСИСТЕНТ**  
който се грижи за цялостната  
организация на профилактичния  
и диагностичен процес



**ИНДИВИДУЛЕН ПОДХОД**  
към всеки пациент



**С ЕДИН ОТ НАЙ-ДОБРИТЕ**  
специалисти от медицински  
комплекс „Софиямед“



**С ПОСЛЕДНО ПОКОЛЕНИЕ АПАРАТУРА**



**ПЛАНИРАНЕ НА ПРЕГЛЕДИ**  
и изследвания в удобно за Вас време  
без чакане пред кабинети



**+359895 555591**  
**+359895 555463**

## VIP СЕКТОР



УНИВЕРСИТЕТСКА БОЛНИЦА  
**СОФИЯМЕД**



### ЛЕЧЕНИЕ ПРИ НАЙ-МОДЕРНИТЕ УСЛОВИЯ:

- В ЛУКСОЗНИ VIP АПАРТАМЕНТИ
- ОТ ТОП СПЕЦИАЛИСТИ И АПАРАТУРА
- С 24 ЧАСА ПЕРСОНАЛЕН СЕСТРИНСКИ  
И САНИТАРЕН ПОСТ

**+359895 555463**  
hospitalsofiamed@bulpharma.bg  
[www.hospitalsofiamed.bg](http://www.hospitalsofiamed.bg)

# КВАНТОВИТЕ комуникации са вече тук

✍ Яна Колева

Държавите и техните икономики вече не може да се развият без дигитализация и изкуствен интелект. В САЩ, Германия, Франция, Япония и Китай се влага много интелектуален потенциал и резултатите се виждат в науката, в индустрията, в новите технологии. Знанието е важно, но въображението е 100 пъти по-важно от него. За да се занимаваш с изследователска дейност, трябва да имаш много познания в различни области. Когато един човек прави изследвания, творческият потенциал, който той влага в дадена разработка, му дава компетентност, която позволява с лекота да преминава от една област в друга сродна сфера. Точно такъв учен е акад. Чавдар Руменин, той е изобретател с много познания и опит в роботиката, сензориката и изкуствения интелект, поради което е избран за ръководител на Центъра за компетентност КВАЗАР. Ето какво разказва той:

Остаряла е тезата, че в България не се дават пари за наука и технологии, че сме изостанали. От 5-6 години държавата, с помощта на ЕС, вложи около 1,5 млрд. лв. за развитието на наука и технологии, като бяха създадени центрове за върхови постижения и центрове за компетентност. Това са научни звена, които дават

съвременна визия на науката и индустрията

Не бива само да се говори как бизнесът и

науката трябва да си подагат ръка, а когато се усети нужда от нова разработка, да бъдат поканени учени инженери и те, заедно с бизнеса, който ще е възложител, да обсъдят и да задвижат осъществяването на идеята. Инженерният подход дава полезни резултати в медицината и роботизираната хирургия и вече се роди една наша иновация в областта на минимално инвазивната хирургия с използването на газообразен хелий.

Изследванията и творчеството са по-падане в паралелен свят. Изкуственият

**А**КАД. ЧАВДАР  
РУМЕНИН  
РАЗКАЗВА  
КАК ЦЕНТЪРЪТ ЗА  
КОМПЕТЕНТНОСТ  
КВАЗАР  
РАЗРАБОТВА  
ТЕХНОЛОГИЯ,  
НЕДОСЕГАЕМА ЗА  
ХАКЕРИТЕ





## Науката и бизнесът

- БАН е най-силният изобретателски мозък на България. До средата на тази година академията има близо 40 изобретения, стремим се да ги предложим на бизнеса. Във високоразвитите страни се внедряват от 2 до 4% от изобретенията, а у нас до около 0,5%. Но вярваме, че идват времена, в които бизнесът ще превърне в свое конкурентно предимство взаимодействието с учените и изобретателите за решаването на практически казуси.
- Институтът по роботика при БАН е номер едно по създадени изобретения и имаме над 270 патента в последните години. Професионалният изобретателски дух не се учи. Нужни са съответните заложби и когато имаш подходящите колеги, търсещи нови решения, тогава се правят революционни разработки. Несравнимо е, когато забележиш проблем, да може да предложиш работещо решение. Това е усещането за единственост и за връзка с неизвестното.
- Ползотворните контакти между бизнеса и науката ще се засилят по естествен път, когато учените и предприемачите по-често са заедно, когато бизнесът свикне да адресира към българските учени проблеми, на които търси решение. Тези два свята трябва да се отворят един към друг. Началото е поставено между БАН и Изпълнителната агенция за насърчване на малките и средните предприятия чрез форума „Наука за бизнес“, който вече дава практически резултати.



Акад. Чавдар Руменни

интелект (ИИ) не е способен да направи пробивите, на които човекът е в състояние. Хората, които създават тези върхови разработки, трябва да са много предпазливи и високоотговорни, за да не допуснат както излизането на ИИ от контрол, така и използването му във военни действия.

В Центъра КВАЗАР

### открихме ново явление

– когато скала бъде подложена на високо налягане, тя започва да излъчва микрочастици. По техния спектър, по тяхното количество и по други техни характеристики може да добием информация кога ще стане счупването на тази скала. Това е свързано със сеизмологията, добива на нефт, на възлища, здравината на високите сгради, подземните строежи, виадуктите. Когато тектонските плочи започнат да се разместват под повърхността на земята и вече сме разположили разработени от нас сензори, по количеството частици, които се отделят, ще може да направим прогностични анализи за онава, което става с тектонската плоча. Това все още не означава предсказване на земетресения. По виадуктите и язовирните стени може да поставим от тези сензори и ще имаме информация кога започват неблагоприятни и

предкритични разрушителни процеси. Така науката може да се „имплантира“ в националната индустрия. Подобен добър пример постигнахме в АЕЦ „Козлодуй“, където внедрихме практическо решение с разработени от нас сензори.

Около 60% от дейността на Центъра КВАЗАР е свързана с квантовата комуникация. Бъдещето на комуникацията е в квантите, фотоните. Има концепция за сплетените фотони, които носят информация.

### Квантовите технологии

не позволяват прослушване и достига не до същността на съобщенията - или връзката се прекъсва, или започва предаването на данни, които са далеч от действителната информация. Работим по проект в рамките на евроинициативата „Еуро QCI“, в него освен Института по роботика са включени Институтът по ядрени изследвания и ядрена енергетика, структурите от системата на сигурността на страната, Министерството на икономиката, Министерството на здравеопазването. Целта ни е между министерствата в България и техни структури да се установи криптирана връзка. В партньорство с А1 създадохме канал по специален оптичен кабел между два института в София, друктият

### технологичен пробив

е, че на разстояние 66 км от София успяхме да предадем криптирани данни. Целта е оптичният кабел да стигне през Кулата до Гърция, откъдето има връзка с криптиран канал до Брюксел.

В Института за ядрени изследвания и ядрена енергетика, чийто мотор е доц. Лъчезар Георгиев, има талантиливи учени с опит, а също и млади докторанти, някои от които работят и по квантовата комуникация. Експериментите и наблюденията показаха, че имаме кадровия потенциал, а вече предстои да се купи и важна част от необходимата апаратура. В развитите страни квантовата комуникация напредва с бързи темпове. Тези технологии не може да ги вземем наготово, защото те са от особена чувствителност. Всяка от страните в ЕС трябва да направи усилия и да има своите постижения в тази област. Сред ползвателите на криптирана информация ще са министерствата, болниците, изобретателската и иновативната дейност. Ще се ползват и сателити, чрез които ще се улесни предаването на криптирани съобщения. Хакерите няма да може да създават проблеми, това е антихакерска технология. ①



# Да забавим ЧАСОВНИКА

ЧРЕЗ ЕПИГЕНЕТИКА, МАТЕМАТИКА И ИЗКУСТВЕН ИНТЕЛЕКТ EPIX.AI ТЪРСИ ФОРМУЛА СРЕЩУ СТАРЕЕНЕТО. С ДРУГ СВОЙ ЕКИП ИВАН ЦЕНОВ ИЗРАБОТВА НУЖНИ ЗА БИЗНЕСА ПРАКТИЧЕСКИ РЕШЕНИЯ



Иван Ценов

Татяна Явашева

Ако създаването на симбиоза между науката и технологиите стане мисия на живота на повече хора, то тази задача ще е напълно осъществима. Тогава България ще е разпознаваема на световната карта за наука и иновации, твърди Иван Ценов. Той е не просто оптимист, а е по-скоро реалист, избрал да прави световна кариера от България.

Иван Ценов започнал усилено да се занимава с математика, след като една двойка в училище му отворила очите, че това е неговият предмет. „Математиката е фундаментална наука, тя е езикът на света, а изкуственият интелект (ИИ) ни помага да

решим задачи, на които досега не сме намирали отговор. Математиката и машинното самообучение са основата на ИИ, който по същество е статистически модел, работещ с данни. При разработването му се използват фундаменти в математиката, линейната алгебра, статистиката“, обяснява Иван Ценов. Той потърсил динамична сфера, в която да прилага натрупаните си знания в математиката, и така навлязъл в перспективното приложение на ИИ. Развитието на тази технология напредва с огромна скорост и всичко, свързано с нея, напълно се преобразява за месеци. Затова според него всеки в тази област трябва да има способността да учи бързо.

## Път и цел

Иван Ценов е математик и преподавател в областта на изкуствения интелект. Завършил е Tufts University в Бостън, където печели наградата



„Мартин Гутерман“ за най-добър математик от университета. Връща се в България през 2019 г., след като многократно му казват, че може да е успешен навсякъде по света, и той решава да провери дали наистина ще е така. Става съосновател и технически директор на EPIX.AI - LifeTech компания, която използва епигенетика и ИИ, за да подпомогне здравословното стареене. Разработват алгоритми за прогнозиране на рисковете от болести, сред тях са диабет, сърдечно-съдови и респираторни заболявания. Епигенетиката и ИИ напредват с изключителна скорост и намират пресечната си точка в EPIX.AI. Важна част от екипа е проф. Милена Георгиева от Института по молекулярна биология при БАН, тя е научният и академичен „гръбнак“ на компанията. Отборът цели да изгради продукт на световно ниво. „Стараме се да сме една стъпка пред това, което правят на Запад.

## Новата вълна на знаещите

Има много инвеститори, готови да заложат на научния и технологичния потенциал в България и да направят нещо специфично в страната. Примерът на INSAIT може да бъде последван. Намирането на подходящите кадри навярно ще става все по-лесно, тъй като ще расте броят на хората с нужната основа на знания и умения. „Сред моето поколение мнозина завършиха на Запад, голяма част от тях са готови да се върнат, но само ако това не е стъпка назад в тяхното развитие. Заплащането е важно, но то не е краят на дискусиата. Те трябва да усещат, че правят нещо ново и важно, което е на световно ниво. Условиата за работа не са статични, те се променят от хора с визия. Голям е ресурсът на високообразовани българи, които са в чужбина. И е нужно да се реши как да се инвестира по правилен начин, за да има организации, които светът да забелязва в онова, което те създават. Ако технологичната екосистема се развие, тя ще стане магнит и за българите зад граница, но и за чужденци с висок професионализъм. В един момент ще настъпи прелом и ще гоиде новата вълна, с която те сами ще започнат да идват.

Светът е глобален и вече няма значение в коя локация се развиваш, а каква иновация правиш“, споделя Иван Ценов. Той е директор „Изкуствен интелект“ в българския стартап Anthill, където управлява отбор за създаване на бизнес решения чрез ИИ. Имат клиенти в САЩ и Германия, работят в направление Интернет на нещата и постигат добавена стойност в множество индустрии - например в медицината, електромобилите, застраховането, медиите.

### Приложение

Когато го попитаме за какво може да служат математиката и физиката, той отвръща, че те са базово знание в инженерството, компютърните науки и в много други области. Науката е трамплин за развитието на всички бизнес начинания, в които иновациите са решаващи. Фундамент в това е работната ръка, която разбира от наука. Науката пък се нуждае от инвестиции, които обществото трябва усилено да прави, а не да пренебрегва. За Иван Ценов всичко това е очевидно и за него е обнадеждаваща появата на Института INSAIT, който Мартин Вечев създаде в България. Подобни организации са отлична възможност за амбициозните млади хора да учат и да се развиват в България. Наличието на такива кадри ще даде ускорение на бизнеса с висока добавена стойност.

### Стремеху

Иван Ценов и неговите два екипа работят с отдаденост по всеки свой проект. „ИИ е рисково начинание, наясно сме с това, но винаги работим по начин, по който да постигнем на-

белязаната цел“. При разработките, свързани с епигенетиката, са отделили много време, за да направят алгоритми, които да са научно и технологично прецизни, държат на високото качество на данните. Стремехът на отбора на Anthill е да създава висока бизнес стойност и да не е само едно академично начинание за направата на ИИ, а да работи в реални условия.

### Възможности

Човешкото тяло е сложна биологична система. Учените ежедневно трупат огромни масиви биологични данни: генетични, епигенетични, биохимични, от образна диагностика. Но тези масиви от данни и връзките между тях не може да бъдат напълно разбрани от човека. Затова със способите на ИИ и машинно обучение се търсят начини как те не само да се обработват с цел превенция и диагностика на заболявания, прецизни терапии, но и се намират решения за оптимизация на човешкото здраве. ИИ е задължителен инструмент в извлечането и обработката на тези данни. Тегло, брой крачки всеки ден, телесни параметри, продължителност на съня, диета, местоживее, вода и въздух, стрес и травми оказват влияние върху нашата епигенетика. Събраната информация се използва за анализи и създаване на модели, които чрез мобилна апликация, разработена от EPIX.AI, може в реално време да ни дават препоръки как позитивно да повлияваме на нашето здраве и жизненост. С тази разработка биологичният часовник може да бъде рестартиран и процесите на стареене и свързаните с него заболявания да бъдат значително забавени. ①

# Забравете за ChatGPT

**И**МА ЦЯЛ СПИСЪК ОТ СВОБОДНИ ЗА ПОЛЗВАНЕ ИЗКУСТВЕНИ ИНТЕЛЕКТИ, КОИТО ЩЕ УВЕЛИЧАТ ПРОДУКТИВНОСТТА ВИ

✦ Мария Иванова

През последните месеци изкуственият интелект (Artificial intelligence – AI, ИИ) промени начина, по който работим и се забавляваме. Ако преди го възприемахме като потенциален враг на човечеството, който някой ден би могъл да застраши самото ни съществуване, то сега все повече хора по света гледат на него като на свободно достъпен уеб инструмент, а не рядко-и конкурент. ChatGPT със сигурност е най-популярният изкуствен интелект в наши дни, а и най-бързо развиващото се онлайн приложение изобщо.

Фокусирани в него обаче, мнозина пропускат цяла плеяда от други подобни AI инструменти, които също имат богати възможности и могат да са от полза. С тях можем да създаваме текстове, изображения, дизайни, мобилни приложения, уебсайтове, компютърни програми и дори успешни бизнес планове.

## Bing Chat

Microsoft е един от технологичните гиганти със сериозни амбиции в областта на изкуствения интелект. Компанията пусна своята услуга Bing Chat през февруари. Тя работи с най-новия модел на OpenAI – GPT-4 и на практика предоставя безплатен достъп до него. Въпреки това има няколко съществени разлики спрямо ChatGPT, като най-голямата от тях е, че индексира цялата мрежа без ограничение във времето, включително най-новите събития, истории и изследвания. За сравнение – безплатната версия на ChatGPT е обучена върху цялата интернет мрежа, но за периода преди септември 2021 година.

Друго голямо притеснение при използването на ChatGPT са т. нар. „халюцинации“ или че не може да се потвърди точността на неговите отговори. Bing Chat се опитва да реши този проблем, предоставяйки точния източник, от който е получил отговора. Не на последно място, сред преимуществата му е възможността за генериране на изображения, пренаписване, подобряване или оптимизиране на текстово съдържание, генериране на софтуерен код, както и решаване на математически и логически задачи. Този инструмент може да ви помогне да научите чужд език като ви задава въпроси, може да ви посъветва какво да вземете за лятната си ваканция, да напише шега, която колегите ви ще харесат, или да ви е от полза по много други практични и забавни начини.

## Google Bard

Ако се чудите от какво може да се страхува технологичен гигант като Google, то отговорът е именно бързото развитие на AI сегмента. Малко след широкото популяризиране на ChatGPT, главният изпълнителен директор Сундар Пичай обяви „код червено“ за компанията и дори основателите ѝ Сергей Брин и Лари Пейдж се принудиха да се върнат към активна работа. Резултатът е нейният AI чатбот Bard, който стартира през март и подобно на ChatGPT е базиран на голям езиков модел (Large language model – LLM). Инструментът може да е полезен както за ежедневни бизнес дейности като отговаряне на имейли, публикации в блогове, генериране на идеи, разработване на планове и конспекти, така и за по-творчески задачи като писане на стихотворения, тек-

стове за песни и дори цели книги.

Една от положителните му страни е скоростта – Bard не е по-бърз от платената версия на ChatGPT, но може да бъде по-бърз в даването на отговори от AI чатбота на Microsoft – Bing Chat. Освен това той не е ограничен до определен брой отговори, както е при останалите изкуствени интелекти.

Към момента Google Bard поддържа повече от 80 езика, сред които и български. В бъдеще се очаква тази бройка да надхвърли 100, както и чатботът значително да подобри уменията си за писане на код, отстраняване на грешки и математически изчисления. Все пак имайте предвид, че той се обучава от много по-скоро и отговорите му все още са по-неточни.

## Gemini AI

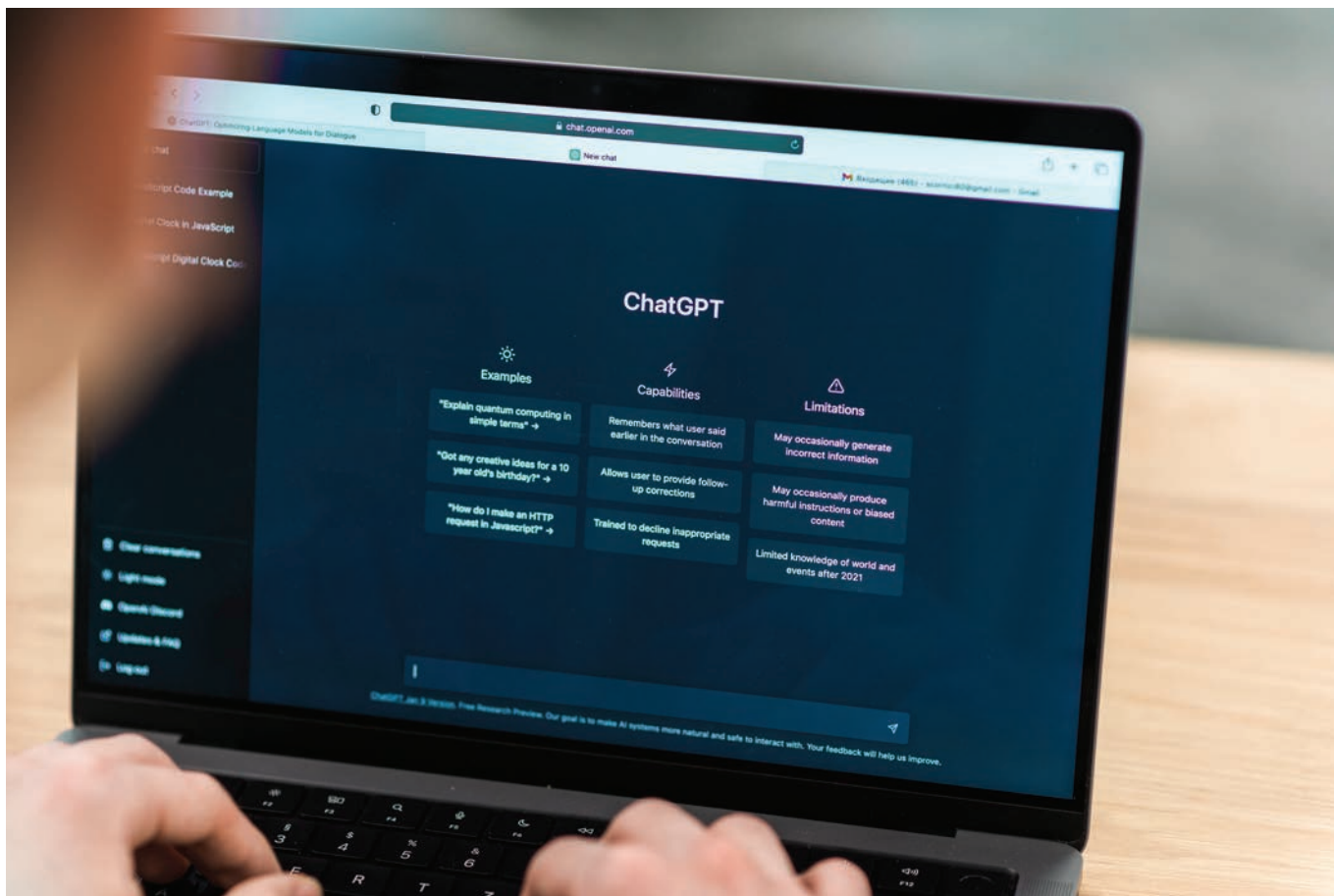
е друг амбициозен проект на Google, базиран на компютърната програма AlphaGo на AI компанията DeepMind, която беше придобита от технологичния гигант през 2014 г. Този изкуствен интелект е разработен да създава уникално съдържание, надхвърлящо източниците, от които е обучен.

Google все още не е обявил дата за пускане на окончателната версия на Gemini AI. Въпреки това, компанията обещава, че той ще бъде мощен езиков модел за различни видове задачи, включително генериране на текст, превод на различни езици и писане на разнообразно творческо съдържание.

## Copy.ai

е AI-базирана платформа за писане, която е лесна за употреба и може да помогне при създаването на различни видове маркетингово съдържание, включително реклами, имейли, постове в социалните медии и др.

Copy.ai всъщност е сред първите достъпни подобни инструменти с из-



куствен интелект, който беше известен в средите на копирайтърите още преди ChatGPT да придобие популярност. Може да бъде използван безплатно, но за ограничен период от време и с ограничен брой заявки.

### ChatPDF

е друг полезен AI инструмент, който е специализиран в работа с PDF документи и може лесно да синтезира и преразкаже големи материали в този формат. Той ви позволява много бързо да придобиете ключови знания за големи научни статии, доклади, презентации, романи и др.

Може да се използва безплатно, но за над 10 MB има и платена версия. Безплатната версия може да анализира до 3 PDF документа (не повече от 120 стр.) и да отговори на 50 въпроса на ден.

### Gamma

Този изкуствен интелект може лесно да изработи нова фирмена презентация, документи или дори уебсайт. За създаването им потребителите могат да избират измежду множество различни теми и темплейти и на всяка стъпка са водени от Gamma чрез

въпроси и напътствия. Вграденият асистент на платформата ще ви помогне да пренапишете фирменото си представяне, да откриете подходящи изображения, както и ще ви даде възможност да използвате собственото си лого, шрифт и цветове. Gamma е безплатна, но има и платени възможности.

### Jetpack AI Assistant

е новият изкуствен интелект на един от най-популярните плъгини за уеб платформата WordPress. Собственост е на компанията Automattic на един от създателите на WordPress Мат Муленвез. Този мощен AI инструмент позволява създаването на разнообразно съдържание в сайтове, базирани на тази платформа - текстове, списъци, таблици и др. Има безплатна и платена версия, като втората струва 9.17 евро на месец и, разбира се, има разширени възможности.

### DALL-E 2

През ноември миналата година OpenAI - компанията, която стои зад ChatGPT - пуна втората версия на DALL-E, която бързо се превърна в най-популярния AI генератор на из-

ображения. Инструментът е много интуитивен и може да създава висококачествени и дори фотореалистични изображения за секунди.

Всичко, което потребителят трябва да направи, е да въведе текстово описание на визията, която му е необходима, и ще получи четири версии, генерирани по него. Това прави DALL-E 2 идеален за всеки, който иска да създаде уникално и оригинално съдържание.

### Bing Image Creator

Генераторът на изображения на Microsoft се захранва от усъвършенствана версия на DALL-E и дава същото (ако не и по-високо) качество на резултатите. Подобно на генератора на OpenAI, той е безплатен и работи за секунди. С Bing Image Creator можете да създавате изображения в различни художествени стилове - фотореалистичен, дигитален, акварел, сюрреалистичен, както и в разнообразни жанрове - митология, фантастика, фентъзи и др.

### Midjourney

е един от най-добрите генератори на висококачествени визуализации

## • ТЕХНОЛОГИИ •

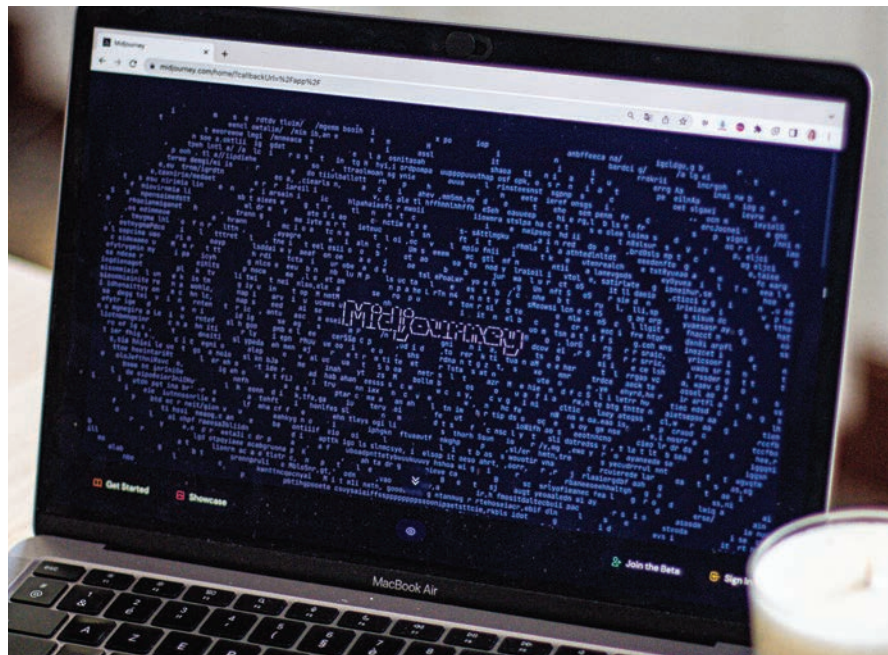
и кристално чисти изображения с общност в Discord, която ви позволява да споделяте и разглеждате резултатите на други потребители. Всичко, което трябва да направите, е да използвате точните ключови думи в текстовите си описания, за да помогнете на изкуствения интелект да създаде желаните от вас изображения.

Когато услугата беше пусната за първи път през юли 2022 г., тя можеше да се използва безплатно. От април 2023 г. обаче е налична само платена версия, като най-евтиният план струва 10 долара на месец.

### Stable Diffusion

е модел за генериране на изображения от текст, който може да бъде много полезен за компании, работещи в креативните индустрии. Можете да използвате Stable Diffusion, за да създавате детайлни и фотореалистични картини от текстови описания, да променяте съществуващи изображения, както и да им добавяте детайли.

Подобно на останалите генератори, трябва да въведете описание на изображението, което искате да генерирате и в отговор Stable Diffusion ще генерира четири изображения по подразбиране. В същото време обаче това е най-гъвкавият AI генератор, тъй като е с отворен код и можете да го обучите със своя собствена база данни.



### Craiyon

е напълно безплатен AI генератор на изобразително изкуство с неограничен брой запитвания и лесен за употреба интерфейс. Създаден от разработчика Борис Дайма като безплатен AI генератор от текст към изображение, Craiyon също има важен принос към общността с отворен код. Освен че генерира нови изображения, той съдържа библиотека от съществуващи такива, до които можете да получите достъп, за да си помогнете с вашите заявки. По-рано известен като DALL-E mini, сайтът промени името си по

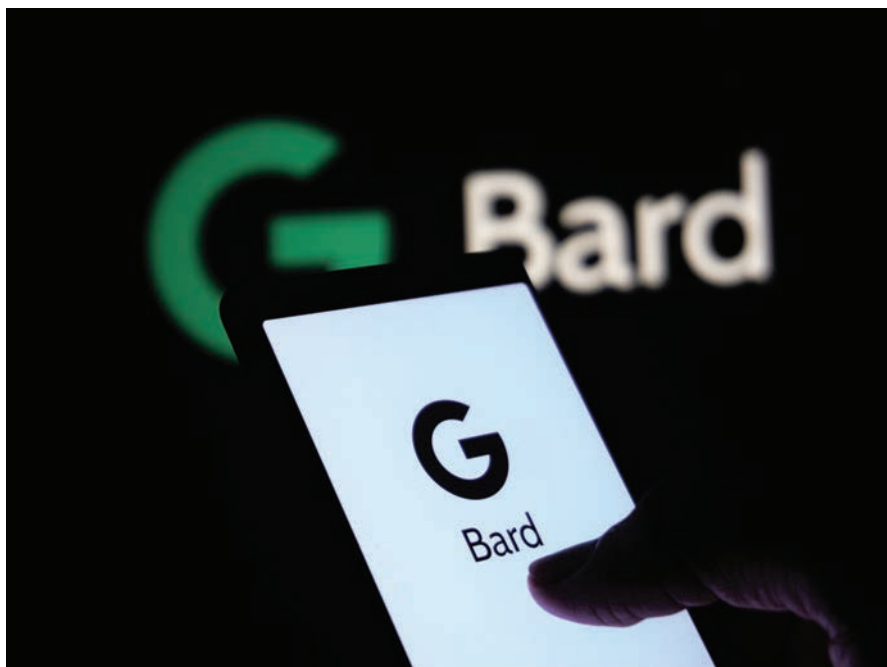
искане на OpenAI, която смяташе, че предишното име е твърде близко до нейния собствен генератор на изображения DALL-E.

### Firefly

е отговорът на Adobe на бързо развиващия се сегмент за визуални изкуствени интелекти. Инструментът позволява на потребителите да генерират висококачествени изображения бързо и лесно чрез прости текстови команди на над сто езика, сред които и български. Освен това той може да премахва обекти или да нарисова нови в дадено изображение, отново по текстово описание, да прилага стилове или текстури към текст, да генерира цветови варианти на векторно изображение или да добавя 3D ефекти към снимки.

Според уверенията на Adobe, генерираните с Firefly изображения са безопасни за търговска употреба, тъй като за обучението му са използвани само изображения от каталога с визуални ресурси Adobe Stock, както и такива без ограничения в авторските права от публичното пространство.

Бумът на генеративния изкуствен интелект може и да започна с ChatGPT, но днес почти всички големи технологични компании трескаво се надпреварват да интегрират такива технологии в продуктите си. Тези очакваме отговора на Meta, Apple и Amazon, както и появата на AI инструменти в множество интелектуални сфери, все още незасегнати от тази революция. 📄



# efbet

## ПОДКРЕПЯ БЪЛГАРСКИЯ ВОЛЕЙБОЛ



18+ Хазартът крие риск от развиване на зависимост!

# Мъск на пътешествие в ЧОВЕШКИЯ МОЗЪК



✍ Мария Иванова

За повечето хора по света Илон Мъск е познат като основател на космическата компания СпациХ, съсобственик на производителя на електрически автомобили Tesla, а напоследък и с опитите си да промени социалната мрежа Twitter, която вече е преименувана на X. Той обаче има и едно не по-малко впечатляващо начинание, което не е толкова популярно. А би трябвало да бъде, защото биотехнологичният му стартап Neuralink се стреми да разшири възможностите на човешкия мозък, да помогне на хората с увреждания и да ни позволи да управляваме компютрите си с мисъл чрез мозъчни импланти.

Съвсем наскоро компанията получи сериозно развитие както по отношение на регулаторните разрешения, така и на инвестициите в нея. Преди да разкажем за това обаче, нека да изясним какво е Brain-computer interface (BCI). Мозъчно-компютърните интерфейси представляват технология за

---

## прихващане на човешките мисли

---

и предаването им към машина с цел изпълнение на различни дейности. Това най-често става чрез измерване на електрическата активност на мозъка с различни методи, като електроенцефалография (EEG), магнитна резонансна томография (МРТ), интракортикални електроди и други. Тези сигнали се обработват и анализират от компютърна система, която може да ги интерпретира като команди или обратна връзка. Така чрез BCI хората могат да контролират различни устройства или приложения само с мисълта си.

Типичен пример за неинвазивен BCI е електроенцефалография (EEG), която измерва електриче-



ската активност на мозъка чрез електроди, поставени на скалпа. Те приемат мозъчните импулси и могат да ги превръщат в сигнали, отиващи към компютър. По този начин вече са известни случаи, в които човек само с мисълта си успява да пише текст, да контролира курсора на компютърна мишка, както и да управлява роботи, дронове и т.н.

Инвазивните ВСІ са по-опасни, тъй като изискват хирургическа операция, за да се имплантират електроди във или върху мозъка. При този метод съществува повишен риск от инфекция, отхвърляне, увреждане на мозъка и други усложнения. Но според Илон Мъск той предоставя много по-точни и детайлни данни за мозъчната активност. Именно мозъчните импланти са в основата на създадения от него биотехнологичен стартап.

Neuralink е основана през 2016 г. от Илон Мъск и екип от седем учени и инженери.

Тя разработва мозъчни чипове, които да подобрят човешките възможности и да помогнат на хората с различни здравословни проблеми. Мъск споделя, че интересът му към идеята частично произтича от научната фантастика и по-точно от концепцията за

### „Мозъчна дантела“

на британския писател Йен М. Банкс. Първият си прототип на чип Neuralink представя през 2019 година. Той съдържа 1024 електрода, измерващи мозъчната активност, има безжична връзка с външно устройство, наречено под, което може да обработва и предава данни от и към него, както и вградена батерия, зареждаща се безжично.

През 2020 г. Neuralink демонстрира своя чип в действие, като показва как той записва мозъчната активност на свинята Гертруда. Година по-късно компанията публикува видео, онагледяващо как, благодарение на чипа, майму-

ната Пейдж играе видеозиграта Rong само с мислите си. На клиптя контролира движението на хоризонталната лента на екрана без реално да извършва движение. През м. г. Neuralink обявява, че е започнал процесът по одобрение от Американската агенция за храните и лекарствата (FDA) за провеждане на клинични изпитвания с хора. Компанията обявява също, че първите две приложения на нейната технология ще бъдат да помогне на парализирани и загубили зрението си хора. Новината от последните месеци е, че Neuralink получи разрешение да започне тестове за имплантиране на мозъчни чипове в хора.

## КОМПАНИЯТА МУ NEURALINK ПОЛУЧИ РАЗРЕШЕНИЕ ДА ТЕСТВА МОЗЪЧНИТЕ СИ ИМПЛАНТИ ВЪРХУ ХОРА И ПРИВЛЕЧЕ 280 МЛН. ДОЛАРА ФИНАНСИРАНЕ

Това е важен етап в развитието на технологията и отваря пътя за изследване на потенциалните ѝ приложения за лечение на

### широк спектър заболявания

включително Алихаймер, Паркинсон, множествената склероза и др. Според Мъск мозъчните импланти могат да се справят със състояния като аутизъм, депресия и шизофрения. В края на миналата година милиардерът привлече общественото внимание като каза, че е толкова уверен в безопасността на устройствата, че е готов да ги имплантира на децата си.

Имплантът на Neuralink включва няколко чипа, безжична батерия и друга електроника, херметически затворени в устройство с размерите на голяма монета. Няколко десетки ултратънки нишки стърчат от импланта и отиват директно в мозъка. Те улавят сигналите от мозъчната активност и се изпращат до външно устрой-

ство чрез Bluetooth.

Това би позволило на човек да контролира например курсора на мишката или мобилно устройство с помощта на своя ум. А амбициите на Neuralink са да направи възможно парализиран пациент да използва компютър или телефон само с мисълта си. А това, в комбинация с бързо развиващия се Internet of things сегмент, ще им позволи и да взаимодействат много по-пълноценно със заобикалящата ни свят.

Все още не е ясно кога ще започнат изпитанията с хора. Междувременно компанията си осигури 280 млн. щ. долара от група фондове за рисково инвестиране, сред които и този на съоснователя на PayPal Питър Тийл.

### Криптикуме

Въпреки полученото финансиране, технологията на Мъск е криптикувана от мнозина, защото според доклад на Reuters от 2018 г. насам по време

на експерименти са загинали около 1500 животни, сред които овце, свине и маймуни. От множеството морални и етични съображения, през потенциалните рискове за здравето до притесненията, че мозъчните импланти могат да доведат до загуба на контрол над собствените ни мисли и действия - все още се водят активни дебати по тези въпроси, докато технологията на Neuralink продължава да се развива.

Въпреки че Мъск бърза да я пусне на пазара, не се знае дали тестовете с хора ще се окажат успешни. Преди мозъчните импланти за хора да започнат да се произвеждат масово, те ще трябва да получат регулаторно одобрение, за да излязат на широкия пазар. Но дори и това да се случи, не е ясно дали технологията ще получи одобрението на хората, много от които я смятат за опасна и са притеснени от възможните негативни последици от имплантирането на чипове в човешкия мозък. 📄

# ЗЕЛЕНОТО ЗЛАТО



**И**НТЕРЕСЪТ КЪМ ЛЕЧЕБНИТЕ РАСТЕНИЯ И ТЕХНИТЕ ПОЛЗИ НАРАСТВА, ТЕ СТАВАТ И ОСНОВА ЗА БИЗНЕС, КОЙТО ПРОИЗВЕЖДА ЦЕННИ ЗА ЗДРАВЕТО ПРОДУКТИ

✦ Яна Колева

България е богата на билки и лечебни растения и интересът към тях се засилва. Учените откриват нови видове и изследват техните лечебни свойства, това казва Виктория Лазова - директор на Научноинформационния център „Българска енциклопедия“ към БАН, след като



стана факт изданието „Лечебни растения“. По нейни думи България е на първо място в Европа и на едно от първите места в света по износ на билки, като половината от този износ са култивирани лечебни растения. Тази енциклопедия е ценен справочник както за лекари, фармацевти и специалисти, така и за широк кръг от хора, привлечени от темата. В нея са включени над 270 лечебни растения и може да бъде намерена информация за това как и кога се събират билките, как се съхраняват и използват. Екипът по подготовката на тази ценна книга е вложил огромен труд в продължение на повече от 2 години с цел да бъде събрано и обобщено най-новото научно знание, което да е в помощ на търсещите такава информация. Природосъобразният начин на живот става характерен за все повече хора и затова в енциклопедията са включени „бабини рецепти“, изпитани в практиката.

Дадени са синонимните имена на растенията в различните области на страната, има справочник с латинското им наименование. Направена е таблица за влиянието на всяка билка върху организма.

Казаното дотук е само предговорие в темата за лечебните растения. Страната ни е царство на билките, наричани зеленото злато на България. Вместо чудодейното хапче, някои предпочитат магическата билка. Всеки сам си претегля рисковете и ползите. Колкото повече знаем, толкова повече нови възможности ще се откриват. За да превърнеш такова знание в бизнес, се иска не само сила да тръгнеш по този труден път, но и много натрупвания.

**Представяме семейния бизнес на двама ентузиаста, открили своята мисия да са полезни чрез лечебните растения:**

# Хербалкан и силата на

БОГДАНА МАТЕВА И ВАЛЕНТИН СТОЯНОВ  
ПОМАГАТ НА ЖЕЛАЕЩИТЕ ДА ПОДДЪРЖАТ  
ЗДРАВЕТО СИ С ЕКСТРАКТИ НА БИЛКИ ГЛАВНО  
ОТ БЕРКОВСКАТА ПЛАНИНА

# БИЛКИТЕ

За Богдана Матева и Валентин Стоянов билките са не просто бизнес, а са техният осъзнат начин да работят в полза на хората. Живеят в Берковския балкан, където има огромно разнообразие на лечебни растения. Там е специално място, което е в началото на старопланинския енергичен път Ком - Емине, минаващ през цялата територия на България. Част от Натура 2000, тази територия е магнетична. В продължение на години двамата съпрузи трупали знания и в един момент настъпила голямата трансформация.

„Нашият избор може да се сравни с това дали да тръгнем по бързата магистрала или по пътя с очарователните гледки. Можем да купуваме билките, да ги даваме на други компании да ни правят продукти с нашата марка. Ние обаче създадохме малко семейно производство, което разчита на собственоръчно брани билки, на съхранение и приготвяне на екстрактите в наш обект. Просто усетихме, че е дошъл моментът да започнем да споделяме опита, който натрупваме. Билковите екстракти са „живи“ продукти, които приготвяме в малки партиди. Те имат своя енергия, която е свързана от билките, от които са направени, мястото, където са набрани, и хората, които са приготвили тези целебни еликсири. Те поддържат здравето, променят ежедневието, връщат усмивките, понякога цялостно променят живота. За нас е чест да сме свързващият елемент между даровете на природата и хармонията в човешкото тяло“, уверяват Богдана и Валентин.

## Бизнес начало

Тя е инженер в хранителната индустрия, а той по стечение на обстоятелствата се среща с билкарството и го превръща в начин на живот. Всичко е като низ от мъниста - събирането на информация и случването на определени събития довеждат до превръщането на личния интерес и любопитството в структуриран бизнес. Професионалните познания на Богдана са ключов фактор още по-уверено да задвижат тази дейност.

## Учени

Билките са част от българската традиционна медицина и това е свещено познание, но като цяло днес знаем малко от онова, на което са способни лечебните растения. Те действат на целия организъм, но не са медикамент, който има целенасочено и избирателно действие. В тази посока обаче първа ще се работи с помощта на учени. Също така има много ботанически видове, които са разпознаваеми, но тяхната лечебна сила не се знае добре и това отваря нов хоризонт на проучванията.

## Познание

Много фактори са предпоставка продуктът да е качествен - например билката да се бере в точния сезон и в най-подходящото време от денонощието. Майската коприва е с

далеч по-силни лечебни качества от браната през юли, когато тя дава семена и всичките ѝ ресурси са насочени натам. Билките имат различно количество активни вещества в течение на 24-часовия цикъл. Когато брането се прави с удоволствие, се добавя още хубава енергия към свойствата на лечебните растения. Умение е да подбереш точните растения като вид, но и като сила. По правило не се откъсва всичко, а се оставя и за възпроизводството на растението.

## Практика

Брането започва с благодарност, че берачите са връзка между силата на билките и нуждите на хората. „Вярваме, че тези растения по формата на продуктите, в които ще се превърнат, ще имат необходимата целителна способност. Правилната обработка е от съществено значение за желания резултат“, казва Богдана. „Хербалкан“ работи само със стъклени опаковки, съдовете са от унокс и стъкло, с цел да се съхранят по най-добър начин този дар от природата. Много четене на традиционна българска и чуждестранна ли-



Продукти от малкото семейно производство



## Употреба

- Важно е да разполагате с точната билка и с точния продукт.
- Част от билките се използват в свежо състояние, за да се запазят всичките им ценни свойства, други се изсушават да са изсушени - тогава активните вещества са в концентрирана форма.
- При започване на лечение с билкови комбинации Валентин Стоянов препоръчва първо да направите детоксикация на организма чрез антипаразитната програма на „Хербалкан“, която помага за изчистването на организма от шлаки и токсини. После билките ще имат помощно действие. Иначе по думите на Богдана Матева в „претъркания шкаф“ на тялото ще слагате още и още, но ще констатирате, че повече не побира, а и не помага на организма.
- Към билките - този ценен ресурс, трябва да се подхожда разумно, за да ги има и занапред.

температура, контакти с огромен кръг от специалисти, за да може знанията от миналото да се съчетаят добре със съвременните методи. Правят се лабораторни изследвания и експерименти, в тази област няма „Аз знам“, развитието и награждането на знанията е постоянен процес. Затова и преди две години Валентин завършва Английския колеж по практическа хомеопатия и фитотерапия в Лондон. Всичко това допринася при употребата на тези продукти хората да подхождат с увереност, че ще постигнат нужния за здравето им резултат.

## Кауза

За Богдана и Валентин е важна кауза да работят с децата. Те ги запознават с различни лечебни растения и с т. нар. плевели, които са билки, пораснали на място, където не ни се иска: „Живовлек и пирей, изникнали

в градината, имат същото лечебно действие като тези, които са расли на поляната“. Споделят знание и опит, а дори и фактът, че в своето лично стопанство прилагат способи, при които растенията взаимно си помагат. Между доматите има стръкове самонасял се пелин, а до чушките расте невен, за да се поддържа добър синхрон. „Коя е тази наземна част от копривата, която не пари?“ – е въпрос към малчуганите по време на игрите с познавателен характер. Дватамата са убедени, че семената на любопитството, посети у децата, имат силен корен и това е условието да се отгледа поколение, което цени билките и вярва в тях. Важна е работата и с техните родители. След 1995 г. Валентин Стоянов организира курсове и семинари, на които учи хората как да разпознават, да берат и да обработват, как да използват българските билки.

## Накъде

Пазарен успех се постига с високо качество, с работещи продукти и с лично отношение към хората. Ядро на компанията са четирима души, но в натоварените моменти се включват повече помощници. В екипа е англичанинът Стив, с когото се намерили по поляните. Той се влюбил в България и повече не искал да се връща в родината си.

Над 90% от билките, които „Хербалкан“ ползва, са от България, като включват и такива, които не растат по нашите ширини. „Обичаме билките, те са живи същества и ни е жал да ги берем. Но те безусловно ни дават своята целебна сила и от нашия разум зависи какво ще направим с тях“, уверяват Богдана Матева и Валентин Стоянов. Те с особено вълнение говорят за билките и дават съвети за тяхното използване. ①

# Колелото на МЕЛНИЧАРСТВОТО

КАЛИНА И МИРОСЛАВ ИЛИЕВИ ПЪРВО ПРОИЗВЕЖДАТ БРАШНО,  
А ПОСЛЕ СЕ НАСОЧВАТ КЪМ БУТИКОВИЯ ЗАНАЯТЧИЙСКИ  
ПРОДУКТ КВАСЕН ХЛЯБ С МАРКАТА „ХЛЯБ И ЗДРАВЕ“

▲ **Татяна Явашева**

Хлябът е свещен и няма по-голям от него. Животът е съюз между хляба и здравето и затова нарекохме нашата компания „Хляб и здраве“. Това, което казваме и даваме на хората, е онова, в което мислим и вярваме, то е и смисълът на нашия живот, уверява Калина Илиева. В продължение на седем години тя се опитва да обяснява на хората кое наистина е добро за тях. Вече е приела, че всеки има правото на избор, в това число и какъв хляб да консумира. Ето какъв е нейният път и как заедно със съпруга ѝ Мирослав Илиев стигат до хляба с квас.

Квасеният хляб е бил традиционен за българската трапеза до Втората световна война. После е била нужна по-бърза технология на приготвянето. Но след като гладът се засити, идва времето на осъзнаването и на по-бавните технологии. Калина е икономист по образование. Тя знае, че икономическата логика по-велява: когато се заемаш с нова дейност,

## да намериш своя ниша

на пазара: „Ако влезем агресивно с ниска цена, може да направим пет хлебозавода, с които да задоволяваме нуждите на 20% от населението в столицата. Въпросът е дали имаме подобен апетит“.

В курортния комплекс „Албена“ е в продължение на 12 години: „Там се научих да работя. Нашата задача беше да създадем най-добри условия за летовниците. Започнах от най-

ниското ниво, след като в Балчик завърших гимназия с учебна практика по хранене. Албена е близо и беше най-логично там да започна работа. Всяка година минавахме през курсове, на които със знание и визия трябваше да се преборим за своето работно място“. Това е хубаво време за Калина, но когато става на 28 г., започва да търси ново професионално предизвикателство. И решава да се заеме с реституираната мелница на своя род в Горни Дъбник. Тогава баща ѝ я пита: „Ти трезва ли си?“ Това начинание я среща с човек, който става неин партньор в бизнеса и в живота. И двамата с Мирослав Илиев влизат в сфера, напълно непозната за тях. Но имат подкрепата на бащата на Калина, който е ветеринарен лекар, с опит и познания откъдето професията. Калина започва да се интересува и да чете по темата. Посещават Софийския мелничен комбинат, насочват ги към инж. Пятнишки, най-добрия технолог в мелничарската индустрия. Пристъпват към реконструкция на мелницата, но и учат

## как се прави брашно

На хубавото брашно му трябва добър пазар и така стигат до фирма „Нилана“ и до други големи на пазара, основно в София. Постепенно задвижват колелото на мелничарството. После си купуват собствена мелница в с. Горна Кремена, за да избегнат проблемите с наследственото предприятие, породени от разностранните интереси на всеки съсобственик. Стъпват си згра-

во на краката, развиват се добре, но брашното е продукт, който се продава на разсрочено плащане. На пазара настъпват грастични промени – „Нилана“ фалира, бизнеси се прегрупират и реструктурират, започва да навлиза евтино нискокачествено брашно, а наред с него идва и „модата“ да се слагат най-различни добавки и „подобрители“, докато накрая се стига до въпроса „Колко пшеница има в това брашно?“. И тук настъпва голямото противоречие с житейската философия на Калина и Мирослав. Те се ориентират към чисто производство на брашно, но... продажбите им се сриват. След серия от неплащания стигат до огромни загуби. Да продължат напред може само с нещо ново. Какво да е то? Така фактът, че произвеждат качествено брашно, ги отвежда до

## качествено нова дейност

И вместо към масово производство се насочват към занаятчиеското. Калина започва да търси продукта, който да ги отведе до крайния клиент. Така стига до квасения хляб. Тогава под външния натиск за промяна усеща своето вътрешно желание да произведе природосъобразен продукт. В един момент „виждането и чуването“ идва като резултат от узряването: „Квасеният хляб отговаря на индивидуалността и уменията на този, който го прави. Специфичното е в активността на кваса, замесен от брашно и вода. Настъпва ферментация, предизвикана от бактериите, гъмеци в брашното, но и намиращи се във въздуха, на-



*Калина и Мирослав Илиеви са се убедили, че с всяка голяма промяна пред тях се разкриват нови възможности*

всякъде. Бактериите започват да се хранят и да се размножават и в този процес преобразуват алергените, като глутенът може да достигне дори нулеви нива. Процесът е дълъг и трае минимум осем часа. Сложен в хладилника, квасът може да бъде „приспан“, а после отново да бъде активиран. Този хляб има дълъг срок на годност, той може да се замрази и после да се възстанови, като бъде намокрен и сложен в загрята фурна.

В онзи момент Калина и Мирослав нямат друг избор, освен да направят

### крачка встрани

от мелничарството: „Животът ни буташе да вземаме тези решения и ние бяхме смели. Прилагах икономически подход, наред с това, което искаха да постигнат, открих нишата на пазара и стигнахме до риска, който си заслужава. Правим нещо, което ни е приятно, и се чувстваме необходими на хората, като същевременно им да-

ваме и тема за размисъл“.

Минават две години, през които Калина прави „тухли“. Но едва месец, след като е започнала да консумира само от този хляб, тя усеща силен прилив на енергия, чувства промяна в тялото, в нагласите, елиминира повечето от храните, с които са свикнали. Чете и не се отказва да търси отговора „Как“, докато не успее да направи

### Вкусния мек хляб

И от майка си получава признание, че вече пече хляба, който някога нейната прабаба е месила. Направила дори хляб със закваска от нахут, но той е на много висока цена и липсват толкова възискателни и платежоспособни клиенти, на които да го предлага. Чрез квасения хляб Калина разбира какво значи със сърце да правиш продукта – хората им казвали, че хлябът става все по-хубав, вместо качеството да пада, както е при

други. Получават това признание на фермерските пазари, на които имат среща със своите ценители.

Завършила Счетоводство и контрол във Варна, Калина не спира да анализира. Сега се усеща като преуморен, но щастлив човек, на когото вече не му е трудно да предприема промени. Нейният ход е от Изток на Запад, но все в рамките на България. Двамата с Мирослав се чувстват удовлетворени от всичко, което правят. „От мен беше идеята и хъсът да се науча да произвеждам квасен хляб, но без неговата подкрепа нищо нямаше да стане. За нас беше въпрос на предизвикателство, в което да успеем. Двамата разбрахме колко е важно да уважаваме своите виждания и да ги отстояваме. Тогава получаваме и силите да ги осъществим. Щом ние можем, могат го и другите“. Вярата, че си струва да отстояват себе си, продължава да ги води напред. ①

## • ПРЕДПРИЕМАЧИ •

Ади и Милен Цанови  
РАЗПОЛАГАТ С МОЩЕН  
ИНСТРУМЕНТ ЗА ФИЗИЧЕСКИ  
ИЗДРЪЖЛИВО ТЯЛО

# Пазителите на ВОДАТА

Яна Колева

*Никога не съм си мислил, че ще дойде ден, в който ще си задам въпроса „Как се живее нататък?“, но този ден дойде. Това е посланието в една от книгите на Ади и Милен Цанови. Още преди години те бяха постигнали известност като успешни предприемачи, но сега привличат вниманието като хора, които уверено вървят по своя Път на Промяната. Ето как при тях настъпва този момент, в който нищо вече не е същото:*

Животът предоставя възможности за преосмисляне на личния ни път и най-често болест или емоционални травми ни водят към такава трансформация, казва Милен Цанов. Преди девет години неговото семейство е разтърсено от диагнозата



на тежкото заболяване „рак“. Това ги изважда от техния унес, те се оттеглят от социалния живот, за да потърсят Пътя и Истината, далече от града, от шума и суетата. Ади и Милен Цанови са създатели на кетъринг индустрията, сред които са техните компании Red Devil Catering и Right Rental (компания за отдаване на оборудване под наем за събития). И когато онзи най-тежък момент настъпва, те приемат светкавичното решение за промяна. Купуват куп книги за алтернативни методи и практики на лечение на организма и поставят началото на своята промяна с прецизни знания, устойчивост и вяра. Преобразяват начина си на живот и вече са автори на 7 книги за здраве, а социалната им група „Удоволствието да бъдем здрави! БЪДИ ПРОМЯНАТА!“ е с над 44 хил. последователи.

В търсене на „Светият Граал“ двамата стигат до... ВОДАТА.

### Заблуди и истина

Без вода няма живот – това всеки го знае, но не всеки вниква в неговия смисъл. „Емоционалният стрес и клетъчната дехидратация са в основата на всички хронични заболявания. Хората не пият достатъчно вода, а и не знаят каква вода да консумират. Смятат, че водата от чешмата е годна за пиене, както и бутилираната вода също. Но това е твърде непредпазлив подход, тъй като тази вода не хигрира ефективно клетката, а някои от водите дори замърсяват клетъчните структури и това блокира редица фи-







*Аги и Стефани (отляво), Милен и Милена казват, че тялото е домът на всеки от нас и ни напомнят да се грижим добре за него*

трябва да обърне внимание и на храната, но и да предприеме редица очистителни лечебни процедури, които да подпомогнат общия очистителен процес на организма.

### С дълъг срок на „годност“

Аги, Милен и техните две дъщери Стефани и Милена наричат себе си Пазители на водата. Те искат да влязат в училищата, да пречистват вода за пиене чрез публично-частни партньорства. И имат ясна визия как това да се осъществи. Милена, която сега е на 24, преди 4 г. отказва да учи в университет, за да основе стартъп, чрез който да направи възможна мисията за чиста вода. Нейна е заслугата за спечелване доверието на корейския партньор. И така днес TУENT България е представител на марката TУENT Южна Корея за част от Балканите и Източна Европа. Мечтата на сем. Цанови е да стигнат до всяко семейство: „Ние не просто продаваме уреди за вода, а променяме съдби, защото се грижим за здравето на хората“. В книгата си „Водна революция“ и в своя YouTube канал те разказват за ползите от водата, за да може всеки сам да вземе информирано решение. Когато преди девет години Аги и Милен ги застига лошата вест, те прилагат холистичен подход и първо всеки очисти тялото си, подобрява физическата си издръжливост и преминава през редица ментални трансформации. Сега живеят в полите на Чипровския балкан. А когато пътуват за удоволствие, избягват големите градове както у нас, така и в чужбина.

### Моят дом е моето тяло

Изборът има значение – е ключова сентенция на Аги и Милен. Правилният избор променя живота в добрата посока, неправилният отнема най-скъпото ти. Животът е игра, в която, за да направиш трансформация, трябва да знаеш. А за да знаеш, трябва да се информираш. Седемте книги на Аги и Милен Цанови са инструменти за здраве и рецепта за дълголетие.

Защо съм тук, на Земята – това е най-важният въпрос за всеки човек. Мнозина смятат, че себerealизацията се измерва с парите, апартамента, колата и дръжите придобивки. Всеки има един-единствен дом – своето тяло. И всеки трябва добре да се грижи за този свой дом, но и да предприеме стъпки към истинската си себerealизация, за която е дошъл на този свят, препоръчват двамата. Повечето хора обаче не се оставят да чуят своя вътрешен глас, което се случва само в тишината на уединението.

### Пробуждане

Мисията на Аги и Милен Цанови е да помагат на търсещите да открият своя Път и водата е този мощен инструмент. Клетката, човешкото тяло имат свършено устройство и за това те разказват и в книгата си „Жива клетка за супер имунитет“. Днес хората се срastват с телефоните и по думите на Робин Шарма дигиталната интоксикация е най-голямата пандемия на човечеството. Но както Аги и Милен напомнят – всичко е въпрос на личен избор. Скоро ще е готова осмата им книга и нека засега да остане изненада на какво ще бъде посветена тя.

БЪДИ ПРОМЯНАТА – призовават Аги и Милен Цанови. Те вече са! 📖

зиологични функции в организма. Именно водата дава възможност на желеещите да направят сериозната стъпка към възстановяване на своето здраве“, споделя Милен. Но как хората да набавят такава жителна течност? До отговора на този въпрос Аги и Милен стигат, след като го търсят в продължение на 3 години. Установяват, че светът е напреднал технологично и десетки компании, предимно в Корея и Япония, произвеждат водни йонизатори, които прочистват водата от над 200 патогена, тежките метали, хлор и редица отровни химични съединения, създадени за борба срещу вредителите при отглеждане на плодове и зеленчуци. Технологията на йонизатора за алкална вода променя молекулярния състав на водата и тя хидратира тялото четири пъти по-бързо. В основата на този способ стои руска разработка от 30-те години на ХХ век, по-късно усъвършенствана в Япония, с цел хората да възстановят здравето си след атомните бомбардировки в Хиросима и Нагасаки.

### Титан и платина

Японската технология се оказва твърде скъпа за нашия пазар, но Аги и Милен откриват дръжи подобни решения и накрая се спират на висококачествените йонизатори за алкална вода, произвеждани от южнокорейската компания TУENT. Те са далеч по-достъпни и технологично напреднали.

### Житейска трансформация

Водата е най-бързият начин човек да направи житейска трансформация към здравословен начин на живот. Но изглежда, че днес са малко хората, които имат борбеност и сила да се променят. Чрез водата обаче се прави огромна стъпка към подобряване на здравния статус на организма. Освен това човек

# Човекът, който виждаше

# БЪДЕЩЕТО

**В** СВОЯТА 100-ГОДИШНА ИСТОРИЯ WALT DISNEY ПОКАЗА КАК МОЖЕ ДА СТАНЕШ НОМЕР ЕДНО В СВЕТА И ДА ОСТАНЕШ НА ВЪРХА

▲ Георги Георгиев

*Уолт Дисни беше забележителен човек. Той прозираше нещата, преди да се случат. Беше лидер и най-силното му качество беше, че виждаше бъдещето, преди да е стигнало до нас. Това твърди американският журналист Пат Уилямс, който е и автор на книгата „Как да бъдете като Уолт Дисни“.*

Един художник предизвиква истинска

## революция в анимацията

Уолт Дисни е титан в тази сфера и може би единственото, което надхвърля постиженията му в нея, е създаденият от него бизнес, който век след основаването му остава водещият в света на развлеченията. Уолт Дисни пръв заснема пълнометражен цветен анимационен филм, първи използва музика и звук и за първи път превръща в реалност възбращаемия свят от филмовия екран, като построява огромни увеселителни паркове. За този човек е невъзможно да се говори без суперлативи, макар неговият характер да е труден, противоречив и направо деспотичен. С делата си той предизвиква възхищение у едни и силно възмущение у други. Например системата на работа в неговото студио - там всички си говорят на малко име, той познава всеки и е готов с часове да изслушва и обсъжда различни идеи и предложения. Но не познава думата компромис, авторът е той, художниците са просто изпълнители. Казват, че е двулик и сякаш съществуват двама души на име Уолт Дисни. Единият, когото познават милионите зрители по света, е добряк, забавен от плюшени играчки и герои

от неговите анимационни филми, който разказва на децата вълшебни приказки. Другият е суров корпоративен бос, изискващ от всички свои подчинени пълна отдаденост. Уолт Дисни постоянно се стремежи към

## все по-големи печалби

но не с цел лично забогатяване. Неговият принцип на работа е да влага спечеленото отново в осъществяването на още по-грандиозни проекти. И никога, и нищо не може да го спре да реализира своята поредна бляскава фантазия.

Уолтър Дисни е роден в Чикаго на 5 декември 1901 г. и е едно от петте деца в семейството. През 1906 г. се преместват във ферма в Марселин, щата Мисури, където брат му Рой е купил земя. По това време Уолт Дисни се запалва по рисуването. Четири години по-късно се установяват в Канзас Сити, там се запознава с водевила и киното и започва да посещава съботни курсове в Института по изкуство, а после взема уроци и в Академията за изящни изкуства в Чикаго. Изявява се като карикатурист, а през 1919 г. започва работа в Студиото за изкуства „Песмен-Рубин“. След края на Първата световна война се отправя към Холивуд и заедно със своя брат и други аниматори правят рекламни анимационни клипове. Следват четири години на перипетии и трупане на опит.

## Историята

на Walt Disney започва на 16 октомври 1923 г. като Disney Brothers Cartoon Studio, съвместно предприятие на Уолт и брат му Рой. Три години по-късно компанията е продуцирала два филма и е купила студио в Холивуд. Клопки

в правата за разпространение едва не ги довеждат до фалит, но създаването на Мики Маус спасява потъващия кораб. Годината е 1928-а. Братята се завръщат с идея за анимационен герой на име Мортимър, родена докато пътуват във влак към Калифорния. Героят е опростено нарисувана мишка с черни кръгли уши и изтъквени очи, по-късно преименуван на Мики Маус. Това става едно от най-успешните им творения и се превръща в емблема на компанията. През 1932 г. Walt Disney печели първата си академична награда за най-добър анимационен филм за „Лулавата симфония“. Но Уолт е недоволен от производството на анимационни филми по шаблон и е убеден, че

## пълнометражен анимационен филм

ще бъде по-забележим. През 1934 г. студиото започва четиригодишната продукция на „Снежанка и седемте джуджета“, базирана на едноименната приказка. Когато новините за проекта са в ход, мнозина от филмовата индустрия прогнозират, че той ще фалира компанията. Вътрешни лица от индустрията го наричат „Глупостта на Дисни“. Филмът, който е първият анимационен филм, направен в пълен цвят и звук, струва 1,5 млн. долара за производство - три пъти над бюджета. За да се увери, че анимацията е възможно най-реалистична, Дисни изпраща аниматорите на курсове в Института за изкуство, вкарва животни в студиото и наема актьори, така че художниците да изучават реалистично движенията. За да изобразят променящата се перспектива на фона, когато камерата преминава през сцена, аниматорите разработват многопланова камера, която позволява рисунките върху парчета стъкло да бъдат поставени на различни разстояния от камерата, създавайки илюзия за дълбочина. Walt Disney се заемат с продук-

## ЧИСЛАТА ГОВОРЯТ

**12.121** МАРД. ДОЛАРА Е  
ОПЕРАТИВНАТА  
ПЕЧАЛБА НА  
WALT DISNEY ЗА 2022 Г.

**3.145** МАРД. ДОЛАРА Е  
ЧИСТАТА ПЕЧАЛБА ЗА  
МИНАЛАТА ГОДИНА



Статуята „Партньори“ на художника, хванал за ръка своя най-популярен герой Мики Маус в Дисниленд

цията на своята първа пълнометражна анимация, като дотогава са рисували единствено кратки филмчета и сериали от по 15-20 минути. Когато през 1937 г. излиза „Снежанка и седемте джуджета“, тази продукция става

### най-касовият филм

за своето време. С печалбите от „Снежанка“ Walt Disney построяват своето централно студио в родния си край Бърбанк, Калифорния, като там и досега остава централа на компанията.

С влизането на Америка във Втората световна война, печалбите на Walt Disney грастично спадат, тъй като повечето им аниматори е трябвало да отидат на фронта. Останалите слу-

жители в компанията биват наети от правителството за направата на анимационна и филмова пропаганда като „Лицето на Фюрера“ и „Образование за смърт“. След войната Walt Disney навлиза в труден период. Но една анимация отново ги спасява. През 1950 г. „Пепеляшка“ става този касов филм и Walt Disney продължава изкачването към върха. Пет години по-късно, през 1955 г., в Лос Анджелис отваря врати

### Дисниленд

– първият увеселителен парк на компанията. Днес корпорацията има увеселителни паркове из целия свят – във Флорида, Париж, Хонконг, Токио, Шанхай.

Уолт Дисни умира на 65-годишна въз-

раст от рак на белите дробове, това се случва на 15 декември 1966 г. След смъртта му студиото не изпада в криза, а с всяка изминала година разширява своята дейност. „Спящата красавица“ и „Сто и един далматинци“ остават сред шедеврите. През периода от 1979 до 1984 г. Walt Disney претърпява спад в печалбите, засенчени от „Междузвездни войни“. Тогава анимационната компания сключва договор с „Пармаунт Пикчърс“ за съвместна работа над „Попаи Моряка“ и още няколко други проекта. След издаването на Mickey's Christmas Carol (1983 г.) Walt Disney разширява възможностите си, основавайки нови студия за по-разнообразни продукции. През 80-те години на XX век компанията излиза на първо място по брой касови филми.

Уолт Дисни (в средата) показва  
плановете на Дисниленд на служители  
от Ориндж Каунти през декември 1954 г.

През 90-те започва

нова ера

в анимацията с „Малката русалка“, „Красавицата и звярът“, „Цар Лъв“. Те затвърждават първата позиция на The Walt Disney Company сред компаниите, произвеждащи анимационни филми. Началото на XXI век преобразява бизнеса им. Ако по-рано това е студио, което измисля и реализира детски приказни истории, в този период се превръща в гигантски конгломерат, който изкупува и поглъща по-малки фирми. До 2003 г. корпорацията постоянно страда от вътрешни проблеми и смяна на директори. След като купува 18.7% от компанията, семейство Сиг Бас назначава за нови лидери на дейността Франк Уелс от „Уорнър Брос“ и Майкъл Айснер от „Парамаунт Пикчърс“. В същата година започва и

широкомащабна  
„колонизация“

на медийното, интернет и развлекателното пространство от страна на Walt Disney. Компанията купува огромна част от телевизионните медии в САЩ, сред тях са ABC, A&E Television Networks и ESPN, започва развитие в интернет индустрията, купувайки Starwave и Info seek, а по-късно спартура своя собствена мрежа - порталът GO Network. Амаката на 11 септември 2001 г. хвърля икономиката в рецесия, но това не пречи на Walt Disney да купи други компании в затруднено положение, като Fox Family Worldwide например. През 2002 г. студиото става първото в света, записало печалби над 3 млрд. долара.

През 2003 до 2005 г. в компанията се заформят леки вътрешни конфликти със завръщането на сина на Рой Дисни - Рой Едуард Дисни, който претендира за директорския пост, което не се харесва на борда. Майкъл Айснер подава оставка поради обвинения за закулисни договори с телевизионни компании. Впоследствие Робърт Айгър е назначен на мястото на Айснер, а синът на Рой Дисни е в компанията като консултант. След 2005 г. Walt Disney предприема

придобивания

на няколко компании, известни със свой



## Уолт Дисни за успеха

Великият аниматор и предприемач е имал пет тайни, чрез които всички неговите мечти са станали реалност:

- Накарай гнес да се изплати за утре.
- Дай воля на въображението си.
- Стреми се към дълготрайно качество.
- Постоянство.
- Забавлявай се.

Гениалният Уолт Дисни показва как всеки може да преоткрие детето в себе си и да се научи да гледа през неговите очи. Той вдъхна увереност, че няма невъзможни мечти, има само изоставени мечти:

- Ако можеш да мечтаеш за нещо, значи можеш да го постигнеш! Не забравяй, че всичко започна с една малка мишчица.
- За да постигнеш мечтите си, са нужни четири неща: Любопитство, увереност, кураж и постоянство.
- Начинът да започнеш нещо е просто да спреш да говориш и да тръгнеш да го правиш.
- Открий своята добра идея и се придържай към нея. Разработвай я. Усъвършенствай я. Докато не се получи, както искаш.
- Пепеляшка вярваше в мечтите, така е, но тя също така вярваше, че трябва да направи нещо за тях. И когато Принцът не дойде сам при нея, тя отиде в палата при него.
- Забавно е да правиш невъзможното.
- Разделителната линия между победата и провала най-често е в това да не се отказваш.

собствен непогражаем стил - Pixar, Marvel Comics и Lucasfilm. На 23 януари 2006 г. е обявено, че Walt Disney ще купи Pixar в сделка с акции на стойност 7.4 млрд. долара. Сделката е финализирана на 5 май. Стив Джобс, който е главен изпълнителен директор на Pixar и притежава 50.1 % дял в компанията, преминава в борда на директорите на Walt Disney като най-големия индивидуален акционер с дял от 7%.

Walt Disney е разделена на 5 главни отдела: Студио Walt Disney - ангажирано с филми, записи и театрални постановки на компанията; Disney Land - занимаващи се с веселителните паркове и различни ваканционни пътувания; Walt Disney Productions - произвеждат всички играчки, дрехи и други продукти, свързани с марката; Медийна мрежа - в нея влизат всички телевизии, които са собственост на компанията; Disney Interactive - включва интернет, мобилни мрежи, социална медия, виртуален свят и компютърни и видео игри.

Днес компанията, основана от Уолт Дисни, е една от най-големите в света. Историята ѝ много прилича на сюжет от неговите анимационни филми. Това е приказка за превръщането на малкия гараж в световна корпорация и за бедния художник, започнал да рисува там, но благодарение на своята фантазия, талант и упоритост станал световна знаменитост и мултимилардер. ①



*Открийте истински емоции и наслада  
за семейства в Este Restaurant!*



+359 879 814 323 | [restaurant@este.bg](mailto:restaurant@este.bg) | Николай Хайтов 3А, София



# Да отгледаш ДИАМАНТ

НИСКАТА ЦЕНА ПРИВЛИЧА ВСЕ ПОВЕЧЕ ПОТРЕБИТЕЛИ  
КЪМ ЛАБОРАТОРНИТЕ СКЪПОЦЕННИ КАМЪНИ

✦ Невена Мирчева

Лабораторните диаманти трудно може да се различат от естествените. Единствената забележима разлика за всеки обикновен човек е... етикетът с цената. Това е и очевидната причина все повече потребители да се насочват към избора на бижута с лабораторно отгледани диаманти.

Статистиката в САЩ към март 2023 г. сочи, че броят на закупените годежни пръстени с „отгледан“ диамант е скочил с 63% спрямо година по-рано. През февруари (традиционно по-силен месец на продажби за бижутерийната индустрия заради Деня на влюбените Свети Валентин) цифрата е още по-впечатляваща – 80% ръст спрямо година по-рано.

През първата половина на 2023 г. стойността на продажбите на създадени в лаборатория диаманти в САЩ е нараснала с 16,6% в сравнение със същия период на 2022 г. По отношение на продадените единици, търсенето е нараснало с 48,9 процента.

Не по-различна е ситуацията и в Обединеното кралство. Компанията за търговия на дребно със скъпоценни камъни Queensmith наскоро оповести, че пазарът на лабораторно отгледани диаманти е нараснал с 2860% само за 5 г. Ново проучване сред 1500 женени и сгодени двойки показва, че 70% биха избрали алтернатива, отгледана в лаборатория. Съотношението цена-качество (55%) и устойчивостта (43%) са основните причини за избора им. А цената на лабораторните камъни е до 85% по-ниска от тази на естествено добитите, според британските анализатори.

Китай също не изостава от тази тенденция. През последните години производството на лабораторни диаманти в страната непрекъснато нараства поради подобрения в производствените технологии. През 2021 г. там са произведени над 4 милиона

карата, което представлява близо половината от общото световно количество. Китай произвежда приблизително 50% от лабораторните диаманти в света, казва Джан Сюнжи, председател на Диамантената борса в Гуанджоу, цитиран от „Саут Чайна Морнинг Поуст“.

„Големият страх в индустрията за естествени диаманти е, че потребителите ще започнат да се ориентират все повече към годежни пръстени с лабораторни камъни. И това всъщност вече се случва, както сочат данните“, коментира пред CNN Еган Голан, независим анализатор на диамантената индустрия.

Отговорът на въпроса „Защо?“ е очевиден – цената. Средната цена на дребно на най-популярния еднокаратов кръгъл изкуствен диамант за годежен пръстен през март в САЩ е била 2318 долара, казва Голан. Това е до 73% по-евтино спрямо цената на пригодно добит диамант със същия размер, шлифовка и чистота, който би струвал 8740 долара, изчислява експертът.

## Фактори

„Лабораторният диамант е истински диамант, но се изискват едва няколко седмици, за да се направи“, казва Голан. „А естествените диаманти са се образували в продължение на 800 милиона до 3 милиарда години и са ограничени като количество.“

Това прави естествените диаманти доста по-скъпи и цените им вероятно ще се покачват още, тъй като инвазията на Русия в Украйна наруши веригата за доставки на необработени диаманти. Санкциите са пряко насочени към Alrosa, частично притежавана от руската държава, която правителството на САЩ определя като най-голямата компания за добив на диаманти в света. Тя представлява 28% от световното производство.

Добивът на диаманти има проти-

воречива история, свързана с използването на детски труд в някои африкански диамантени мини, както и с продажбите на незаконно тързувани „кървави диаманти“, които финансират конфликти в разкъсвани от война райони.

Силната екологична ангажираност на Милениалите и поколението Z е значим фактор, влияещ върху предпочитанията към лабораторно отгледани годежни пръстени, според проучване на уебсайта за планиране на сватби The Knot.

## Пазар

Въпреки че нараства, пазарният дял на изкуствените диаманти остава сравнително малък. В момента в САЩ той се равнява на около 7% от пазара на диамантени бижута, спрямо 3% през 2020 г., казва Голан.

Някои големи търговци на дребно на бижута насочват усилия да направят изкуствените диаманти по-масови. Още през 2018 г. най-големият производител на диаманти в света – De Beers, обяви създаването на Element Six – своята дъщерна компания за производство и дизайн на култивирани диаманти. През 2021 г. най-голямата компания за търговия на дребно с бижута в света, Pandora, също обяви, че ще спре да използва добивани диаманти и ще ги замени с лабораторни.

Signet, най-голямата компания за бижута в Съединените щати (която притежава веригите Zales, Kay Jewellers и Jared) изтъква популярността на бижутата с лабораторни диаманти в своите анализи.

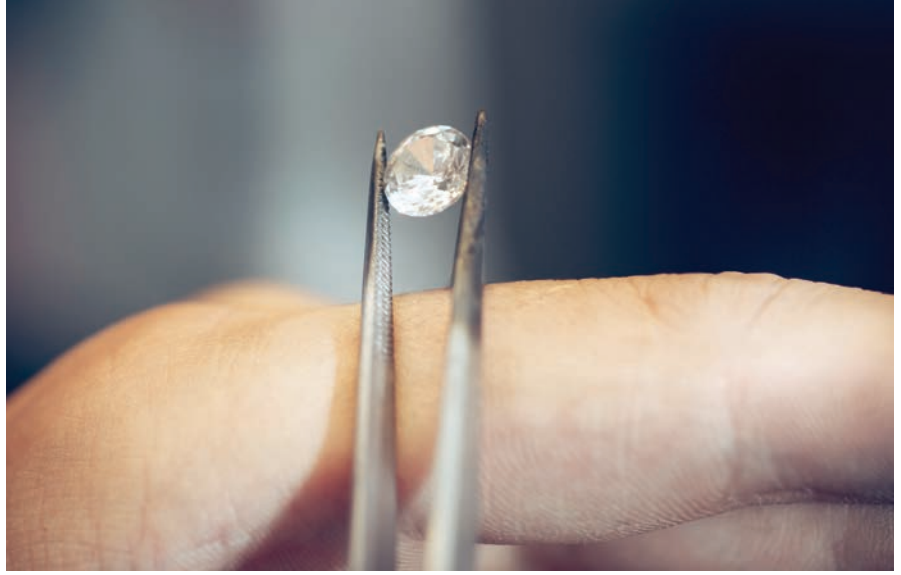
## Етика и устойчивост

Марката за фини бижута Charles and Colvard, която произвежда лабораторни диаманти, посочва, че потребителите не просто искат да изглеждат добре с бижутата, които носят, но и да се чувстват добре с тях.

„Тъй като инерцията за съзнателно консуматорство расте, скокът към лабораторно отгледани диаманти не е изненадващ“, казва Дон О’Конъл, президент и главен изпълнителен директор на Charles & Colvard. „Потребителите искат да знаят произхода на своите камъни и да бъдат спокойни, че не са от региони на конфликти. Те приемат избора да закупят фино бижу, което отговаря на техните ценности.“

Пандемията също е фактор, който предизвиква вниманието на много хора към социалните и екологичните проблеми. Потребителите вече са по-внимателни и преценяват навиците си за пазаруване, както и компаниите и индустриите, които подкрепят, посочват в позиция от компанията VRAI за лабораторно отглеждани диаманти.

Но много специалисти твърдят, че диамантената индустрия от дълго време се бори да отхвърли дамгата на „крвавите диаманти“ и най-големите



минни компании работят от години по програми за партньорство с коренното население и общности. Въведени са и радикални промени в интерес на устойчивостта и ESG стандартите.

Много производители се заблуждават, че предимството на култивираните диаманти е „нулево въздействие“ върху околната среда, но това твърдение не е възможно нито за отгледани в лаборатория, нито за естествено добити диаманти, коментира Анна Барю, съосновател на компанията за търговия с естествени и синтетични диаманти Barrio Neal. „И

двете изискват вода и невъзобновяеми енергийни източници като нефт, газ или въглища, за да ги запазват.“

Както отгледаните в лаборатория, така и добитите диаманти може да бъдат повече или по-малко устойчиви в зависимост от процеса на обработка.

В някои случаи отглеждането на диаманти в лабораторни условия може изобщо да не е устойчиво, защото е нужно „твърде много електричество за запазване на няколко седмици невъобразимо количество топлина и налягане, необходими в напредналите

## България е далече от пазарния бум

В България продажбата на лабораторно отгледани диаманти е по-скоро изключение и страната ни е далеч от световните тенденции на бум на пазара.

Една от големите компании, които официално търговат с бижута с лабораторно отгледани диаманти, е Valentin Gold&Diamonds. „Работим от година и половина с този вид камъни, като ги купуваме директно от вносителите от цял свят - Индия, Китай, САЩ, и сами произвеждаме бижутата си“, споделя Василена Михайлова. Всеки диамант е сертифициран, има лазерна гравировка, а на сайта на компанията е посочен адрес, на който онлайн може да се провери произхода му. Целта е клиентите да са адекватно и пълно информирани, когато купуват бижута с лабораторно произведени диаманти. Искаме да убедим хората, че диамантите са по-добри на всеки, а не са само за богатите“, казва тя.

За България няма официална статистика за обемите на търговията с бижута, така че логично няма данни и за интереса към накитите с лабораторно отгледани камъни. Но предвид малкото предлагане, а пазарът е още съвсем малък. До няколко години обаче в световен мащаб ще има и вторичен пазар на лабораторните диаманти, смята Михайлова.

Повечето големи търговци на бижута у нас обаче предпочитат да продължат да работят само с естествено добити камъни. Пред списание „Икономика“ от три от големите компании, които предлагат бижута със скъпоценни и полускъпоценни камъни - Sea of Silver and Gold (SSG), „Алтънбаш“ и Teilor, заявиха, че предлагат само естествени камъни и нямат намерение да пускат в продажба лабораторни.

„Некоректно е тези камъни дори да се наричат „диаманти“, коментира Мирела Ненцова, собственик на SSG. Според

нея лабораторно създадените скъпоценни камъни (не само диаманти, но и други) са като „принтирана пържола, която никога не би трябвало да яде“. Тя допълва, че дори цената им е твърде завишена, защото, ако един естествен камък от 1 карат струва 1000 долара, то идентичен култивиран камък би трябвало да струва не повече от 10 долара, но се продава например за 200, и това е некоректно към потребителите. Тя подчерта, че вече 33 г. емблема на SSG и нейна лична страст е красивият дизайн на бижутата и държи този добър дизайн да бъде допълнен само от високо качество скъпоценни камъни.

Стойността на един лабораторно произведен диамант е около 1% от тази на естествения, коментира и Андрей Свиргуз, собственик на лабораторията за сертифициране на диаманти CGL (The Certified Gemological Laboratory). Според него е логично търсенето да расте, защото клиентите получават красиво бижу с камък, който е напълно идентичен по физични и оптични свойства с естествения диамант. Но търговците задължително коректно трябва да информират клиентите, когато диамантът е направен в лаборатория, и хората да знаят, че таква бижу няма никаква инвестиционна стойност. Опитът в лабораторията показва, че много търговци купуват необработени „естествени“ диаманти, които след анализ се оказват култивирани. Той допълва, че основното производство на лабораторните камъни, които влизат в България, е от Индия и Израел, като напоследък много израелски компании местят лабораториите си в Индия по икономически причини. Но суровина (необработени диаманти) може да се купи дори от eBay - например 10 карата за 100 долара.



технологични процеси, които възпроизвеждат плътните въглеродни кристални решетки на диаманта“, отбелязва Джесика Кадзоу-Колинс, квалифициран гемолог.

Все пак има начини да създадете диамант по екологично отговорен начин. „Някои производители на лабораторно отгледани диаманти се хранват с хидро- и слънчева енергия и имат специални сертификати за устойчивост от независими оценители“, допълва експертът.

### Инвестиция

Съществува обаче и още един важен фактор, който да се има предвид от хората, купувачи „отгледани“ диаманти – те имат малка стойност при препродажба. Ако след време решите да се разделите с бижутото си и да го

продадете, не очаквайте да получите за него сума, близка до вложената.

„Синтетичните диаманти са евтини и в изобилие, така че нямат абсолютно никаква стойност при препродажба“, казва Кадзоу-Колинс. „Естествените диаманти запазват стойността си за неопределено време.“

### Тренд

С все по-широката популярност на лабораторно отгледаните диаманти, все повече хора си задават въпроса дали те ще изместят напълно природно добитите. Според Еднан Голан още към края на 2023 г. се очаква повече от половината от потребителските покупки на годещи пръстени с диаманти да са именно на скъпоценни камъни, отгледани в лаборатория. ①

## Технологията

Култивираните диаманти се създават в лаборатория и пътят им започва като малко „семенце“ от естествен диамант, добит в природата.

Съществуват два начина за производство на лабораторно отгледани диаманти. Единият е методът с високо налягане и висока температура (НРНТ - high-pressure, high-temperature), при който се комбинират тежки механични преси и интензивна топлина, за да се възпроизведат условията, при които са се образували естествените диаманти. Другият метод е химическо отлагане на пари (CVD - chemical vapor deposition) - процес, който загрява газа до плазма, освобождавайки въглеродни атоми за „изграждане“ на диамантен кристал на атомно ниво.

И двата метода започват с малко парче от естествен диамант. „Част от естественото диамантено „семя“ се поставя в камера“, казва Анна Барито, съосновател на Barjo Neal, която продава както отгледани в лаборатория, така и естествени диаманти. „След това лабораторията добавя въглерод и топлина, имитирайки начина, по който диамантите се образуват естествено на Земята. Така „семето“ расте и се превръща в диамант.“

И макар и двата метода да завършват като продукт с истински диаманти, то методът CVD „сглобява“ диаманта във вертикални слоеве, а другият метод (НРНТ) използва метален катализатор за разтваряне на съставния въглерод. Тези различни подходи могат да доведат до микроскопични вътрешни характеристики на лабораторните диаманти, които се различават от тези, наблюдавани в естествените, но невинаги. След като са полирани, култивираните диаманти, направени и по двата метода, изглеждат идентични с естествените. За невъоръженото око няма разлика между изкопан от земята и отгледан в лаборатория диамант.

Създадените в лаборатория диаманти са като добитите в природата по химически, физически и оптически свойства. Разликата може да се определи само със сложно и много скъпо тестване. Идентични са и като твърдост.

Специално в САЩ има законово изискване всички култивираны диаманти да носят етикета „създадени в лаборатория“ или „отгледани в лаборатория“, така че потребителите да знаят какво купуват и да се създаде повече доверие.





# АВА ВИЖЪН

## изкуството на кинематографията

**О**ПЕРАТОРЪТ  
ВЛАДИМИР  
СТОИЛОВ  
РАЗКАЗВА КАК ДОБРИЯТ  
ПРОФЕСИОНАЛИЗЪМ  
СЕ ПРЕВРЪЩА В  
УСПЕШЕН БИЗНЕС

✍ Яна Колева

Киното е интересно, защото улавя важни моменти за хората и живота – това убеждение прогължава да гържи Владимир Стоилов нацрек да хване кадъра и да не изпусне мига: „В изкуството на операторското майсторство си зависим от техниката и докато не занемеш например как братята Кирил и Георги Домусчиеви се срещат с Бил Клинтън в София, както и всички важни моменти в това посещение, тръпката е голяма“.

Път

Владу има магистърска степен по кино и тв изкуство от ВТУ „Св. св.

Кирил и Методиџ“, като преди това е учил и в НАТФИЗ. Насочва се към тази специалност, тласнат от своята лея, която е преподавател в Театралната академия. Започва следването си без особено желание, но после придобива хъс и от наг 30 души курс в началото, той е единият от двамата, които завършват специалността. Работи като оператор от 2000 г., в РИНГ ТВ става отговорен оператор. Професионализъмът му е оценен и той започва да получава поръчки за видеозаснемане. Идва момент, в който при сливането на две телевизии му предлагат най-високото възнаграждение като оператор, но без право да работи нещо странично. Това става ускорител на решението



Владимир Стоилов в работна атмосфера

му да си създаде своя компания, след като в продължение на над 10 години е трупал опит. Така се ражда Волк Вижън, която е насочена основно към сватбени и други семейни събития. С екипа си поставя тази индустрия на нови релси. После през 2019-а идва ред и на следващата му компания за видеозаснемане - АВА Вижън, в която демонстрира далеч по-високо професионално ниво на организация и възможности. Снимат клипове, реклами, корпоративни събития и се специализират в многокамерно заснемане. Преди 3 години с подкрепа по европроект за иновации създават Подвижна телевизионна станция (ПТС) във формат 4К и с възможност за заснемане с до 12 камери. Така изпреварват своите конкуренти, а вече планират и следващата инвестиция във втора компактна ПТС.

## Територия

Неочаквано и за самия екип на АВА Вижън, още през първата година започват да работят на много високи обороти, като се ориентират предимно към спортни събития, сред които са първенства по футбол, баскетбол, волейбол, европейски първенства по таекуондо, по ММА. И за учудване една конкурентна фирма им помага да се наложат на пазара. Снимат концерти на Мария Илиева, Миро, Николлина Чакърджикова, Хосе Карерас в Кувейт, а също и новогодишни програми, разнообразни тв предавания, събора на Рожен това лято, дори и световното шоу на Енчо Керилов „Нощ на звездите“. Работили са за едни от най-големите компании и организации в България, сред които са Кока-Кола, Порше, МетЛайф,

КРИБ, НАП, Министерството на туризма. АВА Вижън натрупва ценен опит в Дубай, където заснема различни проекти, например готварски предавания, ревиюта, реклами, но също няколко правителствени поръчки и рекламни филми на обекти в Абу Даби.

## Професионализъм

Предимството на АВА Вижън е в перфектната сглобка от професионалисти, създавана от Владимир Стоилов за всяко събитие, което заснемат. Той всеки път е на нокти дали ще събере екип от най-добрите инженери, оператори, режисьори, монтажисти. Но успява, защото в гилдията се ползва с доверие. Бързината, хубавият звук и картина, движението на камерата, както и статистика, имена, точност на изписването при спортните събития – това е само част от дългия списък с изискванията в тази колективна работа. В професията Влади попада някак случайно, тласнат от съдбата, но в бизнеса влиза с високия старт на своя професионализъм и отговорност към всеки проект и към всеки клиент, също и с визията как всичко да стане по най-добрия начин и как компанията постоянно да се развива с напредъка на технологиите и техническите средства.

## Да си тежиш на мястото

„Доверието се гради с коректност и лоялност, но и с успешното изпълнение на все по-сложни и смели задачи с много инженерни предизвикателства“, казва основателят на АВА Вижън. Снимат и в чужбина, там финансовите възможности са далеч по-големи. Но... камъкът си тежи на мястото и затова компанията продължава да е здраво свързана с България. Работата по всяка поръчка е наистина тежка и когато всичко е приключило по най-добър начин, чак тогава идва моментът на удоволствието от добре свършената ангажимент. Толкова е голямо натоварването, че днес Владимир Стоилов вече е изкушен да хване фотоапарата, след като години наред е наблюдавал работата на редица от най-добрите фотографи. Това си е набелязал да стане неговият приятел лек срещу огромния стрес, на който е подложен. ☺

# Всеки ден е ПОНЕДЕЛНИК

РЕЖИСЬОРЪТ КИРИЛ КИРОВ – КИКО Е РАБОТОХОЛИК,  
КОЙТО СЕ Е ЗАЕЛ С МНОГО БИЗНЕСИ.  
ЩЕ ПРОСЛЕДИМ С КАКВИ ВЪЗГЛЕДИ И С  
КАКВА КРАЧКА ВЪРВИ КЪМ УСПЕХА

✦ **Татяна Явашева**

*Кирил Киров – Кико доби популярност чрез работата си за редица тв предавания, сред които „Х фактор“ и „Като Две Капки Вода“, известност му носи и партньорството с най-голямата мрежа за дистрибуция на музика в България Facing The Sun. Тук ключовото е „чрез работата си“. Кико е сред онези щастливи работохолици, открили точната за тях професия и сфера на дейност. „Режисурата е голямата ми любов, с нея се занимавам от 2006 г. насам“, признава той. Но... всичко само започва с режисурата, защото необятни са възможностите. Ето какво още е добре да знаем за Кирил Киров:*

Интересът към режисурата се събужда покрай Маги Халвардсиян, още когато Кико е дете. Маги е първи братовчед на неговия баща и тази роднинска връзка има решаваща роля, тъй като в годините именният тв продуцент неусетно му става ментор. Кирил си носи в кръвта интереса към организацията на събития и това се проявява още в началното училище, а после и в немската гимназия, където поставят спектакли, организират тържества и фестивали. Започва да ходи на снимки с Маги и гледа как той прави клипове, реклами, тв формати. Но бащата на Кико си има бизнес и затова след гимназията отива да учи икономика в Германия. Скоро обаче разбира, че е направил

## грешен избор

Една сутрин се събужда с мисълта, че трябва да вземе живота си в ръце и да се върне в България, за да следва мечтата си. Записва да учи режисура в НБУ и същевременно се хвърля в професията, като започва да снима клипове в голяма попфолк компания. Но го освобождават от там, тъй като визията на собствениците е различна – те държат на естетиката на кадъра, а той се вдъхновява от драматизма на песните и прави клипове със сюжет. В този момент Кико осъзнава, че всъщност неговата сила е в историите и драматургията. Тук от-

ново се появява Маги, който е очарован от неговата работа и го взема при себе си, като първо го прави монтажист. Тогава Кико е на 22, няма никакъв опит и е най-бабен сред другите си колеги в монтажа. Работи и нощем и един път в късна доба показва на Маги кратък изрелен филм, който е заснел като курсова работа за университета. И в 3 часа през нощта получава

## първата голяма задача

- да е режисьор на следващия формат по bTV. Така Кирил Киров продължава да се развива с подкрепата на Маги. От него е възприел начина на мислене – как се управляват хора, с какъв морал и ценности се влиза във всеки проект, какъв е балансът между творчество и пари. „Когато изкарваш пари, получаваш свободата да правиш изкуство. Но и в комерсиалните проекти може да си искрен в разказването на истории. За да станеш добър, трябва да придобиваш опит, ако имаш онази капчица талант, която е нужна. Когато хората харесват комерсиалното, което правиш, много по-лесно е после да им предлагаш изкуство. Работиш първо за името си, за да може после то да работи за теб“, споделя Кико.

## Да учиш от Маги е привилегия

Именно от него се научил и на про-

**Кирил Киров – Кико е винаги готов за нови предизвикателства**



Кико с оператора Андрей Андреев

фесионализъм, и на човечност, като се уверил, че този труден баланс работи комплексно: „Човек трябва да има фокус и да се труди здраво“. От баща си Станислав Киров, добър предприемач и умел търговец, усвоил как се прави бизнес. Кико усеща, че и при него предприемачеството е в гените, че е тръпка и страст, но просто е в друга област.

Човек и добре да живее, работейки много, идва ден, в който всичко се преобръща. При Кико това става, когато съобщават на екипа, че телевизията е намалила парите за продукцията и съответно хонорарите на всички ще се свият. Тогава осъзнава, че е стигнал финансовия таван, който като режисьор в България може да достигне. И решава, че е време за собствен бизнес, за да може да прави и нещата, които са му на сърце като творец. Така през 2016 г. заедно с Криско – популярния изпълнител и музикален продуцент, плюс Пламен и Петър от платформата Facing The Sun създават ADAMAND. Дейността на лейбъла е свързана с менажирането на артисти, продуцирането на музикално и видео съдържание, инфлуенс маркетинг. Първият изпълнител на

## ADAMAND

е Тита, която бързо превръщат в поп звезда. Сред големите имена, с които работят, е Любо Киров. През 2017 ADAMAND развива своя отдел за видео продукция, като добавя услуги в сферата

на заснемането на корпоративно видео и тв реклами към портфолиото си, както и производство на уеб сериали. Екипът на ADAMAND съпродуцира два сезона на най-успешния уеб сериал на платформата VBOX7 – „Следвай ме“, издигайки режисьорския и снимачния подход, както и качеството на картината на напълно ново ниво за стандартите на жанра в България. В края на 2017-а компанията разработва собствена мрежа от инфлуенсъри в социалните мрежи и изпълнява първите успешни маркетингови кампании.

В работата с артистите се появява възможността за рекламни услуги и това тласка Кико до идеята да създаде рекламна агенция. Намира партньори, с които да развият Brigada&Co.

## Рекламният бизнес

се оказва обаче много по-тежък, отколкото той си е мислил. След две години работа е на ръба да се откаже, но после нещата тръгват стремително нагоре. Правят пълно обслужване, силата им е в създаването на креативно видео съдържание за различни брандове, което после дистрибутират. След това идва ред за партньорство с Маги Халваджиян в Global Web. Това е следваща съвдната мечта. Но и това не е черешката на тортата. С друг свой приятел започва да развива „АрТВент“ - агенция за концерти и театрални събития. Така в многото дейности Кико стига все до недостига на подходящите хора, които да работят и

да са двигател в тези бизнеси. Това води до следващата стъпка –

## унициативата LeaderClass

която създават заедно с Маги Халваджиян, СофтУни и Михаела Савова. Целта на тази образователна платформа е успешни личности в своята област да правят обучителни майсторски класове онлайн и на живо. Създаването на добри професионалисти обаче отнема време, но позитивната новина е, че самите те вече са наели човек, минал през LeaderClass.

Рекламната агенция Brigada&Co., LeaderClass и работата му с Global Films в момента са в основния фокус и ангажират най-голямата част от времето на Кико. Стремехът е да създадат добре работещи процеси. „Когато се занимаваш с много неща, няма как да си навсякъде в един и същ момент и е невъзможно да си напълно отдаден във всичко това. Ето защо има нужда от отлични професионалисти, които оперативно да ръководят бизнеса, да работят много и със сърце“.

За Кирил Киров – Кико върхът е в процес на изкачване: „Никога няма да кажа, че съм успешен режисьор, без да държа Оскар в ръцете си, няма да кажа, че рекламната ми агенция е най-добрата, ако тя не е номер 1. Моят

## критерий за успех

е висок и съм твърде далеч от него. До върха се стига с правилните хора, като им осигуриш на 100% подкрепа, доверие и свобода. Те може и да сбъркат в нещо, но така ще усетят своята отговорност и после сами ще изправят грешките си. Да намериш правилните хора е най-трудното нещо. Преди години работодателят избираще своите служители, сега вече е обратното. И затова е важно какви условия създава работодателят – не само като заплащане, но и като среда на работа. Това налага друг подход към хората, с които работиш, и в това човечността е решаваща“. А в работата с бизнеса най-важно е да се разбере какъв е проблемът на клиента, какви са неговите цели, за да може екипът да се справи с проблема и да окаже подкрепа в осъществяването на целите.

Кико следва мечтата си и работи яко, за да постигне всичко, което си е навил да направи. И ако искаме още нещо от тайната на неговите постижения, то е: С розата напред! Ако вярваш в нещо и искаш да го постигнеш, просто трябва да забравиш всичко друго и да се концентрираш върху това. Не се успява, ако стриктно спазваш работното си време, а ако имаш нетърпението отново да е понеделник. 🍀

Писателката  
ИВИНЕЛА САМУИЛОВА:  
**Животът е**

# БОЖИ ДАР



Ивинела Самуилова с млада читателка

**К**НИЖНИЯТ ПАЗАР Е ДОБЪР БАРОМЕТЪР ЗА ПОКУПАТЕЛНАТА СПОСОБНОСТ НА ХОРАТА И МИСЛЯ, ЧЕ В ПОСЛЕДНИТЕ 10 ГОДИНИ ТЕ ИМАХА НЯКАКВО ОТНОСИТЕЛНО ИКОНОМИЧЕСКО СПОКОЙСТВИЕ

Ивинела Самуилова е сред най-популярните съвременни български писатели. Автор е на книгите „Животът може да е чудо“, „Ако животът не е чудо“, „Жената, която търсеше любовта“, „Къде отиваш, пътничко?“, „Бабо, разкажи ми спомен“ и „Тъй рече баба Ега“, както и на сборниците „Гатанки от небето“ и „Пътеписи за душата на България“. Носител е на редица отличия и сред тях са две от националния конкурс „Книгата, която ме вдъхновява“, призьт „Носител на всенародната любов“, „Моята любима книга“ и голямото признание „Любима книга на България“. Ивинела Самуилова е родена през 1971 г. в Севлиево. Завършила е езикова гимназия и има магистърска степен по богословие. Освен като писател, през последните години се доказва и като преводач от испански и английски език.

Яна Колева

- Ивинела, през лятото повечето хора си почиват, а вие създавате най-новата си книга, която ще се покаже на бял свят тази есен. Кое е за вас най-доброто време за създаване?

- Предпочитам да пиша, когато не съм изкушена да прекарвам повечето си време навън. Но съм готова да откликна по всяко време, щом получа

„призовка“.

- Кога давате име на книгата? Как избирате името?

- Различно. Понякога идеята за книга идва със заглавието, друг път заглавието излиза на по-късен етап.

- Имате ли си писателски тайнства, табута, поверия? Кое от самия творчески процес може да бъде споделено – най-характерното за вас?

- Трудно ми е да обясня творческия

процес, при мен той е свързан с пълна концентрация на духа и ума, с голяма дисциплина и упование в Бог.

- Първата ви книга е „Животът може да е чудо“. Може, но от чудото ни делят три букви, кои са те?

- Веднага ми идва на ума едно популярно трибуквие. Човек се сеца за чудото, когато положението стане Keep Yourself Positive.

- Имате магистърска степен по богословие, каква роля изигра това

обучение?

- Богословското си образование смятам за божие благословение, понеже заради него се случи най-важната среща в живота ми - тази с Христос. Богословието формира мирогледа ми, помогна ми да подредя вътрешния си свят, даде коректив и правилната - вертикална - посока на мисленето ми.

- Книгите ви вече са над 10, двете са в съавторство. Как у Ивинеела Самуилова се събуди писателката? Как се отвори този апетит за писане? Апетит ли е точната дума?

- Апетитът е за красивото, за божественото. Писането е израз на призванието ми като богослов. Всъщност всички мои книги са богословски.

- Вашите произведения запълват у читателите някаква празнота, нужда от знания и мъдрост, от преживявания, или...

- Може би връщат нормалната гледна точка към живота като чудесно събитие, като божия дар. Интуитивно или от личен опит, но човек е наясно, че ако остане загъгало тъжен, ще стане и лош. Някъде дълбоко в себе си читателите ми разпознават истинността на посланието, че Бог би ни простил всичко, освен липсата на радост. Тъгата и унището са признак за богооставеност, радостта - обратното. Ако я има, значи Бог е търдява, а присъствието Му дава възбуждение за пълнокръвен живот, за съпричастност, за истинско добротворчество.

- Каква е алхимичната формула на писателката Ивинеела Самуилова, с която стига до сърцата на читателите?

- Както съм казвала и друг път: Без Бог съм нищо.

- За да намери отговорите на живота, човек трябва първо да си задава въпроси. Кои са най-важните въпроси, с които да си възвърнем усетливостта за битието?

- Каквито и въпроси да си задава човек, ако няма верния коректив, с който да сверява отговорите си, все ще се обърка. Усетливостта за битието се завръща с възстановяване на усетливостта за неговия Творец.

- Българският пазар е малък, но „спасение дебне отвсякъде“. Възможно ли е да живеете само от писателския си труд?

- Засега е възможно.

- Чрез книгите, продажбите, срещите с читателите каква икономическа картина на българската действителност се разкри пред вас



Книгите ѝ вече са над 10



Преди да изправяме каквото и да било, е изключително важно ДА СЕ ВЪРНЕМ КЪМ АВТЕНТИЧНИТЕ ДЕФИНИЦИИ НА ОСНОВНИТЕ ПОНЯТИЯ



в продължение на 10 години?

- Книжният пазар е добър барометър за покупателната способност на хората и мисля, че те имаха някакво относително икономическо спокойствие.

- Има ли обществена кривица, която с писането и четенето може да се изправи?

- А какво е обществена правица? И за какво общество става въпрос? Глобалисткото или нацията? Какъв е идеалът, който е изкривен? Както в изкуството, като стигнат до зафънена улица, творците се завръщат към античните образци за коректив, така

и по отношение на словесността има периоди, когато е изключително важно да се върнем към автентичните дефиниции на основните понятия, преди да изправяме каквото и да било. Настоящият момент е такъв.

- Хората, които държат юзгите на държавното управление в страната се сменят често, но какво ви се иска да им кажете с гласа на някой от вашите герои?

- Пак същото, каквото преди седем години: „Дядо Йордан мачка шапката в ръцете си - явно продължава да негодува вътрешно. След малко негодуванието му се излива в пиперлива псувня...“. На стр. 51 от „Бабо, разкажи ми спомен“ с дядо Йордан се възмущаваме, че управниците са превърнали свещената ни земя в „шибана държава“, както се изразява той.

- Един житейски урок, който да си съхраним от това интервю?

- Човек не бива да се взема много на сериозно.

- Една кратка гатанка от небето специално за нашите читатели...

- Нека по-добре помним, че Отговорът на всички небесни гатанки е един и същ...

- И накрая - Къде отиваш, Ивинеела?

- Както казваше психологът Алексей, прототип на главния герой в „Животът може да е чудо“: „Нямам план, но го следвам и работи“. Придържам се към тази форма на „негрижене“ (православният термин) и се уповавам на моя Пастир. ☺

## Нови книги от Сиела

### „Без извинения“

от Брайън Трейси

Написана на гостъпен и забавен език, с множество практически упражнения и примери от реални ситуации, „Без извинения: Силата на самодисциплината“ ни показва не само каква трябва да бъде настройката ни към живота, за да постигаме значими неща, а и как самодисциплината може да се отрази позитивно на самоуважението и самооценката ни; на позитивния ни образ за самите себе си и личностните ни качества. Трейси ни припомня, че времето да започнем да се усъвършенстваме не е „някъде“ напред в бъдещето, когато перфектният момент магически ще се материализира, а е точно сега.



### „Горчиво-сладко“

от Сюзан Кейн

Избрана за книга на месеца от литературния клуб на Опра, книга на годината на Wall Street Journal и бестселър на New York Times, „Горчиво-сладко“ е ценен спътник по пътя на трансформирането на болката и копнежа в градивна сила, която да ни помогне да живеем в хармония със себе си и света. В тази книга авторката показва как меланхоличното състояние на ума е тихата сила, която ни помага да надхвърлим личната и колективната си болка. Нещо повече – непризнаването на собствените тъга и копнеж най-често водят до емоционална небрежност, разочарование и агресия.



### „Френското изкуство да живееш добре“

от Кейти Яндел

Родената в Америка преподавателка по френска ренесансова литература и култура Кейти Яндел събира цялата си любов, възхита и впечатления от Франция и се заема с нелекката задача да запечата в думи онова, което французите наричат la joie de vivre – радостта от живота. Ще се озовете в многобройни смешни ситуации, но и ще откриете най-голямото предимство на la joie de vivre – тържеството на духа, свободата да мислиш, да изказваш мнение, да търсиш и да се радваш, да се смееш и да намираш радост във всеки миг.



### „Домът на съдбата“

от Джеси Бъртън

Феноменът „Миниатюрисът“ от Джеси Бъртън предизвика истинска битка сред издателите, желаещи да го публикуват, а правата му бяха продадени срещу 6-цифрена сума. Екранизацията в лимитирания сериал пък откри за широката публика таланта на великоленната Аня Тейлър-Джой, превъплътила се по-късно в друга героиня, възхновена от роман – „Дамски гамбит“.

Сега на пазара се появява впечатляващият роман „Домът на съдбата“ – своеобразно продължение на бестселъра „Миниатюрисът“, което може да се чете и самостоятелно. Пригответе се за завладяващ исторически роман, който разкрива мрачните тайни на порядките в Амстердам от XVIII век, преплитайки мистерия, романтика, революция и изкуство в истински шедевър. ⑩







**SSG**

*Правилният ход!*



[www.ssg.bg](http://www.ssg.bg)  SSG Jewelry

# Приключение на красивата **ПРОМЯНА**



**СПЕЦИАЛИСТЪТ ПО ПЛАСТИЧНО-ВЪЗСТАНОВИТЕЛНА И ЕСТЕТИЧНА ХИРУРГИЯ Д-Р МАРТИН ГЕНОВ СЪЗДАВА ЖИВО ИЗКУСТВО, КОЕТО Е НА ПОКАЗ**

✎ Яна Колева

*Има редица сфери на дейност, които дават възможност на хората да се чувстват по-добре в своята кожа. Сега ще обърнем внимание на пластично-възстановителната и естетичната хирургия, като насочим фокуса към д-р Мартин Генов. Много пациенти му се доверяват и се впускат заедно с него във вълнуващо приключение на красивата промяна. Представяме този пластичен хирург и неговата професионална философия:*

Д-р Мартин Генов е специалист по пластично-възстановителна и естетична хирургия. Завършил е медицина и здравен мениджмънт в Медицинския университет в София. Той е единственият българин, специализирал и работил в продължение на година в най-голямата частна клиника в Северна Европа – Akademikliniken в Стокхолм, Швеция, под ръководството на световноизвестния проф. Пер Хеген. Уменията и таланта на д-р Генов са получили високо признание и в клиниките Villa Bella в Италия, където той твори под ръководството на дългогодишния президент на Италианската асоциация по пластична и естетична хирургия проф. Джовани Бони, и в St. Andrews Center for Plastic Surgery and Burns – Broomfield Hospital във Великобритания, в екип с едни от най-известните и признати консултанти по реконструктивна и естетична хирургия в Обединеното кралство.

Д-р Генов е доказал професионализма си и в някои от най-добрите болници в България – УМБАЛ „Александровска“ и УМБАЛСМ „Пирогов“. Заедно със свои колеги участва в създаването и развитието на отделението по пластично-възстановителна и естетична хирургия в МБАЛ „Уни Хоспитал“ в Панагюрище. От началото на 2017 г. провежда консултации и операции в Медицинския център за пластична хирургия „Д-р Николай Георгиев“. Освен с операционната си практика е ангажиран и с престижни международни уъркшопи и майсторски класове, в които като обучаващ пластичен хирург предава опита си на свои колеги от цяла Европа. Д-р Генов е член на Българската асоциация по пластична, реконструктивна и естетична хирургия. Води здравна рубрика всяка седмица в „Преди обег“ по bTV.

Прецизността и усетът към съвършенството са присъщи на д-р Мартин Генов и той се отдава с голяма страст на работата си като пластичен хирург, а през свободното си време се посвещава на своите хобита. Запален фен е на кулинарията, гмуркането и подводната фотография, в които също показва неизменна възискателност към детайла.

*Д-р Мартин Генов щедро развива своя професионализъм, като остава пестелив в използването на думите:*

**Краткото определение на д-р Генов за пластичната хирургия:** Живо изкуство.

**Професията пластичен хирург** – като всяка хирургична специалност е свързана с голяма отговорност към пациентите, с постоянна отдаденост и концентрация. Докоснал кожата на пациента със скалпела си, всеки хирург остава по определен начин свързан с него.

**Избрах точно тази сфера за реализацията си като хирург,**



*Внимание и прецизност към всеки детайл - това е част от човешката и професионалната философия на д-р Мартин Генов*

**защото** смятам, че именно пластичната хирургия дава възможност за проява на креативността и естетичното възприятие на хирурга, и то правейки го видно и на показ за всички. При всеки друг тип хирургия истинските умения остават малко или много скрити под повърхността на кожата.

**Напредъкът на пластично-възстановителната и естетичната хирургия** е постоянен, тъй като науката и високите технологии навлизат все по-активно и в тази сфера на медицината. Стремещт е към все по-малко инвазивни процедури, с минимални травми и белези за пациента, бърз период на възстановяване и все по-качествени материали и импланти, които използваме. Като специалисти това ни задължава постоянно да се обучаваме на нови неща, за да предлагаме най-доброто на своите пациенти.

**Умението и талантът ми получават признание** най-вече когато видя върху лицата на моите пациенти да грее щастие и удовлетвореността от постигнатия резултат.

**Участието в национални и световни форуми** е важно за мен. В

последните няколко години имах удоволствието и честта да бъда поканен като лектор и обучаващ в сферата на естетичната хирургия на гърдата в редица курсове и конгреси в Полша, Молдова, Турция и България. Смятам, че е безценно да споделяш и обменяш с други колеги натрупания си опит, но това също е съпроводено с голяма отговорност. От своя страна аз постоянно усъвършенствам уменията и знанията си, посещавайки най-реномираните в света курсове и семинари за естетична и функционална ринопластика, естетична и реконструктивна хирургия на гърдата и за редица нехирургични миниинвазивни естетични процедури.

**Двигателят, който води пластичната хирургия към нови върхове**, това безспорно е стремещт на представителите на съвременното общество към подобряване на визията си спрямо конкретните стандарти на епохата, в която живеем. Трябва обаче да сме наясно, че пластичната хирургия освен естетика е и реконструктивна хирургия и възстановяването на нарушена и увредена част от тялото е не по-малък стимул за разработването на нови оперативни

методи и модерни технологии.

**Най-бързо трупам опит, когато** се сблъсквам със сложни ситуации и с пациенти с усложнения, които трябва да бъдат решени. За съжаление медицината не е точна наука и невинаги две плюс две е четири, но именно това я прави интересна и предизвикателна за нас като специалисти.

**Силата ми като хирург е в областта на естетичната и реконструктивната хирургия на гърдата**, а също и на естетичните и функционалните ринопластики.

**Моето разбиране за красотата:** Красотата у един човек винаги започва от неговото вътрешно Аз. Ако пациентът има дълбока психологическа неудовлетвореност от нещо в живота си, дори и най-перфектно извършената операция няма да успее да му помогне. В този смисъл често ни се налага и да бъдем психолози в отношенията с нашите пациенти още при първичните консултации, които правим с тях.

**Ако трябва да опиша своята страст само с няколко думи**, ето какви ще са те: Постоянно усъвършенстване и стремещт да извадя на показ скритата красота във всеки мой пациент. ☺

# НОВИНАРСКО приложение за всеки

## ИЛИ ЗАЩО ТРЯБВА ДА ИМАТЕ BNT NEWS НА СВОЯ СМАРТФОН

Традиция, устойчивост, иновативен технологичен подход – през 2023 г. „По света и у нас“ е интегриран мултимедиян нюзрум, който награжда ефирното съдържание в дигиталната платформа BNTNEWS. Новинарският сайт BNTNEWS.BG и мобилното приложение BNT News са 24/7-информационният канал на Българската национална телевизия.

Наред с проверени факти, новини в развитие и репортажи от горещи точки, сайтът BNTNEWS.BG и мобилното приложение BNT News осигуряват лайвстрийм от всички важни събития, специални дигитални проекти, оригинални истории и анализи. Като резултат, освен положителните данни за BNTNEWS, ефирната аудитория на „По света и у нас“ се увеличава, особено сред най-младите и активните зрители.

Българската национална телевизия продължава успешната реализация на своята стратегия за развитие, в която дигитализацията е сред основните приоритети. Доказателство за това е безплатното новинарско приложение BNT News, което разполага с нови и още по-удобни функцио-

налности за всички потребители на iOS и Android мобилни устройства.

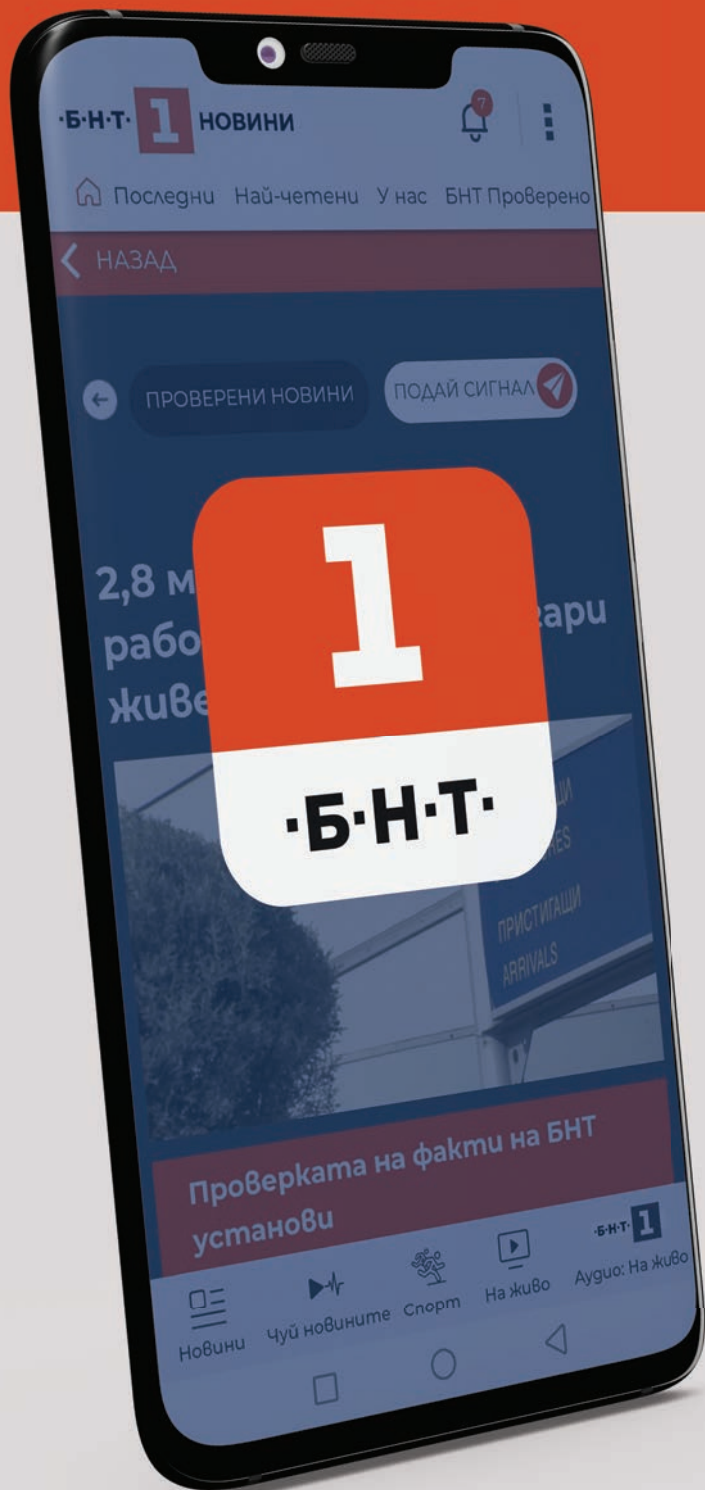
За да не пропускат емисиите „По света и у нас“ – новините с най-високо обществено доверие в България, водещите публичности предавания и коментарни студиа в телевизионния ефир – тези на Българската национална телевизия, обновеното приложение BNT News дава възможност за аудио стрийм на БНТ 1. Чрез него хората с нарушено зрение и тези, които са в движение, могат да слушат на живо ефира на БНТ 1 или да го слушат във фонов режим, докато използват други програми на своите мобилни устройства.

В усъвършенстваната версия на новинарското приложение BNT News – чрез функционалността „Моите новини“ – потребителите могат да се абонират за нотификации за новини в избрани от тях рубрики, като персонализират броя и честотата на тяхното получаване. Всички важни известия вече са събрани на едно място и така потребителите могат да проследяват още по-лесно предпочитаните от тях теми, като ги гостъпят в удобно за тях време.

В мобилното приложение BNT News потребителите могат да се възползват и от иновативната технология „Чуй новините“. Полезната функционалност, интегрирана за първи път в българското онлайн пространство в сайта BNTNEWS.BG и в мобилното приложение BNT News, е развита на база изкуствен интелект, който четне новините вместо потребителите, като им позволява да се информират, без да прекъсват останалите си дейности в ежедневието.

Битката с дезинформацията е всекидневен процес, затова в новинарския сайт BNTNEWS.BG и приложението BNT News потребителите могат да открият и страницата „БНТ Проверено“, в която специално обучен екип за факт-чекинг на „По света и у нас“ публикува своите журналистически проверки – извършени по определен алгоритъм – на фалшиви новини и подвеждащи твърдения по актуални въпроси и важни за обществото проблеми, разпространявани в социалните мрежи. 📌

# Свали безплатно **BNT News**



НОВИНИ И СЪБИТИЯ  
**НА ЖИВО**

ПРОВЕРЕНИ  
**ФАКТИ**

УДОБНИ  
**ФУНКЦИОНАЛНОСТИ**



#Споделяме**Важното**

[WWW.BNTNEWS.BG](http://WWW.BNTNEWS.BG)



© Соня Сманкова



# Странният ЖИВОТ на картините

**П**ЛОВДИВСКАТА  
ХУДОЖНИЧКА  
ВИХРА  
ГРИГОРОВА  
ОТБЕЛЯЗВА СВОЯ  
ЮБИЛЕЙ С ИЗЛОЖБАТА  
„ЕГЕЙСКИ ИСТОРИИ“

## Татяна Явашева

Майстор на четката, сладкодумец и... кадемлия, Вихра Григорова е сред ярките лица на Пловдив. Канят я да открива изложби, защото носи добър късмет, умее да улови вниманието на зрителя и да го поведе на пътешествие с непредизвестен маршрут. Над 40 години е работила в Градската художествена галерия на Пловдив и това е не просто факт, а безценен опит.

## Природата на пейзажа

Силата на Вихра Григорова е в пейзажите. Нейният баща Петър Григоров е бил пейзажист. Научил я да обича природата и с всеки поглед да открива моментното състояние – тъжно или весело е полето, има ли надежда в атмосферата. Като малка е била постоянно присъствие в неговото ателие. Имал феноменална памет и в течение на седмици ѝ разказвал „Илиада“. Така у нея





в близка любовна връзка към четенето и остава за цял живот. Нейният баща ѝ разкри тайнства, които сама може би щяла да открие, но далеч по-късно. Вихра обича да е сред природата: „Сама съм там и ми е хубаво“. В пейзажите ѝ няма хора.

### Отношения с картините

Научила се да оставя картината да я води, докато я рисува. Обича пленерите, там се чувства в Рая. На такъв място общува със своите колеги и работи. Забелязала, че има художници, които се „бият“ с картините си, за да наложат своето и после от картината лъха агресията, с която са създавани. Други подхождат със смирение и ласка и техните творби носят мека енергия. По произведенията му ще познаете и самия автор. Вихра Григорова вече позволява да стане онова, което самото платно е решило да бъде: „Ако ти се ядат смокини, те няма да узреят, докато не им дойде времето“.

### Къде си, Ангел мой

Странна е съдбата на картините. Вихра с месеци събирала пера от гълъ-

би и нарисувала Ангел, върху крилете му апликирала тези пера, а в ръцете му поставила единственото бяло перо. Картината със заглавие „Къде си, Ангел мой“ била в изложба и после се озвала за съхранение в приятелско ателие в Капана. При пренареждане я изваждат за малко отвън на тротоара и в този момент се появяват нейните купувачи. Да, наистина случайността е съществена за две необходимости.

### Дом или инвестиция

Анонимният купувач не ѝ е така скъп, както приятелят, дал дом на нейно платно. Има произведения, които клиентите много харесват, но тези работи не са „докоснати“. А има картини, които с години си чакат своя човек, докато се намерят: „В това е магията на изкуството, която нито принтове, нито изкуствен интелект може да постигнат. Тръпката, „червената нишка“, протичаща през сърцето, през мозъка и ръката, движена от вдъхновението отгоре, не може да бъде интерпретирана от машина. Просто гушата няма да е

там. Картината е нещо много лично за автора. Всеки е индивид в своята уникалност“. Но едни гледат на изкуството като на инвестиция и купуват от даден художник, за да имат негова работа. Други се допитват до експерти, за да не направят грешен ход. А има хора с големи възможности, които избират със сърцето си, за да радват на картините.

### Егейски истории

Юбилея си Вихра Григорова отбелязва с изложбата „Егейски истории“, която се открива на 6 октомври в галерия „Червеното пони“ на Небет тепе в Стария Пловдив. Картините се радват след специализирано посещение с археолози в Егейска Турция. Чрез платната тя предлага емоционална живописна разходка няколко хилядолетия назад, с която разпалва искрата на любознателността.

Времето с Вихра минава неусетно, част от нейното време остава съхранено в картините ѝ, както групата част от разговора ни продължава да живее в запис, който направих. ①



© Кристина Сираков

# Лиричната ДАЛМАЦИЯ

ТАМ И ПРОСТОРИТЕ  
С ПРАНЕ СА  
ПОЕТИЧНА ГЛЕДКА

✦ Цветозар Йолов

Ще си призная, че много се чудих как да озаглавя този си пътепис. Замислих се с какво ли свързват хората Далмация, тази част от Хърватска, която живописно се е разположила по Адриатика и в днешно време успешно се конкурира по блясък и атрактивност с гръцките Циклади или Ривиерата във Франция. Между другото, почувствах и малко гордост, че Балканите са вече такава лъскава дестинация с техните средиземноморски чарове. Вярно, можем и да завиждаме, като истински балканци. Особено на хърватите. Не стига че ни задминаха на завоя за еврото и Шенген, ами сега и крайбрежието им изглежда толкова инстаграмско и аристократично. Но аз избрах да изпитам друга емоция – полуостровен патриотизъм. Все пак, не толкова отдавна в исторически план тези курортни места в глобалното съзнание се възприемаха като място на война, омраза, мизерия и разруха заради войните, предизвикани от разпада на Югославия.

А днес? Днес, дори простор от пране с гащи и чаршафи, живописно висят над тясна уличка в средновековния град Трогир, който е под защитата на ЮНЕСКО като обект на световното културно наследство, може да предизвика туристите да спират почти на опашки и да снимат идиличната сценка. И аз бях там, и аз снимах. И се замислих дали някога моето пране би достигнало такава висоти да бъде обект на фотографско възхновение и да прави по-чудноватото пътешествието на тълпи туристи от цял свят. Най-вероятно не, въздъгнах натежало, снимах простора и продължих нататък с разходката си, за да дам възможност и на тези, идващи след мен, да се наслаждат на пряно изпраните чаршафи.

На такива простори ще се натъкне-



Остров Корчула

те навярно навсякъде из далматинските градове, даже теоритизирах, че местни общински управи дават някакви субсидии, за да поддържат една такава старовремска живописност във времена на такъв избор от сушилни.

Далматинската ривиера си има добре описани и фотографирани бижута, дали ще идете в Загар, Сплит, Шибеник, Трогир, Примоштен, Дубровник или островните Хвар, Корчула, и т.н. реално няма значение. Най-добре всичките, ако имате време. И ако може - на борда на някой яхтен тур, да кажем. Но освен да ги гледаме само като адриатически

курорти, пръкнали се за фон на нашите снимки за социалните медии, по-години ще бъдем, ако имаме и малко перспектива.

Едно време, през Средновековието, почти всеки от тези градове е бил малка суверенна държава, развиваща собствена икономика, базирана на посредничество в търговията между Унгария и балканските славяни (никои от които не разбирали много от мореплаване) и Венеция. Цяло чудо е, че са оцелели, просперирали и развивали, въпреки малките си размери и липса на ресурси. Най-вече са разчитали на силата на дипломация-



та, търговския си нлюх и плащането на данъци на по-силните кралства наоколо.

По-късно всичките (без Дубровник) стават колонии на по-могъщата търговска република – Венеция, но пък това ги и спасява от завладяване от Османската империя и така са на практика от малкото места на Балканите, избегнали тази участ. Тази специфична история обуславя и аристократичния им и европейски облик, който обаче си има и неподражаем и специфичен даляматински привкус, благодарение на сивобялата архитектура, гъжжачи цвета си на местния строителен материал – плътен варовиков камък, образуван от милионите години наслаждане на органични материали като миди. Славата му е достигнала толкова далече, че колоните на Белия дом, резиденцията на американския президент, също са направени от даляматински варовик.

В днешно време не знам дали е останало нещо от този суверенен дух на предците. Търговска инициатива със сигурност има – по тесните улечки зад всеки ъгъл наднича я магазинче за сувенири, сладкарница, ресторант, я хотел, но това си е стандартно меню във всеки курортен град. Дотолкова, че чак са започнали някак всички тези старинни градчета да приличат не толкова на себе си, а на някаква версия, генерирана от изкуствен интелект, на който е била зададена задачата да нарусуба средиземноморски курорт.

Презизвикателството пред нас е да се опитаме да разчоплим и да надникнем под този лъскав пласт и да усетим малко от местната култура. Най-добрите начини може би са някои от местните фестивали, които пазят традициите. Тези събития са на различни места и различни дати, така че човек трябва да се информира предварително кога ще се



Просторите в Шибеник

случат, или пък просто да има късмета да бъде там, когато някое от тях се състои.

Например в сферата на местните кулинарни традиции има няколко фестивала, които бихме могли да опишем като леко шантави, и сякаш не са тук на Балканите, а на някое много по-екзотично място.

Един от тях се казва Пухияда и се провежда в село Дол на остров Хвар. Звучи някак готино и детско, нали? Поне докато разберете, че „пух“ е хърватската дума за сънливец, или както е по-известен по народному – съсел. Това е вид гризач, подобен на катерица, който обаче спи през зимата, активен е нощем и често влиза и тършува в селските къщи, като гризе всичко – от гипсокартон до кабели. Оказва се, че в Далмация е и традиционен деликатес. Даже традицията да се хавват съсели датира до древноримски времена и е оцеляла в Адриатика като средство

за набавяне на протеин в периоди на голям глад.

Аз нямах късмета да пробвам съсел, но ако се случите на острова през месец август, посетете Пухияда и после ще имате незабравима история за разказване пред приятелите, когато обсъждате кой е ял най-странното нещо на света.

Друг кулинарен фестивал, който празнува специфичното гастрономическо наследство на Далмация, е Биклияда. Той се провежда в град Вргорац в чест на една виолетова на цвят напитка – бикла. На какво се дължи този привлекателен цвят ли питате? На това, че се смесват младо вино и козе мляко... Луго, нали? Мляко и вино, що за чудатост? Не мога и да се сетя за друг пример от света, където някой е решил да смеси тези две течности. Но там, в Далмация, навремето са имали бикалата за чудесен еликсир, който подсилва родилки или болни хора.

Ако не сте така приключенски настроени в кулинарната част обаче, какво ви остава? Ами, пайове и торти. Кой не ги обича? В Сплит например, докато се разхождате из пластовете на времето в огромния сворещ на Диоклециан, който сега формира сърцето на стария град, можете да си замезвате от местната гордост – сопарник. Тънък пай, пълен с листа от манголд, малко познат в България, но много уважаван зеленчук в Средиземноморието. Ако ви остане място, можете и да се почерпите и с парче Сплитска кремova торта или пък такава, направена от рожков, вместо от шоколад. И не забравяйте да вдигнете поглед нагоре, все някъде ще се грее на адриатическото слънце нечий простор с изпрани гащи. ☺



Местната кулинарна горост на Сплит – сопарник



Este  
FITNESS & SPA



Магията на СПА...

[www.estespa.bg](http://www.estespa.bg)



*Живот*  
**БУАСТРАП**  
VIENNA INSURANCE GROUP

ПОГРИЖЕТЕ  
СЕ ЗА  
НАЙ-ВАЖНОТО



Premium Insurance –  
международна  
застраховка Живот  
с допълнително  
здравно покритие  
до 2 000 000 евро.  
Защото заслужавате  
най-добрата грижа.



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

