

ИКОНОМИКА



АДВОКАТИ ПО ПРИЗВАНИЕ

„ГЕОРГИЕВ, ТОДОРОВ И КО.“ Е ПРАВНА
КАНТОРА С БОГАТ МЕЖДУНАРОДЕН
ОПИТ И ОТЛИЧНА РЕПУТАЦИЯ

GEORGIEV, TODOROV & CO. IS A LAW
FIRM WITH EXTENSIVE INTERNATIONAL
EXPERIENCE AND AN EXCELLENT REPUTATION

Lawyers by calling



1158 1334-376
9 773334 396013

Green from strain to shelf



Huvepharma® is committed to carbon-neutral production by 2030. With the significant investments in renewable energy installations and in improving energy efficiencies, we will achieve our sustainability targets. Reducing the carbon footprint of the four critical utilities of the fermentation process (steam, water, compressed air and electricity) is central to these ambitions.





6

6.....Пълна промяна в земеделието

14.....Адвокати по призвание
Lawyers by calling

28.....Централните банки - виновници за инфлацията

30.....Стойне Василев: Парите гласуват

34.....Да работиш 4 дни

38.....Стажът - ценна валута на трудовия пазар

42.....Група Геотехмин подкрепя студентите от минната Алма матер

48



44.....Където талантъм процъфтява

46.....В голямото настъпление на технологиите

48.....В бумтящия пазар на имотите

52.....Малина Славчева: Играта трябва да е само за удоволствие

54.....Семейният бизнес: Предай нататък

58.....В Асарел-Медет хобито става втора професия

84



62.....Десислава Власакиева: Здравето е приоритет, а не привилегия

64.....Задава ли се продоволствена криза

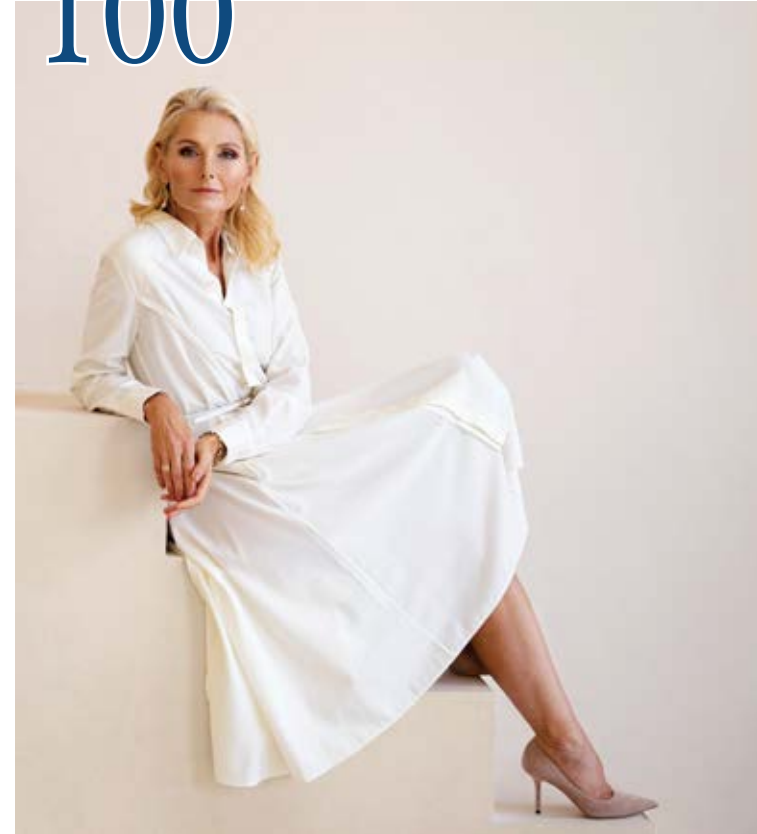
68.....Спирулина, която даде много надежди

72.....Бактерии чистачи за по-здрав свят

74.....Пластмасата - обичана и отричана

76.....Соларните централи и силата на компетентността

100



78.....Симеон Донев: AI представя още повече свобода на общуване

80.....Новата икономика на изкуствения интелект

84.....Роботи с човешко лице

88.....Наука от бъдещето Made in BG

92.....Да създаваш новата реалност

94.....Учителите, които окреляват

98.....Щастие то е днес

100...Тихият лукс - по-малко е повече

104...Светкавица на Maserati

106...Nike и изкуството на победата

110...С КОМСЕД в магическия свят на играчките

114...Нови книги от Сиела

116...Луната живее на номер 14

118...Лицеж - миньорско лице, фолклорно сърце



Невена Мирчева,
главен редактор

ЗАКОН И РЕД

„Закон и ред“ не е просто името на популярен сериал, познат на любителите на криминалния жанр. Нито е наложено клише. Тези две кратки понятия изразяват най-необходимите предпоставки за функционирането на едно общество и поддържането на стабилни и справедливи взаимоотношения между субектите в него, независимо дали става дума за отделни хора, организации, администрация и бизнес единици. „Законът е ред, а добрият закон е добър ред“, казва Аристотел и напълно се съгласяваме - именно добрият ред липсва у нас, за да живеем в предвидима и справедлива среда.

Какво е нужно да се направи, за да имаме ред и добра среда за живеене - коментират едни от най-утвърдените познавачи на правото у нас. На корицата ни са петима старши съдружници в една от водещите адвокатски кантори в България - „Георгиев, Тодоров и Ко.“ - хора, отлично познаващи механизмите, по които функционират обществото и икономиката. Те са водещи специалисти по корпоративно и търговско право, работили по множество казуси в сферата на чуждестранните инвестиции във финансовия сектор, енергетиката, недвижимите имоти и телекомуникациите. Имат и значителен международен опит.

Основателят и старши съдружник проф. Иван Тодоров, управляващият съдружник адв. Николай Лазаров и старши съдружниците адв. Александър Пачаманов, адв. Арно Мамасян и адв. Миглена Пенева разказват как са открили своето призвание в адвокатската професия, кои правила и закони се нуждаят от ремонт, какво е истинското професионално майсторство в правосъдието и защо то изисква постоянно учене и развитие, споделят как навлизането на новите технологии променя адвокатската работа.

Приятно четене!

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

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

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: Александър Нишков

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

Пълна промяна в ЗЕМЕДЕЛИЕТО



ПОТРЕБИТЕЛИТЕ ОСЪЗНАВАТ, ЧЕ ХРАНАТА СИЛНО ВЛИЯЕ НА ЗДРАВЕТО. ТОВА ДАВА ШАНС НА БИОЛОГИЧНОТО И НА БИОДИНАМИЧНОТО ПРОИЗВОДСТВО. ТЕХНОЛОГИИТЕ НАВЛИЗАТ НЕ САМО В ОТГОВОР НА ЛИПСАТА НА ХОРА

Татяна Явашева

Българското земеделие е минало през времена на слава и световно признание. И днес потомците на градинари, работили из Европа, с възненение споделят този факт. Всички добре знаем, че земеделието у нас не е това, което е било и което може да бъде. Казват, че сама птичка пролет не прави, но с поредицата от публикации в списание „Икономика“ по агротехни забелязваме, че все повече стават хората със специално отношение към земята и към „гаровете“, които се получават чрез нея.

Търсене и предлагане

Нараства търсенето на чиста храна, произведена без хербициди и химически препарати за растителна защита. Храната е здрава, а здравето е предпоставка за пълноценен живот. Казват, че каквото се търси, за него се появява и предлагане. И наистина виждаме как се създават ферми, които намират своето място и своите клиенти, и развитието им се ускорява, щом хората харесват всичко онова, което те им предлагат, и плащат то да стигне до тях.

Осъзнаване

Способите за производството на чиста храна са много. Те минават през добрата грижа за земята и за растенията. Органичното и биодинамичното земеделие отглеждат продукти, които с уверена стъпка при част от консуматорите изместват конвенционалното производство. Започва осъзнаване и на онези, за които земята и нейните продукти стават начин на живот и на препитание, но и на потребителите, които разбират, че най-често с очите и с възможностите на портфейла купуваме, а със здравето си плащаме истинската цена на храната, която консумираме.

Технологиите навлизат и са отговор на липсата на хора, но не само – те отварят новите възможности за пълната промяна в земеделието.

Предлагаме три гледни точки към земята, отношението към нея и продуктите, с които тя ни дарява:

ИВАЙЛО ЕНЕВ:

Автоматизацията е достъпна

Ивайло Енев е съосновател и управител на ONDO Solutions. Създава я със своите съдружници преди 4 г., след като натрупва опит в мултинационална организация за автоматизация на напоителни системи и вижда технологична ниша в земеделието. Ориентират се към изграждането на цялостни модерни решения, облачно базирани. Към момента техни решения са внедрени в около 100 земеделски стопанства в България, Северна Македония, Гърция, Италия и ЮАР. ONDO има амбицията да стане една от водещите компании в света за доставка на технологии за умно напояване и прецизно хранене на растенията, а също и за контрол на климата в оранжерии. Развиват своите външни пазари и подготвят разработка, която ще е световна иновация. Но как автоматизацията да стане достъпна за всеки фермер?

Основното, заради което производителите се насочват към въвеждане на технологии в земеделието, е липсата на работна ръка. Недостигът на хора, които да работят в стопанството, тласка към автоматизация, но скоро най-вече излизат и много други ползи. Всеки земеделски производител бързо свиква да работи със системата и сам си прави програми за напояване, рецепти за хранене, климатични стратегии за оранжерии.

Софтуерът е лесен за употреба

Най-възрастният ползвател на системата е на 74 години, той отглежда ягоди в района на Свиленград и управлява своите оранжерии през смартфона. Със смяната на поколенията в земеделието и поемането на управлението на стопанствата от по-младите, използването на технологиите започва да става правило, а не изключение. Технологиите позволяват дейностите в стопанството да вървят с лекота и да се взимат информирани решения. С използването на нашата система се пести до 30% от водния ресурс за напояване и така понижаваме разхода. В зависимост от агрономическата компетентност на земеделския производител се намаляват с около 20% и разходите за тор. Същевременно добивите се увеличават. Всеки фермер, който ползва системите, дава възторжена обратна връзка за своите позитивни резултати.

Важен момент за

внедряването на технологични решения

които да улесняват работата, е тяхната достъпност. Скъпите решения и ненадеждната им поддръжка гистанцират фермерите от такива технологии. Ние се питаме как да направим така, че всеки да може да си ги позволи и те да станат част от всеки агробизнес. И ето - автоматизацията става достъпна. Тя помага да се прави устойчиво земеделие с по-малко ресурси. Освен всичко, чрез технологиите и контролът върху това, което се подава на растенията, допринася за увеличаване на добивите. Когато в една оранжерия климатът се направи устойчив, ни-

България загуби позиции в селското стопанство, но с правилната политика и с точните технологични решения МОЖЕ ОТНОВО ДА СТАНЕМ ГРАДИНАТА НА ЕВРОПА



шото на болестите се занижава. Това води до по-малко употреба на препарати за растителна защита.

По отношение на

автоматизираното напояване

българското земеделие е на доста добро равнище и набярно ще ви изненадам с това. Сега технологичното ниво продължава с бързи темпове да се покачва и интересът е огромен. Като цяло обаче земеделието в България на този етап не е ефективно. То е с огромен потенциал и във всички институции е важно да работят адекватни хора с модерно мислене. Нашата страна е била земеделска държава, моят дядо е учил на градинарство хора в Унгария и Австрия. България позагуби позиции в селското стопанство, но с правилната работа и с точните решения може отново да станем Градината на Европа. Сега само недоумяваме как на нашия пазар безпроблемно се внасят плодове и зеленчуци от страни, в които се ползват забранени в ЕС препарати за растителна защита. Земеделците у нас трябва да произвеждат чиста храна. Мнозина вече са убедени, че технологиите са

надежден помощник

в оранжерии, зеленчукопроизвод-

ство, лозя, овощни градини, площи с царевица. За неполивните култури се поставят сензори и се следи температурата и влажността на почвата, това дава информация какви обработки да се правят и какви действия да се предприемат.

На всички компании, които след нас ще предлагат технологии за земеделието, ще им е по-лесно. Ние сме първопроходци, разясняваме какви са ползите и как да се внедряват и прилагат. Според статистика на Евростат едва 5% от обработваемите площи в целия ЕС имат напоителни системи. Липсва обаче статистика колко от тези стопанства разполагат с интелигентни системи, които да прецизират процеса. Нивото на автоматизация на селското стопанство в Евросъюза е ниско, но темповете, с които се повишава, се ускоряват. В новите европейски програми вече навлиза като задължителен елемент автоматизирането на процесите.

Устойчивото земеделие

на днешния ден изисква да спрем да експлоатираме земята, както досега. Иде време да се насочим към органично земеделие с прецизиране на всички процеси, мониторинг и контрол, използване на автоматизирани решения. Като потребители трябва да знаем къде и как е произведена нашата храна и блокчейн технологиите



ще спомогнат за това. В последните години сме автоматизирали няколко ферми, които прилагат методите на биодинамиката. Трябва да се спре с използването на пестициди и други продукти на химията, с които растенията се третират. Автоматизацията дава възможности за прецизно земеделие, чрез което на всяко растение се подава точното количество хранителни вещества.

За модерното земеделие

технологиите са неизбежни, те да-

ват свобода на земеделския производител да се концентрира върху производството и реализацията на продукцията си. Засега много от стопанствата се насочват към автоматизация и технологични решения поради липса на хора с желание и умения да работят тази работа. Но бързо се убеждават, че автоматизацията позволява да се оказва контрол върху растежа на растенията и продукцията да е готова в нужния момент. По този начин ръцете на фермера се развързват да прави нови стопанства.

Решенията за автоматизация ще направят земеделските производители

по-конкурентоспособни

Машините ще са техен верен помощник. Автоматизацията на земеделието е неизбежен процес и след 10 години ще са достигнати високи нива, свързани и с участието на изкуствен интелект. Фактът, че инвестиционни фондове повярваха в нашата идея, е показателен. При нас парите не са лесни, но вече имаме впечатляващо бърз растеж. Светът на инвестициите се страхува от земеделието, защото не го познава и не го разбира. Ние проправихме път и изградихме доверие на инвестиционните играчи към агритех стартапите. Силно сме мотивирани да докажем, че в нашия случай рискът на рисковия капитал ще се окаже оправдан.



МИМИ НАЙДЕНОВА:

Биодинамичният модел си проправя път в цял свят

Мими Найденова има 40-годишен опит като агроном и е собственик и управител на Биометоду-БГ ЕООД. С биодинамично земеделие се занимава от 2007 г. насам. Съветник е към Международната биодинамична федерация Demeter, но произвежда и препарати за биодинамично земеделие. Преходът към биодинамично земеделие става именно с такава професионална подкрепа. Ето нейния поглед към земеделие, съобразено с ритмите на природата:

Земеделието е основна човешка дейност, която осигурява храната на хора и животни. Тази дейност трябва да е във фокуса на вниманието, тъй като е част и от природната среда. Работейки в селското стопанство, работим с цялата природа и стремежът трябва да е да не увреждаме природния баланс, тъй като така действат ефекта на бумеранга. Има начини да накараме цялата природа да ни помага.

В съвременния свят съществуват основно

три модела

на земеделие, като най-разпространеният е конвенционалното земеделие. То е подчинено единствено на производството на по-голямо количество храна. Гледа се стоката да е привлекателна за околото, за да се продава по-добре. Количеството е фактор, който сваля себестойността, а продукцията става по-конкурентоспособна на пазара. Но въпросът е как се постига това и отговорът е, че се прави с цената на синтетични химически продукти, които служат за подхранване на растенията и за растителна защита. Голямото количество и привидното качество се постига с пълен контрол от човека. И колкото повече човекът контролира, толкова повече се променят биохимията и клетъчната структура на растенията. Масово този подход превзема земеделието през 70-те и 80-те години на миналия век.

Когато се полагат основите на конвенционалното производство още преди 100-ина години, Рудолф Щайнер предупреждава, че този подход още до края на миналия век ще направи храна-

та негодна за консумация. За икономиките става важно да се произвежда повече и повече храна за това постоянно нарастващо население на Земята. И още по онова време се заражда идеята за

биодинамичните способности

и се създават първите стопанства от този тип в Германия, Швейцария и Австрия. Днес биодинамичното земеделие обхваща над 230 хил. хектара в 65 държави на всички континенти.

Осъзнавайки какво се случва с храната, хората се обръщат към биологичния модел на земеделие и това става главно през 90-те години на миналия век. Получава се връщане към земеделие без използването на синтетични продукти за подхранване и растителна защита с цел да се произведе чиста продукция. Създава се моделът на биологично производство, който подлежи и на регулации и правила. Произвежда се в човешки контролирана среда, без да се ползват продукти на синтетичната химия, а са само от естествен растителен или животински произход.

Мум е

че човечеството ще остане гладно, ако не съществува конвенционалното земеделие. Хората в развития свят са подложени на модела на все по-голямата консумация. Здравословно ще е да се консумира по-малко, което не означава глад. Парадоксът е, че половината човечество се чуди как да спазва диетата, за да отслабне, а другата половина не знае как да се нахрани. Въпрос за избор е каква храна да произвеждаме и по какъв



способ. Сега немалка част от храната се изхвърля и създава още един проблем със замърсяването на планетата.

Има модели, които позволяват почвата да се регенерира, но най-важното е, че се произвежда полезна за хора и животни храна. Хората все по-малко отглеждат за себе си.

Потребителското търсене

определя производството и ако се търси чиста от химия храна, такива продукти ще се появят на пазара. Земеделието не е обикновена професионална дейност, а е призвание, философия и начин на живот. Въпрос за политика е при кого ще отиват субсидиите – дали при големите конвенционални производители, или ще се насочат към малките ферми, които произвеждат по биологичен или биодинамичен начин.

Биодинамичното земеделие се отличава от всичко друго в своя подход. Този модел работи с всички природни сили. Регулацията му е добре структурирана чрез Международната биодинамична федерация Demeter, тя не ограничава, а ги информира и подпомага. Подходът е холистичен, спазват се



Изискванията за производството на тази най-качествена храна са много и в България ТВЪРДЕ МАЛКО ФЕРМИ СА СЕРТИФИЦИРАНИ



духовни принципи.

Биодинамичният модел изисква осъзнаване. Целта е да се създаде агроекосистема, в която човекът е намесен. Тя работи чрез

седемте принципа

на природната екосистема:

1. Биодинамичната ферма е цялостен организъм, който включва почвата, растенията, животните, хората, които работят или консумират. Фермата сама произвежда своите семена и тор – това е едно от условията за нейната устойчивост.

2. Грижа и опазване на живата почва и растенията в нея. Живата почва е ключът към биодинамичното производство. Дейностите не бива да нарушават нейното плодородие и качества. Не се допускат ГМО организми.

3. Уважение към животните във фермата, в това число и дивите. Отглеждаме ги по начин, най-близко стоящ до тяхната природа. Храним ги с храна, произведена във фермата. Животните не бива да живеят само на закрито. Те не се осакатяват.

4. Запазване на биоразнообразието на територията на фермата. Съхраняваме всички диви същества – от невидимите бактерии до дивите бозайници. Съобществото на повече биологични видове създава естествена културна среда, в която те развиват своя имунитет. Изискването е 10% от фермата да е покрита с диворастящи треви, храсти, дървета, езера, синори. Те са естествени буфери за болести и неприятели.

5. Екологична отговорност – всички същества да са здрави и защитени, за да не се наруши балансът.

6. Фермата произвежда продукти, които са с качество, по-високо от биологичното. Затова всяка ферма се сертифицира и по органичен, и по биодинамичен стандарт. Хранителната стойност на тези продукти е по-висока от биологичното производство.

7. Социалната отговорност на биодинамичната ферма – тя обединява социума около нея и в нея. Създават се общности, които участват в живота на фермата. Всички работят с трудови договори, извънредният труд е регламентиран, гарантирано е обучението и грижата за квалификацията на работещите в това стопанство. Препаратите, които се ползват, се правят от природни про-

дукти, приготвят се във фермата. Работи се на абонаментен принцип и потребителите приемат предварително да финансират фермера.

В България идеята за биодинамичното земеделие е позната, но са малко фермите, които са сертифицирани. Има интерес и от хора, готови да произвеждат за своето семејство. Биодинамичното земеделие ще продължи да набира сила.



Приготвяне на биодинамичен препарат с оборски тор в роз

Д-р АПОСТОЛ АПОСТОЛОВ:

Да завещаем чиста земя за поколенията

Д-р Апостол Апостолов е създател и председател на УС на Фондация „Ботаника Лайф“. Основател е на Центъра за обучение и младежко участие в с. Нагарево, Търговишко. Винаги е бил движен от чувство на лобознателност и откривателство, от увереност, че науката е добре да работи в полза на хората. Към голямото познание се насочва още като студент във Великотърновския университет, после в Централноевропейския университет в Будапеща, след това в Бирмингамския университет в Англия. Близо 10 г. Апостол Апостолов работи в няколко английски университета, а преди завръщането си в България е научен работник в катедра „Образование“ в Оксфордския университет. Той е доктор по социология и културология. Приел е, че човек учи през целия си живот и също толкова важно е да вкарва в действие наученото. Академичният му опит му помогнал да се насочи към живия живот. Съдбата се намесва по незнани правила и начини и той усеща повик да е по-близо до природата и до своите корени. Ето какво споделя той:



да ни изхранва по здравословен начин

Употребяват се торове, химикали, пестициди и какво ли още не, така се убива животът. Моят смисъл е да правя устойчиво земеделие, да го развивам с групи хора и заедно да се учим.

Имаме две градини – малка и голяма. Малката е да върхнови всеки да създаде своя добра практика. Тя е на около 1 декар площ. В производствената биоградина, която е около 30 дка, прилагаме различни практики, например мулчиране (слои от материал се полага върху земята, за да потиска плевелите и да задържа влагата в почвата), там засаждаме, поливаме и заедно тестваме нашите умения да се грижим за земята и растенията по устойчив и екологичен начин. Отглеждаме всички традиционни зеленчуци – домати, пипер, картофи, салати, лук, зеле, моркови.

Залагаме на старите български сортове

и ползваме семена на над 50 години, съхранени в рода ми още от моя дядо. Различните растения се засаждаат в определена близост и така взаимно подпомагат развитието си, пазят се от болести и вредители. Затова прилагаме класически комбинации като съчетаване на домати с босилек, или с невен и тазетис. Възродихме инте-

реса към един забравен зеленчук с високи хранителни качества – гулицата, който се засажда около оградата. Тя се превръща в препятствие за сляпото куче и не позволява навлизането му в градината, като има и ветрозащитна функция.

Почвата има важна роля, но големият проблем е, че конвенционалното земеделие убива микроорганизмите, гъбичките, води битка с „плевелите“ и така се отстраняват елементите, които правят почвата жива. Днешното предизвикателство е добрата грижа за почвата и адекватното отношение към растенията, но и към цялата природа:

1. Време е да приемем, че ние, хората, не сме водещи в природните закони. Това променя ролята ни на градинари и земеделци.
2. Да допуснем дивата природа в нашата градина, плевелите да станат част от нея, макар години наред да сме се опитвали да ги унищожаваме.
3. Не само плевелите, но и групи живи същества – насекоми, птички, малки бозайници, да имат място в нашата градина и да не ги прогонваме.
4. Да узреем за разбирането, че земеделието не е комерсиално начинание, то не е чист бизнес. Иначе ще продължаваме да виждаме лоши практики. Така ще сме в постоянно изкушение да произвеждаме максимума и



В обучителния център идват много посетители

да имаме максимални печалби, като за целта ще ползваме много химия.

5. Да дадем шанс на малките ферми и на малките стопанства.

Човекът днес е изгубил връзката си със земята и повечето хора дори и не си помислят как сами да си произведат храна. Сега малко на брой земеделци и земевладелци управляват земята като ресурс под формата на бизнес. Земята е природен ресурс, който може да ни изхранва. Ако идеята е някой чрез селското стопанство да прави много пари, нека се насочи към други дейности, в които това е възможно, но и не нанася такива вреди. Цялостното отношение към живота, здравето и съществуването на човека на планетата е наложително да се промени. Да спрем да мислим само

в икономически и фискални рамки

Защото колкото повече влизаме там, толкова по-силно се залостваме в мегаполисите.

Има икономически интереси, които движат храната. Всички сме част от голямото уравнение, отговорни сме за всичко, което се случва, но имаме и отговорност да поправим грешките. С дейностите в Центъра отправяме покана за диалог по важните въпроси. При нас идват търсещи хора, които тук намират подслон за размисъл и срещи с природата и земята. Ние често оставаме на различни мнения, но нека да имаме възможност да погледнем проблемите от различни страни.

Пред нас е океан от възможности. Нагърбваме се с много неща и ни чака планиране на много нови дейности.

Поставихме добро начало

със събития в едно доскоро неизвестно село Нагарево, което към момента е с над 300 жители. Тук има природа, хора, заети с това да направят интересно и върхновляващо гостуването на всички, които отседат при нас. Правим библиотека с книги, които може да отворят очите на хората към незнани светове като биодинамичното земеделие, пермакултурата, билкарството. Организираме работилници по строителство с естествени материали, курсове по ботаника, изучаваме лечебните растения, каним на експедиции за изследване на дивите обитатели. Това позволява да се докоснем до истински неща и да видим, че има живот извън мегаполиса. Когато го почувстваме това, ще намерим път към селото, но и ще разнообразим дейностите си в града. Имаме добротворци, съмишленици, съратници, които са част от разширеното ядро на нашата фондация. Те са от цялата страна и от чужбина. Доверието и здравите отношения се градят с години.

Навярно вече разбирате защо когато кажа „природа“, за мен всичко е в тази гума... ☺

“ Всички сме част от голямото уравнение и имаме отговорност да ПОПРАВИМ ГРЕШКИТЕ ЧРЕЗ ПРЕМИНАВАНЕ КЪМ УСТОЙЧИВИ ПРАКТИКИ ”



АДВОКАТИ ПО ПРИЗВАНИЕ

*LAWYERS
BY CALLING*

**„ГЕОРГИЕВ, ТОДОРОВ И КО.“
Е ПРАВНА КАНТОРА С БОГАТ
МЕЖДУНАРОДЕН ОПИТ И
ОТЛИЧНА РЕПУТАЦИЯ**

Татяна Явашева

Адвокатско дружество „Георгиев, Тодоров и Ко.“ е основано през 1991 г. Това е една от първите български правни кантори, като в момента тя е сред най-големите у нас и за нея работят адвокати, които предоставят отлични юридически услуги. Успешната практика на кантората я поставя на водещи позиции в областта на процесуалното представителство в страната. Ключови за адвокатското дружество са корпоративното и търговското право, акцент са чуждестранните инвестиции във финансовия сектор, енергетиката, недвижимите имоти и телекомуникациите.

От създаването си досега дружеството е натрупало значителен международен опит. Кантората е призната във всички международни юридически справочници като една от най-добрите в България в множество сектори. Два от най-реномираните правни справочника - Chambers and Partners и Legal 500, многократно класират кантората на първо място и я препоръчват като водеща в областта на

процесуалното представителство.

Дружеството е консултирало редица уважавани клиенти, като един от най-значимите е „Майкрософт Корпорейшън“, който два пъти номинира „Георгиев, Тодоров и Ко.“ за свой най-добър правен консултант извън САЩ. Адвокатите са отлични професионалисти в секторите, в които специализират.

„Георгиев, Тодоров и Ко.“ е единственият български представител в международната организация Lawyers Associated Worldwide (LAW), която има членове от над сто страни. Кантората е член и на международната мрежа Vogel Global Competition Network. Затова тя разполага с достъп до богата информационна мрежа, която дава възможност за контакт с водещи адвокатски кантори по цял свят при спорове с международен елемент.

Представяме „Голямата петорка“ на „Георгиев, Тодоров и Ко.“ - доказани професионалисти, избрали правото за своя мисия и призвание - проф. Иван Тодоров - основател и старши съдружник, адв. Николай Лазаров - управляващ съдружник, адв. Александър Пачаманов, адв. Арно Мамасян и адв. Миглена Пенева - старши съдружници.

**GEORGIEV, TODOROV & CO. IS
A LAW FIRM WITH EXTENSIVE
INTERNATIONAL EXPERIENCE AND
AN EXCELLENT REPUTATION**

Tatyana Yavasheva

Georgiev, Todorov & Co. was founded in 1991. It was one of the first Bulgarian private law firms, and currently it is among the largest in our country, employing lawyers who provide excellent legal services. The firm's successful practice places it in leading positions in the legal representation field of the country. Key expert sectors for this law firm are corporate and commercial law, with emphasis on foreign investments in the financial sector, energy, real estate and telecommunications.

Since its establishment, the company has gained considerable international experience. The law firm is recognized in all international legal directories as one of the best in Bulgaria in many sectors. Two of the most renowned legal directories - Chambers and Partners and Legal 500 - have repeatedly ranked it in first place and recommend it as a leader in the field of legal representation.

The company has advised a number of respected clients, one of the most significant being Microsoft Corporation, which twice nominated Georgiev, Todorov & Co. as its best legal consultant outside the USA. The firm's lawyers are excellent experts in each of their specialized sectors.

Georgiev, Todorov & Co. is the only Bulgarian representative in the Lawyers Associated Worldwide (LAW) international organization, which has members from over a hundred countries. The company is also a member of the Vogel Global Competition Network. Therefore, it has access to a rich information network, which enables contact with leading law firms around the world in cases involving an international element.

We present you the "Big Five" of Georgiev, Todorov & Co. - proven professionals who have chosen law as their mission and vocation: Prof. Ivan Todorov - founder and senior partner, Nikolay Lazarov - managing partner, Alexander Pachamov, Arno Mamasyan and Miglena Peneva - senior partners.





Адв. НИКОЛАЙ ЛАЗАРОВ:

И в правосъдието има професионално майсторство

- Адв. Лазаров, само приемствеността към професията на баща ви проф. Кино Лазаров ли ви отведе в областта на правото? Кое ви даде тласък за развитието?

- Очевидно има приемственост в избора ми да се занимавам с право. Безспорен е приносът на моя баща, който пробочира интереса ми към професията още от дете. Възхищението от неговата отдаденост на правосъдието и ангажимента му към защитата на правата и свободите, както и видяното от мен професионално майсторство със сигурност са били двигател да тръгна по този път.

- Как в реалността се разминават „Имам право“ и „Правото е на страната на...“?

- В реалността разминаването между двете фрази често се дължи на разликата между личното убеждение и това какво действително предвижда обектив-

NIKOLAY LAZAROV:

Justice requires professional artistry, as well

Mr. Lazarov, was it only the call to follow in your father Prof. Kino Lazarov's footsteps, that led you to the field of law? What gave you the impetus to develop?

There is clearly a continuity in my choice to pursue law. The contribution of my father, who provoked my interest in the profession when I was a child, is indisputable. My admiration of his dedication to justice and his commitment to the protection of rights and freedoms, as well as the professionalism I saw, were certainly the driving force for me to go down this path.

"I have the right" and "The right is on the side of...", how do these common phrases differ in reality?

In reality, the divergence between the two phrases is often due to the

Николай Лазаров е управляващ съдружник на Адвокатско дружество „Георгиев, Тодоров и Ко.“ от юли 2022 г., като е част от екипа още от 2007 г. Той завършва Юридическия факултет на СУ „Св. Климент Охридски“ през 2005 г., а през 2006 г. работи като съдебен помощник към ВАС. Специализира арбитраж и алтернативно разрешаване на спорове в Арбитражния съд при БТПП. Дългогодишен член на Дисциплинарната комисия на Българския футболен съюз и от март 2024 е член на неговия Изпълнителен комитет. Опитът му включва съдебни спорове, изготвяне на проекти на наредби. Фокусира се в областта на енергетиката и природните ресурси. Представлявал е значими компании по придобиване на концесионни права по Закона за подземните богатства и във връзка с оценки на въздействието върху околната среда по Закона за опазване на околната среда, включително ключови клиенти от сектора на енергетиката и природните ресурси. Успешно защитава интересите на Камарата на частните съдебни изпълнители срещу Министерския съвет на Република България в значимо за гилдията административно дело. Осъществява процесуално представителство на Висшия адвокатски съвет. Николай Лазаров е препоръчан в три последователни години в сектор „Енергетика и природни ресурси“ от международната правна директория Legal 500 в България.

СФЕРИ НА ДЕЙНОСТ: Енергийно право и природни ресурси, съдебно и арбитражно производство, конкурентно право, концесии, корпоративно и търговско право

ното право. Субективното възприятие за право у неюристите често се основава на недостатъчно познания или неразбиране. Разминаването между очаквания и реалност подчертава важността на нашата професия във функцията ѝ на преводач на сложната правна материя на разбираем език. Много колеги не разбират това и изкуствено, с излишно и претенциозно усложняване на и без това нелезия правен език, объркват клиентите си.

- Докъде се простира професио-

нализмът на адвокатите при крайния резултат от едно дело?

- Професионализмът се проявява през целия процес на правната защита и не е обвързан с крайния резултат от делото. Предварителният анализ е особено съществен, тъй като дава възможност на клиента да вземе информирано решение. Отговорността на адвокатите не е във воденето на самото дело, но и към правосъдието в най-общия смисъл на думата.

- Кое е най-важно да се реформира

в съдебната система?

- Независимостта на органите на съдебната власт зависи тъкмо от това да се осигури спокойна работна среда на магистратите, вместо всеки да се упражнява и изживява реформаторски.

- Изобразяват Темидата с превръзка на очите. За какво са затворени очите на днешната българска Темидата?

- Очевидно това е свързано с принципа за безпристрастност или, както е модерно напоследък да се казва, „равна отдалеченост“ от спорещите

страни.

- По отношение на правото и съдебните дела - за какво остават затворени очите на българското общество?

- Не мисля, че очите на българското общество са затворени, напротив - всеки се интересува от всичко. Това, което липсва, е гражданско общество, разграничено от институции, форми на финансиране или групи зависимости.

Nikolay Lazarov has been the managing partner of the Georgiev, Todorov & Co. Law Firm since July 2022, having been part of the team since 2007. He graduated from the Faculty of Law of Sofia University "St. Kliment Ohridski" in 2005, and in 2006 he worked as a judicial assistant at the Supreme Court. He specializes in arbitration and alternative dispute resolution in the Court of Arbitration at the Bulgarian Chamber of Commerce and Industry (BCCI). A long-time member of the Disciplinary Commission of the Bulgarian Football Union, in March 2024 he became a member of the organization's Executive Committee. His experience includes litigation and drafting regulations. His preferred focus is on energy and natural resources. He has represented major companies in their acquisition of concession rights under the Mineral Resources Act and in connection with Environmental Impact Assessments under the Environmental Protection Act, including key clients in the energy and natural resources sectors. Mr. Lazarov successfully defended the interests of the Chamber of Private Enforcement Agents against the Council of Ministers of the Republic of Bulgaria in an administrative case that was considered important for the professional association. He performs procedural representation of the Supreme Bar Council. Nikolay Lazarov has been ranked and recommended for three consecutive years in the "Energy and natural resources" sector by the international legal directory Legal 500 in Bulgaria.

AREAS OF ACTIVITY: Energy Law and Natural Resources, Litigation and Arbitration, Competition Law, Concessions, Corporate and Commercial Law

rather than having the politicians practicing their reformers' muscles on the system.

Themis, the goddess of justice, is commonly depicted with a blindfold. What are the eyes of the Bulgarian Themis blind for today?

Obviously, this is related to the principle of impartiality or, as it is fashionable to say these days, keeping an equal distance from

the disputing parties.

And what is Bulgarian society blind to? Regarding justice and court cases.

I do not think that the eyes of the Bulgarian society are closed. On the contrary - everyone is interested in everything that happens. What is missing is a civil society independent from institutions, funding or other dependencies.

Проф. ИВАН ТОДОРОВ:

Имаме и чудесни, но и необмислени закони

- Проф. Тодоров, как правото ви привлече и защо му се посветихте?

- Правото дава чудесна възможност за съчетаване на богатството на езика с логическото мислене. То възплащава утвърдените с хилядолетия правила на обществото във всички области.

- Колко струва доброто име? Как тежи брандът Адвокатско гружество „Георгиев, Тодоров и Ко.“?

- Когато си спечелил най-големите за България международни арбитражни дела, това означава, че доказано честно имаш необходимите знания и умения да се справяш с най-сложните правни проблеми.

- Кои са бил най-сложният казус,

с който сте се преборили във вашата практика?

- Много труден въпрос. Може би най-голямото арбитражно дело за България с присъден интерес от 650 млн. евро, а също и приватизацията на БТК. И в двете работихме с авторитетни американски адвокатски фирми. При приватизацията на БТК се наложи да спечелим последователно 17 дела пред върховните съдилища, за да защитим интересите на клиента си.

- Законите са „инструментарий“ с който работим. Какво е качеството на българското законодателство?

- За съжаление не е добро. Ще дам само един пример - при ЗОП, когато се оспорва обществената поръчка,

жалбоподателят няма никаква информация за акта, който оспорва. Как да се защити в такъв случай? Даже някои промени в конституцията не бяха добре обмислени. Имаме и чудесни закони. Такъв е АПК. Благодарение и на него България има най-бързото административно съдебно производство в ЕС. Това е постижение!

- Вие сте професор и ако днес консултирате съдебната реформа, кои са неотложните мерки, от които трябва да се започне?

- Нещо, което не се предвижда дори в проекта за промени в Закона за съдебната власт - да има реални гаранции срещу изтичане на информация при подбор на младши съдии и прокурори, а също и при изпитите

Prof. IVAN TODOROV:

We have some wonderful, but also some ill-conceived laws

Prof. Todorov, what drew you to law and why did you dedicate yourself to it?

Law provides a great opportunity to combine the richness of language with logical thinking. It embodies the millennia-established rules of society in all areas.

How much is a good name worth? What's the value behind the Georgiev, Todorov & Co. law firm brand?

When you have won Bulgaria's biggest international arbitration cases, it means that you have proven that you honestly have the necessary knowledge and skills to deal with even the most complex legal problems.

What was the most complicated case that you have dealt with in your

practice?

Very difficult question. Perhaps the largest arbitration case for Bulgaria with an interest award of 650 million euros, and also the privatization of BTC. In both cases, we worked with reputable American law firms. In the privatization of BTC, we had to win 17 cases in a row before the supreme courts to protect our client's interests.

Laws are the "toolkit" you work with. But what is the quality of Bulgarian legislation?

Unfortunately, it's not that good. I will give just one example - in the case of public procurement, when the public contract is disputed, the plaintiff does not have any information about the act he is disputing. How could one protect himself in such a case? Some

constitutional amendments were not well thought out either. Still, we also have some wonderful laws. Take for instance, the Code of Administrative Procedure (APC). Thanks to it, Bulgaria has the fastest administrative court proceedings in the EU. That's a real achievement!

You are a professor, and if you were consulting on Bulgaria's judicial reform today, what are the most urgent measures that you would start with?

Something that is not foreseen even in the draft amendments to the Law on Judicial Power - to have real guarantees against information leakages in the selection of junior judges and prosecutors, as well as in the examinations for judges coming from outside the

Проф. Иван Тодоров е основател и старши съдружник в Адвокатско гружество „Георгиев, Тодоров и Ко.“. Специализира в Университета на Южна Каролина и по-късно придобива статут на почетен гражданин на гр. Колумбия, столицата на Южна Каролина, САЩ. Специализира и в правителствената Association for Overseas Technical Scholarship в Токио. Бил е член и докладчик на комисията по изготвяне на проекта за Административнопроцесуален кодекс. Инициатор и член на работната група, изготвила проект за промени в АПК през 2016-2018 г. През 2022 г. проф. Тодоров е награден от ВАС за значим принос за развитието на законодателството в областта на административното право и процес. Ръководи някои от най-значимите административни процедури в България и съдебните дела, свързани с тях, като приватизацията на БМФ и БТК, лицензирането на втория и третия GSM оператор, националното лицензиране на Нова телевизия, концесиите на Летище Варна и Летище Бургас, приватизацията на NU Boyana Film Studios. Инициатор е шест дела в Конституционния съд и е участвал в успешното водене на едни от най-значимите международни арбитражни дела, както и съдебни дела в чужбина и в Съда на ЕС. Член е на УС на Асоциацията на почетните консули. Независимите международни правни справочници Chambers and Partners и Legal 500 години наред го класират за водещ адвокат. На Иван Тодоров е дадено право на европейски патент за негово изобретение.

СФЕРИ НА ДЕЙНОСТ: Административно право и процес, банково дело, сливания и придобивания, концесии, медицинско и фармацевтично право

за съдии, идващи извън съдебната система. Наложително е тези две групи магистрати да се подбират само с анонимен писмен изпит. Повишаването на съдии и прокурори трябва да бъде основно

съобразно процента на потвърдените съдебни актове по съществуването на делото, което е един много по-обективен критерий от сегашните.

Prof. Ivan Todorov is a founder and senior partner at Georgiev, Todorov & Co. law firm. He specialized in the University of South Carolina before he was bestowed the status of an honorary citizen of the city of Columbia, the state capital of South Carolina, USA. He also specialized in the governmental Association for Overseas Technical Scholarship in Tokyo. He was a member and rapporteur of the commission for drafting the Bulgarian Code of Administrative Procedure (APC). He was also an initiator and member of the working group that prepared a project for changes in the APC in 2016-2018. In 2022, Prof. Todorov was distinguished by the Bulgarian Supreme Court for his significant contribution to the development of legislation in the field of administrative law and procedure. He oversaw some of the most significant administrative procedures in Bulgaria and the court cases related to them, such as the privatization of BMF and BTC, the licensing of the second and third GSM operators, the national licensing of Nova TV, the concessions of Varna Airport and Burgas Airport, the privatization of NU Boyana Film Studios. He initiated six cases in the Bulgarian Constitutional Court and successfully participated in some of the most significant international arbitration cases, as well as court cases abroad and in the Court of Justice of the EU. He is a board member of the Association of Honorary Consuls. The independent international legal directories Chambers and Partners and Legal 500 have ranked him as a leading lawyer for years. Prof. Ivan Todorov was also granted the right to a European patent for an invention of his.

AREAS OF ACTIVITY: Administrative law and procedure, banking, mergers and acquisitions, concessions, medical and pharmaceutical law

judicial system. It is imperative that these two groups of magistrates are selected only through an anonymous written exam. The promotion of judges and prosecutors should be mainly based

on the percentage of confirmed judicial acts on the merits of the case, which would be a much more objective criterion than the ones in existence today.



МИГЛЕНА ПЕНЕВА:

Признание е да си търсен адвокат

- Адв. Пенева, от позицията на опита в територията на недвижимите имоти, какво важно имате да споделите?

- Ще си позволя да споделя моята позиция, която е едновременно личностна и на практикуващ юрист. На дневен ред по темата за недвижимите имоти е да се даде законодателно решение на няколко важни въпроса, които тормозят обществото, но трайно не намират решение поради съдържащия се в тях сблъсък на интереси. Първият е въвеждането на принципа „Инфраструктура преди градоустройство“. Нуждата от решаването на този проблем е крещяща, а намирането на решение е възможно. Вторият е

за естетиката на градската среда. Уредбата на този проблем също среща съпротива. Създаването на нормативен естетически стандарт във визията на сградите, улиците, цялото заобикалящо ни пространство ще се отрази чудесно и на самия пазар на имоти, а ще намали и стреса, като внесе повече красота и погледеност около нас. Моето разбиране е, че това са минимални обществени стандарти и с радост бих се включила в работа по създаването на балансирана и работеща уредба.

- Какво е нужно да предприеме администрацията?

- Администрацията трябва да мисли повече за бизнеса. Продължаваме да сме в среда на тежки бюрократични процедури, липса на си-

гурност и предвидимост, създаване на спънки при спечелени процедури. Вместо това, администрацията трябва да се възприема като активен и позитивен участник в създаване на благоприятна и просперираща среда за бизнес в държавата ни. Огромна промяна ще настъпи, когато административните процедури се дигитализират и по този начин станат максимално гостъпни и оперативни. Това означава минимална намеса на администрацията, намаляване на административната тежест и на времето на процедурите.

- Удовлетвореност на клиента – каква е формулата всеки професионален ангажимент неизменно да води до такъв резултат?

- Удовлетвореността на клиента се съдържа в една дума и тя е „резултат“. Затова постигането на резултат в поетата задача е най-важно и за мен. Винаги обаче се оценява и отношението – това да дадеш всичко от себе си, да не се отказваш, да вярваш в каузата, да се преборваш за всеки милиметър.

Миглена Пенева е старши съдружник в Адвокатско дружество „Георгиев, Тодоров и Ко.“, към което се присъединява през 2007 г. Завършила е Юридическия факултет на СУ „Св. Климент Охридски“ през 2002 г., а през 2007 г. е преминала обучение в Съда на Европейските общности в Люксембург. В периода 2002-2004 г. работи в Министерството на регионалното развитие и благоустройството като експерт в „Държавна собственост“. Специализира в областта на вещното, териториално-устройственото и административното право. Работи с големите компании, опериращи на пазара на недвижимите имоти в България, в строителството – жилищно, обществено и инфраструктурно. Била е и съветник и процесуален представител по правни проекти на държавата, министерства и общини. През 2013 г. е правният консултант на Европейския съюз за осъществяване на сделката по придобиването на знаковия „Дом на Европа“ на Представителството на Европейската комисия и Бюрото на Европейския парламент в България. Качествата ѝ са признати в поредни години от различни международни юридически справочници - Legal 500, Chambers and Partners, IFLR 1000.

СФЕРИ НА ДЕЙНОСТ: Недвижими имоти, териториално планиране, концесии, обществени поръчки, съдебно и арбитражно производство, право на Европейския съюз

- Какви качества, какви действа водят до международно признание на професионализма ви като адвокат?

- Единственото реално признание е да си търсен адвокат. Когато

хората търсят помощта ти, значи всички нужни качества са налице. Добре свършената работа говори сама за себе си и когато клиентите са доволни и споделят това, не е нужно допълнително признание.

МИГЛЕНА ПЕНЕВА:

Being a sought-after lawyer is the best recognition

Mrs Peneva, what important things can you share with us from your position of experience in the real estate field?

I will allow myself to share a position, which is both personal and that of a legal practitioner. Regarding real estate, it is high time to give a legislative solution to several important issues that plague the public yet remain unresolved due to the conflict of interest they contain. The first is the introduction of the principle "Infrastructure before urban planning". The need to solve this problem

Miglena Peneva is a senior partner at Georgiev, Todorov & Co. law firm, which she joined in 2007. She graduated from the Faculty of Law of Sofia University "St. Kliment Ohridski" in 2002, and in 2007 she completed training at the Court of Justice of the European Union in Luxembourg. In the period 2002-2004, she worked at the Bulgarian Ministry of Regional Development and Public Works as an expert in the "State Property" department. She specializes in the field of property, spatial planning and administrative law. Miglena Peneva works with major companies operating on the Bulgarian real estate and construction markets - residential, public and infrastructural. She has also acted as an advisor and legal representative on state, ministerial and municipal projects. In 2013, she was the legal consultant of the European Union for the implementation of the acquisition of the House of Europe building, which hosts the Representation of the European Commission and the Bureau of the European Parliament in Bulgaria. Her skills have been recognized over the years by various international legal directories - Legal 500, Chambers and Partners, IFLR 1000.

AREAS OF ACTIVITY: Real estate, spatial planning, concessions, public procurement, judicial and arbitration proceedings, European Union law.

is glaring, and finding a solution is possible. The second is about the aesthetics of the urban environment. The framing of this issue also faces resistance. Creating a normative aesthetic standard for the buildings, the streets, the entire urban space would have a wonderful effect on the real estate market itself and would also reduce stress levels by bringing more beauty and orderliness to our surroundings. My understanding is that these should be minimal but obligatory societal standards, and I would be happy to

join in the work of creating a balanced and workable system.

What does the public administration need to do?

The public administration should think more about the business sector. We continue to live in an environment heavy on bureaucratic procedures, lacking in certainty and predictability, and which creates stumbling blocks for winning tenders. Instead, the administration should be perceived as an active and positive participant in creating a favorable and prosperous

environment for the businesses in our country. A paradigm shift will occur when administrative procedures get digitized and become easily accessible and operational. This will mean minimal intervention by the authorities and reducing the administrative burden and the time of the procedures.

Customer satisfaction - what is the formula so that every professional engagement will invariably lead to such a result?

Customer satisfaction is contained in one word and this word is "results". Therefore, achieving a good result when undertaking a task is the most important thing for me. However, we cannot discount the right attitude either - that means giving your all, not giving up, believing in the cause, and fighting for every inch.

What qualities, what actions can build up the international recognition of your professional status as a lawyer?

The only real recognition comes from being a lawyer in demand. When people seek your help, that means that you've got all the necessary skills. A job well done speaks for itself, and when customers are happy and share this by word of mouth, then this is all the recognition you need.

АРНО МАМАСЯН:

Технологиите ускоряват нашата работа

Арно Мамасян е старши съдружник в Адвокатско дружество „Георгиев, Тодоров и Ко.“. Той специализира в граждански и арбитражен процес, корпоративно и търговско право, имуществено право и приватизация. Завършил е Юридическия факултет на СУ „Св. Климент Охридски“ и е вписан в Софийската адвокатска колегия, а също и в Регистъра на представителите по индустриална собственост за изобретения, полезни модели и търговски марки. Практиката му включва участие в проекти на Европейската банка за възстановяване и развитие и на Европейския механизъм за стабилност. Успешно консултира международни клиенти в различни области относно инвестиции в местни дружества, включително лицензионния режим, вноса и износа на газ. Ключови компании и предприятия разчитат на неговата експертиза. Арно Мамасян е арбитър към Арбитражния съд при КРИБ.

СФЕРИ НА ДЕЙНОСТ: Съдебно и арбитражно производство, конкурентно право, интелектуална собственост, корпоративно и търговско право, недвижими имоти и устройство на територията, концесии, банково, финансово и застрахователно право, енергийно право и природни ресурси

- **Агв. Мамасян, неотдавна казахте, че изкуственият интелект няма да е в състояние скоро да измести адвокатите. Каква „машина“ е добрият адвокат днес?**

- Слава Богу, адвокатът не е и не може да бъде „машина“, нито в пряк, нито в преносен смисъл. Трудно може да се даде определение за „добър адвокат“, но това определение съчетава много знания и максимално усилие в полза на клиента.

- **Как развитието на технологиите лично вас ви предизвиква професионално да се променяте?**

- Технологииите дават много повече информация на адвокатите и много по-висока скорост в работа-

та им, което в крайна сметка носи повече възможности, в това число и на мен, за по-ефективна работа в полза на клиентите.

- **Каква картина на общественото развитие и на обществените отношения виждате отразена в огледалото на правото през 2024 г.?**

- Процесът на влияние на развитието на обществените отношения в нормативната рамка е по-бавен. С други думи, за да се стигне до рефлексия на това изменение в общественения процес на нормативно равнище, е нужно повече време. Това, което се случва „днес“, евентуално бихме видели „утре“ като промени или нова нормативна рамка.

- **Юридическият казус, или просто въпросът, на който продължавате да търсите решение?**

- Има такъв, но той със сигурност не е нито юридически казус, нито правен въпрос. Със сигурност обаче има връзка със справедливостта, което все пак го доближава до юридическото поле.

Arno Mamasyan is a senior partner at Georgiev, Todorov & Co. law firm. He specializes in civil and arbitration proceedings, corporate and commercial law, property law and privatization. He graduated from the Faculty of Law of Sofia University "St. Kliment Ohridski" and is registered in the Sofia Bar Association, as well as in the Registry of Industrial Property Representatives for Inventions, Utility Models and Trademarks. His experience includes participation in projects of the European Bank for Reconstruction and Development and the European Stability Mechanism. He has successfully consulted international clients in various areas regarding investments in local companies, including the licensing regime, gas import and export. Key companies and enterprises rely on his expertise. Arno Mamasyan is an arbitrator at the Arbitration Court at KRIB.

AREAS OF ACTIVITY: Litigation and arbitration, competition law, intellectual property, corporate and commercial law, real estate and land use, concessions, banking, financial and insurance law, energy law and natural resources

АРНО МАМАСЯН:

Technology accelerates our work

- *Mr Mamasyan, you recently said that artificial intelligence will not be able to replace lawyers anytime soon. What kind of "machine" is the good lawyer of today?*

- Thank God, a lawyer is not and cannot be a "machine", either literally or figuratively. It is difficult to define a "good lawyer", but such a definition would combine a lot of professional knowledge with maximum effort in favour of the client.

- *How has the development of technology challenged you to*

change professionally?

- Technology gives lawyers much more information and a much higher speed to do their work, which ultimately brings more opportunities, including for myself, to work more effectively for the benefit of my clients.

- *Which social development and social relations trends do you see reflected in the legal landscape of 2024?*

- The influencing process of the development of societal relations on the normative framework is slow. In other words, more time

is needed in order to have these social process changes reflected on the normative level. What already happens 'today' we might only see 'tomorrow' encoded as amendments or a new regulatory framework.

- *Is there a legal case, or just a question you keep looking for a solution to?*

- There is one, but it is certainly neither a legal case nor a legal question. However, it certainly has a connection with justice, which nevertheless brings it closer to the legal field.

АЛЕКСАНДЪР ПАЧАМАНОВ:

Винаги намираме ефективни решения

- Адв. Пачаманов, какъв път трябва да измине един адвокат, за да се радва на високо професионално признание от клиентите, но и от колегите?

- Пътят към високото професионално признание започва с ученето и осъществяването на постоянен личен и професионален растеж. Развитието на междуличностни умения и способността за ефективна комуникация са от съществено значение. Ангажираността с професията и постоянната грижа за усъвършенстване са ключови фактори за постигане на доверието и уважението, но и на високото признание както на клиентите, така и на колегите.

- Какво е трудното и сложно на вашата работа?

- Трудностите и сложностите

са многобройни и разнообразни. Предизвикателство е да разбера в детайли случая на клиента си и да анализирам всички правни аспекти, за да изготвя ефективна стратегия за защита на неговите интереси. Стремя се да подхождам с внимание към етиката и справедливостта, като защитавам правата и интересите на доверителите ни по най-добрия възможен начин.

Клиентите и техните интереси са от решаващо значение за нашата кантора. Отговорни сме пред всеки клиент за предоставянето на ясно и прозрачно правно съветване, създаване на ефективни стратегии за защита и представяне на неговите интереси във всички съдебни или извънсъдебни процеси.

Понякога и най-добре подгот-

вените случаи изискват допълнително време и ресурси за анализ и разрешаване. Но нашият екип винаги намира ефективни решения и предоставяме най-доброто правно обслужване, дори и в най-трудните ситуации.

- Кои са добрите страни на професията, които ви дават комва в нея?

- Постоянното учене и личното развитие са мой стимул. Законодателството и правните процеси се променят непрестанно, което ме задължава да съм винаги в крак с новостите. Тази динамична професия ми позволява да градя мрежа от дългосрочни отношения и доверие с клиентите, колегите и други участници в правната общност, което допринася за укрепване на моята професионална позиция.

Александър Пачаманов е старши съдружник в Адвокатско дружество „Георгиев, Тодоров и Ко.“, към което се присъединява през 2001 г. Завършил е Юридическия факултет на СУ „Св. Климент Охридски“. Има опит като старши юрисконсулт на един от най-големите български търговци на хардуер и софтуер, бил е адвокат в Комисията за регулиране на съобщенията от 1998 до 2001 г. Фокусира се върху правните отношения в публичния сектор – лицензи, концесии, разрешителни, приватизация, както и конкурентно право, включително контрол на сливания и държавни помощи. Той има активно участие в някои от най-големите приватизационни и концесионни сделки в България – БТК, „Девин“, „Булгартабак Холдинг“. Сред ключовите клиенти в портфолиото му са Балкантел, Майкрософт, Талес Австрия, Нова телевизия, Неп Телеком, Балкан Нюз Корпорейшън. В момента адв. Пачаманов представлява Държавен фонд „Земеделие“ по над 100 дела във връзка с обжалване на актове за установяване на публични държавни вземания във връзка с програми на ЕС. В няколко последователни години е класиран от Chambers & Partners и Legal 500 като водещ юрист в страната.

СФЕРИ НА ДЕЙНОСТ: Административни процедури, информационни технологии, медии и комуникации, конкурентно право, интелектуална собственост



© Александър Пачаманов

ALEXANDER PACHAMANOV:

We always find effective solutions

Adv. Pachamantov, what path must a lawyer take in order to enjoy high professional recognition from both clients and peers?

The path to high professional recognition begins with learning and achieving constant personal and professional growth. The development of interpersonal skills and the ability to communicate effectively are essential. Commitment to the profession and constant concern for improvement are key factors in achieving

trust and respect, as well as high recognition, from both clients and fellow lawyers.

What is difficult and complicated about your job?

The difficulties and complexities are many and varied. It is a challenge to understand my client's case in detail and analyze all legal aspects in order to prepare an effective strategy to protect his interests. I strive to be ethical and fair, protecting the rights and interests of our clients to the best of my ability.

Clients and their interests are of crucial importance to our office. We are responsible to each client for providing clear and transparent legal advice, creating effective defense strategies and representing their interests in all judicial or extrajudicial proceedings.

Sometimes even the best-prepared

cases require additional time and resources to analyze and resolve. But our team always finds effective solutions and we provide the best legal service, even in the most difficult situations.

What are the good sides of your profession - the things that keep you going?

Constant learning and personal

development, these are my drivers. Legislation and legal processes are constantly changing, which obliges me to always be up to date. This dynamic profession allows me to build a network of long-term relationships and trust with clients, colleagues and other participants in the legal community, which contributes to strengthening my professional position.

Alexander Pachamantov is a senior partner at the Georgiev, Todorov & Co. law firm, which he joined in 2001. He graduated from the Faculty of Law of Sofia University "St. Kliment Ohridski". He has experience as a senior legal consultant of one of the largest Bulgarian hardware and software retailers, and he was a lawyer at the Communications Regulatory Commission from 1998 to 2001. He focuses on legal relations in the public sector - licenses, concessions, permits, privatization, as well as competition law, including merger control and state aid. He was actively involved in some of the largest privatization and concession deals in Bulgaria - BTC, Devin, Bulgartabac Holding. Among the key clients in his portfolio are Balkantel, Microsoft, Thales Austria, Nova TV, Nef Telecom, Balkan News Corporation. Currently, Alexander Pachamantov represents "Agriculture" State Fund in more than 100 cases in connection with the appeal of acts establishing public receivables in connection with EU programs. For several consecutive years, he has been ranked by Chambers & Partners and Legal 500 as one of the top lawyers in the country.

AREAS OF ACTIVITY: Administrative procedures, information technology, media and communications, competition law, intellectual property

Централните банки - ВИНОВНИЦИ ЗА ИНФЛАЦИЯТА

БИТКАТА ИМ ЗА ЦЕНОВА СТАБИЛНОСТ СЕ БАЗИРА
НА НЕПРАВИЛНИ МОДЕЛИ ЗА ПРОГНОЗИРАНЕ



✎ Бисер Манолов

Просто невероятно е колко грешни са инфлационните модели на централните банки през последните години. Говоря за голямата четворка - Федералния резерв на САЩ, Европейската централна банка и централните банки на Япония и Великобритания. Нарочно пропускам централната банка на Китай - първо, защото статистиката, с която те боравят, е силно преиначена, и второ - защото паричната политика се формира най-вече под диктата на китайската комунистическа партия.

Спомняте ли си само преди 96 години как шефът на Федералния резерв Джером Пауъл стана за смях с неговата „транзитна инфлация“? Накратко, той имаше толкова занижени критерии за реалните инфлационни нива, че видимата му изненада по отношение на ценовата стабилност, когато констатира точно обратна-

та тенденция, направо го извади от емоционален баланс, което костваше на пазарите прекалено много (знаете, че всяка дума от Централната банка се гледа под лупа от финансистите и пазарите).

А какво ще кажете за гумите на Кристин Лагард, председател на Европейската централна банка: „Централните банки трябва да се учат от собствените си грешки. Не може да разчитаме единствено на наученото от учебниците. Трябва да мислим в рамките на по-далечни хоризонти.“ Това си е чист намек, че моделът за отчитане на инфлацията, който използват европейските централни банкери, направо се е счупил. Ами гумите на Хю Фил, главния макроикономист на Bank of England, че понякога е по-добре да се обърнете към финансовите пазари за инфлационните очаквания, отколкото да следвате традиционистите от централната банка?!

Кой е основният проблем в прогнозните модели на централните банкери? Отговорът е доста стряскащ - централните банки са основните виновници за ръста на инфлацията и битката им срещу инфлацията е чиста проба мимикрия. В този ред на мисли, преди да използват който и да е модел, базиран на променливи външни фактори и ефектите за инфлацията от неочаквани глобални събития, те просто трябва да поемат отговорност за забавените си реакции. Категорична подкрепа на тази теза е начинът, по-който централните банкери затегнаха лихвените проценти

само преди една година. Стъпката на покачване на основната лихва бе безпрецедентна - между 0,5% и 0,75%, при условие, че традиционно стъпката на промяната е с 0,25% - говоря най-вече за паричната политика на Федералния резерв. Това бе тотален шок както за финансовите пазари, така и за икономиките.

Разбира се, че трябва да отчетем и все по-видимата политическа намеса в дейността на централните банки. На теория те са политически независими, но на практика не могат да бъдат по-зависими, отколкото са в момента. В това съм категоричен. Спомняте ли си как по-време на мандата на Доналд Тръмп, когато се вихреше COVID пандемията, в качеството му на президент си позволи директна критика спрямо Джей Пауел, шеф на Федералния резерв, че

бил най-големият враг на САЩ, тъй като държал високи лихвените проценти. Познайте какво последва от страна на Централната банка? Ако обърнем внимание на мандата на Федералния резерв, който му е вменен от законодателството, е записано, че той отговаря както за ценовата стабилност, така и за пълната трудова заетост. Това само по себе си е фундаментално противоречие, защото високото ниво на трудова заетост действа против ценовата стабилност, просто защото това е проинфлационен процес. Кажете ми тогава кой инфлационен модел е най-добър за отчитането на инфлацията, като отчита горещитраното противоречие, и съответно как ще бъде определена най-адекватната парична политика, пак отчитайки същото? Спокойно, на този въпрос

все още няма отговор. За пореден път видяхме, че високото ниво на трудова заетост определено не позволява омекването на инфлацията до таргетираните от Фег нива. Коемо доказва твърдението в предходния абзац, че моделът за отчитане на инфлацията трябва да бъде актуализиран. Впрочем в посока смяна на моделите се изказа и бившият шеф на Фег - Бен Бернанке, но в конкретния случай той визираше Bank of England. Бернанке направи това изявление в качеството си на консултант, който трябваше да оцени моделите за прогноза на инфлацията, които използва Централната банка на Англия. Накратко, след инспекцията позицията му бе: „Моделите, които използва Централната банка, показват съществени дефекти“.

Все по-отчетливо обикновените

хора чувстват, че инфлацията продължава да бъде притеснително висока. Да, разбира се, че част от проблема са и войната, и нарушените логистични пътища, но за пореден път ще го кажа - основните виновници за инфлационните нива са централните банки, и най-вече закъснялата реакция по отношение на паричната политика, която е базирана на доказано остарелите инфлационни модели.

Песимистично съм настроен, че ще видим някаква съществена промяна в тази посока. Практически по-консервативни структури от централните банки няма. Когато добавим към тази констатация и политическата намеса, вече разбирате защо не очаквам някакво подобрение. По-скоро ще видим поредното грешно решение и ще замълчим ядовито. ☹



Стойне Василев:

ПАРИТЕ ГЛАСУВАТ



С ПРАВИЛОТО „ДАЙ СИ ВРЕМЕ, УВЕЛИЧАВАЙ ПОСТОЯННО СВОИТЕ ВЛОЖЕНИЯ, РАЗВИЙ СЕ И СИ НАПРАВИ СТРАТЕГИЯ ЗА ИНВЕСТИЦИИ“ ВСЕКИ МОЖЕ ДА ПОСТИГНЕ ФИНАНСОВА СВОБОДА

Тони Григорова

В първите месеци на тази година заедно със свои колеги Стойне Василев организира национално турне с едnodневни практически обучения по лични финанси и инвестиране. Запават най-големите зали в Пловдив, Бургас, Варна и София. Интересът е огромен, има и правостоящи. Очаква се и други големи български градове да влязат в графика на обиколката догодина. Обръщаме се към него с въпроса как по-умно да управляваме парите си и в какво да инвестираме:

В началото на всяка година обикалям моите доставчици на услуги – мобилния оператор, банките, застрахователните компании и ги питам дали може по-евтино да ползвам техните услуги и да си намаля разхода. Те ми предлагат различни варианти, като невинаги са склонни да получа по-добра цена, а по-често повече за същите пари. През тази година намалих разходите на семейството за мобилни телефони. Ще дам пример със застраховка КАСКО на предишната ми кола – предложиха да сложа допълнителен имобилайзер към фабричния. Дадох 170 лв. ег-



Стойне Василев е независим личен финансов консултант. Той е създател на сайта за лични финанси и собствен бизнес SmartMoney.bg, автор на книгата „Умни пари“ и председател на УС на Българската асоциация на личните финансови консултанти. Има над 15 години професионален стаж на високи позиции във финансовата сфера. Двамата с неговата съпруга Агряна Манолова дават начални познания по финансова грамотност на деца, с игрови модели ги учат как да създават и да управляват собствени държави.

нократно и застраховката се намали с 250 лв., като с всяка година беше все по-евтино. От едно решение, което приложих след задаването на един въпрос, спестих над 1000 лв. за няколко години. Повечето хора си мислят, че това е игра на гребно, избягват промоциите, отказват да ползват карти за лоялност и по този начин не оптимизират своите разходи. Факт е, че

ако добре си правим сметката

може да спестим пари.

Моята препоръка е като получите заплата или някакви приходи, да заделите една част – не по-малко от 10% от вашите доходи. Колкото повече са годините ви, толкова процентът трябва да е по-висок. Повечето хора спестяват под формата на депозити и домакинствата са натрупали над 78 млрд. лв. в банките в България. Тези пари спят, лихвите са нулеви, а инфлацията ги обезценява. Спестените пари не е разумно да стоят в банка, освен тези, които са за всекидневни и аварийни нужди. Добре е да ги инвестираме в реални активи. Не всеки има възможност да купи имот. Но пък интересът към златото нарасна. Има индексни фондове и буквално срещу 10 лв. може да си осигурим

частица от 500-те най-големи компании в света

Не бива да сме само консуматори.

Това не означава да се лишаваме, а да насочим вниманието към възможностите да инвестираме малки суми, но редовно. Ако правим това, няма да имаме страхове за финансовото си бъдеще. Вместо да си купим кафе, телефон, някоя поредна джаджа или придобивка, да инвестираме тези пари в компаниите, които ги произвеждат. Нека не се стремим да покорим върха на консуматорството с цената на огромни кредити. Препоръката ми е за въздържане от покупки със стоков кредит с над 50% годишна лихва, плюс големи комисиони и такси. Този допълнителен разход може да се спести и разумно да се вложи в друго. Срецах много негативни коментари, че ако спрем да купуваме продуктите на компаниите, в които бихме инвестирали, те ще фалират. По принцип е така, но и в личните финанси малка част от потребителите се вслушват и си променят поведението. Но точно те са тези, които са успешни, спестяват, инвестират, не разчитат на кредити. С дъщеря ми, която е на 10 г.,

правим различни експерименти

Още преди години тя искаше iPhone. Като родители бяхме преценили, че разумната сума за телефон е 300 лв. Ако иска нещо по-скъпо, нека да спестява. Тя помисли и реши, че не си струва толкова много време да се фокусира върху един телефон и си купи друг, за който добави само около

100 лв. Примерът, който аз ѝ дадох, беше, че и аз си купих по-евтин телефон, а разликата го цената на един iPhone инвестирах в акции на Apple. Правя го всяка година и инвестицията се умножава от ръста на цените на акциите на тази технологична компания. Дъщеря ми също се ентусиазира за редовни малки вложения в именити компании. Инвестирането е лесно – през безплатната версия на Revolut. Там аз имам акаунт и моята дъщеря се възползва от него, тъй като не е навършила 18 г. Може да се влагат малки суми през различни приложения. Всички популярни марки са отворени за нашите инвестиции, което ще ни донесе по-добро финансово бъдеще.

Ако следим разходите си, ако спестяваме, ако имаме абаричен фонд за извънредни нужди, а парите, които ни остават, ги инвестираме в активи, ще имаме финансова свобода.

Две неща спират хората

Едното е рискът да загубим част от парите си. Но дори да не правим нищо, а държим парите си в банката, ние губим от инфлацията, тъй като покупателната им способност спада бързо. Ще обърна внимание, че най-рисковото нещо в България не е да инвестираш, а да шофираш. Друг поглед към парите: Една почивка струва например 1000 лв., даваме ги и ни остават само спомените. Но ако тези пари ги инвестираме успешно, след година може да имаме 2000 лв., едната

част влагаме за почивка, другите ни остават, или всичките тези пари ги даваме за по-хубава почивка. Инвестирането е инструмент, който ни позволява да живеем добре не само сега, но и в бъдеще. Много пенсионери, с които говоря, имат само спомените и евентуално имот, който са изплащали години наред. Разполагат с голямо жилище, живеят в малка стая, за да плащат по-малко за отопление. Техните деца трябва финансово да им помагат. В своята „златна есен“ от живота си тези хора се чувстват така, сякаш дотогава нищо не са направили.

Информацията за инвестициите

изглежда сложна. Един призовава да се инвестира в имоти, друг насочва към вложения в злато. Но има крайни мнения – някои твърдят, че имотите вече са балон, като ще чуем и мнения, че там е най-сигурно. Няма нюанси, всичко е само в черно и бяло. Въпросът е на кого да се доверим. На практика е трудно обаче да загуби на 100% своите инвестиции, ако е диверсифицирал риска. Затова да обърнем внимание на думата диверсификация и да сложим парите си в различни активи. Тогава шансът да загубим става минимален и дори да има загуба, може да е само временна, когато инвестираме дългосрочно. Риск винаги съществува, но има много стратегии, които да го намалят.

В медиите ще срещнем най-различни мнения за инвестициите. В икономиката обаче има

един много важен принцип

– „Парите гласуват“. Насим Талеб има книга, която се казва „Да заложим своята кожа“. Винаги е добре да проверяваме дали този, който ни говори за инвестиции в злато, е инвестирал в злато и какъв е неговият личен опит. Да не съветваме другите да влагат в нещо, на което самите ние не сме се доверили. Мнение без лична практика не струва нищо. Аз например не съм преподавател, а съм независим консултант и споделям моя опит. Не продавам злато или други активи и когато



работя с хората, защитавам техните интереси. Слагаме всички възможности на масата и съобразно техните цели правим цялостно финансово планиране, така в зависимост от плюсовете и минусите на инвестицията им казвам какво може да очакват. Когато инвестираме в нещо,

рискът е само наш

Всеки взема решението си и си носи отговорността за него. Независимият личен финансов консултант е като личния лекар, аз добре познавам финансовото здраве на клиента и ако има нужда от някаква много специфична консултация, препоръчвам колега, с когото да се реши този казус. В над 95% от случаите бързо се изгражда адекватна финансова стратегия.

Има само един начин да разберем какво е риск – като загубим пари. Говорим за диверсификация, но някой сам преценява и слага всичко в акции на една компания. Случва се цените на точно тези акции да паднат и човекът да претърпи голяма загуба. Така той разбира защо не бива да сложи

всички яйца в една кошница

Другият тест дали сме поели поносима доза риск е дали спим спокойно. Безпокойството може да дойде и от

малко вложение, но усетите ли вътрешна дисхармония от това, просто излезте от тази инвестиция.

Преди да инвестирам в нещо и един лев, аз чета много и уча. За мен е важно да зная как работи въпросната инвестиция. За това малко хора си дават сметка. За инвестициите освен доходността или печалбата, която носят, е важна и тяхната ликвидност. При златото е важно да може лесно да го обърнем в пари, а това означава да има кой да го купи. Не е нужно хората да четат толкова много, че да стигнат до „парализа на анализа“, тъй като всичко ще започне да им се струва прекалено сложно. Тогава си казват, че каквото и да направят, ще сгрешат. По-голямата част от

знанията идват от опита

Когато започвам да влагам в нова инвестиция, в която нямам никаква практика, тръгвам с минималната възможна инвестиция. Правилото е „Дай си време, увеличавай постоянно. Апетитът идва с яденето. Развий се, направи си стратегия за инвестиции“. Да шофираш е много по-трудно и по-опасно от инвестирането. Над 80% от американците инвестират в акции. Вече е много лесно и ние, българите, да го правим през различни приложения. С малки суми може да си отворим големи възможности. ☺

Бъди сред ПЪРВИТЕ



€вро 2025

Внасяй
3 МЕСЕЦА БЕЗ ТАКСА
по твоята сметка в лева.

БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЕ
за размера на внесените суми.
За да си готов за еврото.

 **Postbank**

Срок на кампанията от 1.04. до 1.07.2024 г.
Научи повече за палитрата от сметки с промоционалната такса на www.postbank.bg

Промоционалните условия са валидни от 01.04. до 01.07.2024 г. за извършени вноски на банкнети в лева по лични сметки на физически лица в лева - в офис, на ATM или терминални устройства за самообслужване на Пощенски банка. При внасяне на суми над 100 000 лв. на касата на банката изисква подаване на писмена заявка. 3 работни дни предварително. При липса на заявка се прилага стандартната такса съгласно Тарифата за таксите и комисионите, която „Юрбанк България“ АД прилага по извършвани услуги на клиентите - физически лица. В обхвата на промоционалните условия не влизат вноски от трети физически лица и внасяне на монети. При внасяне на ATM или терминално устройство на самообслужване условията се прилагат до размера на максималните дневни лимити за съответния канал. Пълните условия виж на www.postbank.bg. Комюникацията е съобразена с прогнозираните срокове за присъединяване на България към еврозоната, съгласно Националния план за внедряване на еврото в Република България, приет с Решение на МС от 13.11.2023 г.

Да работиш 4 дни

ВСЕ ПОВЕЧЕТО УСПЕШНИ ТЕСТОВЕ И РАЗВИТИЕТО НА ИЗКУСТВЕНИЯ ИНТЕЛЕКТ СКОРО ЩЕ ДОВЕДАТ ДО ПЪЛНА ПРОМЯНА НА ТРУДОВИТЕ ГРАФИЦИ

✎ Ния Илиева

Да работиш четири дни и да получаваш запламя за пет – това звучи като добра новина за всички заети. Драматичните промени на работното място в годините на пандемията превърнаха тази някога непостижима идея в реалност за много работещи. Все повече отделни компании или държави – от Обединеното кралство, Исландия и Португалия до САЩ и Австралия, въвеждат тестово четиридневна работна седмица и все повече данни от подобни експерименти сочат положителни резултати. За множество фирми тя е вече постоянна политика.

Поредната голяма новина около идеята за само 4 работни дни дойде през април от САЩ, след като сенатор Бърни Сандърс представи нов законопроект и апелира за изслушване в Конгреса на идеята за 32-часова национална работна седмица.

Концепцията набра скорост през последните години, подтикната от постпандемичната действителност. Но всъщност опитите за по-кратка работна седмица не са никак нови – поне в САЩ те датират още от времето на бившия президент Ричард Никсън. Тогава експериментът се проваля.

В последните години обаче опитите показват, че резултатът може да е положителен. Анализатори и изследователи, които следят тестовите програми за четиридневна работна седмица, казват, че светът е на прага да я въведе масово през следващите 5 до 10 години.

Голямата вълна на съпротива от страна на много мениджъри и компании постепенно се трансформира към предпазливо любопитство за това как по-кратката работна седмица може да функционира на практика.

„Ние се пазарим за логистика, вместо да обсъждаме философията на темата“, казва пред Business Insider Алекс Суджунг-Ким Панг, автор на книгата „Работете по-малко, правете повече: Проектиране на четиридневната седмица“.

Кратка история

Стремелът към четиридневна работна седмица за първи път се материализира през 60-те и началото на 70-те години на миналия век, разказва Панг, който е директор на изследванията в неправителствената организация 4-day Week Global, подпомагаща тестовите на по-кратката работна седмица.

Повечето от ранните експерименти са правени в производствената индустрия в САЩ с цел намаляване на разходите чрез намаляване на работните часове на фабриките. Но тези усилия в крайна сметка са унищожени от петролната криза и последвалия икономически спад, както и нарастващата съпротива от профсъюзите.

Идеята за по-кратко работно време отново започва да се появява около 2016 и 2017 г. под натиска на по-младите поколения, вливащи се на пазара на труда. Идеята набра значителна скорост около пандемията от COVID-19. „Широкото въвеждане на дистанционна работа принуди хората да започнат да мислят за ново бъдеще“, казва Панг.

Този променящ се светоглед вдъхновява и Фли Макпарлейн, разработчик в Шотландия, да създаде през 2020 г. сайта си 4dayweek.io – платформа за свободни позиции с гъвкави работни графици в световен мащаб. Той популяризира много от докладите в проучванията предимства на по-кратката работна седмица, които включват повишена производителност, намалени разходи, ръст в задържането на служителите на работното място и на-

маляване на разликата в заплащането на жените и мъжете. Сайтът се разва на все по-нарастваща популярност, като към момента триста компании имат профили на платформата, която събира до 200 000 търсещи работа всеки месец.

„Когато дистанционната работа се превърна в норма, хората започнаха да поставят под въпрос всичко относно графика на работа от 9 до 5“, коментира Макпарлейн.

Броят на компанията, които експериментират с варианти на гъвкава работна седмица, нараства през последните години. Някои работодатели обявяват петъците за почивни, други въвеждат работен ден от по 5-6 работни часа, а трети експериментират с 4 и половина работни дни.

Опцията за гъвкаво работно време и по-къса работна седмица вече е значим показател за бъдещите служители, които правят една компания желано място за работа, казва Макпарлейн.

Светло бъдеще

United Auto Workers – най-големият профсъюз в САЩ – настоя при последните преговори с властите за по-кратка работна седмица. Синдикатът призна, че искането е трудно осъществимо сега, но не се отказва и очаква да повдигне въпроса отново в бъдеще.

Междувременно аргументите защо четиридневната седмица не работи значително отслабват, тъй като все повече проучвания излизат с много позитивни резултати. В няколко щата вече е подготвено законодателство, предвиждащо тестване на четиридневна работна седмица, включително Калифорния, Масачузетс, Мериленд и Хавай.

Панг прогнозира, че през следващите 5 г. поне една компания от Fortune 500 във всеки сектор ще експериментира с по-кратка работна седмица.

Макпарлейн е абсолютно убеден, че съвсем скоро 4-дневната работна седмица ще се превърне в стандарт.

Тези, които работят четири дни в седмицата, в крайна сметка получават една свободна година от живота си в рамките на пет години, казва Панг. Неговата крайна цел е хората да получат милиони години повече свободно време. „Независимо дали говорим за една компания с милион служители или за 100 000 компании с по 10 души, ако успее да получи 1 милион години свободно време, ще считам това за огромна победа“, казва той.

Бумът на AI

И докато пилотните проекти за въвеждането на 4-дневната работна седмица продължават навсякъде по света, в схемата се намесва един нов основен фактор. Изкуственият интелект (Artificial intelligence - AI) набира скорост на работното място и някои експерти смятат, че може да ускори приемането на по-късата работна

седмица.

Данните от базирания в Лондон сайт Tech.co, събрани в края на 2023 г., придават достоверност на тази идея. Компанията анкетира повече от 1000 бизнес лидери в САЩ относно въздействието на технологиите върху работното място за 2024 г. Изследователите откриват, че 29% от организацията с четиридневна работна седмица използват широко AI в операциите си, прилагайки генеративни AI инструменти като ChatGPT, както и други програми за рационализиране на операциите. За сравнение, само 8% от организацията с петдневна работна седмица използват AI в тази степен. И 93% от фирмите, използващи AI, са отворени за четиридневна работна седмица, съобщава BBC.

Някои индустрии обаче ще се възползват от AI повече от други - особено тези, които могат да ползват генеративни AI инструменти за задачи като разработка на софтуер, създаване на съдържание, маркетинг и правни услуги. Плюс това, развитието на

изкуствения интелект има още дълъг път да извърви, за да намали значително работното време на хората във всички възможни сфери.

И все пак, въпреки някои резерви, нарастващ брой бизнес лидери - включително тези от някои от най-печеливишите компании в света - виждат съкратената работна седмица, движена от технологиите, като неизбежно бъдеще. През октомври 2023 г. главният изпълнителен директор на JPMorgan Chase & Co Джейми Даймън каза пред Bloomberg TV: „Децата ви ще живеят до 100 години и вероятно ще работят три дни и половина в седмицата“.

Финансистът-милиардер и собственик на бейзболния тим Mets Стив Коен също вярва, че четиридневната работна седмица скоро може да бъде норма. Според него нарастващото присъствие на изкуствения интелект е това, което значително ще допринесе за по-кратката работна седмица. Не е съвсем ясно кога точно, но според него масовото ѝ въвеждане е неизбежно.



ЗА И ПРОТИВ



Потенциални ползи

Представете си по-щастлива, по-здрава и по-продуктивна работна сила. Това е обещанието на много привърженици на четиридневната работна седмица. Ето как това може да се превърне в реалност за вашата компания:

Повишен морал на служителите: Тривият уикенд означава повече време за почивка, хобита и прекарване на време с любимите хора. Това може значително да намали стреса и да доведе до по-положително работно отношение.

Повишена производителност: По-кратката работна седмица не означава непременно по-малко работа, напротив. Проучванията показват, че късите работни седмици могат действително да доведат до повишена производителност.

Подобрен баланс между професионалния и личния живот: Най-очевидното предимство на четиридневната работна седмица е подобреният баланс между професионалния и личния живот на служителите. Този допълнителен почивен ден

може да се използва за вършене на домашни задължения, срещи или просто презареждане. Резултатът е също по-малко „прегаряне“ и подобро психично здраве.

Привличане и задържане на таланти: В днешния конкурентен пазар на труда предлагането на четиридневна работна седмица може да бъде голямо предимство. За имиджа на компанията това е добре - тя дава приоритет на благосъстоянието на служителите и насърчава гъвкава работна среда. Това може да бъде значително предимство при привличането на топ таланти и задържането на ценни служители.

Намалени разходи: Има потенциални спестявания на разходи, свързани с четиридневна работна седмица. Бизнесът може да отчете намаление на режийните разходи като комунални услуги и офис консумативи. Освен това, с по-малко работни дни има шанс за намалено отсъствие и текучество на служителите, което води до допълнителни спестявания на разходи.

Потенциални недостатъци

Въпреки че четиридневната работна седмица звучи привлекателно, важно е да се признаят потенциалните предизвикателства, които могат да възникнат при въвеждането ѝ:

Логистични препятствия: Преминването към четиридневен график изисква внимателно планиране, за да се гарантира гладко протичане на работния процес. В зависимост от индустрията може да има предизвикателства при поддържането на обслужването на клиентите или производителността през по-кратка работна седмица. Внимателното планиране и проучване на алтернативни решения като поэтапни графици за намалено работно време или опции за дистанционна работа може да помогне за справяне с тези пречки.

Намалена производителност: В някои отрасли по-кратката работна седмица може да доведе до намаляване на общата

производителност, особено ако работното натоварване не се коригира съответно. Анализирането на работните потоци и идентифицирането на области за рационализиране на процесите е ключово за смекчаване на тези рискове.

Въздействие върху клиентските услуги: За фирми, които разчитат в голяма степен на взаимодействие с клиенти, четиридневната работна седмица може да изисква корекции, за да се гарантира, че нуждите на клиентите са удовлетворени. Проучването на опции като удължено работно време в определени дни или предлагане на дистанционна поддръжка в почивен ден може да бъде потенциално решение.

Неуниверсалност: Четиридневната работна седмица може да не е подходяща за всички фирми или позиции. Някои отрасли или позиции може да изискват постоянно покритие или определен брой работни часове.

ДА ИЛИ НЕ?

Няма еднозначен отговор дали четиридневната работна седмица е подходяща за вашия бизнес. Това зависи от различни фактори, включително индустрията, фирмената култура и нуждите на служителите. Въпреки че няма гаранция за успех, определено си струва подобна опция да се проучи за фирми, които искат да повишат морала на служителите, да подобрят баланса между професионалния и личния живот и потенциално да повишат производителността. Ключът се крие във възприемането на обмислен и премерен подход и е възможно да се опита с пилотни програми. Не забравяйте, че четиридневната работна седмица не е универсално решение, а по-скоро експеримент за гъвкавост на работното място с потенциал да революционизира начина, по който работим. ①

СТАЖЪТ ценна валута на трудовия пазар

В ЕВРОПА НАД ПОЛОВИНАТА МЛАДЕЖИ, ПРЕМИНАЛИ ПРЕЗ ПОДОБНИ ПРОГРАМИ, ОСТАВАТ НА РАБОТА В СЪЩАТА КОМПАНИЯ

✍ **Мая Цанева**

Стажовете са валутата, с която бизнесът „купува“ учениците и студентите в търсене на кариерно развитие. Европейският съюз търси начин да облекчи предлагането им, за да се намали текучеството и да се задържат талантите, особено сред 15-29-годишните. Причината е, че има сериозно „нито-нито“ поколение (което нито работи, нито учи), макар и да намалява до 11,7% в ЕС през 2022 г. Но поради застаряващото население, високата дигитализация и голямото търсене предлагането на стажове е по-презизвикателно. Расте броят на платените стажове със социални при-

добивки и с маркетингов шум, но за качеството и ползите от него можем да говорим при реалното започване на работа или при завръщане в компанията, предоставила тази възможност.

Често изискване на работодателите е кандидатите да имат предишен опит и това е трудност за младите. Решение на този проблем са стажантските програми, независимо дали в частни компании, неправителствени организации или в администрацията. Тази опция е от полза и за двете страни – студентите и учащите получават нужния им практически опит и препоръки, а работодателите намират на относително ниска (или дори никаква) цена ентусиазирани служители. Стажът е добра възможност за компанията да обучат нови служители и да изпробват способностите им, преди да ги наемат на пълно работно време – т.е. един вид пробен период. След преминаването на успешни стажове много младежи остават на работа и веднага са ценно попълнение, защото вече познават екипа, работната

среда и изискванията на позицията.

Статистиката показва, че близо 90% от компанията в България предлагат или са предлагали стажантски места, като около 30% имат собствени стажантски програми, а над половината приемат стажанти и без специални програми. Недостигът на квалифициран и дори неквалифициран персонал кара все повече фирми да се обръщат към учебни заведения в търсене на нови кадри. Стажът е първата стъпка в процеса на създаване на добрите отношения работодател-служител.

Според проучване на Евробарометър от април 2023 г. четирима от всеки петима анкетирани младежи са преминали поне един стаж, а за един на всеки петима това е бил първият им професионален опит. 68% са намерили работа след това, като повече от половината от тях са подписали договор със същия работодател. Расте дялът на младите европейци със стажове в друга държава – 21%, в сравнение с 9% през 2013 г. Повече от по-



ловината стажанти са получили заплащане. През март 2024 г. Европейската комисия предложи да се подобрят условията на труд за стажантите, включително за „справедливо заплащане“, но все още няма решение как да се осигурят по-дълги стажове (над 6 месеца), което е условие и за по-вероятно задържане.

Този презизвикателен контекст е

още по-граматичен в България, където, според НСИ за 2023 г., във възрастовата група 15-29 г. неактивните младежи са 13,8%. По данни от Агенцията по заетостта за периода 2021 г. - 30.06.2023 г. най-често стажуване се осигурява в секторите „Търговия; Ремонт на автомобили и мотоциклети“, „Държавно управление“, „Преработваща промишленост“ и

„Професионални дейности и научни изследвания“. Около две трети от младежите са били наети в тях. През 2022 г. в държавни програми и мерки за заетост и обучение са включени 3876 младежи.

Специалистите по управление на човешкия капитал търсят нови решения за привличане на служители. Ето мненията на трима от тях:

Цветелин Николов: Добър

- Г-н Николов, защо и как се покачи „цената“ на стажовите?

- Стажовите се превърнаха в ценен инструмент в процеса по привличане на нови кадри и трамплин за проактивните младежи. Това е естествена промяна, породена от няколко фактора. GenZ е най-новото поколение на пазара на труда и идва със своите „отгледани“ от родителите си GenX очаквания и предпочитания за растеж и развитие. Компанията със стажантски програми, които дават възможност за усвояване на практически умения от ранен етап и се съобразяват с нуждите на новото поколение, са предпочитани. Стажовите са средство за позициониране сред хора без опит.

Все повече компании от различни сфери се борят за едни и същи канди-

дати. Стажовите дават възможност на компанията да се открият, като привлекат проактивни и талантливи младежи още от университета. Те вече не са „носене на кафе“, а дават възможност за включване в реални процеси. Работодателите оценяват поведението на стажантите си в ситуация и техния потенциал за развитие.

- Какво прави едно предложение за стаж привлекателно?

- Новото поколение изисква баланс между работа-образование и личен живот и е изключително смело в това да рискува потенциална възможност пред загубата на баланс. Кандидатите искат да знаят какво се очаква от тях, лесно да могат да се припознаят и да знаят какви умения ще придобият. Стажът трябва да предлага възможност за развитие на нови умения,

трамплин за активните

знания и възможна кариерна стъпница. Кандидатите търсят подкрепа от ментор. Стажът вече не е безплатен труд и кандидатите очакват възнаграждение, съответстващо НЕ винаги на отговорностите и натрупания им опит, а по-скоро на конкурентни предложения (може и заместители) за единицата време.

Много работодатели няма да харесат написаното, но нищо от това, което се случва, не е лошо. Има огромна дупка както между „учебни институции и учащи“, така и между „учащи и работодатели“, но това не значи, че няма как да се излезе от ситуацията. Начинът е свързан с персонализирана комуникация спрямо аудиторията, приемане на нуждите и адаптация на подходи и процеси.

- От вашия опит като платфор-

ма за набиране на таланти, кои са най-успешните стратегии за привличането на кандидати?

- Младите са активни онлайн, но най-желано средство за комуникация за тях е живият контакт. Сътрудничеството с университети позволява на компанията да достигнат до голям брой потенциални кандидати, но не се заблуждавайте, че с появяване на едно-две кариерни събития годишно ще предизвикате интерес. Съществуват много младежки неправителствени организации с локален, национален, а даже и международен характер, които привличат бунни млади хора. Клубовете по интереси са добър вариант за достигане на проактивни младежи с очевиден филтър. Стажовите трябва да предлагат на кандидатите възможност да работят по реални проекти, за да развият

реални навици, умения и ценен опит.

- Как изглежда идеалният стажант?

- Който отговаря със своите умения и компетентности за изпълнение на изискванията на позицията, който намира общ език с екипа и изповядва стремежите на компанията.

- Новите европейски регулации за стажовите ще ги оскъпят ли? Как ще повишат качеството им?

- Новите европейски регулации имат за цел да гарантират, че стажовете са висококачествени и осигуряват ценен опит. Тези предложения могат да доведат до по-високи възнаграждения. Компанията може да се наложи да подобри качеството на програмите си. Но някои може да решат да намалят броя на предлаганите стажантски позиции, за да избегнат разходите.



Цветелин Николов е съосновател на Pleggi – платформа за подбор на кадри. Активно работи с HR професионалисти и с ученици и студенти в над 6 университета и в няколко училища

Стилиана Тодорова: Социалните придобивки са ценени

- Г-жо Тодорова, защо стажовете стават все по-ценна „стока“ при подготовката и привличането на нови кадри?

- За съжаление голяма част от обучителните институции не подготвят добре практически своите ученици/студенти поради липса на кадри, които са в течение с новите тенденции или поради остаряла материална база. Връзката с бизнеса се поддържа трудно, той е забързан и не може „да губи време“ с училищата например. Но на следващия етап се сблъсква с неподготвените завършващи и „топката“ отново е в него. Стажовете позволяват отсяването на най-добрите кадри, от една страна, и на тези, които най-добре пасват на екипа, работната динамика и на средата, от друга.

Стажовете в чужбина в рамките на проекти за мобилност имат много ползи. Често те са в компании, които използват напреднали технологии, машини, до които в България не може да се осигури достъп. Мобилностите по програма Еразъм+ имат добавена



стойност по отношение повишаване пригодността за заетост. Често са в сектори, в които тук не може да се осигури качествен стаж. Добавена стойност е подобряването на езиковите умения, самостоятелността, увереността, адаптирането и други, които правят младежите по-пригодни за пазара на труда.

Стилиана Тодорова е експерт „Международни отношения“ в ETN International, мрежа от обучителни агенции в Италия, Испания, Ирландия, Германия, Португалия, Гърция и България. Агенцията управлява проекти в рамките на програма Еразъм+, обучителните мобилности на ученици, учители, преподавателски състав, студенти и др.

- Какво прави едно предложение за стаж привлекателно? Къде се срещат работодателите и младежите?

- Колкото предложението за стаж е по-близо до желанията и интересите на стажанта, толкова е по-привлекателно. Макар и да звучи малко дискриминативно, когато екипът е млад и стажантът е въввлечен във фирмения живот, тогава е по-отдаден и успешен. Срещата е там, където и двете страни са полезни една на друга.

- Как стажовете закръжат талантите?

- Макар да е по-трудно да се закръжат чужди таланти, можем да се похвалим с такива случаи. Средата има по-силно влияние - големият град, позитивното ни отношение, възможностите за забавление на младите хора, отколкото конкретната компания. Много важна е и заплатата, която се предлага. А в София, предвид многото аутсорсинг компании, хората с майчин чужд език са изключително ценени и предлаганите възнаграждения са привлекателни. Социалните придобивки определено са „кукичка“ за младите хора.

- Как изглежда идеалният стажант?

- Идеалният стажант е мотивиран, инициативен, лобознателен и проактивен. Най-честите грешки на работодателя са да дава повече, отколкото конкретният стажант е мотивиран да „вземе“. Но и понякога работодателят забравя, че стажантският труд по програма Еразъм+ е безплатен и не може да очаква същото отношение както на служителите си, чийто труд се заплаща.



Георги Тодоров: Най-много привличат личните истории

- Г-н Тодоров, защо стажовете стават все по-ценна „стока“ при подготовката и привличането на нови кадри?

- Липсата на кадри насочва специалистите по човешки ресурси към практики, с които да привлечат будни младежи с желание за развитие в България. Не всяка компания предлага стажантски програми. Те са по-скоро с имиджова и маркетинг стойност, с потенциален ефект след 3-4 години, когато някой би си спомнил и би избрал фирмата за първа сериозна работа. Ако има стойност, то тя е за кандидатите, които да видят нещата от „кухнята“.

- Кога стажът „работи“?

- Стажът става ефективен, когато има някой ангажиран и въввлечен в процеса, а не просто младежите



Георги Тодоров има 15 години опит като консултант и мениджър „Човешки ресурси“ в реализирането на проекти по организационно развитие, обучения, подбор, формиране и развитие на екипи в организации с различна сфера на дейност

да ги включи. Съвременна работна среда от по-приобщаващ тип би помогнала за създаване на продуктивни отношения и резултати.

- Кои са най-успешните стратегии за привличането на подходящите кандидати?

- С лични истории. Например бивши стажанти привличат нови, като разказват за пътя, през който са преминали. Тези стратегии успяват, когато се изработват от хора, които участват в процеса на обучение и насочване. ☺

да са захвърлени някъде с най-досадните задачи. Нужно е компанията да има реална представа в какво

Група **ГЕОТЕХМИН** подкрепя студентите от минната Алма матер

„ГЕОТРЕЙДИНГ“,
„ЕЛАЦИТЕ-МЕД“ и
„ГЕОСТРОЙ“ ПРЕДОСТАВЯТ
СТИПЕНДИИ НА
МЛАДЕЖИ ОТ МГУ

Дългогодишно успешно партньорство свързва Група ГЕОТЕХМИН и Минно-геоложкия университет „Св. св. Кирил и Методий“ в София. Тук връзката науката – бизнес – образование е реална. Започнала е преди около 30 г. и продължава до днес – предоставяне на възможности за производствени практики, стажове, стипендии, оборудване с техника за първия интерактивен кабинет и т.н. Това са само част от партньорските инициативи, реализирани през годините.

От учебната 2019/2020 г. дружества от Група ГЕОТЕХМИН са представили около 50 стипендии на студенти с висок успех от минната Алма матер. През тази академична година в „Геотрейдинг“, „Елаците-Мед“ и „Геострой“ има 10 стипендианти. Дружествата предоставят на младежи с много добър успех годишна стипендия, платен летен стаж и социален пакет. Защо младите хора избират дружествата

от Група ГЕОТЕХМИН, разказват младежи, които участваха в Деня на кариерното развитие.

„Следвам в специалност „Управление на ресурси и производствени системи“ в МГУ и кандидатствах за стипендия в „Геотрейдинг“ АД, защото смятам, че там ще мога да науча полезни неща за специалността, която уча“, казва второкурсничката Зорница Ге-

лова. За избора ѝ на компания, в която да кандидатства за стипендия, роля има и участието ѝ през миналата година в Деня на кариерното развитие, организиран от МГУ, чийто домакин беше Група ГЕОТЕХМИН. Зорница Гелова разказва и защо е решила да учи в минната Алма матер. „Сестра ми и приятелят ѝ се преместиха в МГУ от други университети. Най-много им харесваше, че се учи сериозно. На второ място е прекият контакт с преподавателите и възможностите за стажове в компаниите от минната индустрия“, разказа момичето.

„В първи курс, като част от учебна практика от университета, бях в „Елаците-Мед“ и останах доста впечатлен от видяното, затова реших да кандидатствам за стипендиант в дружеството. Програмата ми беше препоръчана от преподаватели и колеги в университета. За мен важно значение има осигуреният стаж и доброто финансиране“, сподели Александър Йочев, който е втори курс в специалност „Електро-енергетика и електрообзавеждане“ и е избран за стипендиант на компанията.

Георги Каменов е второкурсник в специ-



Д-р инж. Иван Вутов – зам.-управител на „Геотехмин“ ООД (в средата), с представители на „Геотрейдинг“ АД и участници в Деня на кариерното развитие

алност „Маркшајдгерство и геодезия“. „Тази специалност дава възможност за упражняване на професията на две места - на обект и пред компютър. Звучи ми интересно, а освен това има интерес към професията от работодателите и ще имам възможност за реализация“, разказва Георги. Той е от София, но е готов да смени живота в столицата с такъв в по-малък град, стига да има възможности за професионално развитие. „По време на стаж си през лятото очаквам да науча за приложението на маркшајдгерството и да разбирам по-лесно дисциплините, които уча в университета“, разказа Георги.

21-годишната Йоана Якимова, която е родом от Етрополе, гледа напред в бъдещето. „Уча „Маркшајдгерство и геодезия“. Ако бях започнала друга специалност, щях да се конкурирам на пазара на труда с 300-400 човека, а сега конкуренцията ще е по-малка и един ден ще мога да си намеря по-лесно работа“, обяснява момичето. Натяжал е и фактът, че така може да живее в родния си град Етрополе.

Зорница, Александър, Георги и Йоана бяха сред студентите от МГУ, които участваха в „Деня на кариерното развитие“ през април, който бе

организиран за трета поредна година. През 2022 и 2023 година домакин беше Група ГЕОТЕХМИН. Сега щафетата поема „Дънди Преиъс Металс“. По традиция в събитието участват дружества от минната индустрия – „Асарел-Медет“, „Дънди Преиъс Металс“ Челопеч и Крумовград и от Група ГЕОТЕХМИН – „Геотехмин“, „Елаците-Мед“, „Геострой“ и „Геотрейдинг“. Водещи мениджъри от компаниите, възпитаници на МГУ, разказват на младежите за своя кариерен път. Тази година от Група ГЕОТЕХМИН участваха инж. Васил Шишков – директор на Рудодобивния комплекс на „Елаците-Мед“, и инж. София Торолова – директор „Административни и социални дейности – Мирково“.

„Завърших специалност „Минно инженерство“ и специализация „Минен мениджмънт“. Започнах работа през 2002 г. като началник смяна „Добивен участък“. Вече повече от 21 г. работя в предприятието, като за този период съм преминал през всички стъпки в йерархията. 4 г. бях заместник-директор на Рудодобивния комплекс, а от началото на 2024 г. съм на позицията директор на комплекса и отговарям за всички дейности, свързани с успешното управление и опти-

мизиране на минните процеси, както и повишаването на производствения капацитет“, разказа инж. Шишков.

Инж. София Торолова, директор „Административни и социални дейности“, е една от 550-те жени в „Елаците-Мед“. Завършила е специалност „Автоматика, информационна и управляваща техника“. Тя се издига от работник до настоящата си длъжност. „Първата ми позиция беше машинист автоматизирана смазочна система и допълнително бях развавач на инструменти и материали. Първоначално се стреснах от работата, но реших, че няма да се предам. Попаднах в страхотен екип, имах възможността да черпя знания и опит от подготвени специалисти и много скоро вече знаех какво искам – да бъда като тях“, разказа инж. Торолова пред студентите.

„Безкрайно благодаря на компаниите от минерално-суровинната индустрия за това, че вярват в нашия университет и показват на студентите от МГУ, че сме една общност. Благодаря на д-р инж. Иван Вутов, зам.-управител на „Геотехмин“ – нашия настоятел, който преди две години повярва в тази идея и я реализира на практика“, каза ректорът на МГУ „Св. Иван Рилски“ проф. д-р инж. Ивайло Копрев. ☺



Зорница Гелова е стажант в „Геотрейдинг“ АД

Където талантът ПРОЦЪФТЯВА



КАК ПЛАМЕН ВАСИЛЕВ САМО НА 29 ГОДИНИ СТАВА НАЙ-МЛАДИЯТ ДИРЕКТОР „ЧОВЕШКИ РЕСУРСИ“ В ГОЛЯМА КОМПАНИЯ

Яна Колева

Той е сред хората, за които „Няма начин да няма начин“. Облича работните грехи и отива сред работниците – по кариери, бетонови възли, в циментовия завод, за да се срещне с тях и очи в очи да ги попита как се чувстват на работното си място. „Доверието се гради бавно, но се гради“, уверява Пламен Василев, директор „Човешки ресурси“ в „Холсим България“. Когато през юни миналата година заема тази позиция, е само на 29 г. и от професионалната общност

уверяват, че е най-младият HR директор в голяма компания. До тази възраст е натрупал богат опит, тъй като започнал да работи в областта на човешкия капитал още докато бил студент. Воден от максимата „Ако искаш да видиш промяна, не прави едно и също нещо“, за 10 години изминава пътя от стажант до директор.

Ключ

Какъв трябва да е директорът „Човешки ресурси“ – питаме го. „Да умее да балансира между професионал-

ните отговорности и личните интереси на служителите. Той е човекът, който помага бизнесът на компанията да върви по-добре, но го прави чрез хората. А хората дават всичко от себе си, когато се чувстват разбрани, подкрепени, ангажирани. Успешният HR директор има стратегически ориентир и хората му вярват. Така те са по-продуктивни“. Но как да мотивираш 400 или пък над 4000 души в една компания? „Не е нужно всички да ги развиваме и да ги наричаме таланти. Важно е за всеки да се разбере кой е неговият мотиватор – за едни е развитието, за други са парите, за трети – гъвкавостта в работното време, за някои най-съществено е уважението и признанието... За да разберете това, питайте хората и те ще ви кажат

кой е ключът към тяхната мотивация. Хората наистина са капиталът, който, ако е правилно управляван, може да носи висока добавена стойност“, уверява Пламен Василев.

Отдаденост

В представянето му четем: „Известен е със своя опит в оформянето на стратегии за човешки капитал, които стимулират организационния растеж и ангажираността на служителите. Кариерата му е белязана от водещи роли в управлението на таланти, от мотивация и ангажираност до ръководене на програми за обучение и развитие. Работи с отдаденост за създаване на динамични работни места, където талантът процъфтява“. Подбор, мотивация, задържане на хората, грижа за пътя и живота им в компанията – са все неговите задачи и в „Холсим България“.

Призвание

Още в училище Пламен Василев разбрал, че призванието му е да изследва и да работи с хора, и така тръгва по този път. Харесва футбола и играел, докато бил ученик. Обича и видео игрите. Няма излишен опит и това знание му е полезно, когато прави подбор. Геймъри и любители на футбола неусетно се разкриват през игрите, които са им страст, и през ролите, които заемат в тях. Индиректно се разбира какви са като личности, как взимат решения. Нападателят е резултатно ориентиран, един обича да води отбора, а друг има качества да помага. При подбора на хора игрите са му давали вярна индикация защо да вземе даден човек на работа, но досега не са били пречка някой да бъде нает. Самият той обича стратегическите и приключенските видео игри. Стрими се да вижда цялата картина, а във футбола обича да е близо до нападения, близо до защитниците, чувства се като личност, която има задачата да подпомага другите, за да може всички заедно да стигнат до целта.

Стратегия

Как да направим добра кариера, каква да е стратегията ни: „Когато искате да развием своя кариерен успех, е нужно да имате една голяма цел, хубаво е да заложите и срок за постигането“. Пламен Василев си набелязал до 35-годишна възраст да е директор „Човешки ресурси“ в голяма компания. После започнал да чертае мал-

ките стъпки, с които да стигне до желаната цел. Препоръката му е да си намерите ментор или коуч, който да ви насочва в този път. Той имал късмета да работи под ръководството на правилните мениджъри в организациите, в които е бил. Така свикнал да поема повече отговорности, да се сблъсква с повече трудности и да им намира решения, за да може, когато наближи 35 г., да е видял максимума и да е готов за решителната стъпка. Ключов момент в кариерното развитие на Пламен е осъзнаването, че всеки трябва сам да си гони целите и да не се оправдава, ако нещо не се получава, а да открие начин как то да стане: „Намерете от кого да черпите знания и умения, от кого да „крадете“ занаята. Може и да правите грешките, те са учител, но ако сте в старта на вашата кариера, някоя грешка може да ви демотивира. Ако попаднете на точните мениджъри, за тях може да е приемливо понякога да се сгрещи, да го приемат като част от професионалния растеж и трупањето на полезен опит“.

Кариерен скок

С упорит труд и малко късмет Пламен Василев успял по-рано от планираното да направи важния кариерен скок. Знаел своята цел и не приемал друг вариант, освен да я постигне. Когато „вработено“ каца на рамото му, той не отлага за по-нататък. Този шанс идва с поканата да заеме ключовата позиция – именно защото в неговия профил е уменията да мотивира хората и да се грижи да са пълноценни в работната среда. Налага се да реши дали остава в IT компанията, в която като тийм лидер „Подбор“ се чувства на място, или поема риска да скочи в дълбокото. И той скача...

Двигател

Любимият му въпрос по време на интервю е „Ако парите нямаха значение, какво бихте правили“. На същия този въпрос той отвърща: „Ще съм строител на мостове към невъзможното“. И все пак какво са за него хората, наричани човешки ресурси? Те са удоволствието да работи с тях, да преживява с тях и заедно да гонят общите цели. Те са двигателят на всяка компания. Двигателят, който кара директора „Човешки ресурси“ да облече работните грехи и да отиде при хората – там, където се добиват инертни материали и се прави бетон и цимент. ☛



Пламен Василев

Препоръки за мотивирани и лоялни хора

1. Хората да знаят какви са целите на компанията и какви са очакванията към тях.
2. Всеки служител държи да знае какъв кариерен план за следващите години има работодателят за него. Ако човекът не вижда бъдещето си в компанията, той се чувства като „еден човек за една работа“ и това го демотивира. Така организацията губи неговия потенциал.
3. Компаниите да искат обратна връзка от служителите. Идете при хората и ги питайте.
4. Давайте признание, когато някой е свършил добра работа. Хората се вълнуват от това.
5. Създайте позитивна среда, всички да идват с удоволствие на работа.
6. Възможността всеки сам да взема някакви решения, макар и малки, влияе положително.
7. Важен е балансът между работата и личния живот, ключов момент в това е гъвкавостта, която работодателят е позволил.



В голямото НАСТЪПЛЕНИЕ на технологиите

ДНЕСНИЯТ ЧОВЕК ТРЯБВА ДА СЕ ФОКУСИРА ВЪРХУ ГЪВКВОСТТА, С КОЯТО РЕАГИРА НА БЪРЗОПРОМЕНЯЩИТЕ СЕ ОБСТОЯТЕЛСТВА, ТЪРДИ МИХАИЛ СТЕФАНОВ

▲ Яна Колева

Преди месеци Михаил Стефанов е във Вашингтон и се качва в Uber такси. Шофьорът е инженер по автоматизация. Наскоро той загубил работата си, отделил бил от 100 човека, после остават само четирима, които с помощта на изкуствен интелект за седмица създават това, което преди целият екип е правил за месец. Големият въпрос, който консултантът по развитие на човеш-

ките ресурси Михаил Стефанов си задава, е свързан с преосмислянето какво е важно да можем и да знаем, как хората да се адаптират към непрестанната промяна, която върви с все по-висока скорост, как да започнат по-бързо да учат, как организациите да създават подходящите условия за това. Ето неговият поглед към хората в организациите:

Вече спират да работят общите решения, хората и компаниите

трябва да се ориентират какво да се прави съобразно конкретния за тях контекст. Досегашните правила на лидерството губят своята актуалност. Сега е важно колко бързо хората може да бъдат подготвени за новите им роли, как да бъдат поставени така, че да не се чувстват чужденци в работната среда. Все повече се върви към осмислянето не каква да е числеността на персонала в компанията, а какви са

качествата и уменията на всеки

Все повече ще изпъква разликата между добре обучените и развити

професионалисти, които работят в здравословна среда, и наличието на хора, които не стоят стабилно на своето място и няма яснота за тяхното присъствие в организацията.

С развитието на технологиите се променя ролята на човешкия фактор. Технологиите няма да направят всички хора излишни, но именно технологиите налагат нуждата от хора с определени знания и умения. Има сектори, в които виждаме как технологията заменя човека. Но каквото и да се случва, едно е очевидно, че хората в организациите ще търпят големи промени.

Чудя се дали в светлината на бурното развитие на изкуствения интелект

всички компании виждат важноста на своите служители, или все още има и такива, които си казват, че технологиите са възможност рязко да намалят персонала. Световният икономически форум актуализира уменията на бъдещето и виждаме как работата в екип, критичното мислене, решаването на сложни проблеми са ключови умения. С овладяването им трябва да се за-

емаме по-отрано, но по-добре късно, отколкото още по-късно. Търсенето на сигурност е човешко желание, а сигурността вече съвсем не е гарантирана. Сега е важно да свикнем с мисълта, че промяната е най-постоянното нещо. Водя разговори и от поколението преди мен чувам, че „Който учил, учил“. Но подобни нагласи ще оставят мнозина извън работната сила. Несигурността ще ни съпътства и е добре да приемем идеята да учим постоянно, да учим през целия живот, та нали човек се учи докато е жив. Но много хора не искат да го осъзнаят заради усилията, които непрестанно е нужно да полагат. Човекът от Вашингтон каза, че всички са го виждали, но никой не е предполагал, че с такава скорост ще се случи.

Предупредени сме!

Парадоксът е, че трябва непрестанно да развиваме технически умения, да усвояваме нови технологии, а днешният човек е добре да се фокусира най-вече върху гъвкавостта, с която прави това и реагира на обстоятелствата. Ключово е уменията да работи ефективно с други

хора, наред с управлението на егото, креативното мислене, отличната комуникация. Когато се прави оптимизация на екип и определена част от хората се налага да бъдат освободени, се запазват не просто най-добрите професионалисти, а онези, които са и

екипни играчи

Важно е всички заедно да могат да решават различни проблеми и задачи.

Голяма пропаст в работната среда се отваря от факта, че сега четири поколения работят рамо до рамо, скоро може да станат пет. Те са радикално различни и никога досега дисбалансът не е бил в такава степен. Оказва се, че за повечето млади хора е проблем работният етикет, спазването на работно време, плюс етика и лоялност. В немалка част от компаниите се наблюдава болнава и накуцваща култура, нездрав лидерски практикум. В такава среда се работи непродуктивно. Промяната може да стане само със себеосъзнаване и готовност да поискаме обратна връзка. Как изграждаме хората – това е големият въпрос. ☹

Къде отвежда поредният непопулярен ход

Моята кариера е низ от непопулярни ходове – бях журналист, после реших да стана ПР и учих това, но в един момент от корпоративния свят реших да отида в неправителствения сектор, заряхах сигурната работа на добра позиция, за да си направя собствена консултантска практика и когато тя стана разпознаваема и търсена, реших да вляза в голяма компания. Тези изненадващи завои предизвикват шок у хората около мен, разказва Михаил Стефанов. Миналата година е най-успешна в предприемаческата му дейност, но в края ѝ приема предложението на „Аурубис“, които са били негов клиент, да стане част от техния екип. В неговата професия за устойчивите резултати е нужна дълбочина, която като външен консултант трудно се постига.

Михаил Стефанов определя себе си като организационен изследовател и първата му задача е да проучи компанията, битките, предизвикателствата и да предложи решения на нужди и проблеми. Вярва само в онова, което помага на хората да си свършат работата по най-добрия начин. Във взаимодействието с „Аурубис“ най-силно впечатление му направило как хората се гордеят, че са част от тази компания, и как говорят за наследството,

което оставят. „Аурубис“ е микросвят с най-различни ключови роли, но тъй като работата е много специфична, такива специалисти наготово не се намират, те се изграждат. Приемствеността изисква всеки с лидерска роля да има подготвени заместници. Такава организация се нуждае от постоянно привличане на таланти, които да израстват в професията.

Важно е, когато се влезе вътре в компанията, реалността да е същата. И наистина – „Аурубис“ е желан работодател, тайната на това е в активната комуникация, информираща и разказваща историята на постоянната промяна. Голямо достойнство е, че каквото е отвън, това да е и вътре – стабилна компания с правила, здрава корпоративна структура и ценности.

Развитие на човешките ресурси, на културата и таланта – такава е сега отговорността на Михаил Стефанов в медодобивния гигант. Тази роля е свързана не само с обучението на хора, а с по-широко осмисляне. За него предприемачеството не е позиция, а е нагласа: „Такава дейност може да се развива самостоятелно, но може да се прилага и в една голяма и гъвкава организация, което пък дава възможност за по-бързи решения и за резултатното съграждане на чудесни неща“.

В бумтящия пазар на **ИМОТИТЕ**

КОГАТО ПРОДАВАТЕ ИЛИ КУПУВАТЕ НЕДВИЖИМОСТ, НАМЕРЕТЕ ДОБЪР КОНСУЛТАНТ, С КОГОТО ДА ИЗВЪРВИТЕ ПЪТЯ ДО УСПЕШНАТА СДЕЛКА, Е СЪВЕТЪТ НА ДИМИТЪР ХРИСТОВ

▲ Яна Колева

Недвижимите имоти са най-популярно у нас инвестиционно решение. Над 90% от българите имат собствено жилище, имотът е станал част от българската мечта. Пазарът остава с горещи цени, но се намират и добри сделки, както във всичко – и тук е въпрос за добра стратегия. В този момент пазарът продължава да се надуба, надуба... Наш гид в това море от имоти, проблеми и гледни точки става Димитър Христов, ръководител „Инвестиции и ново строителство“ в Агенция „Явлена“. Той се е специализирал в жилищния

сегмент, главно в София, но доброто познаване на пазара от професионалист като него винаги е от полза. Според него няма брокер, който да е в състояние да продаде всеки имот в цялата страна. Различните типове активи изискват различни умения от участника на този пазар. Много хора ползват

брокер по неволя

а не си го избират, за да защитава техния интерес, да ги консултира и да е с тях до финализирането на сделката, тъй като процесът обикновено е дълъг. Като брокер на

недвижими имоти той застъпва тезата, че качественият посредник помага на купувача и на продавача, независимо дали пазарът е в растеж или в застои. Такъв професионалист се наема за определена услуга от хора, които искат да преминат по-леко през тежкия процес. Сделки се правят от всички онези, които имат мотив да купят или да продадат, и според Димитър Христов се надценява ролята на агенциите като играч, тласкач пазара в една или друга посока. И сега има продавачи и купувачи с определени намерения, които обаче не пристъпват към конкретни действия. В тази „игра“ печели онзи, който знае какво иска и е

амбициран да го постигне.

Ножицата на очакванията

на продавачи и купувачи в сегашния горещ пазар все повече се раздалечава и сделки стават само когато очакванията на двете страни се доближат.

Какво се търси? Купувачът най-често се интересува от апартамент, завършен до ключ, с Акт 16, и предпочита ново пред старото строителство. Инфлацията рефлектира върху строителните материали и върху труда. Цените на стари и нови жилища са изравнени в централните и скъпите райони, но са нужни много повече време, работа и средства за подобряния в такъв актив.

Препоръките

на опитния консултант към търещите да купят са да се подготвят за всичко, което им предстои, да са наясно със стъпките по една сделка, да имат съветник, който да ги подпомага в процеса. Да си осигурят финансиране, още преди да са излезли на пазара. Добре е да намерят адвокат, който да

провери документите им и да защити техния интерес. Продавачите да се доверят на експерт, който да им помогне да определят правилно стойността на техния имот. А после да го вкарат в търговски вид, като погледна не се разбират скъпи ремонти, а козметични действия, като изчистване, измиване на прозорците, отстраняване на дребни проблеми, например изгорели крушки и счупени брави. Задължително е документите да бъдат подготвени, още преди да се излезе на пазара. Това дава две стъпки преднина пред всички продавачи, които не са го свършили. Ако имотът е за цялостен ремонт, по-добре продайте в състоянието, в което е, тъй като ще се намери кой да го оцени в този му вид.

Когато излизате на пазара на имоти не просто трябва да се допитате до брокер, а да намерите

правилния консултант

уверява мениджърът от „Явлена“. „Чуйте препоръки от познати, които са ползвали такъв експерт и поискайте референции. Само в София



„В тази „игра“ печели онзи, който **ЗНАЕ КАКВО ИСКА И Е АМБИЦИРАН ДА ГО ПОСТИГНЕ**“.

Димитър Христов





© Красимир Сираков

брокерите са хиляди. Доверете се на консултант с опит и на агенция с добра репутация“. На базата на своята практика той обобщава, че „идеалният“ за средния софиянец имот, който столичанинът желае да купи, е: С инвестиционна цел - двустаен апартамент до 100 хил. евро, който да носи определена възвръщаемост – около 3-5%. Ако е за живеене - двустаен, до 150 хил. евро в район с добре изградена инфраструктура, в която се включва обществен транспорт, магазини, детски градини и училища, подходяща среда за живот. Тристаините жилища се търсят на цена около 200 хил. евро, а четиристаините са в порядъка на 270 хил. евро, като в по-високите сегменти бюджетите стават далеч по-големи, растат и изискванията към имота. Действителността предлага

разнообразие от цени

и имоти и всеки е добре да купи това, което отговаря на неговия стандарт и възможности.

Метрото е фактор, когато метростанцията в близост вече е изградена. Това повишава цените на имотите, както и добрата съпътстваща инфраструктура за цялостното живеене на всяко семейство. Бъдещето не може

да го прогнозираме, цената на жилище то се влияе най-вече от моментното състояние, а не от надеждите за нещо по-добро напред във времето.

Какъв е интересът към панелното строителство? То се предпочита от хора, отраснали в такива сгради. Те добре знаят предимствата и недостатъците на този тип жилища. Належащо е да се провери дали сградата е добре поддържана, дали етажната собственост има намерение да направи подобрения. Когато това е налице, купувачите избират такъв имот заради

функционалността

на разпределението. Недостатък обикновено са занемарените общи части, лошата шумоизолация, ниската енергийна ефективност, направени преустройства, които може да застрашат сградата. Ако в момента продавате панелно жилище, може да го отпързвате на цената на новостроящи се обекти в същия квартал. Тези апартаменти са с реално по-голяма квадратура от всеки нов блок. Ако на апартамента не е правен ремонт, най-добре просто го опразнете. Погрижете се заедно със съседите за по-добро състояние на общите части.

Пазарът на офисите не е това, кое-

то беше. Искат се много повече капитал и ресурси, за да се купи в качествена бизнес сграда. Сега търсенето на такива имоти спадна. Реализацията отнема повече време, отколкото на жилище. Банките кредитират по-консервативно бизнес имотите спрямо апартаментите за живеене. В момента има и по-слаб инвеститорски интерес към изграждането на офис площи.

И накрая още един съвет от Димитър Христов: „Без значение дали в новото строителство си ги купуваме, а в старото са „подарък“,

общите части са на всички

Те изискват грижа от всеки. Така ще живеете по-добре, а като дойде време да продавате, ще е по-лесно. Колкото по-рано положим усилия, струва по-евтино, а комфортът е по-висок“. Нашият призив към строителните предприемачи и инвеститорите е да отворят широко очи и да видят как всички те заедно презастрояват столицата и другите големи градове. Нека не ги превръщат в среда, неспособна за нормално живеене с липсата на места за паркиране, на адекватна инфраструктура, на пространство и въздух. ☺

GEOTRADING
GEOTECHMIN GROUP

**A PARTNER
YOU CAN RELY ON**
www.geotrading.bg

МАЛИНА СЛАВЧЕВА:

Играта трябва да е само за УДОВОЛСТВИЕ

НА КОНЦЕРТ НИКОЙ НЕ ОЧАКВА МУЗИКАНТИТЕ ДА РЕШАТ НЕГОВИТЕ ЖИТЕЙСКИ ПРОБЛЕМИ, ЗАТОВА И В КАЗИНОТО НЕ БИВА ДА СЕ ТЪРСЯТ ПОДОБНИ РЕШЕНИЯ

✦ Тони Григорова

Лидер в игралната индустрия се става, когато доставиш перфектно потребителско изживяване, без компромиси. Winbet е бранд с 30-годишна история и опит както на българския, така и на чужди пазари. Вече имаме увереност, че можем да отговорим на пазарните промени и нуждите на нашите клиенти. Знаем, че успехът не е константа, но нашият стремеж е той да стане устойчив.

За мен игрите са част от света на забавленията, удоволствие като всяко друго. Казино игрите са за големи, важно условие е да си пълнолетен и да играеш отговорно.

Гейминг индустрията по света бележи експоненциален ръст. Иновациите и интелигентните технологии водят не само до оперативни постижения, но и предефинират самата същност на конкурентоспособността на глобалния пазар. България изпреварва много други държави в някои отношения и WINBET, а и други компании в нашия сектор, предлагат всичко, което го има на най-развитите пазари. Български компании са сред водещите в света производители на гейминг съдържание, тук се разработват също казино и бетинг платформи до ключ, които се ползват от много опера-

тори по света, а международни компании ситуират развойните си центрове у нас.

Насочих кариерното си развитие в тази сфера, защото така се случи. И вече над 15 години влизам всеки ден с удоволствие в офиса, защото знам, че всеки ден е различен от предходния. За мен е чест да ръководя компанията, лидер в нашия бранш. Работя в тясна връзка с всички колеги, които са ентузиастични професионалисти.

И останах в нея, тъй като първото впечатление беше решаващо – стабилна компания с прозрачна и ясна вътрешна политика, в която получаваш персонално отношение и внимание, чуваш се гласът на всеки член на екипа и можеш да видиш реализирана твоя идея. Динамиката, ежедневните предизвикателства, адреналинът, магията на игрите са все неща, които искам да ми се случват. Кои не би искал?

Моето разбиране за забавление: Оптимист съм и умея да намирам забавление в почти всичко. Ако стесня малко фокуса, обичам да чета, да слушам музика, да приготвям красиви и вкусни сладкиши.

Грижа за клиента означава да си винаги на линия за него. Да се чувства специален и да ти има доверие. WINBET предлага честна, отговорна и безопасна игра. Клиентите оценяват всичко това.

Качествено съдържание в този бизнес означава да осигуриш на потребителите това, което искат. Българският пазар е „разглезен“ пазар – клиентите имат достъп до игрите на десетки производители. На нашия сайт са представени 28 компании с над 2200 игри. Но нашият пазар има и специфики, затова се налага да сме и много адекватни.

Спортните заложи – това, което е добре да знаем за тях: Печалбите не са въпрос просто на късмет, а на познаване на спорта. Спортните заложи награждат търпението и изследването, тъй като букмейкърите само предполагат истинската вероятност за всяко събитие. Оптим-



ният залагащ винаги ще открие пазар с добра стойност.

Отговорна игра – заг тези думи стои умението да запазиш удоволствието от играта и да не забравяш, че е игра, забавление.

Отговорността се носи от всички участници в хазарта, но напълно разбирам специалното място и роля на WINBET в това. Наша отговорност е да създадем безопасна и сигурна среда за забавления, да обясним правилата и да осигурим тяхното спазване. Клиентите са тези, които ни съдействат и ни подкрепят в това.

Мярката и гозата в забавлението е строго индивидуална, но е задължителна. Компани като WINBET имат своите задължения и отговорности, но клиентът също има своята роля и отговорност. Трябва да приемеш загубата като част от играта, така както приемаш и печалбата. Напълно съм наясно със стигмата над нашия бранш и част от работата ми е ежедневната борба с нея. Непопулярен факт е, че заг всяка неприятна история има стотици хиляди

истории на хора, които не са прекрачили границата. Това е причината да работим толкова много за промотирането на отговорната игра – за да остане тя игра и да не се превръща в проблем.

От играчка става плачка, когато приемеш казино забавлението като начин за решаване на житейски проблеми. Както не очакваш музикантите, на чийто концерт си отишъл, да ти решат семейните драми или неприятностите в офиса, така и не бива да търсиш подобни решения в казиното.

Нашата отговорност към обществото е голяма. WINBET подкрепя българския спорт, култура, кино и музика. Имаме дългогодишни партньорства с десетки спортни клубове, организации, индивидуални спортисти. Това е част от нашата философия, с която много се гордея.

Златното правило, на което не изневерявам – Няма начин да няма начин.

Моите житейски разбирания са обобщени в думите на Хенри Форд: Независимо дали мислиш, че можеш или не можеш, и в двата случая си прав. ☺

Малина Славчева е изпълнителен директор на Уинбет Онлайн ЕООД още от създаването на компанията през 2014 г., която оперира под марката Winbet. Целият професионален път на Малина Славчева е свързан с iGaming сектора. За повече от 15 години е натрупала богат опит във фирменото планиране и управление, създаването и ръководенето на високоефективни екипи, както и в успешното обслужване на потребители в онлайн развлеченията. Тя е бакалавър по икономика.

Фирмен профил

WINBET е водеща българска компания в областта на казино развлеченията и спортните заложи с повече от 30 години присъствие на пазара. Компанията развива мрежа от над 30 игрални зали, разположени на престижни локации в над 20 български града и предлага над 2200 онлайн казино игри, LIVE казино маси и шоупрограми, както и пазари за заложи в над 30 вида спорт, eSports и виртуални спортове на своя сайт winbet.bg.



Галин и Роза Господинов

Семейният бизнес:

ПРЕДАЙ НАТАТЪК

▲ **Татяна Явашева**

Семейните компании са мотор на икономиката. Променящите се социални порядки и демография изправят много семейни фирми в цял свят пред въпроса как да продължат и на кого да предадат бизнеса. Нефамилните компании може да избират своите лидери от цялата вселена на мениджърски таланти, докато семейните фирми са ограничени от наследствения фактор. Намаляващата раждаемост и съвременните свободолюбиви нрави усложняват въпроса с потомството, което да поеме юздите дори и на твърде печеливи бизнес. Често децата са изпращани в елитни университети и бизнес училища в други градове или в чужбина, но голяма част се адаптират там и не желаят да се върнат. А трябва и да се признае, че не всеки от

наследниците има способността да поеме управлението.

Голяма част от семейния бизнес в България е формиран в периода 1990-2000 г. За повечето от основателите, ако все още не са се изправили пред предизвикателството да предадат нататък управлението, то им предстои. В много от компанията следващото поколение вече работи, някои са членове на управляващия екип, други вече са поели „централното командване“, има и такива, на които дори да не им е прехвърлена собствеността, вече са с големи отговорности. Много от основателите все още държат кормилото, други опитват да продадат бизнеса...

Потърсихме няколко представители на семейния бизнес с цел да очертаем някои от аспектите на фамилната приемственост в България:

„В нашия семеен бизнес с брат ми Стефан Гузушев сме първото поколение и не е дошло непосредствено време да мислим за приемственост. С него все още не сме разсъждавали по тази тема, защото не сме на такъв етап от живота си. Когато този момент дойде, ще се прецени дали съответните наследници имат на първо място качествата, а след това и желанието да продължат това, което с него градим.“

Плюс в съвместната работа

на двама ни е, че винаги има рамо, на което да се опреш, дори и всеки понякога да е с различна гледна точка, но нас ни води една и съща философия, гледаме в една и съща посока“, коментира адв. Виктор Гузушев, старши партньор в Адвокатско дружество „Гузушев и партньори“, което е основано през 2006 г. и е член на Сдружението на семейния бизнес в България (FBN България). По негови наблюдения някои от наследниците на фамилен бизнес не искат да се занимават с тази дейност, независимо че може да е много успешна. В други случаи основателите на компанията виждат, че следващото поколение има други силни страни, които биха били по-добре развити извън пределите на семейния бизнес. Това подтиква да се търси професионален мениджмънт, защото основателите от един момент нататък искат да се оттеглят и трябва да се намери подходяща алтернатива. Често на продажбата на бизнеса се гледа като на твърде краен вариант. Адвокат Гузушев коментира, че все повече компании започват да мислят по тази тема и търсят съвети как да реструктурират дейността с оглед намирането на правилния механизъм, чрез който на даден етап да предадат бизнеса – като управление или като собственост. Няма универсални рецепти. Всеки собственик преценява дали е по-добре отрано да помогне на подходящия казър да израсте в компанията и по органичен начин да я оглави, или този бизнес подлежи на външно ръководство с висока експертиза.

Милена Захариева е

представител на първото поколение

във „ФеърПлей Интернешънъл“ АД – лидер в строителството, инвестициите и управлението на недвижими

имоти в България, а също и с инвестиции в земеделието. След като завършива средното си образование в Американското международно училище в Солун, Милена учи 3 г. в магридския кампус на американския St. Louis University. През 2001 г. заминава за САЩ и придобива бакалавърската си степен по маркетинг и испански в същия университет в щата Мисури. Само на 25 г., тя завършива МВА в Магрид. По това време бизнесът на баща ѝ Марио Захариев се разраства с нов проект и той ѝ се обажда с въпроса „Ще се включиш ли в бизнеса?“. Милена се присъединява към семейната компания през 2005 г. и първона-

чално е ангажирана с привличането на чуждестранни клиенти, които да купят имот във ваканционните проекти. Сега е част от борда на компанията и е един от изпълнителните директори, но по-скоро е в ролята на „гясната ръка“ на своя баща: „Предаването на бизнеса реално не се е случило. Аз имам две сестри, които са доста по-малки от мен – едната е на 24, а другата на 18 г. Включвайки се около 20 години след мен в бизнеса, те ще са нещо като трето поколение. Но това тепърва предстои. По-голямата ми сестра все още не е взела решение кога ще се върне от Лондон, за да работи с нас.“



Виктор Гузушев

КАК СЕ РАЗВИВАТ В БЪЛГАРИЯ ФАМИЛНИТЕ КОМПАНИИ И КАК РЕШАВАТ ВЪПРОСИТЕ НА ПРИЕМСТВЕНОСТТА В РЪКОВОДНИТЕ ФУНКЦИИ И СОБСТВЕНОСТТА

Презивикателствата

В семейния бизнес по думите на Милена Захариева са големи, всяко следващо поколение игра със свой начин на мислене и на работа: „В нашата 30-годишна история имаме колеги, които са с нас почти от самото начало, те приемат баща ми като авторитета. Следващото поколение трябва да докаже пред екипа своите качества, за да получи доверие. Изучили сме теорията за семейния бизнес, но все още не сме планирали какво предстои в управлението“. Според нея, когато бизнесът е семеен, е нормално фамилията да пренесе в него своите ценности. Те са преплетени в корпоративната култура, в начина, по който се обслужват клиентите. „Основният принцип, дал име и на компанията, е „Fair Play“, и ние държим на тази честна игра. Баща ми казва, че никога не би продал нещо, което самият той не би купил. Това е ключово в нашата философия и принципи на работа.

Много от нас са израснали с бизнеса на масата - когато сме заедно на трапезата, се говори за това. Но днешното младо поколение има голям избор от възможности и много от тях предпочитат да опитат и нещо друго. Ако децата поемат по свой път, се наема външен мениджър. Тогава обаче става важно това следващо поколение да се научи да управлява тази своя собственост и да контролира този мениджър. Иначе шансът за провал или за загуба на собствеността може да е голям. Често следващото поколение има

своя предприемаческа идея

и този бизнес също може да стане част от семейния. Понякога децата бързо време трупат опитност в други компании и чак после се присъединяват“, споделя още Милена Захариева, която е член на УС на FBN България. Тайната на големия предприемачески успех на своя баща тя отдава на факта, че

има нюх за възможностите и умение да не ги пропуска, същевременно той привлича правилните хора, с които да развие визионерските си идеи.

„Хубавото на семейния бизнес е, че онова, което си градиш години наред, с удоволствие го оставяш на следващото поколение. Трудно е да ги привлечем, но с

мотивацията

им се започва още от малки. Когато завършват училище, става ясно към какво ги тегли и ако нямат интерес да се включат в бизнеса, няма смисъл да ги караме насилно. Имам три деца, най-голямата ми дъщеря Роза вече е в компанията, другата дъщеря работи в областта на маркетинга и рекламата, синът ми тепърва ще следва, с насока да се присъедини“, разказва управителят на „Тръбна мебел“ Галин Господинов. Имат и фамилно предприятие „Джи Ес Строймаркет“, управлявано от неговия брат Диян, съпругата му и техните деца. Дватамата братя са съдружници във всички семейни компании, но са си разпределили ангажиментите и единият ръководи производството, а другият движи търговската част. „През 90-те години създадохме бизнеса заедно с нашия баща, който имаше опит в това, с което се заехме. Аз бях капитан на кораб, инженерството ми помогна да овладее производството, а брат ми е икономист, което е полезно в търговията“. Семеен бизнес не означава, че всичко се прави само от семейството. Привличат специалисти в различни сфери, но в Добрич

въпросът с работната ръка

не се решава лесно. Според Господинов децата не бива да се държат встрани от компаниите и проблемите: „Когато виждат, че решения се намират и самите те се амбицират да се включат, като се образуват в сфери, чрез които да допринесат за бизнеса. Ако фирмата е малка и наследниците не проявяват интерес да ръководят дейността, в един момент тя просто затваря“. Неговата дъщеря Роза Господинова е продуктов мениджър в „Тръбна мебел“. От ранна възраст мечтаела да стане архитект, макар баща ѝ да искал един ден тя да се присъедини към фамилията начинания. Завършила архитектура, после станала и сграден инженер. В Англия учила



Инж. МИТКО ГАТЕВ, собственик и управител на „Мебели Драги“ АД: Моите деца наследиха хобито ми и имат свой път

магистратура, практикувала около година и разбрала, че... не е в свои води. Търсела бързи резултати, които да ѝ дават хъс да продължи. И така един ден, повикана на помощ от баща си, със своето семейство тя се пренася от София в Добрич, където е производството. Видимите резултати от нейния труд я мотивирали да продължи да разработва мебели. Но след 3-4 години започва да търси нови презивикателства и насочва своя

интерес към самото производство

Наблиза все по-уверено и така получава доверието на своя баща, а и на хората. Самата тя вече се съблъсква с всички трудности - например с нежеланието на хората да поемат отговорност и с липсата на квалифицирани кадри. В Добрич успяват да вкарат в училище дуалното обучение, но това по много причини не им носи кадри. Работниците в компанията продължават да смятат, че с ръководството са в два различни лагера. Затова този семеен бизнес вече мисли в посока роботизация, като целта е от множество хора с ниски възможности и квалификация да се премине към по-малко хора с високотехнологични умения.

С други думи, всички семейни бизнеси си приличат в това, че фамилията има ключова роля, но всяка семейна компания има своите трудности, презивикателства, решения и успехи.

Този бизнес го създадох преди 34 години, а преди две сменихме името на компанията „Топал-М“ с цел да променим концепцията за бранда. По отношение на приемствеността при мен нещата се развиха по особен начин. Моето хоби е музиката и моите син и дъщеря виждаха само веселата част, когато бяхме с китарите. И вместо да се присъединят към създадения от мен бизнес, те решиха да наследят хобито ми. Станаха музиканти, после - озвучители. Признати са за професионалисти от най-висок клас.

Поеха по свой път и в това няма проблем. Когато преди седем години се роди първият ми внук, колегите от компанията го кръстиха Малкия шеф. Казах, че ще трябва да изчакам едно поколение и сега сме въоръжени с търпение и осъзнатост да не допускаме грешките с нашите деца, които бяха оставени сами да си изберат пътя. Добре зная, че погрешавашите трябва да се възпитават в труд, постоянство, дисциплина и отговорност. Хубаво е от малки да бъдат приобщавани към семейния бизнес. Затова моят внук през лятната ваканция ще е в предприятието.

Пред семейния бизнес има различни възможности - единият път е да си отгледаме приемник, друга възможност

е управлението да се повери на хора от компанията, които от години работят в нея. Ако искаме да съхраним и да развиваме бизнеса, може да се търсят партньори, които да се включат като съдружници или акционери. Вариантът за професионален мениджър не е популярен у нас. Но аз лично повече вярвам в хората, които работят във фирмата, имат качества и са доказали своята лоялност. Не познавам колеги от семейния български бизнес, които да са поверили фирмите си на външен мениджър.

Малките компании не са привлекателни за професионални мениджъри с доказан опит. Този бизнес се крепи на личните качества на собственика и управителя и липсата на семейна приемственост създава неудобства за бъдещото развитие. Затова,

ако няма семейна приемственост, може да се заложи на утвърдени специалисти в компанията. Една от целите да преобразуваме дружеството от ООД в АД е такава. Това е нов подход, който е нетипичен за България. Всички ми се чудят. Аз обаче не виждам минуси в това, а дори съм убеден в по-големите възможности за гъвкавост. Всеки подходящ партньор може да стане акционер. И ако внукът след време не поеме бизнеса в свои ръце, решения има. ☺

КОГАТО СЕМЕЙНАТА КОМПАНИЯ Е АД, ВСЕКИ ПАРТНЬОР МОЖЕ ДА СТАНЕ АКЦИОНЕР В НЕЯ



Милена Захариева

В АСАРЕЛ-МЕДЕТ хобито става втора професия

ПРЕДСТАВЯМЕ ТРИМА СЛУЖИТЕЛИ НА ПАНАГЮРСКАТА КОМПАНИЯ, КОИТО РАЗКАЗВАТ ЗА СВОИТЕ УСПЕХИ НА ДРУГО ПОПРИЩЕ

Нищо не се случва, освен ако първо не сме мечтали за това – твърди американският поет, историк и журналист Карл Сандберг. Дали обаче е достатъчно само да мечтаем? Просто затваряш очи и си пожелаеш... Но докато очите ти са затворени, някой друг събъдва своите собствени мечти. А може би и твоите. Да превърнем мечтата в част от живота си. Да запретнем ръкави и да вървим към постигането на своите цели. Или да превърнем хобито си във втора

професия?

Общото между еколог, огнеборец и мениджър по безопасност и здраве при работа е, че са част от екипа на „Асарел-Медет“ и са сбъднали по една голяма своя мечта. Те успешно съчетават професията си в панагюрската минна компания с хоби, което са превърнали в малък бизнес. И колегите им не само не изпитват ревност към тази тяхна допълнителна ангажираност, но дори се радват на това.



Инж. Мариела Джиджинкова



Еколог прави бижута от рециклирано стъкло

„Бижута с душа“ – това е един от отзивите за най-новата колекция накити от стъкло на инж. Мариела Джиджинкова – ръководител на отдел „Екология“ в „Асарел-Медет“. За колегите ѝ в компанията не е тайна, че в свободното време тя се занимава с приложно изкуство. Нейните бижута носят ярък авторски почерк, направени са с грижа и за природата.

Магията на стъклото, разтапяно в пещ, пленява Мариела преди 7 години. Днес тя има занаятчийско свиде-

телство, доста редовни клиенти и традиционни участия в изложения на ръчно изработени предмети. Възприема това приключение като хоби, занаят и изкуство. Едно лично творческо бягство, което не пречи на динамичната работа в голямата компания, а напротив – дава ѝ много енергия.

За инж. Джиджинкова екологията не е само професия, но и мисия. В „Асарел“ ръководи екип от млади специалисти, развива програми за мониторинг на околната среда и управлява екологични проекти за близо 4 млн. лв. всяка година. Бижутата ѝ

не залагат на масовост, а са ръчно изработени уникати. „Толкова интересни неща могат да се правят от отпадъчно стъкло и същевременно светът ни да е по-чист и красив“, казва тя и допълва, че стъклото е материал, който може да се рециклира много пъти.

Малко са хората у нас, които предлагат изделия от художествено

стъкло, а т. нар. фюзинг техника е доста трудоемка. Мариела се запалила по изработката на бижута от сина си Петър Ковачев, който е завършил „Графика и илюстрация“ в България и изобразително изкуство в Италия. В началото на пътя си като художник той обичал да експериментира не само с акварела, но и със стъклото. Затова купили малка пещ, където стъклото се обработва при температура 750-850 градуса по Целзий. Постепенно Мариела се запознала с историята на стъклото, цветознанието и дизайна. После започнала да опитва как всичко става на практика, макар че в началото ръцете ѝ на млад занаятчия били в рани поради неумението да работи с този материал. Постепенно се научила да моделира и да изпича различни форми и да комбинира разнообразни типове стъкло. А вратите на фантазията се отваряли все по-широко от възможността да се наслаждат различни цветове и ефекти.

„Процесът по обработката на стъклото отнема доста време. Интересното е, че изобщо не знаеш какво се е получило, докато не изстине бавно в пещта. В началото не можеш да чакаш, но постепенно се научих на търпение. В това очакване има голямо очарование“, споделя инж. Джиджинкова, която от понеделник до петък е ръководител на отдел по екология в най-голямата в региона компания, а през уикенда – креативен занаятчия, който съчетава магията на стъклото с грижата за природата.

Инженер по безопасността жъне успехи в семейното биоземеделие

„Към хобито си също подхождам професионално, защото е нужно да обработиш много специализирана информация. Иначе няма как да си „в крак“ с новостите и да си успешен в тази силно конкурентна среда“, обяснява инж. Петър Дерменджиев, ръководител на отдел „Безопасност и здраве при работа“ в „Асарел-Медет“. И споделя, че земеделската работа, с която се занимава през част от свободното си време, го зарежда емоционално и му носи душевно спо-

койствие: „Усещам магията на природата, докато погледам ми бяга из посежите или следи полета на литнала над нивите щъркел“.

Всъщност мястото е близо до „Асарел-Медет“ и по въздух се намира на едва 150 метра от Централна ремонтна база на панагюрската компания. Затова не е странно, че той развенчава „митовете“, които битуват както за биологичното земеделие, така и за минното производство. Малцина знаят, че бионасажденията подлежат на строга сертификация, казва Петър и разказва през какви „изглени уши“ се преминава по два пъти всяка година пред контролните и сертифициращите органи. Но погледнем ли едно до друго биологични и конвенционални насаждения, с просто око се вижда, че едните са гледани без хербициди, пестициди или изкуствени торове, защото в тях и плевелите виреят на воля заедно с посежите. После стигаме до митовете за минната индустрия, която често е набездавана за несъвместима със земеделието. Лесно е в обратното да те убеди биопроизводител като инж. Дерменджиев, чиито площи са в непосредствена близост до минния

комплекс и са преминали през всякакви проверки в лаборатории в чужбина за контрол на пестициди и вредни вещества.

Той се занимава с биоземеделие от 2014 г., като разчита на помощта на баща си и своите синове. Всичките му площи са в землището на Панагюрище и са заети с биологични насаждения на ръж, пшеница, зелен грах, обес и фацелия. Иначе в общината по биологичен способ се гледат също рози, лавандула, лимец, ябълки, круши, сливи и дори пъпеши. Сред местните биопроизводители има и други представители на „Асарел-Медет“, с които е в приятелски и партньорски отношения. Според него не е случайно, че към този труден бизнес са се насочили предприемчиви колеги, тъй като инвестициите в началото са големи.

Когато започнал, Петър Дерменджиев заложил на дългосрочна стратегия, при която процесите да са изцяло механизирани. Така подхождат му е „пречупен“ през инженерното и финансовото образование и опита му в експлоатацията и ремонта на механизирания техника. Затова не е изненада, че малкото му стопанство разполага с множе-



Инж. Петър Дерменджиев

ство уникални машини и инсталации, конструирани и разработени от него или придобити с помощта на европейски грантове. Големият плюс на тази бизнес стратегия е, че семейното земеделие не е зависимо от наеман труд или нискоквалифициран персонал. Нещо повече - заради използването на високоефективните машини земеделият труд на сем. Дерменджиеви се свежда до... общо 26 трудоводни годишно. Опитният биоземеделец споделя, че те се разпределят между сплотения екип от мъжете в семейството, но също така разчита на разбирането и подкрепата на съпругата и майка си. Синовете му - Иван и Петър, са взели имената на дядо си и баща си, заедно с любовта към земята, която в тази фамилия явно се предава по наследство. Също както и усмивката. Мечтата му като щастлив дядо на едногодишния си внук, „взел“ и трите му имена, е да продължи семейната традиция, като никога не забравя корените си, Панагюрище и земята, която ни храня.

Огнеборец развива пчеларския занаят

Той е на 39 години, но за него вече работят над 7,5 милиона черноработници, разпределени в 150 малки „предприятия“. Не, не става въпрос за Марк Зукърбърг и неговата мрежа от компании, които поддържат най-популярните социални мрежи, а за огнеборца Ненчо Джунов от Аварийно-спасителна служба „Асарел“. Той е част от пожарникарския екип на панагюрската компания от 10 г. А от 11 г. се занимава с пчеларство. За този период кошерите от 6 стават 150, а плановете му са да ги увеличи.

„Мой приятел ме запали по това хоби, което вече ми е като втора професия“, разказва Ненчо. Два от пчелините му са в Панагюрище, а един е в село Блатница, община Стрелча. „Голямо удоволствие за мен е да се грижа за кошерите. Харесва ми да бъда сред природата. Тишината и спокойствието - това ме разтоварва от напрежението. В интерес на истината, когато започвах, не очаквах да стигна дотук“, признава Ненчо Джунов. Фирмените му щандове привличат вниманието в едни от най-големите магазини в Пазарджик и Панагюрище, но част от продук-



Ненчо Джунов

цията си той пласира и през социалните мрежи на своя връстник Марк Зукърбърг. Семейството е неотлъчно до него и му помага в тази втора професия. „Както всяко такова начинание и аз съм имал трудни моменти, но не ми е минавало през ума да се откажа. Даже напротив, планирам да увоя и утроя броя на кошерите“, разказва той. Със своите колеги пчелари от Панагюрище са сформирали сдружение, в което членуват над 100 човека. „Често се събираме, споделяме идеи, участваме в различни събития, гостуват ни лектори. Полезно е, защото обменяме добри практики

и си помагаме“, уверява амбициозният производител на мед, който чака с нетърпение най-активния сезон за пчеларите от април до юли. „По два дни седмично плътно съм при кошерите. Работата ми го позволява, защото след дежурство в Аварийно-спасителната служба на „Асарел“ имам почивни дни и мога да се грижа за пчелите. Получавам много добри отзиви за моята продукция, има неолойна конкуренция от чужбина, но в последно време забелязвам, че хората все по-често търсят качествена българска продукция“, споделя огнеборецът пчелар. ☺



PRINT YOUR BRIGHT IDEAS



billboard

www.billboard.bg

ДЕСИСЛАВА ВЛАСАКИЕВА:

Здравето е ПРИОРИТЕТ, а не привилегия

БЪЛГАРСКОТО ОБЩЕСТВО ИМА НУЖДА ДА СЕ
ИНФОРМИРА НА ДОСТЪПЕН ЕЗИК ЗА НОВОСТИТЕ
В МЕДИЦИНАТА И ЗА ДОБРИТЕ ЗДРАВНИ ПРАКТИКИ
И CODE HEALTH TV ПРЕДЛАГА ТОЧНО ТОВА

Яна Колева

Здравето след пандемията и независимо от нея е лична отговорност на всеки от нас. Отнасяме се с домовете, автомобилите и вещите си с грижата на добър стопанин, а често пропускаме грижата за телата си, които предано ни служат и не търпят подмяна. Пандемията ни научи да мием ръцете си усърдно и да не negliжираме привидно нормалните симптоми, докато не се влошим необратимо.

Постпандемичният ефект би следвало да прерасне в принципна и регулярна превантивна здравна грижа. Но не съм оптимист, че това ще се случи. Устроени сме бързо да забравяме лошото и наблюденията ми са, че в момента с бързи темпове става точно това. Ето защо приоритет в работата ми като изпълнителен директор на здравна телевизия е подобряването на информираността на обществото и увеличаване на ангажираността му към профилактиката и превенцията – фактори, които са ключови за доброто здраве.

Избрах областта на здравето и здравеопазването като свое поприще на развитие, защото е област, в която всичко има смисъл и в която новините и иновациите са ежедневие. Привидната

стерилност на индустрията всъщност носи много динамика и изисква стратегическо мислене, холистичен подход и колаборативност.

Опитът в денталната сфера ми помогна да разбера, че медицината в България е на конкурентно европейско ниво, че пациентът има нужда от разбираем език и право на избор, а ниската достъпност до качествена здравна грижа често е резултат от липса на правилна комуникация и обществена осведоменост.

Първата ми среща с Code Health TV е съвсем неслучайна. Преди близо три години подкрепях инициативата по организиране на голф турнир, поощряващ осъзнатостта към здравословен начин на живот. Тогава органично припознах медията като информационна платформа, импонираща на бизнес философията ни. Така се запознах и със собственика на здравната телевизия – Мария Бонева, която с пълната си отгаденост се стреми да превърне всички съвместни инициативи в събития с важна кауза и ясни послания.

Приех предизвикателството да стана изпълнителен директор на Code Health TV, защото вярвам в истинността на проекта, вярвам, че България заслужава здравна медия и в телевизионен ефир.

Убедена съм, че обществото има нужда от място, на което на достъпен език да се информира за новостите в медицината и за добрите практики у нас.

Code Health TV в едно изречение: Единствената здравна телевизия в България, която дава и ще дава гласност на всички здравни казуси и здравни специалисти.

Здравето и здравеопазването с няколко числа: 61% от децата на възраст между 7 и 9 години са с наднормено тегло. 70% от българите не знаят как правилно да мият зъбите си, а 42,1% пропускат профилактичните прегледи, които им се полагат. Здравеопазването е сред топ 5 на работодателите в страната, общият икономически отпечатък на лечебните заведения е близо 7 млрд. лв. и е 4,2% от БВП. Въпреки това дефицитът на здравни кадри е сериозен – страдаме от липса на 29 хил. медицински сестри и близо 1000 общопрактикуващи лекари. Вече 15 години разполагаме с функциониращо електронно здравеопазване, като към днешна дата нито пациентът, нито здравният работник чувстват особени ползи от въвеждането му.

Кодът на Code Health TV: Тази телевизия няма система от условни знаци, защото не предава тайна информация. Всичко е явно и прозрачно. Има послание и то е, че здравето е приоритет, а не привилегия.

Възможностите и невъзможностите на една медия: Нашата медия създава условия и възможност за изява, трибуна и подкрепа на проблеми, теми от обществено

Десислава Власакиева е изпълнителен директор на Code Health TV. Тя е млад съвременен ръководител и успешно се развива в здравния сектор. Отличава се със своята ясно заявена визия за устойчиво развитие и взаимодействие между бизнеса, администрацията и комуникациите с единната цел – повишаване на информираността и достъпността до качествени здравни грижи и по-здравна нация. Познава сектора от повечето му страни, като успешно минава през търговията и дистрибуцията на технологични решения и консумативи в медицината, мениджмънта на клиника и технологичен център за производство на медицински изделия, до управлението на единствената здравна телевизия в страната. Прогължава да консултира по решения, свързани с иновации, дигитална трансформация и добри практики в здравни заведения, развива успешно и собствен козметичен бранд.

значение и социална отговорност. Същата тази възможност ни ограничава да допускате спекула и манипулиране на истинността и достоверността на съдържанието.

Мисията на Code Health TV е правителството, съсловните организации, бизнесът и защо не всички медици да видят и ДА припознават в лицето на здравната телевизия надежден и устойчив партньор, за да можем заедно да осигурим адекватна осведоменост на българския пациент.

Моята роля е да гледам „голямата картина“, да не губя единната ни цел в лутане из незначителни детайли, без да пренебрегвам важността на всяко зъбно колело в процеса, жонглирайки между визионерството и утвърдените търговски практики.

Най-голямото ми постижение е да имам свободата да избирам

и изборите, които правя, да водят до позитивен резултат не само за мен самата.

Това, което забелязвам, а никога не ми обръща внимание, е достойнството и уменията, с които хората го бранят. Често се бърка с характеропатия, а именно това ни прави личности с характер.

Границите, които поставям и които не искам да поставя: Ограничавам се в губенето на време и нямам лимит върху това да превръщам мечтите в цели.

Моята визия за ролята на

телевизията в опазването на здравето и здравеопазването е да превърнем телевизията в информационен хъб, еднакво полезен както на пациента, така и на здравния специалист.

Здравето е безценно, то не е разменна монета и с него не бива да се търгува. Здравето ни се полага по право, а колко ценно е за нас и как го съхраняваме – това е въпрос на осъзнатост и право на личен избор.

Гледайте Code Health TV, както вече го правят над 1 900 000 домакинства в страната. ☺



Личен архив

Задава ли се продоволствена

КРИЗА



ОТ ЛИДЕР В СЕЛСКОСТОПАНСКИТЕ ПРОИЗВОДСТВА БЪЛГАРИЯ ВСЕ ПОВЕЧЕ СЕ ПРЕВРЪЩА ВЪВ ВНОСИТЕЛ НА ВСЯКАКВИ ПРОДУКТИ НА ГРАДИНАРСТВОТО, ОВОЩАРСТВОТО, ЖИВОТНОВЪДСТВОТО

✎ Георги Георгиев

В Европейския съюз няма риск от недостиг на храни – в това ни убеждава ЕС в публикация за световната продоволствена криза. Но... в условията на климатични промени и геополитическа несигурност на войни, кризата за храни и на нашия конти-

нент, и по нашите земи съвсем не е изключено да настъпи. Има гласове, които вече алармират за това. И е време, дори е крайно време да си гадем сметка как и къде произвеждаме храната или ни я произвеждат, какъв път изминава тя, докато стигне до нас, какво съдържа, колко е пълноценна и как се отразява на здравето ни. Добре е да си зададем въпроса какво българинът слага на трапезата, от чия компетентност в сферата е отговорът на този въпрос, кой трябва да се чувства най-силно ангажиран да следи за това – дали само Министерството на земеделието и Българската аген-

ция по безопасност на храните са в състояние да се справят с тази задача?

Сигурност и безопасност

Едни от най-важните компоненти на човешката сигурност са: икономическата сигурност (например свободата от бедност); продоволствена сигурност (достъп до храна); екологичната и здравната сигурност. В тези години на нестабилност иде реч за важен приоритет в политиката на управление в България да имат храните. Но политиките имат друг дневен ред. Храната е нещо, което все още го има в магазина. А магазините за хранителни стоки и аптеките вече не просто съществуват в съседство, те все повече започват да си приличат – всички добре знаем по какво.

С широко затворени очи

Държавното управление повече от три десетилетия negliжира селското стопанство и хранително-вкусовата индустрия, всичко това е свежено до бизнес и е подчинено повече на външни, отколкото на вътрешни политики и грижи. Как стана така, че България, която десетилетия наред е била аграрна сила с огромен опит в градинарството и овощарството, в животновъдството, сега в голяма степен разчита на вноса на такива продукти? Какво селско стопанство развихме с помощта на европейските програми и какво ликвидирахме т. нар. ликвидационни съвети в началото на 90-те години на миналия век?

Утре започва от днес

Пренесохме ли ценните знания, или просто се преповерихме на рефрена на популярната след демократичните промени песен „Утре започва от днес“? Така на „мода“ дойде зърнопроизводството, докато не започна вносът от Украйна на неясно каква и как съхранявана продукция. Точно зърнопроизводството „задуши“ овощарството и градинарството. И нека не пропускаме въпроса за семената, защото без тях всяка хранителна верига прекъсва. А тук с лека ръка се загърби производството на семена и повечето от устойчивите местни сортове останаха там, в миналото. Ами сега? Започваме да търсим отговори...



Нужни са нови политики за земеделието и животновъдството

Доц. д-р Янко Христов е зам.-ректор по международната дейност в УНСС и преподавател в катедра „Финанси“. Същевременно е сертифициран вътрешен одитор в публичния сектор и управляващ редактор на списание Finance, Accounting and Business Analysis. Той е финансов мениджър на „ДжуЕС Софт България“ ООД, в която е отговорен за управлението на финансите и цялостната дейност на предприятието, при годишен бюджет на групата над 100 млн. евро и над 800 служители. Има опит на отговорни позиции в други компании и държавни институции. Образованието и преподавателският му опит са силно свързани с УНСС, като има и редица специализации в чужбина.

- Доц. Христов, наскоро отправихте предупреждения за възможна продоволствена криза в Европа в близките години. Задава се „Апокалипсис (почти) сега“, натиск върху цените или...

- Годишният глобален доклад за хранителните кризи, който беше публикуван през август 2023 г., отчита влошаване на ситуацията в световен мащаб. Все по-високите ниша на продоволствена несигурност се запазват през миналата година и това може да доведе до хранителни кризи и нови шокове. Процентът на хората, изправени пред продоволствена несигурност през 2023 г., се увеличава с 10% спрямо 2022 г., като те са

най-вече от континента Африка. Ситуацията в Европейския съюз също е притеснителна вследствие на редица природни бедствия, на сушата и нарастващите цени през последната година на ресурси като торове и електроенергия. Европа е силно зависима от вноса на ресурси и според мен не е подготвена да се справи с хранителна криза. Щетите за последните три години, причинени от природни бедствия, са оценени на над 50 млрд. лв. С такива темпове има риск от все по-честа липса на основни хранителни продукти в магазините.

- Истинската храна е свързана със селското стопанство – с добрите практики на растениевъдство

мо и животновъдството. Как ЕС си осигурява прехраната?

- Един от основните приоритети на ЕС е превръщането на всяко европейско земеделско стопанство в предприятие, отговарящо на икономически и екологични стандарти за ефективност, и насочва вниманието към много значимата роля, която играят малките и средните земеделски стопанства. Тяхната роля трябва да бъде признавана и оценявана, а съществено важен принцип е осигуряването на еднакви условия на конкуренция между земеделските производители и животновъдите. За съжаление, отделните производители в своите държави не са поставени пред равни възможности.

- На какво разчита България в изхранването на населението?

- Нашата страна основно разчита на вноса на хранителни продукти и в много по-малка степен на собственото производство. Българските производители често са неконкурентоспособни на вноса - най-вече като цени, по-рядко и по качество. Според мен грешка на управленската политика в това отношение е субсидирането, най-вече на първични земеделски култури, и изоставане при финансирането на животновъдство, зеленчукопроизводство и овощарство. Разглеждането на секторите поотделно, а не в цялост, е ключовият проблем. Липсата на стимули за производство не води до добавена стойност за сектор Селско стопанство.

- Какво селско стопанство и каква хранително-вкусова индустрия насърчава ЕС чрез своите програми?

- ЕС прие Стратегията за биологичното разнообразие за 2030 г. под наслов „Да осигурим полагащото се място на природата в нашия живот“, като се обръща внимание, че тя е жизнено необходима за всеки от нас. От решаващо значение за икономическото възстановяване на Европа от криза-



ХРАНАТА Е ПЪРВОПРИЧИНАТА ЗА ЗДРАВЕ, ПРОСПЕРИТЕТ И СУВЕРЕНИТЕТ НА ЕДИН НАРОД, НАПОМНЯ ДОЦ. ЯНКО ХРИСТОЗОВ

та, свързана с пандемията от COVID-19, ще бъдат и инвестициите в действия за опазване и възстановяване на природата. Стратегията за биологичното разнообразие позволява на земеделските стопани да осигуряват безопасна, устойчива, питателна и достъпна храна и им

предоставя доходите, от които се нуждаят, за да просперират и да се развиват.

- Под заплахата на възможна продоволствена криза в ЕС, трябва ли България да преосмисли своята селскостопанска и продоволствена политика?

- Живеем във времена на кризи, породени от пандемии, войни и природни бедствия, и всяка страна е изправена пред определени рискове, които може да доведат и до хранителна криза.

- Нашата страна стана част от големите хранителни вериги. Но ако в един момент тази „верига“ се прекъсне, хипотетично или напълно реално, ако границите се затворят за внос на каквато и да било селскостопанска продукция, ще настъпи ли глад, или просто ще има стрес на пазара?

- В тази връзка Шенген е изключително важна тема. Пълноправното ни членство би подсигурило по-бързи, по-евтини и по-ефикасни вериги на доставки. При евентуално прекъсване на тази верига в бъдеще, България ще се справи само ако още сега се приемат политики, стимулиращи българската земеделска продукция и животновъдство, като трябва да се помисли най-вече върху преразглеждане на квотите за финансиране.

- Кратко казано, каква е вашата гледна точка на финансист към проблема?

- Инфлацията при цените на стоки и услугите в селското стопанство през последните години нараства значително. Ръстът на цените според НСИ и хармонизирания индекс на потребителските цени от януари 2020 г. до януари 2024 г. е 52,7%. Общата инфлация за същия период е около 30%, което за мен е ценови проблем, който се създава и подхранва от производители, вносителите и търговски вериги. Тук трябва да се търси ролята на държавата като регулатор и като създател на политики, които се справят с подобни ценови предизвикателства в бъдеще.

- Храната е...

- Първопричината за здраве, пълноценност, просперитет и суверенитет на един народ. 🇵🇧

efbet

ТОП

КОЕФИЦИЕНТИ

ВСЕКИ ДЕН

18+ Хазартът крие риск от развиване на зависимост!



Спирулина, която
даде много

НАДЕЖДИ

ЗА ПРОИЗВОДСТВОТО НА МИКРОВОДОРАСЛИ МНОЗИНА СА СЕ ПОЧУВСТВАЛИ ПРИЗВАНИ, НО РЕАЛНОСТТА ПОКАЗВА, ЧЕ МАЛЦИНА СА „ИЗБРАНИ“ ДА РАЗВИВАТ ДЕЙНОСТТА

Тони Григорова

Спирулина е суперхрана, която става все по-популярна, а вече се произвежда и в България. Това микроскопично синьо-зелено водорасло е богато на протеини, витамини, антиоксиданти, минерали и съдържа всички осем незаменими аминокиселини, които може да бъдат набавени само чрез храната. На пазара се предлага в няколко различни форми - таблетки, капсули, на прах, а вече има как да се набави и прясна спирулина. Факт е, че спирулина е от най-известните щамове микроводорасли, които служат като хранителни добавки. В България расте познаваемостта, наред с това се увеличава търсенето и продажбите на продукти, в които се съдържат нейни съставки.

Как става хит

В интернет откриваме следната информация и оставаме пленени: „Знаете ли, че преди повече от 6000 г. ацтеките и майте, които са живели на територията на днешно Мексико, са

познавали тайните на водораслите спирулина? Днес тази удивителна суперхрана е утвърдена като една от основните храни за астронавтите на НАСА“. Навярно завладени от това тайнство или просто виждайки голяма перспектива в такова производство, в България се появяват ентусиасти, готови да почнат от нулата. В публикации от 2014 г. под заглавие „Фермите за водорасли като Ел Дорадо“ четем: „Фермите за водорасли се превръщат в хит. Сериозен ръст на желаещите да създават подобни съоръжения с европари отчитат от Изпълнителната агенция по рибарство и аквакултури. Меракливите да развъждат спирулина са от цялата страна, но най-много проекти има в населените места край Дунав. Причината за големия интерес е все по-голямото търсене на полезното водорасло. То има сериозно приложение в много области на живота ни“. И наистина няколко ферми получават европейско финансиране, но попадаме на публикации за поне две, които са фалирали: 1. Ферма в град Септември за култивиране

на водорасли, създадена с финансиране по програмите за морско дело и рибарство и за развитие на селските райони, е обявена за публична продан от частен съдия-изпълнител. 2. Второ водораслово стопанство отива на публична продан. Този път на търг се предлага модерна база край Варвара, Пазарджишко.

Кой успява

Явно мнозина са се почувствали призвани, но малцина са наистина „избрани“ да развиват това нелеко производство. Днес не намираме данни за ферми за микроводорасли край Дунав. Знаем за един наистина амбициозен производител на спирулина, който е получил европейско финансиране, и е тъй силно мотивиран да доведе до успех това начинание, че не просто е осигурил временна финансова подкрепа, но продължава да създава ноу-хау, да развива продукти и да намира нови пазари - „Алгеа България“. Другата фирма, тя не е ползвала безвъзмездна помощ, е „Спиро“. Ще разкажем за този бизнес, за тези компании и за техните трудности и постижения. Не е изключено да имат нови последователи, но те е добре да са наясно, че производството на спирулина съвсем не е бърз вариант за печелене на пари.

По френска технология недалеч от Пловдив

„Спиро“ е семейна компания, която се развива от две години в село Калековец, община Марица. Нейният основател французинът Франк Льо Борн преценил, че климатът тук е подходящ, а спирулина е отлично средство в поддръжката на здравето, тъй като подпомага имунитета и жизнения тонус. Технологиите, която се ползва, е френска. Когато правят предприятието, вземат технолог от Франция, за да се задвижи целият процес на производството. Спирулина се размножава, после се изсушава. Чудесна е за директна консумация, но е с твърде кратък срок на годност и бързо се разваля.

„Спиро“ произвежда неголеми количества. Когато съзателят на компанията идва у нас, смятал, че интересът в родината му ще е голям и там ще е основният пазар, вярвал, че и тук ще има добър прием. И наистина „Спиро“ продава както извън страната, така и в България. Икономически на този етап може да изглежда, че не е обосновано да се произвежда, но пазарът тепърва ще расте, вярват в семейната фир-

ма. Високата цена не е пречка, тъй като след пандемията хората промениха вижданията си за поддръжката на своето здраве.

Фикоцианинът е синьото злато на спирулината, това е ценен екстракт, директно усвоим от тялото. Той се извлича и затова спирулина може после да се намери на сравнително ниска цена на прах, най-често гоставяна от Азия, но само по лабораторен път обаче може да се установи дали фикоцианинът е извлечен. Този екстракт със синият представлява най-доброто, което спирулина съдържа, освен високото си ниво на протеин. „Спиро“ предлага няколко продукта.

Инвестициите вече не са това, което бяха. Цените вървят нагоре и създаването на нова ферма ще струва доста повече, казват от



компанията на всички онези, които имат интерес да тръгнат по този път. В „Спиро“ залагат на интернет продажбите. Забеляват, че потребителите търсят по-ниската цена, като си мислят, че всичко е все спирулина, без да са наясно с тънкостите.



Прясна спирулина

Свободна ниша със секретен ключ

Производството на храни със съставки от микроводорасли е възможност, която трябва да се използва, твърди Ивайло Стоев, основател, управител, а и технолог на „Алгас България“. Фокусът на компанията не е да се съревновава с конкуренти, а със себе си, затова и той уверява, че не следи кой производител се е появил в страната и кой е изчезнал от пазара.

Ивайло Стоев избрал водораслите като посока на бизнес развитие, тъй като вижда голям потенциал в такава начинание. Това производство е в пряко съответствие с неговата ценностна система, както и на хората, ангажирани с дейността: Да полагат усилия в неща, които имат голяма полза за здравето, да са в унисон с природата, да има много иновации, развойна дейност, нови технологии, което е интересно поле за развитие. Ивайло Стоев е преминал през наистина много трудности дотук и казва, че въпросът не е дали е лесно или трудно, а да има смисъл в усилията: „Този бизнес не е просто бизнес със спирулина, а е дейност, която помага на хората. Използваме спирулина и всички качества, които водораслото има, за да решаваме конкретни проблеми. Бизнес моделът е фокусиран върху работа, насочена към потребностите на клиента, която може да се решат с микроводорасли - в частност спирулина“.



Фикоцианинът е най-ценният екстракт от спирулина, наричан е синьото злато

Как

Казват, че условията в България за отглеждане на микроводорасли са добри. Глобалното затопляне и промените в климата благоприятстват

тяхното отглеждане. Потенциал има и според Стоев той постоянно се увеличава чрез непрестанната работа: „В световен мащаб има малко познания за това, което вършим. Голяма част от нещата ги откриваме и преоткриваме през собствен опит и собствени грешки. Използването на индустриален биореактор беше интересен експеримент, който се оказа печеливш. Всяка нова технология в началото е нещо, което изглежда обещаващо. Но само целенасочената ни работа е тази, която ни донесе стабилния биотехнологичен процес, водещ до много добри резултати“.

Къде

Първият реактор на „Алгас България“, инсталиран край Поморие, продължава да е експериментален и не спира да се използва, защото има много нови неща, които предстоят на компанията. Производството се намира край старозагорското село Зимница, там преди четири години е изграден индустриален биореактор, който е в Top 10 в Европа. Той е един от онези 3-4 биореактора, които работят целогодишно. Биотехнологиите са сложна материя, скалирането в по-големи производства не е линеен процес и води до рискове и много неизвестни. „За тази технология

има малко знание и в това е голямото предизвикателство да намерим работещи решения“, казва Ивайло Стоев.

За да създадат биореактора, използват европейско подпомагане чрез възможностите на Програмата за морско



Част от индустриален биореактор за култивация на алги (водорасли)

дело и рибарство, влагат и допълнителни средства чрез банково кредитиране, а също и рисков капитал.

Какво

„Алгас България“ има продуктова линия от хранителни добавки, насочени към справянето с конкретни здравословни предизвикателства. Те се предлагат под търговската марка Alrhusa и в тях се прави комбинация с други съставки, които усилват действието на микроводораслото. Създадена е хранителна добавка в подкрепа на хемоглобина и при нисък състав на желязото в кръвта. Микроводораслите в синергия с 8 оригинални български щами живи пробиотични млечнокисели бактерии спомагат за нормализиране на чревна микрофлора и възстановяване на имунитета. Разработен е имуностимулиращ продукт, който се ползва при остри вирусни инфекции и за профилактика. Част от произведените микроводорасли се влагат в тези хранителни добавки. Предлагат и прясна спирулина, която съдържа всички ценни вещества на микроводораслото. Търсят как по натурален начин да удължат срока на годност. Много от производителите на спирулина я произвеждат и просто я продават, като не ползват откъд това. Но „Алгас България“ има повече идеи. „Няма как да правиш само един-един-

ствен продукт и да очакваш тази дейност да е успешна. Дори и в мандрата няма само един вид сирене“, обяснява Ивайло Стоев.

За кого

Пазарите са важна тема и „Алгас

България“ търси по-широк достъп не само до българския потребител. Навлизането на чужди пазари става чрез партньори и сега продължават да създават онова взаимодействие, което ще отвори пътя към нови клиенти. За сега са стъпили във Великобритания и

в други страни от Европа. Азия, която е най-големият производител на спирулина, може да стане пазар за оригиналните български продукти и се работи в тази посока. „Останат ли доволни, клиентите ще продължат да се интересуват от продуктите ни“, уверява Стоев. Голяма част от компаниите се влобват в продуктите си, а в „Алгас България“ подходът е друг: „Не търсим клиенти за продуктите си, а създаваме продукти за своите клиенти, като се стремим да им доставим максимални ползи“.

Напред

Здравословното хранене набира скорост и неминуемо това се отразява на търсенето на спирулина и продуктите с нея. Конкуренцията не е между спирулина и спирулина, а между различните решения, с които потребителят би могъл да намери решение за нуждите си. Философията на „Алгас България“ е, че табан на възможностите няма, табанът всеки сам си го слага, когато спре да мечтае, да планира и да работи в посоката, в която иска да се развива. На този етап за компанията е важно да изпълни задачите, набелязани за тази година. Имат планове за нови продукти и нови пазари. Имат визията за развитие и растеж и вървят стъпка по стъпка напред.

ИВАЙЛО СТОЕВ, основател и управител на „Алгас България“: Няма отъпкан път, всеки сам си създава ноу-хау



ГЛЕДНА ТОЧКА

Пътят към производството на спирулина не е отъпкан. Всичко е въпрос на собствено ноу-хау, което всеки бизнес ще си създаде. Това, че имате производствена инсталация, не означава, че правите най-хубавия продукт. Ако някой разполага с по-добра технология, той ще го прави по-добре. Всеки има достъп до информацията, до която и аз имам достъп, но разликата е кой към какво се стреми и доколко му е важно да осъществи нещата, с които се е захванал. Ако влезеш в даден бизнес само заради препологаеми печалби, това не може да е движещото. При първите проблеми ще започнеш да търсиш нещо друго. Трудности винаги има, няма такъв начин да устоиш, да устоиш и те да свършат. Ясна цел и ясно дефинирани

приоритети - това дава толеранс към трудностите. Иначе появи ли се по-голямо препятствие, се отказваш. Със скалирането на бизнеса идват нови трудности и изпитания. Затова всеки, който иска да се развива в определена посока, трябва да е силно убеден в желанието и в намерението си. Не си ли готов за това в следващите 10 години, при първата по-голяма трудност ще се откажеш. Ако сте спокойни с тази мисъл, каквото и да става, ще вървите напред и това ще доведе до повече резултати.

Идеите са само начало, най-важно е тяхното изпълнение. С многото си идеи може и да не помръднете наникъде. В „Алгас България“ имаме идеи за много нови неща и най-доброто престои. ☺

Бактерии чистачи за ПО-ЗДРАВ СВЯТ

ЗНАНИЯ И ОСЪЗНАТОСТ ЩЕ ПРОПРАВЯТ ПЪТЯ КЪМ
ЗДРАВΟΣЛОВЕН И ЗДРАВОМИСЛЕЩ НАЧИН НА ЖИВОТ

✍ Тони Григорова

Можем ли да спрем негативното въздействие върху екосистемите и същипването на планетата? Има ли способ, с който да изчистим пристанищата, районите с тежка промишленост, участъците около натоварените пътни магистрали, но също всяко замърсяване с биологични и други отпадъци? Разбира се, че да – е отговорът на Стоян Ташков, представител на Вота за България. С него ще проучим възможностите да впрегнем бактерии да работят в полза на хората и на почвата, за да имаме по-чиста среда. С такъв естествен процес природата се възстановява. Да използваме този природен механизъм. Това, което Стоян Ташков вече четири години прави, помага да се формира ново отношение към света, в който живеем. Ето как...

Преди време започнал да търси възможности за устойчив бизнес с перспективи за години напред. Той е търговски директор на голяма западна корпорация, но искал да се развива и отвъд това. Машинен инженер и доскоро преподавател в Техническият университет, пожелал да има такава хоби, което да е бизнес, носещ не само приходи, но и удовлетвореност и реални ползи. Когато заради пандемията много от световните бизнес форуми дадоха свободен достъп до своите събития, той бива привлечен от идея с голям екологичен потенциал – използването на бактерии чистачи.

Скорост

Генерирането на отпадък става с все по-висока скорост и природата не може толкова бързо да се справи. Пречистителните станции се задъхват. Едно от първите решения, които Стоян Ташков прилага в България, е свързано с утилизацията на отпадъка именно в пречистителна станция. Тази шлака може да се използва в земеделието, но след съответна обработка. Третирането се прави с бактерии, извлечени от природата, а не изкуствено

създадени. Тези щамове живеят в почвата и спомагат за превръщането в хумус на естествените животински и растителни отпадъци. Миксовете работят в синергия, тъй като битовите отпадъци са многокомпонентни и са силно замърсени с тежки метали, битови препарати и всичко, което си изсипва в канализацията. Това в известна степен може да се преработи и да се приведе във вид, подходящ за усвояване от кореновата система на растенията. Колкото отпадъкът е по-силно химически замърсен, толкова повече време е нужно да се разложи.

Когато храната свърши

Има бактерии, които се хранят с въглеводороди и те може да почистят петролни разливи в почва, пясък и вода. Бактериите изяждат петролния продукт и когато „храната“ свърши, те умират. По този начин се почистват редица пристанища в Западна Европа и другде по света. Тези бактерии са пробиотици, а не злобедни микроорганизми. Те редуцират патогените в битовите отпадни води в пречистителните станции, за да не се превърнат в причинител на сериозни за-

болявания. Малките пречистителни станции на хотелските комплекси и предприятия, единичните септични ями на частните домове също може да се третира с бактерии. С тяхното активно „участие“ намалява отпадъкът, отделят се газове, които може да се уловят от специални инсталации и да се използват за отопление.

Торене

Създаването на безопасен тор е плюс – срещу неголям разход за бактерии. Ако отпадъците просто се заравят някъде, може да има негативен ефект върху подпочвените води, въздухът също ще се замърсява. Произведеният чрез компостиране тор може да се продава и от това да се печели. Третираните чрез бактерии отпадъци от животинските ферми биха могли да наторяват два пъти по-голяма площ поради повишаване на ефективността от използването им. Ускорява се процесът на „зреене“ на торта, но се разширява и обхватът на нейното приложение. Бактерии чистачи може да заменят изгарянето на умрели животни във фермите, но за да се позволи това, е нужна законодателна промяна.

Отговорно съзнание

Не сме сами – планетата е за всички. Време е да развием отговорно колективно съзнание, което да мисли каква земя оставяме в наследство на децата си. Земеделските производители дължат по-отговорно отношение и някои вече заменят химическите препарати с естествени бактериални щамове, които се грижат за здравето на растенията и почвата. Така



С бактерии чистачи всяка животновъдна ферма ще има съвсем друг облик, уверява Стоян Ташков

дък се поставят хранителните остатъци, третира се с бактерии и само в рамките на два месеца има хумус. „Работници“ са бактерии, гъбички и други микроорганизми, които действат в синергия. Тази пролет ще монтира и микроинсталация, която да улавя газа. Бактериите са най-екологичният начин за почистване на канализацията, лошият мирис също изчезва до появата на нови патогени. Използването на агресивни препарати като белина обаче убива тези невидими приятели на нашето здраве. Има бактерии, с които се премахват плесени, мухъл, животински мириси. Определени щамове се хранят с такива образувания и по естествен начин става почистване и обезмирисване.

Първата стъпка

Да направим света по-чист – е твърде голяма амбиция, казва Стоян Ташков. Според него като първа стъпка може да започнем от своя дом. Ако всеки замърсява по-малко и е отговорен към своя отпадък, светът ще стане по-чисто място. Ако хората са по-информирани за отпечатъка върху планетата, който оставят чрез своето живеене, то и картината ще е по-различна. Всички забравяме за кръговрата в природата, не си даваме сметка, че това, което причиняваме на околната среда, рефлектира върху нас самите. Ако прекъснем порочните практики, то природата ще е по-чиста и хората ще са по-здрави. Чистата храна лекува, но чиста храна няма, ако земята и въздухът не са чисти. Знания и осведоменост ще проправят пътя към здравословен и здравомислещ начин на живот. 🌱

се подобрява и имунната система на растенията, с което отпада необходимостта от пръскане с химически средства. Естествено гледаното стопанство може да даде сходни добиви с конвенционалните методи, но екологичният ефект е несъизмерим. Така запазваме пчелите, но и цялото биоразнообразие. Превключването от един вид земеделие към друг е напълно естествено, но се иска осъзнаване. Има например способ за пречистване на почвата с растение, подобно на коноп, което изсмуква вредните компоненти, след изкореняването на тези

насаждения може да се отглеждат различни култури. Съществува технология, по която изкоренените растения се оползотворяват, като се превърнат в изолационни плоскости.

Личен пример

С използването на бактерии домакинството живее екологично, то превръща отпадъка в тор и върти цикъл, който помага на природата. Стоян Ташков дава пример от своето домакинство – целият органичен отпадък се преработва в компостер и се използва в градината. В специален сан-

ПЛАСТМАСАТА

обичана и отричана

ЕДВА КОГАТО ДОБРЕ ОСЪЗНАЕМ ПРОБЛЕМА,
ЕДВА ТОГАВА ЩЕ ЗАПОЧНЕМ ДА ТЪРСИМ
РЕШЕНИЯ И ВСЕКИ ЩЕ ДАВА ЛИЧЕН ПРИНОС,
ЗА ДА Е ПО-ЧИСТА СРЕДАТА НА ЖИВЕЕНЕ, А И
ЦЯЛАТА ПЛАНЕТА

✎ Георги Георгиев

Пластмасата стана част от живота ни. Някои са категорични, че сегашният период от човешката история може да бъде наречен „Пластмасовата ера“. Този материал присъства във всяка сфера от нашето ежедневие, но рядко се замисляме за влиянието на пластмасата върху нашето здраве и цялата екосистема на Земята. Наложил се е, тъй като е лека и удобна, евтина и напълно достъпна. Малък щрих от засилващата се употреба: В пластмасови чаши пием напитки, които купуваме в пластмасови бутилки, носим грехи от изкуствени влакна като найлон и полиестер, пазаруваме в пластмасови торби, плащаме с пластмасови кредитни карти, децата играят с пластмасови играчки... Само да се огледаме и ще видим как пластмасата е навсякъде.

Бегу

Това откритие на съвременната цивилизация носи и много бегу. Повечето пластмаси не се разлагат, а се разпадат на все по-малки частици, които влизат в почвата, храната, водата и дори във въздуха. Пластмасовите опаковки, чаши, бутилки и всякакви предмети от нашия пластмасов бит стигат до реките, вливат се в моретата или направо се изхвърлят в океаните. Превръщат се в „пластмасова супа“, която се поглъща от морските обитатели вместо зоопланктон. Когато ползваме всички тези продукти

за еднократна, а някои и за многократна употреба, не се питаме какво става с тях, когато ги изхвърлим на боклука. Дори и не искаме да знаем.

Открития

Няколко са „бащите“ на пластмасата. Приема се, че един от тях е английският металург и изобретател Александър Паркис, който през 60-те години на XIX век патентова първия термопласт - целулоид на базата на нитроцелулоза, обработена с различни разтворители. Сред откривателите се нарежда и американският изобретател Джон Уесли Хаят, който през 1869 г. патентова целулоид - матери, подобен на пластмасата, направен от памучни влакна и камфор. Изобретението предизвиква сензация, новият материал бил сочен като спасител на слоновете и природата. През 1907 г. белгийският химик Лео Бакеланд патентова своето изобретение бакелит - първата изцяло синтетична пластмаса, за която се казвало, че е материал с хиляда приложения. Пластмасата навлиза постепенно, стига се до нейния бум и в днешни дни производството ѝ надхвърля навярно 80 млн. т годишно. Има над 10 000 вида пластмаса, основните съставки, от които се произвежда, са суров петрол и въглища. Рециклирането е най-добрият метод за справяне със замърсяването с пластмаса. Но проблемът е, че са толкова много нейните разновидности. Така удобството се превръща в проблем, който все още се боим да го признаем.

Ефективност

Производството на пластмаса е доста енергийно ефективно. Изискват се 20-40% по-малко ток да се направят пазарски торби от пластмасата, отколкото от хартия. И понеже са леки и заемат малко място, много по-евтино е и да ги транспортираш. Установено е, че един камион с пластмасови торби се равнява на седем камиона със същия брой хартиени чанти. Но е факт, че колкото по-развито е обществото, толкова повече пластмаса използва. И колкото повече пластмаса използва, толкова по-малко го е грижа какво става с пластмасовия отпадък, щом той не е директно пред погледа на консуматора.

Европейска мерка

Европейският съюз отдавна опитва да въведе мерки, но продължава да действа плахо. Сега отново има намерение пластмасовите опаковки за еднократна употреба за пресни плодове и

зеленчуци, хотелски тоалетни принадлежности и заведения за бързо хранене в ресторантите скоро да бъдат забранени в ЕС. Колко скоро - ще видим. Новото законодателство има за цел да се справи с нарастващите количества отпадъци от опаковки в ЕС. Изчислено е, че в общността са генерирани 188,7 килограма отпадъци от опаковки на жител през 2021 г. И с всяка година количествата стремглаво растат.

Добрият пример

Когато преди 2-3 години в УниКредит започват инициативата за 100% премахване на пластмасовите изделия и опаковки в сградите на банката, служителите първоначално са в недоумение от строгите мерки срещу този материал. Проектът обаче е част от ESG стратегията на групата и отказът от опаковки, чаши, бъркалки и сламки от пластмаса е необратим. Замянят приборите от пластмаса с произведения от бамбук. Служителите може да си купят чай или кафе

в собствена чаша, за което получават отстъпка от единичната цена за напитката. Насърчават всички да използват инсталираните в централите машини за филтрирана вода със стъклена бутилка, чаша или кана. Вместо пластмасовите изделия и опаковки в зоните за хранене и отдих се предлагат направени от биоразградими материали, включително от естествен полимер, произведен от възобновяем ресурс, макар някои от новите опаковки да изглеждат по същия начин като пластмасовите. Банката замени и пластмасовите карти с изработени от биоразградими материали. Вярват, че най-убедителното лидерство е чрез личния пример.

Отговорност

Често споменаваме колко е важно каква ще оставим на поколенията Земята след нас. Но продължаваме да живеем по старому, като се стремим да увеличим консумацията си. А тя винаги е свързана с големи и още по-големи

количества отпадък, в това число и много пластмаса. Предприемат се някакви действия, но те са като капка в океана. Ако обаче всеки осъзнае, че има личен принос за увеличаването или за намаляването на пластмасата, превърната в отпадък, може коренно да промени отношението си като потребител. Когато хората, организациите, институциите и държавите приемат, че пластмасата е ресурс, а не боклук, от който да се чудим как да се избавим, ще се намерят решения за рециклиране и за следващо кръгово използване на този материал. Ще се намерят и групи работещи екологични подходи.

Повече не бива да затваряме очи за проблема: Крайно време е да създаваме и да се ангажираме с инициативи, които помагат да имаме по-зелен и почист свят за нас и за всички след нас. И нека държавите и институциите не забравят, че тяхна е отговорността за правилата. Бизнесът и хората ще се научат да ги изпълняват. 🌱



Соларните центри и силата на компетентността

КИРИЛ БЕЛЕЛИЕВ СПОДЕЛЯ ТЪНКОСТИ, КОИТО Е ДОБРЕ ДА СЕ ЗНАЯТ, ПРЕДИ ДА СЕ ИНВЕСТИРА ВЪВ ФОТОВОЛТАИЧНИ МОЩНОСТИ

Георги Георгиев

Соларните центри се радват на силен инвестиционен интерес, като си проправят път и чрез европейските програми, които подпомагат изграждането на такива мощности. „АмонРа Енерджи“ АД работи по създаването на своята логистична база в Шумен. Очакванията са през втората половина на тази година да започнат строителните дейности. „Това е постижение, защото по-големите складови площи ще допринесат за по-големи налични количества стока, което ще позволи по-бързо обслужване на партньорите и клиентите“, коментира Кирил Белелиев, директор „Доставки и продажби“ и член на Борда на директорите на „АмонРа Енерджи“. Той отговаря за комуникацията и търговските взаимоотношения с над 15 от водещите световни производители на соларни панели, инвертори и конструкции за фотоволтаични системи, сред които Sungrow Power Supply Co., Ltd. („Sungrow“), Deye, Growatt, SAJ (инвертори) и единственият производител на соларни панели, листнат на високотехнологичната борса Nasdaq – Canadian Solar.

Територия

„АмонРа Енерджи“ основно доставя оборудване за големи инсталаторски фирми, както и за чуждестранни инвеститори, които се занимават с монтажна дейност. Компанията има дългогодишно дружество, чрез което прегледа и ИПС дейност. Тя идентифицира ниши и пазарни сегменти с потенциал на разрастване: Помпени инвертори и контролери, батерии и инвертори, а също зарядни станции за електромобили. Виждат възможности и работят в тази насока, като една от препоръките е да се наблегне на домашните заряд-

ни станции, тъй като електрическите коли се ползват основно в градски условия.

Практики

Конкуренцията в този бизнес расте, но тя основно е между компетентност и некомпетентност. „Преди да възникне проблем, трябва да се търси решение, което да го предотврати. Това става чрез правилното проектиране и точния подбор на оборудването и инсталацията. Масово централите се строят само на базата на препоръки от хора с търговски интерес. Когато възникне проблем и се обърнете към тези, които са го създали, често той е нерешим от тях. В България настъпи „сляпо време“ за соларните мощности и има стандарти, които се пренебрежават. Те са свързани с елементите, които може да се използват в една фотоволтаична централа. В Германия са въведени редица ограничения за покривните фотоволтаици и за големината на панелите, които се монтират. Има и изискване в част от случаите те да са двулицеви с цел понижаване на риска от пожар на инсталацията. По-малките панели се закрепват по-добре и това води до по-малко повреди. Когато някой не се придържа към добрите практики, няма как да не настъпи проблем“, обяснява Кирил Белелиев.

Ако търсите най-доброто

Нека всеки с интереси в тази сфера да е информиран, че има лоша практика соларни инсталации да се правят от нелицензирани фирми. Освен това хора и компании, почувствали финансовия резултат от печеливша инвестиция в

соларни панели и центри, искат да поставят фотоволтаици, където е възможно и невъзможно - с това също да се внимава. „Добрата „математика“, при която се спестява от покупката на ток, кара мнозина да търсят хибридни решения с цел съхранение на енергия. Цената на основното оборудване падна, цената и на тока вече е значително пониска, но има инсталаторски фирми, които все още държат високи цени“, казва още Белелиев. И приканва: „Ако търсите най-доброто на най-добрата цена, се обръщайте към нас и нашите партньори“.

Посока

Треската за монтиране на соларни центри е факт и според „АмонРа Енерджи“ идва момент да се помисли за нови практики, които да позволят на желаещите да инвестират. В Румъния например има фотоволтаични кооперативи и може да инвестирате своя малка част в голям парк и така да участвате в този бизнес. Българската компания вече търси диверсификация и разрастване на други пазари. ⑩



НИЕ УПРАВЛЯВАМЕ ВАШИТЕ ОТПАДЪЦИ

A1

СИМЕОН ДОНЕВ: предоставя още повече свобода на общуване

✎ Георги Георгиев

- Г-н Донеv, с какво все по-технологичният телекомуникационен бизнес ви привлича и спечели загълго като професионална сфера?

- Иновациите и непрекъснатото усъвършенстване на технологиите бяха първата искра, която ме „запали“. Работата ни е с огромна значимост и въздейства на отделните хора и цялото общество, което носи много удовлетворение. Вдъхновява ме мащабът на възможностите да разширяваме дейността си в сектори като ИТ, собствени ТВ канали и fintech решения. ИТ и ИСТ решенията на предизвикателствата пред корпоративните клиенти ни спечелиха признание като най-голямата ИСТ компания и най-големия системен интегратор в България. ТВ каналите с ексклузивно спортно съдържание за почитателите на футбола, тениса, бойните и моторните спортове с MAX Sport и fintech решенията, като дигиталния портфейл A1 Wallet, A1 Кредитна карта и потребителския кредит, улесняват дигиталното ежедневие на голяма част от клиентите ни.

- **Технологиите променят маркетинга с голяма скорост. Какво е най-важно да открием за неговите специфики в телеком индустрията?**

- Маркетингът днес дава много повече данни, от които бизнесът може да извлече полезни изводи за нагласите и предпочитанията на клиентите си. Все по-широко навлизат и приложенията на изкуствения интелект, които допълнително ускоряват взимането на решения. Електронният ни магазин и приложението Моят А1 са все по-посещавани и непрекъснато подобряваме стъпките в процеса и разнообразието от атрактивни предложения в дигиталните ни канали, така че да сме в синхрон с нагласите на днешните активни потребители. Опитът и значителното ниво на експертност, което сме развили в сферата на маркетинга в дигитална среда, ни дават възможност да

помагаме и на наши корпоративни клиенти, като им предлагаме такива решения „като услуга“ – онлайн магазин, реклама в социалните мрежи и други.

- **Кой е най-мощният двигател на промяната във вашата работа – технологиите, конкуренцията, потребителите...**

- Всички те са част от общата картина. Най-ключови са променящите се технологични възможности и нуждите и желанията на хората. В технологичен аспект влияние имат петото поколение мрежи като 5G ULTRA и приложенията на изкуствения интелект. Динамиката в съотношението на поколенията X, Y, Z в активното население също задвижва иновациите в стремежа да сме полезни за дигиталния начин на живот.

- **Какви нови тенденции се очертават в нагласите на потребителите към използването на телекомуникационни и дигитални услуги – в движение и у дома?**

- Хората предпочитат да разполагат с всички възможности да се информират и забавляват на едно място, в обща платформа – ТВ канали, абонаменти за стрийминг и дигитални услуги. Те държат на гъвкавост и свобода да избират, да променят в синхрон с промяната на нуждите или предпочитанията си. Затова в А1 въведохме концепцията за избираеми услуги към мобилните планове още през 2021 г., а след това наградихме и с достъп до 5G ULTRA и неограничените възможности на плановете Unlimited. Наскоро разширихме този подход, така че да обхваща и фиксираното портфолио и предоставяме на хората свобода да избират и ТВ, стрийминг и дигиталните услуги, които да включат като част от ТВ абонамента си и да променят избора си, когато предпочитанията им се променят. Сега клиентите ни могат да гледат без допълнително заплащане любимото си съдържание от Netflix, HBO и Cinemax чрез достъп до HBO MAX и да проследят развитието в предпочитаните от тях спортове с MAX Sport и Dieta XTRA и ще продължаваме да разширяваме тези

© Алия Йотова



Симеон Донеv е член на Управителния съвет и старши директор „Маркетинг“ в А1 България от юни 2016 г. Започва своята кариера в телекомуникациите преди над 20 г. Заемал е различни ръководни постове в областта на търговията, маркетинга и продуктово-позicionиране в сферата на технологиите и телекомуникациите. Преди да поеме настоящата си роля от октомври 2015-а е бил начело на дирекция „Продукти и услуги“ в А1. Завършил е специалността „Компютърни системи и технологии“ в Техническият университет в София.

носими устройства, за да не стигнем най-ценния за днешния активен човек ресурс – времето.

- **Как се намира златната среда между това потребителят да е доволен от цената на услугите, а и компанията да може да се развива в нестабилна ценова среда?**

- Като предоставяме много повече за още малко. Пример за това са неограничените минути и мегабайти и избираеми услуги, които включваме в плановете за мобилни, а сега и за фиксирани услуги.

- **За вас маркетингът е...**

- Изкуството да предложиш решение на нуждите и желанията на хората, дори още преди те самите да са ги осъзнали, по привлекателен начин, на техния език.

- **Имате ли еталон, който да следвате в кариерното и професионалното си развитие?**

- Личността, която не спира да ме впечатлява с непрестанното си желание за развитие, бизнес нюх, поглед в бъдещето и целеустременост, е нашият главен изпълнителен директор Александър Димитров, с когото работим заедно от 20 години. ☺

възможности. Абонатите, които ползват Xplore TV през приемник, могат да гледат Netflix директно на телевизора си, дори и той да не е със smart функционалности.

- **Кои улеснения за дигиталното ежедневие имат най-широко приложение?**

- Те са в широк диапазон – от устройства във всички ценови класове, възможност да използват 5G през телефон и Netbox, и достъп до свързаност с високи скорости и равномерно добро покритие във всеки кът на дома или офиса, чрез услугата Home Wi-Fi и домашна Wi-Fi6 мрежа. Обновили условията на роуминг услугите, така че да предоставим още повече свобода на общуване за потребителите за над 130 дестинации

по света с новия Roaming Revolution. Така всеки може да прогнозира колко струват комуникационните услуги, докато пътува в чужбина с таксуване на зона, а не на държава.

- **Какво показват продажбите на А1 – какви smart устройства предпочитат българските потребители?**

- Данните ни сочат, че потребителите в България заменят телефона си средно на 3 години и предпочитат утвърдени марки устройства. Предпочитат новите технологии и достъпа до гигабитовите скорости на 5G ULTRA, но винаги се стремят да получават най-изгодните предложения. Предлагаме цялостно изживяване всичко-в-едно – от смартфон и свързаност, smart аксесоари или

МНОГО ПОВЕЧЕ ЗА ОЩЕ МАЛКО – Е ФОРМУЛАТА, ЧРЕЗ КОЯТО ПЕЧЕЛИМ ПРИЗНАНИЕ КАТО НАЙ-ГОЛЯМАТА ИСТ КОМПАНИЯ И НАЙ-ГОЛЕМИЯ СИСТЕМЕН ИНТЕГРАТОР В БЪЛГАРИЯ

Новата икономика на изкуствения ИНТЕЛЕКТ

КАКВИ СЕГМЕНТИ И ЕКОСИСТЕМИ ЩЕ СЪЗДАДЕ ТАЗИ БЪРЗО НАВЛИЗАЩА ТЕХНОЛОГИЯ

✎ Мария Иванова

Изкуственият интелект (AI) вече се очертава като мощен катализатор за икономически и социални промени, които според мнозина са сравними с тези, предизвикани от появата на печатната преса или на интернет. Подобно на тях, изкуственият интелект вече трансформира съществуващите браншове, но и дава началото на цели нови екосистеми, които не са съществували преди. В следващите редове ще изброим някои от най-интересните сред тях.

Една от най-интересните лекции на последния Световен мобилен конгрес (MWC 2024), който се проведе в Барселона през февруари, беше на президента на Microsoft Брайан Смит. Той държи възхновяваща реч, посветена на изкуствения интелект и новата икономика, която вече се оформя около него. Смит сравни тази технология с изобретяването на печатната преса от Йоханес Гутенберг през XV век, считано за едно от най-значимите открития в историята на цивилизацията. Пред аудитория от технологични визионери и мениджъри на IT компании той на практика изнесе лекция по история, описвайки как се е разпространила технологията на Гутенберг в Европа в продължение на няколко века, обхващайки целия континент до 1500-ата година. Но мениджърът акцентира на един друг аспект, който е малко вероятно да срещнем в учебник по история - възникването на цяла нова екосистема от бизнеси около печатната преса. Тя включва книгоезци,

производство на хартия и мастило, създатели на шрифтове и перфоратори, вестници, нюзлетъри, издатели и продавачи на книги, писатели, редактори и много други. Описвайки тази нова икономика, Брайан Смит премина към горещата тема на деня - изкуствения интелект, сравнявайки го именно с ефекта от навлизането на печатната преса в обществото през XV век. По подобен начин описа въздействието на изкуствения интелект и новите сегменти, които той ще създаде.

Друго значимо откритие, което е допринесло за появата на нова икономика в толкова голям мащаб, е World Wide Web - мрежата, създадена от британския физик Тим Бърнърс-Ли. Предоставяйки на света отворен стандарт за комуникация в интернет, тя води до възникването на милиони уебсайтове, блогове, социални медии, онлайн магазини, включително и на big tech гиганти като Google, Meta и Amazon. Всичко това променя и начина, по който хората комуникират, споделят информация и взаимодействат със света около тях. Много малко хора днес си дават сметка как едно откритие на физик от Европейската лаборатория по физика на елементарните частици (ЦЕРН) е поставило основата за появата на Facebook, Google и много други технологични гиганти.

В своята лекция Брайан Смит очерта и новата икономика, която вече се заражда вследствие масовото навлизане на изкуствения интелект. Тя включва чипове за изкуствен интелект, центрове за данни, специализирани AI модели и други.

Чипове за AI

Един от ключовите елементи в тази нова екосистема са чиповете за изкуствен интелект. Те са основата за изграждането на мощни AI системи и са от съществено значение за обра-

ботката на големи обеми данни в реално време. Компании като Nvidia вече постигат значителен напредък в тази област, което се отразява на тяхната пазарна капитализация.

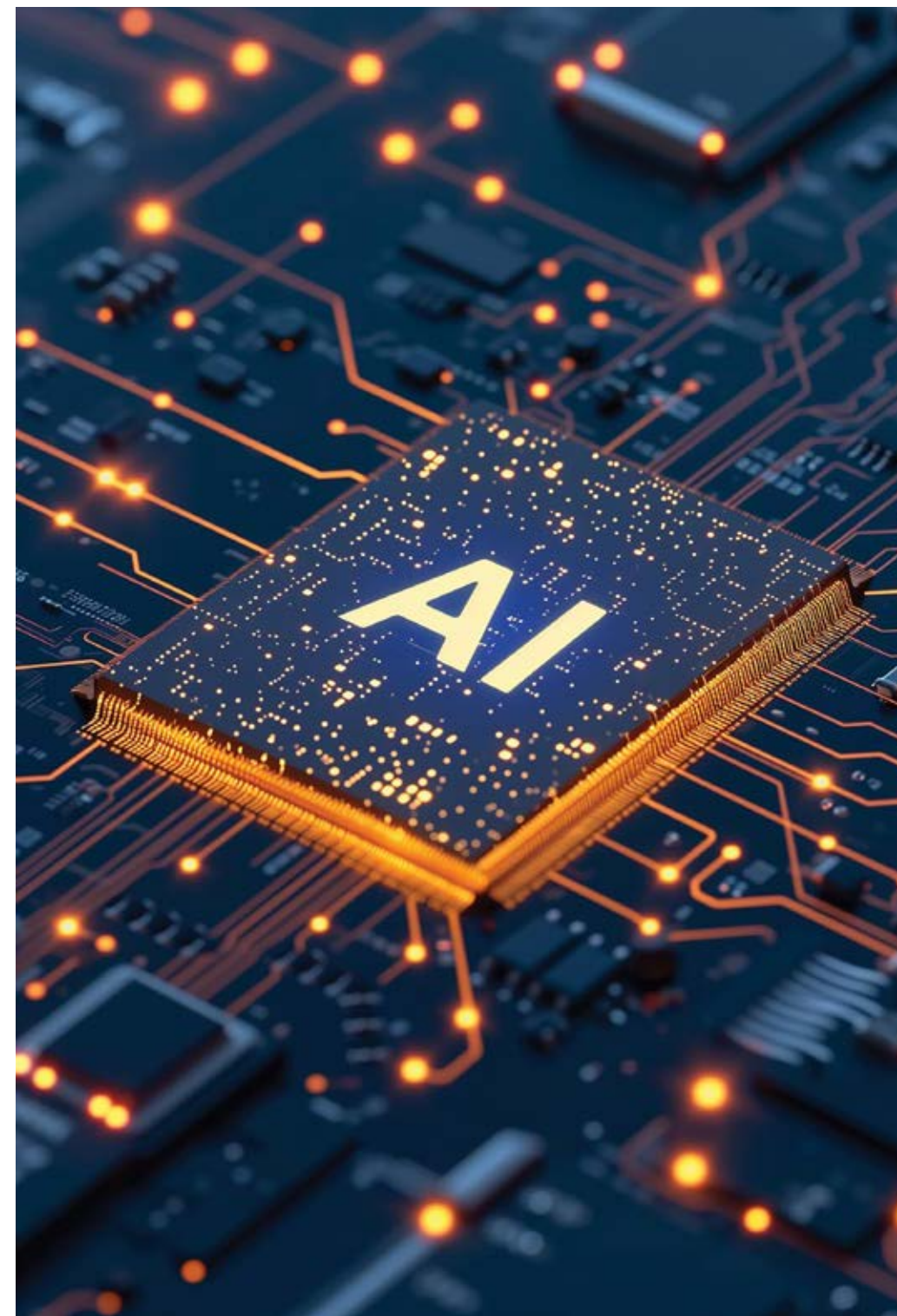
Основаният от Дженсън Хуанг производител на видеокарти и чипове успя да достигне през февруари впечатляващата пазарна капитализация от близо два трилиона щ. долара, превръщайки се в четвъртата най-голяма компания в света след Microsoft, Apple и Saudi Aramco. Тези чипове също играят ключова роля в развитието на автономни системи, като например беспилотни автомобили и роботи, които изискват бърза и ефективна обработка на данни, за да функционират ефективно и безопасно.

Центрове за данни

Дейта центровете също играят ключова роля в новата екосистема на изкуствения интелект. Те осигуряват необходимата инфраструктура за съхранение и обработка на данни, което е от съществено значение за развитието на големи езикови модели и други AI проекти. В своята лекция пред аудиторията на конгреса Брайан Смит посочи, че Microsoft вече се позиционира като ключов играч в този сегмент.

Специализирани AI модели

Друга важна сфера на развитие с отварянето на GPT и други модели за бизнеса е процесът на обучение на специализирани изкуствени интелекти. Това означава, че всеки бизнес вече може да обучава своя изкуствен интелект да изпълнява специфични задачи. Специализираните AI модели тепърва ще навлизат във все повече браншове и постепенно ще се наложат като важен елемент в новата икономика на изкуствения интелект. Те ще помогнат за преобразуването на множе-



ство други сегменти и ще доведат до създаването на нови работни места в различни области.

Любопитното в случая е, че този процес на трениране на AI модели освен програмисти и математици, ще изисква и специалисти с хуманитарен бекграунд. Правилно прочетохте - хората, завършили филология, журналистика и други хуманитарни специ-

алности, може да се окажат доста търсени, спомагайки за обучението на изкуствените интелекти да разбират и интерпретират човешкия език и поведение.

Персонализирано здравеопазване

Изкуственият интелект може да допринесе за разработката на пер-

сонализирани медицински решения. В бъдеще той все повече ще използва генетични данни и победенчески анализи за създаването на индивидуални планове за лечение и профилактика.

Друга област, в която той би могъл да окаже влияние, е подобряването на качеството на живот на хората с хронични заболявания, като им предостави персонализирани стратегии за управление на симптомите и поддържане на здравословния им начин на живот. Това включва всичко - от персонализирани диети и режими на упражнения, до специфични медицински терапии, базирани на уникалните нужди и предпочитания на всеки човек.

Автоматизирано финансово съветване

Роботизираните финансови съветници и алгоритмите за управление на активи ще станат част от нашето ежедневие. Те ще предоставят персонализирани инвестиционни съвети на по-ниска цена от хората, извършващи тази дейност до момента. Автоматизираното финансово съветване също може да предостави достъп до професионални инвестиционни услуги на хора, които досега не са имали възможност да си ги позволят. Това може да помогне за намаляване на финансовото неравенство и за стимулиране на икономическия растеж.

Умни градове и инфраструктура

Експерти очакват и бурно развитие на AI технологиите за умни градове. Те включват интелигентна оптимизация на трафика, енергийното управление, управлението на отпадъците и други обществени услуги. Тези технологии могат да допринесат за създаването на по-устойчиви и жизн-



способни градове в бъдеще.

Нови AI регулации

През последните години все повече се усеща нуждата от нови регулации в сферата на изкуствения интелект. А с нея - и от специализирани правни услуги, помагачи на бизнесите да изпълняват регулаторните изисквания относно използването на изкуствения интелект. Както и от специалисти, които ще консултират компаниите по възникващите етични въпроси, свързани с автоматизацията и роботиката.

Образователни технологии

Развитието на персонализирани обучителни платформи, които използват изкуствен интелект, е все по-близо. Те ще помагат за адаптирането на учебния процес към нуждите на всеки ученик. Освен всичко друго, те ще могат да предоставят непрекъсната обратна връзка, която е необходима за подобряване на учебния процес и постигане на по-добри резултати от учениците.

Развлечения и медии

С развитието на ChatGPT, Copilot, DALL-E, Midjourney и други подобни инструменти, вече има голям обем от AI-генерирано съдържание. В бъдеще се очаква тяхната роля в създаването на музика, филми и книги да се задълбочи, помагайки за създаването на уникални и иновативни развлекателни продукти.

Устойчиво развитие

В бъдеще се очаква изкуственият интелект все повече да се използва за анализ на екологични данни. Той ще играе важна роля в оптимизацията на ресурсите за намаляване на отпечатъка върху околната среда. AI може също да помогне в предсказването и управлението на природни бедствия като земетресения, наводнения и горски пожари. Това би могло да допринесе за по-ефективното справяне с тези ситуации и намаляване на техния отрицателен ефект върху околната среда и човешките общности.

Виртуални асистенти за бизнеса

Изкуственият интелект все по-активно се използва и за създаване на виртуални асистенти, които могат да обработват специфични за всеки бизнес задачи, познавайки в конкретика дейността на компанията. Те могат да бъдат свързани както със счетоводство, така и с клиентското обслужване и управлението на данни. Тези виртуални асистенти могат да автоматизират рутинни задачи, което освобождава време за служителите да се съсредоточат върху по-сложни и стратегически важни дейности. Това може да доведе до по-голяма ефективност и продуктивност в бизнеса.

Лични асистенти

Експерти предвиждат, че изкуственият интелект ще позволи на всеки

потребител да има свои собствени персонализирани асистенти, които да му помогнат да постигне повече с по-малко усилия. Освен това на пазара ще се появи нов вид хардуер, чрез който потребителите ще взаимодействат с тези лични асистенти. Това ще включва устройства, които ще могат да взаимодействат с асистентите по начини, които досега не сме виждали.

Ако в момента се опитате да използвате Google Assistant или Siri за резервация на полет или поръчка на обяд, най-вероятно ще ви предложат списък с уебсайтове, от които можете да извършите тези действия, без обаче да могат да ги изпълнят вместо вас. В бъдеще обаче устройствата ще имат възможността да влязат във вашия акаунт и да извършат конкретната задача с нужната точност, без да е необходимо да отворите сайт или приложение на телефона си и без да кликвате върху бутони и връзки. Приложението на асистента ще може да се интегрира със стрийминг на музика, гледане на филми, транспорт, банкиране, взаимодействие със социални медии и стоици групи области.

Изкуственият интелект несъмнено е катализатор за създаването на нови икономически структури и еко-системи, които ще трансформират начина, по който живеем, работим и се забавляваме. Със сигурност можем да очакваме, че тази технология не само ще промени съществуващите индустрии, а и ще даде началото на нови бизнес модели и професии, които все още не можем да си представим. ①

ПО СВЕТА И У НАС



#СподелямеВажното
bntnews.bg



ВСЕКИ ДЕН
от 20:00 ч.



РОБОТИ с човешко лице

„ДИГИТАЛНИ ХОРА“ СТАВАТ СЛУЖИТЕЛИ ВЪВ ВСЕ ПОВЕЧЕ ИНДУСТРИИ, НО СПОРЕД СПЕЦИАЛИСТИТЕ НЕ МОГАТ ДА НИ ЗАМЕНЯТ... ЗАСЕГА

✦ Ния Илиева

Тези от вас, които често следят Instagram, може и да са попадали на акаунта на известния модел и дигейт Дех. Ще я видите да носи нови моалети, да участва в шоута по целия свят и да разговаря с хилядите си последователи за своите хобита. Въпреки това от пръв поглед е ясно, че има нещо различно в Дех - тя е изцяло виртуален „дигитален човек“, проектиран от стартираща компания в Обединеното кралство.

Дех се показва на видеоекран или като холографска проекция, а нейните миксове са създадени от хора. Тя е анимирана с помощта на Unreal Engine - софтуер за 3D моделиране, широко използван във видеогриите - комбиниран с улавяне на движение. Генеративният изкуствен интелект ѝ позволява да помни информация и да отговаря на въпроси, използвайки глас, също генериран от AI.

„Тя вероятно е един от малкото дигитални хора, с които можете да разговаряте и да си взаимодействате“, казва Дениз Харис, главен търговски директор на стартиращата компания Sum Vivas пред CNN. „Може да я попитате всичко - тя е гений в музиката“.

През пролетта Дех участва в Digital Fashion Week в Ню Йорк, Париж и Милано и носи моалети на Prada и Louis Vuitton на дигитални модни събития.

За базирания в Ливърпул стартъп Sum Vivas дамата-робот е само „прототип“ за по-практична употреба. Сега компанията разработва дигитални хора, които могат да „слушат“ въпроси и да разговарят в реално време. Роботът Shellie може



Дех е музикален и моден инфлуенсър

да предостави информация за продукта като аватар на уебсайтовете на компанията, докато роботът Agif, който владее множество езици, е обучен да насочва пътниците от екрани по летищата и да отговаря на техните въпроси.

Според изпълнителния директор и основател на стартъпа Роб Симс дигиталните хора могат да помогнат за преодоляване на пропадта между технологията на изкуствения интелект и хората. „Това, което откриваме, е, че когато хората започнат да работят и да разговарят с дигитален човек, те много бързо спират да не вярват“, казва Симс пред CNN. „Взаимодействието става естествено.“

AI бум

Откакто ChatGPT на OpenAI беше пуснат през ноември 2022 г., се вдигна значителен шум относно потенциала на генеративния AI - изкуствен интелект, захранван от огромни масиви от информация, способен да генерира текстове по достъпен начин.

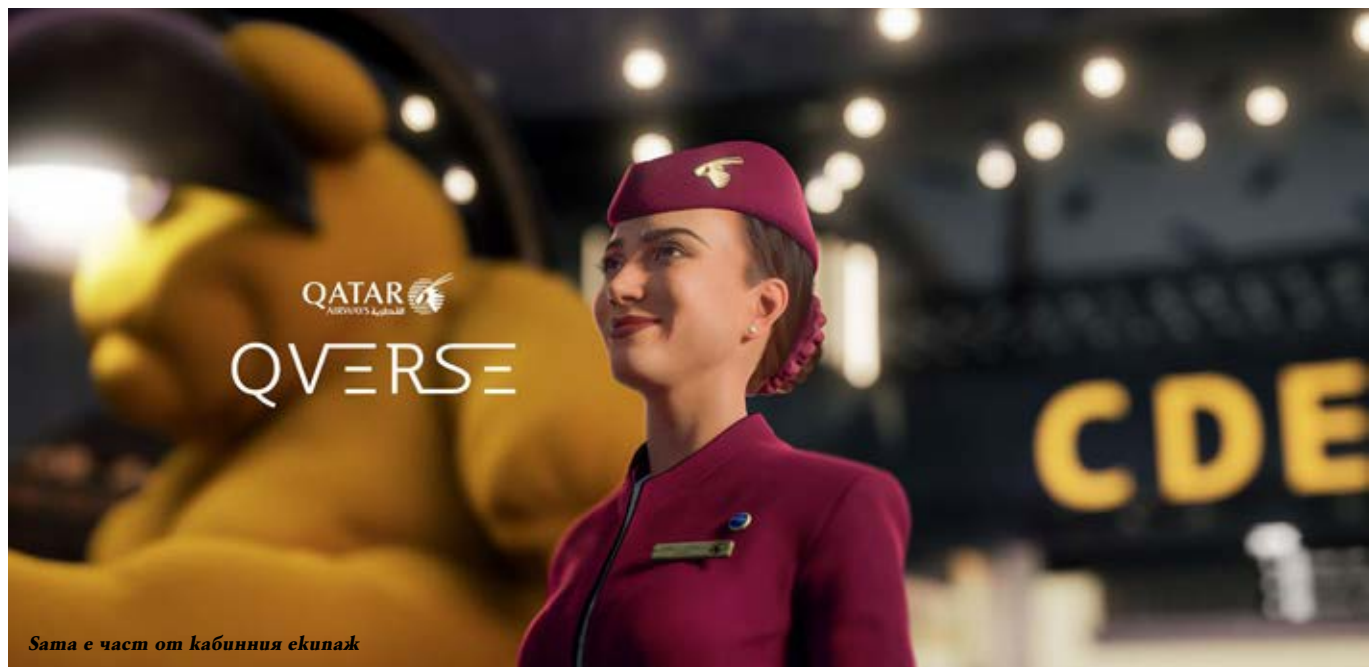
Последваха рекордни нива на известности в генеративен AI, като за първите 9 месеца на м.г. те се изчисляват на над 21 милиарда, спо-

ред компанията за анализ на данни Pitchbook. През март 2023 г. Google стартира Bard (наскоро преименуван на Gemini) и горе-долу по същото време Anthropic пусна своя AI помощник Claude. Тъй като генеративните AI чатботове стават все по-вездесъщи, Sum Vivas е една от няколко компании, които искат да ги направят и „по-човешки“.

Много други компании работят в същата посока. Базираната в САЩ и Нова Зеландия UneeQ разработва анимирани говорещи „цифрови хора“, които могат да се използват като виртуални търговски представители и агенти за обслужване на клиенти на уебсайтовете на компанията. Наскоро дебютира и Sama 2.0, анимиран член на кабинния екипаж, който отговаря на въпроси в уебсайта и мобилното приложение на Qatar Airways.

Microsoft наскоро обяви, че потребителите на нейния софтуер Azure ще могат да създават реалистични аватари, способни да превръщат текст в анимирана реч.

В Китай технологиите за създаване на „дигитални хора“ също изживяват истински бум. Общият обем на пазара на виртуални хора в Китай се очаква да достигне 270 милиарда



Сата е част от кабинния екипаж

юана (37,67 милиарда долара) до 2030 г., според доклад на Qbit-AI, платформа за услуги, фокусирана върху AI и авангардни технологии.

Как се „раждат“

Казано просто, дигиталните хора са реалистични, но не задължително човекоподобни аватари, създадени с помощта на комбинация от AI технологии. С добавянето на голям езиков модел или други основни AI техники те са способни да участват в реалистични разговори и да имат човешки взаимодействия. Ако някога сте разговаряли с AI чатбот – представете си го като човек с лице и глас.

Една от първите индустрии, където такива аватари масово навлизат, са видеоигрите. Но днес дигиталните хора се използват в здравеопазването, финансовите услуги, търговията на дребно и дори в медиите за създаване на нови форми на взаимодействие между компания и потребител.

Например подобни „дигитални хора“ се ползват като виртуални здравни агенти, които могат да разговарят с пациенти, и като специалисти по обслужване на клиенти.

AI технологията продължава да генерира нови употреби и приложения в различни области на дигиталните хора, включително предоставяне на емоционална подкрепа.

Например Карин Марджори, инфлуенсър в Snapchat с 1,8 милиона последователи, стартира свой собств-

вен клонинг, базиран на AI гласов чатбот. Тя е описана на уебсайта ѝ като „виртуална приятелка“, с която Марджори се надява да „излекува самотата“. Washington Post съобщава през април, че много американци са се обърнали към чатботовете за „емоционална подкрепа и приятелство“.

В Китай вече има дигитални хора, които работят като журналисти и туристически гидове. Независимо дали става дума за виртуална обиколка на музей, разходка с екскурзовод из някой град или персонализиран план за пътуване, виртуалните гидове са в състояние да предоставят на клиентите богато и завладяващо изживяване.

Работна сила

Съществуват обаче широко разпространени опасения относно въздействието, което изкуственият интелект може да има върху пазара на труда.

„Когато разчитаме на автоматизирани инструменти, какви умения губим в процеса?“ пита Дженифър Динг, старши изследовател в Института Алън Тюринг, националният институт на Обединеното кралство за наука за данни и изкуствен интелект. „В някои отношения мислим за ИИ като за нещо, което ни помага или увеличава работата ни“, казва тя. „Наред с това страхът от замяна се разраства все повече и повече“.

Харис обаче посочва, че в повече-

то сценарии, които институтът е разработил относно включването на все повече технологии с изкуствен интелект в бизнеса, става дума за създаване на нови работни места и работа в хармония с хората. Не и за изместване на човека.

„Дигиталните хора, преди всичко, трябва да работят с други хора“, добавя Симс. „Ще преминем към етап, в който дигиталните хора ще започнат да стават просто още един член на екипа, с допълнителни предимства за този екип и най-вече за клиентите, които обслужват.“

Да, виртуалните служители имат потенциала да подобрят ефективността и да намалят разходите, но все още има някои области, в които те не могат напълно да заменят човешките същества. Въпреки че някои от тях са изключително способни в анализирането на данни и писането, все още им липсва човешко отношение и емоционална интелигентност, които само човек може да прояви.

Освен това виртуалните служители не могат да заменят човешката връзка, тъй като им липсва способността да си сътрудничат и да комуникират с други служители в реално време.

Накрая, виртуалните служители демонстрират силата на изкуствения интелект, но те не са заместител на човека на работното място. Те са просто свидетелство за силата на технологията и ценно допълнение към всеки екип. 📌

efbet

УЛТРА БОНУС

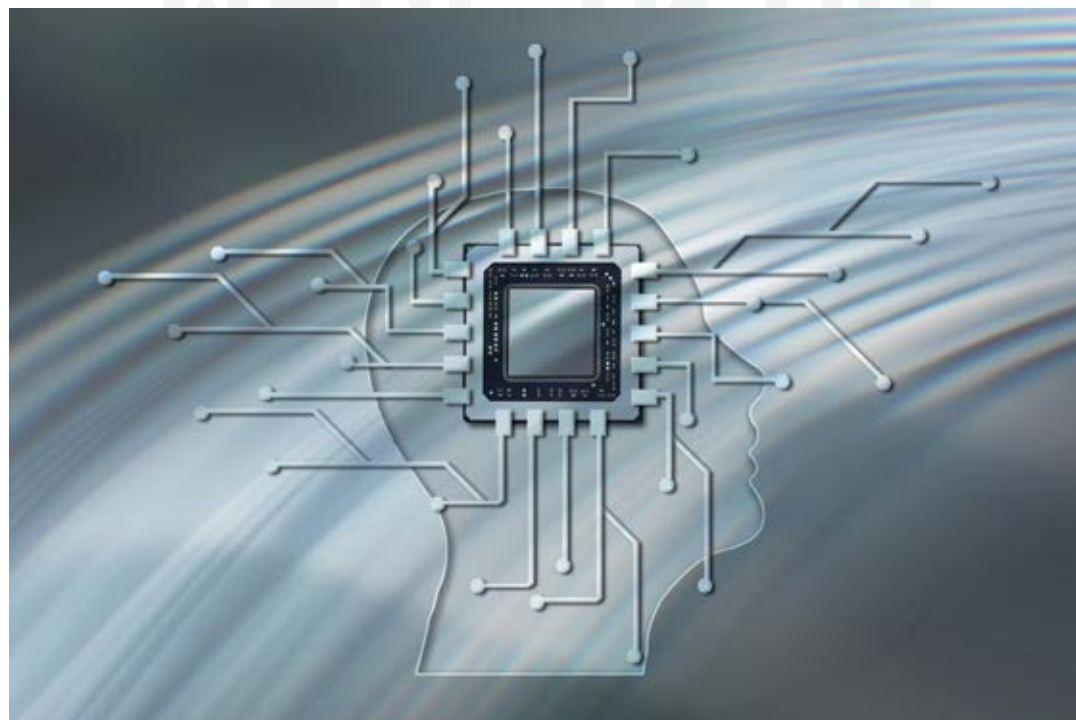
3000 ЛВ.



* ЗА НОВИ КЛИЕНТИ

18+ Хазартът крие риск от развиване на зависимост!

Наука от бъдещето MADE IN BG



СПИНОФ ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО В СФЕРАТА НА МЕДИЦИНАТА ВРЪЩА БЪЛГАРСКИТЕ УЧЕНИ У ДОМА

▲ **Мая Цанева**

Науката и технологиите винаги са вървели заедно напред, но вече усещаме реално как бизнесът заема мястото си до тях за успешно партньорство. Медицината и науките за живота (health & life sciences) са пример за това как предприемачеството в науката и спиноф предприятията разчупват консервативната матрица и позиционират България като лидер в сфери с висока добавена стойност и с визия за бъдещето.

Страната ни връща учени за работа тук и сега именно поради разрастващите се възможности за иновации и бизнес развитие в науката. Млади компании и предприемачески проекти в сферата на епигенетиката, регенитивната медицина, разкриването на нови лекарствени молекули, невротехнологиите търсят път напред чрез

партньорства с български университети и научни институти.

Кристина Ескенази, председател на Биотехнологичен и Здравен клъстер България, коментира при раздаването на наградите Spinoff 2023, че спиноф (Spinoff) предприятията са от съществено значение за модернизацията и въвеждането на иновациите в икономиката. Те създават продукти и услуги с висока добавена стойност, които са от полза за всички. Развитието на спиноф културата с фокус върху новосъздадени компании, базирани на върхови технологии (изкуствен интелект, биотехнологии, микроелектроника) с научноизследователска ориентация, е възможност за укрепване на икономическата основа на страната и за създаване на нови работни места.

Целта, която клъстерът си е заложил, е за създаване на 100 спиноф ком-

пании до 2030 г. През юни предстои третото издание на конференцията Spinoff 2024 в София Тех Парк, където ще бъдат представени над 20 технологични компании, които ще имат възможността да валидират своята технология пред инвеститори, университети и предприемачи от цял свят.

Въпреки че финансирането на спиноф компании е основно с частни или с европейски средства и рядко чуваме или разбираме какво правят те, очакваме да бъдем, в което тези продукти и технологии „Made in BG“ ще засягат ежедневието, оказвайки влияние върху здравето, благоденствието и дори начина, по който остаряваме. Такива бизнес проекти се оказват и златна възможност за български учени, работещи у нас или в чужбина, да развият своя потенциал.

Двама от тях отговарят на въпросите как се създава наука от бъдещето и как тя предизвиква предприемачески дух:

Доц. д-р **ДИМИТЪР ПРОДАНОВ:**

Работим по нови електроди за лечение на Паркинсон

- Доц. Проданов, вие развивате научна дейност в България и в Белгия. Къде се чувствате повече „у дома“ и подкрепен за своите научни и бизнес амбиции?

- В карьерен план аз съм белгийски учен от български произход, тъй като работя в белгийската научно-технологична система от 2006 г. Сега съчетавам позицията си в България в БАН с работата си в IMES в Белгия. В научен план се ориентирам повече към България. Страната ни има ентузиазна стартър култура, която може да доведе до множество неочаквани приложения. Затова очаквам моите докторанти и постдокторанти да имат бизнес идеи и въображение. Това е един от факторите в подбора на екипа ми. Между фундаменталните приложения изследвания и технологичното развитие не трябва да има изкуствени бариери. Дългосрочната ни амбиция е да катализираме формирането на високотехнологичен клъстер в невротехнологиите.

- Какво представлява VIBraTE?

- Акронимът VIBraTE (Viscoelastic Interactions Of The Brain Tissue With Brain-Computer Interfaces) се превежда като Вискоеластични взаимодействия на мозъчната тъкан с интерфейси мозък-компютър. Или взаимодействие с имплантирани електроди. VIBraTE е проект, финансиран от програма „Хоризонт Европа“ на ЕС. Целта на проекта е да се събере екип и да се изгради изследователска лаборатория по невротехнологии. Тя работи по 4 взаимосвързани направления – вискоеластични взаимодействия на импланта с тъканта, оптимизация на геометрията на електродите, дифузионни процеси на интерфейса, ефекти на взаимодействието върху мозъчната активност. В лабораторията ще се

Доц. д-р Димитър Проданов е завеждащ лаборатория в Института по информационни и комуникационни технологии – БАН. Изследовател в IMES – водещ международен център за изследвания и развойна дейност в наноелектрониката и цифровите технологии със седалище в гр. Льовен, Белгия. Ръководител на проекта VIBraTE в сферата на невротехнологиите



моделират и изследват свойствата, геометрията и механичните ефекти при взаимодействие на мозъка с имплантирани електроди.

- Как това, което правите, работи за обществото?

- Невротехнологиите са инженерни приложения за взаимодействие с нервната система. Това са имплантируеми устройства за дълбоко-мозъчна електростимулация, периферна нервна стимулация, многоканални мозъчни сензори и т.н., както и неинвазивни технологии като ЕЕГ. Ние ще моделираме електроди с различни геометрии и механични свойства. Някои от математическите модели ще се тестват в опростени макети на мозъчна тъкан – т.нар. фантомци, които представляват хидрогелове, лети по калъп.

Очакваме резултатите да доведат до разработването на нови електроди, които да се прилагат при болест на Паркинсон за дълбока мозъчна стимулация. Това е един от най-ефикасните методи за лечение на тази болест – чрез електростимулация на дълбоки мозъчни ядра от имплантирани електроди. Използваните електроди са твърди в сравнение с околната тъкан и се предполага, че това води до намаляване на ефикасността на терапията с течение на времето.

- Покрай публично обсъжданите социални и бизнес експерименти на Илон Мъск и знаем повече за мозъчните чипове. Какво е най-важно, което е добре да

запомним?

- Мозъчните импланти са най-различни. Някои са базирани на гъвкав субстрат, който се поставя върху твърдата обвивка на мозъка. Това са тип електрокортикографи. Други проникват в кората и се състоят от монолитни електроди. Такъв модел беше първата имплантация на протеза в моторната кора през 2004 г. Спомням си как през 2008 г. проф. Джон Донахю изнесе резултатите на неговата компания Cyberkinetics.

Революционното при Илон Мъск е роботизираната хирургия, чрез която могат да се имплантират стотици микроелектроди в кората на мозъка. Системата на Neuralink има множество гъвкави електроди, които се имплантират от робот с голяма прецизност. Но друга компания – Synchron, поставя импланти през стените в големите вени и синуси на мозъка. Това е алтернатива на големите електроди при дълбоко-мозъчната стимулация.

- Насърчителни или ограничаващи са регулациите за върхови технологии в Европа?

- Регулациите за медицински устройства в Европа не насърчават иновацията. В това има смисъл от гледна точка на пациента, но пътят от идеята до пациента става дълъг и скъп. Много фирми правят първо клинични изпитания в САЩ. От друга страна, личните и медицинските данни са много по-добре защитени в Европа. GDPR е добра стъпка в тази насока.

МУРАД РЕДЖЕБ:

Бизнесът осъзнава потенциала на регенеративната медицина

- Д-р Реджеб, какво представлява MattriChem и как стигнахте до идеята за създаването на компанията?

- МатриКем е стартап, посветен на ускоряването на иновациите в тъканното инженерство с цел разработването на персонализирани приложения в областите на регенеративната медицина и инвитро диагностика. Идеята възникна от интереса ни към потенциала на биотехнологията да революционизира здравеопазването. Оценихме спешната нужда от иновативни материали за оздравяване и инвитро моделиране на човешки тъкани. Мнозина подминават огромните ползи, които областта предлага не само при лечението на заболявания, но и при подобряването на качеството на живот и намаляването на разходите за здравеопазване. Както бизнес общността, така и обществото осъзнават все повече потенциала на регенеративната медицина, но е трудно да се оцени нейното пълно въздействие.

- Как съчетавате научното сътрудничество с Медицински университет-Пловдив и бизнес мисленето?

- Партньорството ни с Медицински университет-Пловдив е ключово не само за да сме в крак с напредъка на фундаменталните изследвания, но и за способността ни да изграждаме нови процеси за валидация и контрол на качеството на продуктите. Бизнес стратегията ни е съсредоточена върху разработката на продукти за професионално използване. Първият тип продукт е специализиран за употреба в регенеративни процедури. Това включва иновативни материали, съдържащи колаген и желатин, които са доказано биосъвместими и установени в регенеративната медицина.

Инвитро тъканните модели са предназначени за използване от фармацевтични и козметични компании за валидация на безопасността и ефективността на техните продукти. Тези продукти имат значим принос в научните изследвания и развитието на нови лекарства и козметични средства.

- Каква е ролята на вашата технология за контрола върху остаряването, борбата с болестите?

- Продуктите и технологията ни

Д-р Мурад Реджеб прави докторат по химия на материалите в Университета в Гент, Белгия. Основател на МатриКем (MattriChem) - спиноф компания в сферата на тъканното инженерство, която развива дейност в България, с отличие за най-добър Spinoff за 2024 г. на Биотехнологичен и Здравен кластер.



допринасят за напредъка в персонализираната медицина, като целят подобряване на методите за лечение на заболявания и контрол над процеса на остаряване. Осигуряваме ключови ресурси за разработването на точни и ефективни лечебни стратегии, съобразени с индивидуалните нужди на всеки. Това ще спомогне не само за по-бързото възстановяване, но и отваря врати към по-целенасочени терапии в борбата с различни заболявания.

- Чувствате ли се подкрепен за своите научни и бизнес амбиции?

- Чувстваме подкрепа в нашише научни начинания, но винаги има предизвикателства в пионерството в нови области. Подобряването на сътрудничеството между индустрия и академия, подпомогнато от сържавни стимули, е ключово за ускоряване на нашия прогрес.

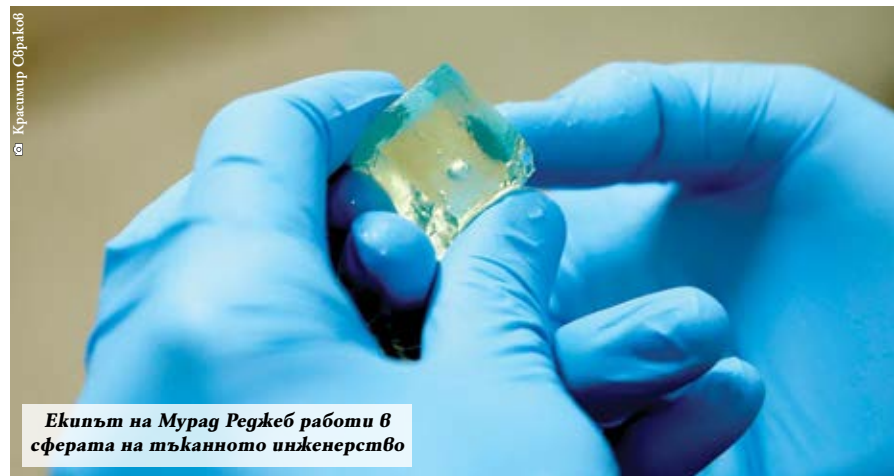
- Когато говорим за този тип технологии, винаги стигаме и до въпроса за регулациите и за верификацията на ползите. Насърчителни или ограничаващи са регулациите в Европа?

- Европейските регулации пости-

гат важен баланс между насърчаването на иновациите и гарантирането на безопасност, особено важен аспект в зараждащата се област на тъканното инженерство. Трябва да бъгат разумно ограничителни политики, за да защитят човешкото здраве, без да възпрепятстват иновациите. Този подход увеличава доверието на специалистите и на пациентите.

- Какво ви предстои? Какво очаквате в тази сфера през следващите 2 години?

- Разработваме напреднал биомиметичен инвитро тъканен модел, който предстои да бъде валидиран в сътрудничество с наши партньори. През следващите две години очакваме подобрена интеграция на изкуствения интелект в биотехнологичните изследвания, както и в откриването, разработването и валидирането на иновативни продукти в областта. Ще има и повишен фокус върху персонализираната медицина и разширяване на регенеративните терапии при лечение на хронични заболявания. 📄



Екипът на Мурад Реджеб работи в сферата на тъканното инженерство

Очаквайте!

19 ноември 2024 г.

София Тех Парк

Mr. & Mrs.
ИКОНОМИКА
2024



Оскарите на бизнеса

Да създаваш НОВАТА РЕАЛНОСТ

ТЕРВЕЛ-ЛЮБОМИР БОЯНОВ ЩЕ СЪЧЕТАВА
ПОЗНАНИЯТА В МОЛЕКУЛЯРНАТА БИОЛОГИЯ И
КВАНТОВИТЕ КОМПЮТРИ

▲ Яна Колева

Изгряващата звезда на нашето общество - лъчът надежда, че има будни, активни и инициативни млади хора...

Така г-р Марияна Филипова, създател на проекта „Училище за квантови науки и технологии“, определя Тервел-Любомир Боянов и го номинира в конкурса на TOYP за най-изявените млади личности на България. Наскоро той стана на 22, но вече е завършил биотехнологии в МГУ и е най-младият студент в историята на този университет, основал е научен стартър и има постижения на глобално ниво. Тервел-Любомир остава събеседниците си с притаен гъх, когато разказва за своя 5 кюбитов компютърен прототип, когато говори за вдъхновението да бъде предприемач, който чрез науката създава невидяното:

От квантовите компютри (КК) започнах да се интересувам още през 2017 г. Малко по-късно се отвориха системите за проектиране на квантови чипове и аз се плених от тяхната невероятна изчислителна мощ и необятните им възможности. Всеки ден има новости в квантовите изчисления, събират се данни за победените на частиците, как например те се сплитат и се държат в кластер. Преди години всичко беше неясно, говореше се, че ако имат бъдеще, то е твърде далечно. Но през 2019 г. Google постигна „квантовото надмощие“, което даде огромен скок напред. Това

позволява много по-лесно да се правят симулациите на химични реакции и биологични процеси. Но идва и най-лошото: заплахата за сигурността на днешната криптография.

В този забързан ход

към създаването на универсалния квантов компютър има две събития - квантовото надмощие, което се постига от все повече компании, и т. нар. Q-Day - денят, след който квантовите компютри ще застрашат криптографията. Хората си го представят като един миг, след който КК ще вършат всичко. Нищо обаче няма да е така лесно. КК ще намалят консумацията на енергия при големите изчисления, тъй като ще са милиарди пъти по-икономични. Тогава те ще работят заедно с класически компютри за решаването на определена задача и така ще продължи развитието на технологиите. КК ще са в състояние да разбият портфейли с криптовалути, което може да срине имиджа на този актив, приеман за безопасно защитен. Така с приближаването към квантовото настояще ще настъпи разсънване на криптопазара. Биткойн е с най-голямо разпространение, но според мен е с най-лош протокол и ще е под най-сериозна заплаха. КК ще бъдат достатъчно стабилни, за да може да се изпълняват задачи с изкуствен интелект, това ще даде огромно ускорение, защото говорим за други алгоритми и нови протоколи, които

се разработват и ще продължат да се развиват. Ще има синергия на процесите. Не ползвам Chat GPT и подобни системи, тъй като не им имам вяра. Но има много млади хора, които изпълняват с тях различни задачи. От гледна точка на удобство, изкуственият интелект е доста полезен, но не се знае в дългосрочен план какви ще са последствията...

На 16 години Тервел-Любомир завършва средното си образование като частен ученик, обучаван от своята майка, която е професор във Факултета по журналистика към СУ, и от своята баба, която е юрист. И още 16-годишен

без колебание избира пътя

по който ще върви: става студент в МГУ, всички са по-големи от него и го гледат отвисоко. Но постепенно голяма част от тях отпадат от обучението, а той остава. КК го привличат и сам започва да си търси информация от интернет. ИВМ предоставят огромно количество безплатни ресурси, информация и софтуер. Възхищава се на Златко Минев, който допринася за отварянето на кода към квантовите чипове на ИВМ и към технологията има свободен достъп за всеки, който иска да проектира квантов процесор и да създава КК. Доволен е, че акад. Николай Витанов е двигател на новосъздадения Център за квантови технологии към СУ и вече редовно посещава неговите лекции.



Тервел-Любомир Боянов с фотонен квантов чип

© Красимир Свраков

От 2 години насам младият учен изгражда криостат с квантов процесор, който е реален прототип на КК. Това, което остава като проблем, е течният хелий за охлаждане на системата, защото към момента не се намира на пазара. Но фактът, че този експеримент е наличен и е в България, е

направо чудо

Като предприемач и създател на стартова Tervel Technologies той работи в децентрализирано сътрудничество с още няколко ентузиаста, които заедно допринасят за подобряването на квантовите технологии в България. На този етап отдават време и труд, за да може нашата страна да е на квантовата карта на Европа. Засега не търсят финансиране. Визията е, че инвеститори се привличат едва когато се създаде стабилен качествен продукт. На следващ етап в партньорство с чуждестранни производители компанията ще предлага продукти на българския пазар.

Тервел-Любомир се насочил към би-

отехнологиите в МГУ, тъй като там видял възможност да получи много широк кръг от знания в различни области. Бил е на стаж в БАН, където са правили изследвания по генетика. Признава, че интересът към тази трудна специалност сред връстниците му е нисък, учи се химия, физика, молекулярна биология. Той обаче не се плаши, защото

има идеи

за съчетаването на молекулярната биология и квантовите изчисления: „Тези симулации ще позволяват процесите да се видят в дълбочина. Ако разбираш само от КК, трябва да търсиш биолози и химици, за да намериш конкретното приложение. Бъдещето принадлежи на хората с много знания и умения. Но с напредъка на тези технологии сред най-големите опасности е създаването на най-ново поколение биологично оръжие за масово поразяване“.

Дарил е на Националния природонаучен музей едно от най-редките насекоми в света - Papilio Chikae. Това

насекомо от личната му колекция вече е част от ентомологичната колекция и може да бъде видяно на живо от посетителите на музея.

Защо остава тук?

Ето неговия отговор: „Животът ми е в България, тук са моите приятели и роднини, тук искам да се развивам. Не виждам причини да отида в чужбина. Някои казват, че в България няма възможности, защото все още много хора като тях казват, че тук няма възможности. Пълно е с възможности, стига да имаме око за тях и сила да ги осъществим. Необходима е активност в образованието, в инфраструктурата, в общественото и икономическото развитие, но за това трябва да се работи всеки ден и да не се отлага. Западът не е панацея. Просто трябва да преобразим представите си за новия живот, а после и самата реалност“.

Бъдещето идва, да го сътворим сега, призовава Тервел-Любомир Боянов. ☺



© Алена Архив

Ученето е забавно с „Госпожица Мей Дуза“

УЧИТЕЛИТЕ които окриляват

ОБРАЗОВАНИЕТО СЕ ПОДОБРЯВА НАЙ-ВЕЧЕ ЧРЕЗ ВДЪХНОВЯВАЩИ ПРЕПОДАВАТЕЛИ, А НЕ С МИНИСТЕРСКИ РАЗПОРЕДБИ

Тони Григорова

Ученикът не е съд, който трябва да бъде запален, а факел, който трябва да бъде запален, е мисъл на Плутарх. Ако подходът на учителя и на цялата образователна система е съобразен само с първата част на това твърдение, преподаването най-вероятно ще е скучно, отблъскващо, потискащо, направо да ти се иска да избягаш от час и повече да не стъпиш в училище. Ако обаче водеща е втората част на тази крилата фраза, ученето ще е приятно, забавно, децата ще имат стимул да знаят повече и повече, постоянно да откриват нови неща...

Образованието в България вече години наред е подложено на постоянна критика. Все

се говори за промени, за революция дори. Пишат се нови учебници, още по-неразбираеми от старите. Може да приемем като анекдот, но няма никакво преувеличение в думите на един начален учител, който казва: „Децата трябва да свикнат на повече самостоятелност в ученето. Вече сме в трети клас и скоро родителите ви няма да разбират учебния материал“. Промените, ако наистина се случват позитивни промени, стават не чрез разпоредби отгоре, не чрез механично добавяне или сваляне на учебно съдържание, не чрез постоянни тестове, които непрестанно да „замерват“ нивото на знания на учениците, а чрез вдъхновените учители, които имат познания, правилен подход към децата и умеят да влияят на техните сърца и умове.

Всички знаем, че истинският учител е този, който може да направи трудните неща лесни. Представяме две такива преподавателки по английски език и по математика:

Ученето може да е ЗАБАВНО

Децата са най-големият ресурс, те са бъдещето, но са подценявани. Тъжно е, че училището не е обичано. Но най-тъжното нещо е да видиш емоционално сринато осемгодишно дете – обезсърчено от учители или родители, повярвало, че не може и че от него нищо няма да излезе, това казва г-р Гергана Райжекова. Тя е преподавател по английски език със сертификат по сугестопедия, издаден от проф. г-р Георги Лозанов. Като негова възпитаничка вече и от своя опит знае, че учителят променя душите и

с невидими механизми

може да превърне един човек в лидер и успешна личност, но може и да го накара да повярва, че не се справя.

В началото Гергана Райжекова преподава английски език на възрастни по сугестопедичния метод.

В един момент родителите предлагат да поеме и техните деца, които изостават по английски език в училище. Така тя се запознава с Тоду и Макс. На тях посвещава първата двузична книжка от поредицата „Госпожица Мей Дуза“, или „Miss Jelly Fish“. По лек и приятен начин книгата въвежда в чудния свят на приключенията при изучаването на чужд език. Героите се появяват от непознатите думи, които децата трябва да научат. В игри, танци и забава с двете дечица преди 10 години се създава първата книжка, която е издадена чак през 2023 г. Тя е с образователно съдържание, което е в крак с изучаването на английския език в училище, но върви с различна стъпка. Гергана Райжекова написва и наръчник

как да се преподава

на 8-9-годишните с още игри и с други игри от нейната практика.

През 60-те и 70-те години на миналия век проф. Лозанов е изследвал страха от учене, а сега той е много по-голям. Днешният най-разпространен начин на преподаване стресира и слага бариери. Ако урокът се изтанцува и изнее, ако се представи по забавен и интересен начин, ако се покажат и практически ползи от това знание, децата ще се вдъхновяват да учат. Учебниците обаче са неразбираеми за детската душа и те имат отблъскващ ефект. Но в България по думите на г-р Гергана Райжекова нещата станат ли трудни и превърнат ли се в лош пример, избухва революция и самата тя е в очакване на образователна революция. С учениците трябва да се работи по нов начин и да се правят наблюдения. Тези деца са различни от родените през 70-те години. Те познават дигиталния свят, внима-

КОГАТО УЧИТЕЛИТЕ СЕ ПРОМЕНЯТ, ЩЕ СЕ ПРОМЕНИ И УЧИЛИЩЕТО, ВЯРВА Д-Р ГЕРГАНА РАЙЖЕКОВА

нието им се задържа за твърде кратко време. Необходима е нова държава политика, която постепенно, но системно да променя учебния материал и начина на преподаване, да подобрява средата, а психолози да следят целия обучителен процес, смята преподавателката.

Книгите от поредицата „Госпожица Мей Дуза“ не са сугестопедични, макар да се придържат към тези методи, те не са получили подобно одобрение от сугестопедична институция, каквато в момента липса. Всеки учител с иновативен подход може да ползва книгите на Гергана Райжекова в преподаването по английски, испански или български език. В чужбина има много българчета, които не знаят добре родния език на своите родители. С тази книга, която има и аудио вариант, българският език може леко да навлиза в детския им свят.



Поредицата ще е от осем книги, четири от тях вече са написани. Действието се развива на различни планети, като има и морален аспект във всяка история. Финансирането е трудна работа. Не намират издателство и печатница, с които да работят в България, и ползват услугата на Amazon KDP за принтиране на книги при поръчка от клиент.

Проф. Лозанов казва, че не училището, а учителската душа трябва да се промени. Много от учителите не са в състояние

да хвалят децата

Немалко от българските преподаватели като мантра повтарят, че децата не стават за нищо и от тях нищо няма да излезе. Но появили се някой, който да ги подтикне да повярват в себе си и в своите възможности, същите тези деца може да направят чудеса.

След като вече се е убедила как дори една малка книжка може да промени светогледа и отношението на децата, преподавателката по английски език иска да има още и още ученици като Тоду и Макс. Оттук насетне мисията на похватата, наречен „Госпожица Мей Дуза“, е да продължи да дава увереност в собствените сили, да пребори страха от ученето, но и да сформира общност от учители и родители, които се стремят към позитивни резултати. Д-р Райжекова е приела при сърце идеята да създава ефективни образователни практики и да вдъхновява за учене.

Часът е **ШОУТО** на учителя

Мариела Станчева е математик, който създава образователни продукти от най-ново поколение, подготвя помощни материали и изнася мотивационни уроци. Нейната мисия е да покаже, че макар математиката да не е лесна, тя е интересна. Стремешът ѝ е да промени преподаването по математика, а съответно и отношението на децата към този предмет. Тя е автор на книгата „Наръчник на бунтаря за проваляне на часа по математика“. Какво учим, как го преподаваме и как го научаваме – тези три въпроса са важни и според нея докато не им дадем отговор, няма шанс за промяна. Математиката е навсякъде, но съветите по този предмет в сегашния им вид са ограничаващи. Учениците не учат математици, а биват тренирани на математика.

МИСИЯТА НА МАРИЕЛА СТАНЧЕВА Е ДА ПОКАЖЕ, ЧЕ МАТЕМАТИКАТА НЕ Е ЛЕСНА, ТЯ Е ИНТЕРЕСНА

Математиката трябва да е **преживяване**

Чрез насочена игра децата може да разберат например как работи електронният подпис, като в рамките на часа те решават над 100 задачи, без да усетят това голямо натоварване. Когато усвоят добре дадено знание, после с лекота може да го използват навсякъде другаде. На помощ идва „Светът на Байта“ – комплект от игри, базирани на математически усет към естествените числа. Байта е момиче, а в нейния свят добрите и злите сили се борят да освободят определени тайни. Игрите са отлично средство и в усвояването на знания по математиката. Те може да се играят както в училище, така и от цялото семейство.

Днешните учители биха могли

да правят **чудеса**

със съвременни

помагала, а не с учебници от XIX век. Време е педагогическият подход да се промени. Сега учениците отделно учат математика, български език, история... А животът е общ. Знанията също е нужно да се обединят и затова Мариела активно участва в проект за създаване на предмет „Междупредметие“: „Животът е игра. Математиката изучава теорията на игрите. На литературата и на казуси в литературата също може да се погледне през такава призма. В живота не страдаш литературно, а трябва да си решиш проблема. А за да го решиш, трябва правилно да го поставиш, после да предприемеш правилните действия. Такъв подход би могъл да обедини някои предмети. Дошъл е моментът в образованието да спрем да диференцираме и да започнем да интегрираме. Това ще ни даде отговор на въпроса, какви теми липсват в нашите учебни програми. Математиката помага нещата да се пренасят от една ситуация в друга. Знанието трябва да се свързва, а сега дори не се знае кои части от задължителното образование са излишни и кои липсват“.

Математиката, превърната в нещо безинтересно, отблъсква учениците. Тя не е ученикът за 30 минути да реши тест с 30 въпроса. Математиката е **бавно удоволствие**

когато се решават трудни, но интересни задачи. Според Мариела Станчева днешната цел на училището е да подготви учениците за изпитите, а нейната цел е в училище да се върне радостта от преподаването и от откриването на нови неща. Има

инновативни практики, но



за да се ползват от преподавателите, трябва да се направят под формата на помагала и да стигнат до всеки учител с инструкции за употреба. Мариела Станчева и нейните съмишленици създават новости, адекватни на днешния ден, и организират работилници и курсове, на които се обяснява кое как се прави. Така ентусиазираните учители получават подкрепа.

„Големите промени в образованието се правят от бели лястовици, които като станат достатъчно много, новостите се превръщат в утвърдена практика. Промените в образованието не стават отгоре, а трябва

да се спечелят сърцата

на учителите. Но сърцето на нито един учител не се печели със заповед на министерството. Събарянето на цялата система и изграждането ѝ наново не е сработвало досега. Реалистичният вариант за промяна е да се изгради общност от учители, които искат да преподават по нов начин. И ако те имат подкрепа, ще успеят“, казва Мариела Станчева. Тя е оптимист за бъдещето на образованието у нас. Инструментите са налични, хора като нея продължават да работят в тази насока. Славата трябва да остава за учителя, когато той стане героя на часа и превърне този час в незабравимо преживяване. Мариела Станчева е само техен въздухотел. ☺



„Светът на Байта“ превръща математиката в игра

ЩАСТИЕТО е днес

ЪРНИ ЗЕЛИНСКИ ДАВА „КОМПАС“, С КОЙТО ДА СМЕ ПРЕДПРИЕМАЧИ, ТВОРЦИ, ХОРА, БЕЗ ДА СЕ НАЛАГА ПОВТОРНО ДА ОТКРИВАМЕ ТОПЛАТА ВОДА, НО И БЕЗ ТРУДНОСТИТЕ ДА НИ ПРЕМАЖАТ

Потърсите ли книгата „Наръчник на мързеливца за постигане на успех“, ще видите, че тиражът на български отгавна е изчерпан. Какво ще си помислим за нейния автор? Че е създал поредния си бестселър, разбира се. Какво друго ще си кажем? Че много хора искат лесно да стигнат до успеха, но това едва ли е чак толкова лесна работа. Ърни Зелински има таланта да разгуби

живота и проблемите на техните съставни части и да покаже на всеки как сам да ги сгуби отново и как да гържи под контрол управлението на своята житейска машина. Той е върховяващ автор, новатор, професионален оратор и коуч. Посланието му с всяка книга неизменно е, че всеки може да направи живота си по-смислен и по-щастлив, независимо от обстоятелствата и възрастта.

Помага ни да разберем кои са важните принципи в живота и как да ги прилагаме, за да не ги научаваме по трудния начин. Преведени у нас са и неговите книги „101 наистина важни неща, които знаем, но непрекъснато забравяме“ и „Колко е хубаво да не работиш“. Сред книгите му са „Истински успех без истинска работа“, „Как да се пенсионираме свободни, гиви и щастливи“.



Истинският успех не се интересува как ще стигнете до него.

Бъдете наясно с целта на парите. Те са като здравето. То е необходимо за оцеляването, но не е това, за което живеете.

Смята се, че стойността на парите е колко интересно може да бъдат инвестирани, а не колко можете да купите.

Когато се губят пари, се губи малко. Когато се губи време, се губи много повече. Когато здравето се загуби, практически всичко се губи. А когато творческият дух се изгуби, не остава нищо.

Можете да постигнете повече, отколкото си мислите, че можете. Повечето от вашите ограничения са в ума ви.

Разберете, че работохолиците не са продуктивни хора. Точно обратното. Работохолик е някой, на когото му отнема два пъти повече време, за да постигне наполовина по-малко от мързеливия.

Бъдете първо учещ, после майстор и винаги ученик.

Направете го лошо - но поне го направете!

Ако бързате да намерите щастието, намалете темпото. Дайте му шанс да ви настигне.

Финансовият успех е нещо повърхностно, ако животът ви е лишен от цел, смисъл, радост, удовлетворение и истинско щастие.

Всеки може да постигне нещо важно. Обратно на общоприетото схващане, ключът не е в упоритата работа, а в намирането на правилното нещо, което да постигнете.

Това, което трябва да запомните, е, че щастието няма минало и бъдеще. Това е, което е в момента. Изживейте го, докато можете. Щастието, на което не се наслаждавате днес, не може да бъде запазено за бъдещето. Загубено е забинаги.

Стрежете се към оригиналност в мислите и действията. Бъди първи. Бъди различен. Бъди смел. Само тогава ще направиш значителна разлика в този свят. Може дори да постигнеш величие.



7
ГОДИНИ
ГАРАНЦИЯ

Е ИЩЕ БЪДЕ №1 ALL-NEW FORD CUSTOM



ReFORDolution

MOTO-PHONE



ТИХИЯТ ЛУКС

по-малко е повече

ТОЙ СЕ НАЛАГА НЕ САМО С КОМФОРТ И ИЗЧИСТЕНОСТ В МОДАТА, НО И В БИЗНЕС ПОВЕДЕНИЕТО И ЕТИКЕТА. И Е МИТ, ЧЕ ИЗИСКВА МНОГО ПАРИ

✎ **Мая Цанева**

Преди няколко години тв сериалът „Наследници“ привлече вниманието на широката аудитория към т.нар. „тих лукс“ – начин на живот и поведение, които отличават хората с т.нар. „стари/ наследени пари“ от новите успешни предприемачи или „новобогаташите“. През април тази година CNBC дори го обяви за новия любим стил на поколението Z. По отношение на модата „тихият лукс“ се отличава с приглушени цветове и изчистени кройки, без видими лоба, а в света на бизнеса и в реалния живот насърчава потребителите да поемат контрол над финансите си и да вземат решения, съобразени с парите си, да се завърнат към класическите маниери и добър тон.

Но тихият лукс изобщо не е нещо ново. Според Соня Глин, редактор на Parisian Gentleman, именно класическото социално поведение по-

пада в естетиката на т.нар. „стари пари“. Тя отразява икономическия климат на все по-голямо социално и икономическо разделение, като предлага разрешение на това предизвикателство, залагайки на икономическа и екоустойчивост и борба с „бързата мода“ и „бързите пари“. Неслучайно Франция вече предприема икономически мерки срещу бума на свръхпроизводство на евтино облекло и стоки от Китай например. Има и бум на инфлуенсъри, които показват трансформация с класически по стил масови и достъпни облекла и възпитание.

Оли Шепърд, експерт по мъжко облекло, казва пред Euronews Culture: „Концепцията за тих лукс е същото като „не купувай повече, купувай по-добре“. Според него това е отдавна призната тенденция, чиито корени могат да се търсят още в американските индустриалци от Златната епоха на XIX век и във Франция през 1700 г. като реакция на периодите на бум, когато видимото богатство е било на почит. След пандемията от COVID-19, когато младите, амбициозни и паникьосани купувачи инвестираха в марки с големи лоба и изящни елементи, е време за отрезвяване и инвестиции в устойчив начин на живот, включително и в бизнес начинания, които осигуряват дългосрочен успех, обяснява той. Накратко - „тихият лукс“ е бизнес и житейска стратегия за успех в твърде вълнуващи времена.

Как тази тенденция моделира бизнес поведението и облекло, разказват Нурсел Борисова и Йоргана Димитрова, които професионално се занимават с бизнес поведение и стайлинг:



Нурсел Борисова: Осъзнат избор на качество пред количество

- Г-жо Борисова, какво представлява „тихият лукс“ в бизнес облеклото и поведението? Какви са неговите най-отличителни черти и как да го разпознаем?

- Тихият лукс е начин на живот, светоусещане. В облеклото „по-малко е повече“, а в поведението се изразява във владението на етикет и добри обноски. Тихият лукс е прост и фин израз на елегантност и качество, а не на показност. Характеризира се с комфорт, елегантност и изтънченост чрез висококачествени материали, изчистени кройки, неутрални цветове, избягвайки излишни детайли и крещящи лоба. Той се свързва с вътрешен мир и качествен живот. Отражение на устойчивостта и съзнателното потребление. Аксесоарите, които допълват минималистичните визии, са: черни очила, кожени ръкавици, златни бижута или ръчен часовник, кожена чанта, кожен колан и класически кожени обувки, мокасани или ботуши.

- Колко „струва“ тихият лукс?

- Тихият лукс „струва“ осъзнат избор на качество пред количество, отговорност към околната среда, както и усет към стил, елегантност и естетика. Финансовият израз на дрехите и аксесоарите може да варира от по-бюджетни до стоки с инвестиционна стойност.

В модната индустрия брандовете се делят на три основни категории: масмаркет; премиум; лукс. Дрехи от вида „тих лукс“ се предлагат и в трите категории брандове. Качествените, естествени материали като кашмир, коприна, вълна, лен винаги струват повече от изкуствените материали. Всеки трябва да умее да разпознава материали или целенасочено да търси този минимализъм и качество. Тихият лукс се отличава с качест-



Нурсел Борисова е обучител и консултант в сферата на личния имидж и стил. Финансист по образование, с дългогодишен опит в сферата на счетоводството и финансите

во, непреходност, издръжливост и комфорт.

- Как работи като стратегия в бизнеса?

- Луксът е вътрешно преживяване, а не само материално. Когато знаем, че на първо място е качеството, и в бизнеса, и в живота бихме избрали най-доброто за себе си. Представля-

ва фокусиран подход и осъзнат избор. Всичко това е приложимо и в бизнеса, договарянето на условия и взимането на решения. Посланията, които този класически стил носи, са: качество, непреходност, структурираност, внимание към детайла, без излишни думи и показност, стабилност и спокойствие.

Йордана Димитрова: Съчетайте елегантност и добри маниери

- Г-жо Димитрова, какво представлява „тихият лукс“ в бизнес облеклото и поведението?

- „Тихият лукс“ завладя света на модата през последните години. Това е способ да изразиш лукс, успех и статут, но по ненавратлив начин. Преди да се превърне в модна тенденция е бил отличителна черта на най-богатите хора, които са носили най-скъпите дрехи и аксесоари, но без да парадират с логата им. „Тихият лукс“ е стил на живот на хората от класа. Това означава, че не се отнася само за визията, а също така се изразява и в начина на общуване, маниерите, спазването на етикета.

- Какво може да издаде „тих лукс“ или неговата липса в бизнес поведението?

- Да, ние можем да спазим грескода, да стоим изправени и да се движим с елегантна походка - и цялото това отлично впечатление да рухне, щом влезем в разговор. Начинът, по който говорим - интонация, маниер, избор на теми, начин на изразяване, веднага ни разкрива пред събеседника. При воденето на светски и бизнес разговори си има правила и те не са, за да ни ограничават, а, за да сме приятен и интересен събеседник.

„Тихият лукс“ е начин на общуване и изразява тактичност, скромност, благородство, симпатия. Също така много хора смятат, че спазването на етикета на маса е отживелица, защото не си дават сметка, че зад всяко правило стои преди всичко удобството, уважението и вниманието към хората около нас. „Тихият лукс“ на масата се изразява в добрите маниери. Да превърнем „тихият лукс“ в стил на живот, означава да изберем да живеем елегантно! Това е и основната ми мисия като експерт.

- Имате ли примери от световния бизнес и от България за отличителен „тих лукс“ в поведението и облеклото?

- От популярните личности - Гунет Полтроу, близначките Мари Кейт и Ашли Олсън, Кейти Холмс, Виктория Бекъм, Кендъл Дженър. В света на бизнеса почитателите на „тихия лукс“ избират марки като Мах Мага, Brinello



Йордана Димитрова е експерт по личен имидж и бранд. Основател на Академия „Великолепната Жена“ с мастер класове на етикет, елегантност, естетика, емоционална интелигентност

Cucinelli, Hermes, Jil Sander, Celine, Loewe, Saint Laurent. Смята се, че истински успешните и богати хора нямат нужда да го доказват. Че парадират е отличителна черта за новобогаташите. Все по-голяма популярност набират модните инфуенсъри, които показват как можем да си създадем гардероб в стил „тих лукс“, но чрез използването на достъпни по цена марки.

- Колко струва „тихият лукс“ и какво печелим с него?

- Един от митовете е, че за да се обличаш в стил „тих лукс“, са необходими много пари. Много по-важно е човек да развие своя „скенер на елегантността“. Заложете на базови модели, монохромни и изчистени визии, класически

модели.

- Ако млад професионалист иска да се научи, колко време отнема трансформацията? На какво първо да заложи като елементи от поведението и облеклото си?

- По отношение на поведението - запознайте се с етикета - бизнес, светски, на маса, винен, международен, религиозен. Това да имаш добри маниери и да се държиш адекватно спрямо ситуацията е една от отличителните черти на „тихия лукс“. Затова, ако искате да се чувствате уверени, спокойни и на ниво във всяка една ситуация - научете етикета. Веднага си личи кой човек го познава и кой само се прави, че го владее. @

ПО СВЕТА И У НАС



#СпогелямеВажното

bntnews.bg



• Б • Н • Т • 1

ВСЕКИ ДЕН
от 20:00 ч.



Светкавицата на MASERATI

**ПЪРВИЯТ
ЕЛЕКТРИЧЕСКИ SUV
НА ПРЕМИУМ
МАРКАТА ВЕЧЕ Е
В БЪЛГАРИЯ**

Новата „Светкавица“ на Maserati вече ще лети и по пътищата на България. Първият 100% електрически SUV на италианската марка луксозни автомобили Gresale Folgore (от италиански - Светкавица) бе представен у нас с впечатляващ тес-драйв по северните склонове на Рила в курорта „Боровец“.

Електрическият Gresale изглежда е взел всички положителни черти на своя бензинов братовчед, представен през 2022 г. - мощ, комфорт, визия и проходимост. И към всичко това се добавя устойчивостта и екологичността, които са същността на електрическата версия, както и високите технологии от Формула Е, използвани в разработването на колата, правейки я толкова пъргава на пътя.

Но освен да удовлетвори изискванията на ентузиастите, които вече са доста високи, Gresale Folgore има нелеката задача да направи италианската марка достатъчно конкурентна на пазара на луксозни електрически автомобили. Maserati трябва да бърза, защото вече има достойни конкуренти на този пазар като Mercedes-Benz EQE SUV, Porsche Macan Electric и Audi Q6 E-tron.

Впечатляващ отвътре и отвън

На външен вид „Светкавицата“ наподобява много бензиновия вариант, но има и разлики. Предната решетка е модифицирана, за да оптимизира охлаждането на EV компонентите под капака, а почти всички останали отвори са блокирани. Дори типичните тройни странични вентилационни отвори са заменени с LED светлини.

Интериорът запазва своя съврян и луксозен дизайн. Освен това компанията следва неотменно мисията си

Но може би най-хубавото в интериора е, че Folgore е точно толкова голям отвътре, колкото бензиновият Gresale. Така че има доста повече пространство за пътниците отпред и отзад, отколкото предлагат повечето конкурентни електромобили. Дори багажникът остава голям, без да губи нито един от 535-те литра, колкото е и при бензиновата версия. И това при положение, че в пода са поставени батериите.

Мощ и динамика

Освен красиво, Gresale Folgore е и много бързо. От 0 до 100 ускорява само за 4.1 секунди и може да достигне 220 км/ч благодарение на мотора с мощност 558 конски сили (105 kWh). Загвиждащата мощност на всяка ос е близо 275 к.с., запазвайки загвиждането на четирите кола. С тези параметри колата разширява границите на спортните постижения в категорията си.

С едно пълно зареждане на батерията автомобилът изминава до 550 км. Италианският автомобилен бранд без аналог в премиум сегмента е разработил ултрабързо зареждане и батерията се пълни до 80% само за 29 минути.

Специално за Gresale Folgore са разработени джантите на Aero Race Wheels, които допринасят за по-добра аеродинамика, подобрявайки стабилността и сцеплението. Определено може да се каже, че колата е направена в стила на Maserati. Ⓜ

да бъде устойчива - не само с електрическият двигател, но и с използването на рециклирани материали. За изработването на елементите в купето са използвани стари рибарски мрежи и остатъци от плат, които иначе биха били депонирани в природата. На допир регенерираният найлон Esonu! е наистина доста приятен и определено не бихте предположили, че е „втора употреба“.

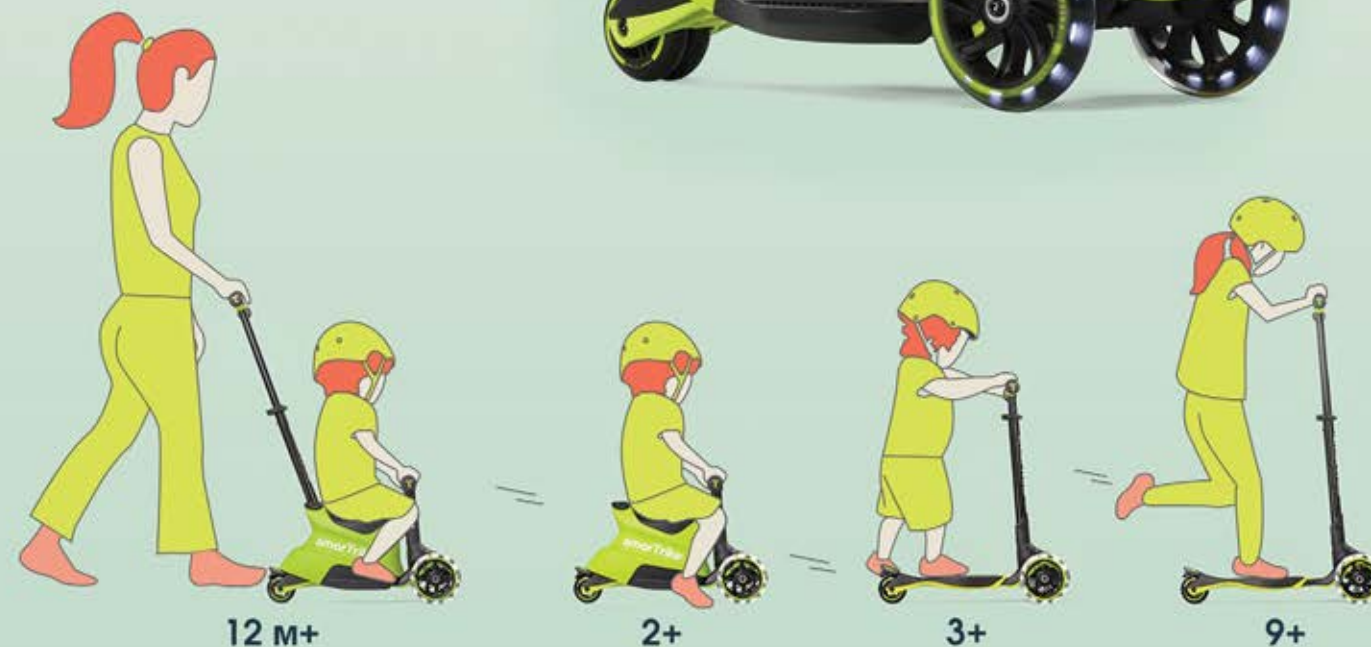


xtend Ride-on
™ smarTrike



www.comsed.net

**Расте заедно с детето!
от 12 месеца до 12 години**





NIKE

и изкуството на победата

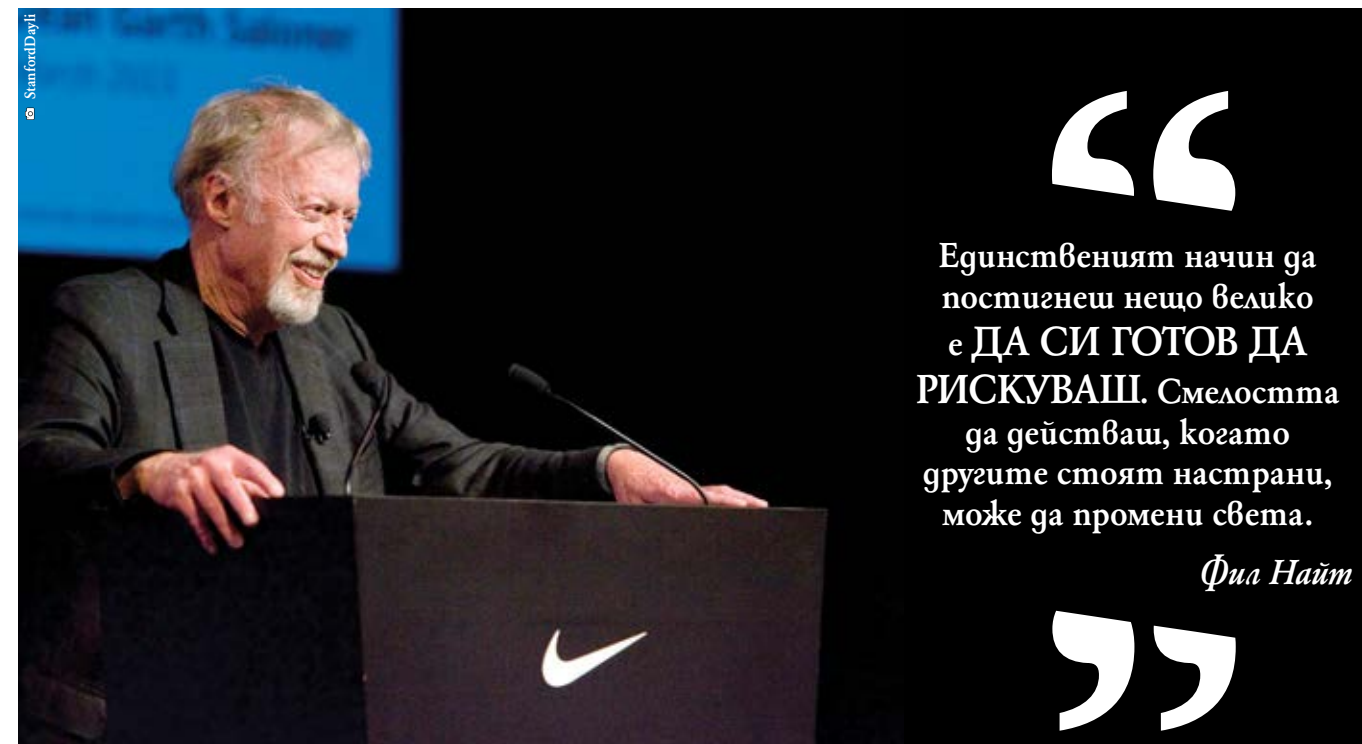
Фил Найт създаде ГЛОБАЛНА КОРПОРАЦИЯ, КОЯТО ПРОДЪЛЖАВА ВЕЧЕ 60 ГОДИНИ ДА ПОДДЪРЖА ТЕМПО ВЪВ ВИСОКОКОНКУРЕНТНИЯ ПАЗАРЕН МАРАТОН

✍ Георги Георгиев

В какво е силата на силните марки? Обикновено те са създадени и развивани от силни личности, успели да им дадат тласък, да ги наложат и да ги управляват така, че времето да им добавя мощ, а не да я отнема. Кой не е чувал за Nike? Филип Найт е човекът, който вгражда енергията си в този бранд, влага устрем и вяра и не се отказва да преследва мечтата си. „Правете история или бъдете част от нея“, казва той. И го прави. Днес Nike е американска мултинационална корпорация, която е най-големият доставчик и производител в света на спортни обувки и облекло, както и основен доставчик на спортно оборудване, наред с най-големите играчи в индустрията. Собственост на Nike са редица марки, сред които Converse и Jordan. Компанията е със седалище в Бийвъртън, Орегон, САЩ. За миналата година нейните приходи от продажби по цял свят възлизат на над 51 млрд. долара.

Път

Филип Хемпсън Найт е роден на 24 февруари 1938 г. в Портланд, Орегон. След гимназията учи счетоводство в Орегонския университет и през 1959 г. получава бакалавърска степен. От 1959



“

Единственият начин да постигнеш нещо велико е **ДА СИ ГОТОВ ДА РИСКУВАШ**. Смелостта да действаш, когато другите стоят настрана, може да промени света.

Фил Найт

”

до 1960 г. е старши лейтенант в американската армия. През 1964 г. Найт става магистър по бизнес администрация от Станфордския университет. В дипломната си работа описва как господството на немските компании adidas и Puma на американския пазар на спортни стоки може да бъде преустановено. Найт защитава идеята за изгодна и качествена конкурентна оферта, която да бъде затвърдена чрез интензивна маркетингова стратегия.

Началото

Историята на Nike започва през 1964 г. и то под друго име - Blue Ribbon Sports. За свой съдружник Фил Найт привлича спривавия, но харизматичен Бил Бауърман, неговия университетски треньор по бягане на дълги разстояния. Както в спорта, двамата подхождат търпеливо и методично към своето предприемаческо начинание. Първоначално са дистрибутор на маратонки от японската компания Onitsuka Tiger, която по-късно остава популярна като Asics. Започват с незначителен финансов ресурс и продават директ-

но от багажниците на колите си. Бизнесът се развива добре и през 1965 г. наемат първия си служител на пълен работен ден. Този успех е последван от отварянето и на пър-

ви собствен магазин през 1966 г. на булевард „Луко“ в Санта Моника. Найт е президент на компанията от 1967 г. С времето обаче двамата съдружници осъзнават, че са готови да създадат свой собствен бранд. Въдхновенето идва, когато Бауърман попада на стар чифт маратонки на жена си. Найт харесва конструкцията им и я определя като излята по крака, което дава подтик за собствен проект. Преди да пристъпят към своя производствен дебют, двамата искат да изпитат всичко до най-малкия детайл. Найт осъзнава, че ако не стартират умно, няма надежда да се осъществи мечтата им да станат конкуренти на най-големите.

Логото

През 1971 г. Blue Ribbon Sports започва да работи под името Nike. И това съвсем не е спонтанно решение. В началото на 70-те компанията е на ръба на фалита, но двамата организират производството на футболни обувки. Лого обаче все още няма. Точно по това време Найт случайно среща студентка по графичен дизайн в университета в



Портланд и я чува как тя се оплаква, че няма пари за курс по живопис. Той ѝ предлага по два долара за всеки изработен час, за да създаде лого на компанията: „Трябва ми нещо, което да навява чувство за движение“. Каролин Дейвидсън пресметнала, че ѝ е отнело 17,5 часа и получила едва 35 долара. Първоначално проектът на младата дизайнерка изобщо не се харесал на Фил Найт, но по-късно отношението му се променя: „Решихме, че този знак изглежда свежо, а и сякаш е от древния свят. Логото символизира безкрайността“. Днес „запетайката“ е един от най-популярните знаци на планетата. През годините логото на Nike търпи някои промени и има четири етапа на еволюция. Първият е на Каролин от 1971-а – „запетайката“, наричана swoosh, след това върху нея слагат надписа Nike с малки букви. През 1978-ма Blue Ribbon Sports се преименува на Nike и над знака вече стои надпис с големи букви. Още 7 години по-късно идва етапът на бокслогото – swoosh и надписът са в червен квадрат, за да се стигне до най-изчистения вариант от сре-

дата на 90-те, който е само знакът, нарисуван от Каролин Дейвидсън.

Името

И името на марката е измислено в последния момент на същото това първо производство на футболните обувки. Събитието трябвало да предизвика фурор и Найт вярвал, че това е възможно да стане. Той искал да започнат с голяма рекламна кампания, но липсвало вдъхновяващото име – благосвучно, интригуващо, привличащо вниманието, запомнящо се. Заради страстта си към поп групата The 5th Dimension Найт предложил за име на бранда Dimension Six. Обсъждани били и други варианти. Разказват се различни версии и според една от тях Найт се сетил как някой веднъж му казал, че най-успешните световни марки са с кратки имена, звучат магнетично и оставят следа в съзнанието. И когато се появява предложението за Nike (в САЩ се произнася „Найки“), той грабва името на древногръцката богиня на победата Nike. Найт мечтае за триумф на световния пазар,

за да се докаже пред онези, които не вярват в него и концепциите му. В началото всички приемали тези опити за „налудничава идея“, брандът обаче става гигант.

Репутация

Победата категорично белязва Nike още с първата собствена линия спортни обувки. Успехът следва компанията и през идните години, докато тя се разраства и започва да създава не само маратонки, но и грехи, а впоследствие дори професионална екипировка. Nike дава не просто адекватен отговор на дългогодишното германско лидерство в сектора, а става техен основен конкурент, който знае как да ги нагмине по продажби и по репутация. Доказателство е огромният списък от спортисти, които стават верни фенове на марката.

Искрено и лично

„Изкуството на победата“ е името на автобиографичната книга на Фил Найт, в която той описва целия път, по който е вървял до създаването на този световен

© Pixabay



Обект на веригата в Атланта

мастодонт. Наистина Богинята на победата носи истински успех на Фил Найт. Милиони хора по света споделят мнение, че това е една от най-добрите биографични книги – честна, пряма и разкриваща полета на една голяма мечта. В началото никой не е вярвал в успеха, дори бащата на Найт е бил силно скептичен, но това не го обезверява. Дори и самият Найт не може да обясни как точно е стигнал до този връх, но според него ключът е в това, че никога не е спирал да вярва в успеха: „Страхливците никога не започват, а слабите умираат по пътя“.

Бягането е сила и здраве и ако

всеки човек на планетата бяга всеки ден, това по думите на Найт води към много по-добро и здраво общество. Той стимулира хората да бягат и им предлага удобния модел спортни обувки, които да направят бягането още по-лесно и приятно. От висотата на своя опит Найт уверява, че никога не бива да се отказваме от своята мечта. „Каквото и да се случи, никога не спирай“ – настоява той. Когато брандът поема към своя възход, дори и баща му е изумен колко много хора по улиците и колко спортисти по телевизията се появяват с Nike. В свята работа Найт приема рекламните лица като

личности, които добавят частица от себе си към енигмата на марката. Сред тях са Илие Настасе, Карл Люис, Андре Агаси, Марион Джонс, Тайгър Вудс, Рафаел Нагал, Леброн Джеймс, Кристиано Роналдо, дори самият Майкъл Джордан, сред тях беше и Григор Димитров, но през май миналата година стана посланик на друг бранд...

Към нови върхове

През 1977-ма бившият авиокосмически инженер Марион Франклин Руди представя голямата Air иновация на Фил Найт. Идеята е да се поставят малки въздушни възглавници в подметките на обувките, за да се смекчи ударът при всяко движение. Първата та-

кава обувка е Nike Tailwind от 1978 г., с което в спортния свят започва истинска Nike Air революция. И дотсега най-продаваните маратонки на марката са от серията Air.

Фил Найт е президент на компанията от 1964 до 2004 г., както и председател на борда до 2016 г. „Форбс“ оценява състоянието му на над 41 млрд. долара и го поставя на 30-о място в класацията на милиардерите. „Увереност – това е повече от капитал, това е, от което се нуждае човек“ - с такъв капитал основателят на Nike Фил Найт покоря своя връх. ☺



Как всички да те забележат

Сред обувките, постигнали статут на икона, са маратонките Air Jordan. Когато компанията Nike предлага на Майкъл Джордан да обуе новия им модел маратонки, той е в зората на шеметната си баскетболна кариера и никой не знае какво точно ще се случи. Самото име на модела Air Jordan идва от новата технология, която Найт вкарват в обувките – „въздушни“ подметки. И понеже и Майкъл играе във въздуха, името някак логично идва. Моделът на маратонките на баскетболиста е скандален, те не са нито бели, нито са в цветовете на отбора – нещо загължително по онова време. И от Националната баскетболна асоциация на САЩ отказват да ги приемат като част от спортната екипировка на Джордан. За всеки мач, в който излизал да играе с червено-черните си найкове, бил глобяван с по 5000 долара – сума, която Nike охотно плащали заради големия

шум, който забраната вдигнала около новия им модел маратонки. С победите на Джордан и Чикаго Булс растяла популярността и на обувките, с които той излизал на терена. Така само за няколко години Air Jordan стават предпочитан модел през 90-те. След първия Nike Air Jordan линията се обогатява с още модели, в които компанията възражда новите технологии и новите модни тенденции в спортните обувки.

Филмът „Въздушния“ (Air), създаден от Бен Афлек с участието на Мат Деймън, разказва историята за легендарното партньорство между Майкъл Джордан и Nike. Около 3 млн. долара за 4 години – толкова са се надявали в Nike да генерират от договора си с Майкъл Джордан през 1984 г. Тогава легендата все още няма нито една титла с Чикаго Булс, но... приходите, а и самият ефект, далеч надминават и най-смелите очаквания.

Обувката, която чупи рекорди

Напоследък няколко маратонци спечелиха големи маратони по света, подобриха и световни рекорди с версии на новите обувки Alphafly 3 на Nike. Това е най-новото поколение странна обувка, създадена специално за използване от бегачи на дълги разстояния. С подметка от пяна в стил платформа Alphafly 3 е двойна маратонка, която може да изглежда като по-подходяща на снимачната площадка на научнофантастичен филм, отколкото на глобалната сцена на елитен спорт. Но всяка част от нетрадиционния външен вид на обувката – от нейната височина през контурите ѝ до комбинацията от материали и плетиво – е създадена с цел да помогне на бегачите да бягат по-бързо.





Хит при момчетата са количките и пистите

С КОМСЕД в магическия свят на играчките

В МАГАЗИНТЕ НА КОМПАНИЯТА, СЪЗДАВАЩА СЛЪНЧЕВО НАСТРОЕНИЕ, ЩЕ ОТКРИЕТЕ ВСИЧКО НУЖНО ЗА ОТГЛЕЖДАНЕТО НА БЕБЕТАТА И ЗА ЗАБАВЛЕНИЕТО НА ДЕЦАТА. И НЕКА РОДИТЕЛИТЕ ДА НАМИРАТ ПОВЕЧЕ ВРЕМЕ ДА ИГРАЯТ ЗАЕДНО С ТЯХ



Новият магазин на КОМСЕД на ниво 2 в Мол България в столицата

Първи юни е Денят на детето и всяко дете се надява да получи мечтания подарък. Специалният момент е в удоволствието от избирането на подарък за онзи най-важен малък и порастващ човек, който ще го получи. Първи юни е чакан с нетърпение – цял ден, отреден за много подаръци и възбуждащо празнично настроение.

От цял свят

Комсед е компания с дългогодишен опит, на пазара са от 35 години. Времето лети бързо и от лятна кампания се преминава към коледни приготовления и после пак се мисли за поредната лятна колекция. Така бизнесът с детските играчки е в постоянна динамика, като най-важната цел е да се достави удоволствие на децата и да се получи обмен на радост с родителите. Сложността е в огромния асортимент, многото марки и производители на детски играчки по цял свят, но екипът на КОМСЕД умее да подбере най-подходящите за българския пазар, съобразени с културата, търсенията и очакванията на мест-



Всички обичат LEGO

ните потребители.

В Мол България

Големият празник тази година се предшества от значимо събитие – откриването на новия магазин на КОМСЕД на ниво 2 в Мол България в столицата. На обширна площ, по най-привлекателен начин, са представени всички партньори – български и чуждестранни. Тук може да се види пълният асортимент на компанията: от необходимото за цялостен комфорт при отглеждането на бебето, многообразие от играчки за активност на закрито и на открито, стоки за ученика, както такива за пълноценната му лятна ваканция, детска литература на различни издателства. От компанията обещават да продължават да „украсяват“ магазина и да създават радостно настроение на своите малки клиенти.

Анимационни герои

Бизнесът с детски играчки е труден, но и интересен, никоя от тях не може да се представи самостоятелно. Популярни стават играчки, подкрепени от анимационни филми и върхновени от героите в тях. Телевизията и киното продължават да бъдат основен канал за популяризиране, но и YouTube и TikTok са вече



Букетите LEGO са прекрасен подарък за сдобяване

много актуални сред малките. Дисни героите, а също и други образи от екрана лесно добиват разпознаваемост сред децата, благодарение на анимационните филми, които те са заобичали. Кученцата от любимото детско филмче ПЕС патрул са сред най-любимите в момента.

Най-желаното

Някак неусетно върви промяната

в играчките, но тя е и съвсем осезаема. При колекциите от кукли има фокус върху индивидуалността на всеки човек, по няколко пъти в годината акцент се слага върху различен цвят коса, очи, мода в дрехите, телосложение. Представят се разнообразни професии – ветеринар, педиатър, шеф-готвач, различни спортове. Игралните комплекти пренасят децата във въображаем свят, където те могат да пригответ кафе в ком-



Плюшените играчки са добър приятел на малкото дете

панията на своята любима кукла, или пък да бъдат в пекарната на вкусни десерти. Силно мотото при играчките за момичета е „Ти можеш да бъдеш каквато пожелаеш“. И наистина е така, всяко момиче има право да мечтае и да сбъдва мечтите си. Върхновяващи са добрите качества на героините в детските филми, и момичетата искат да приличат на тях. Всяка Дисни принцеса им дава своеобразна подкрепа да мечтаят и да са активни в своите действия за осъществяването им.

Хит при момчетата и сега са количките, писти, роботи, конструктори. Полицейските коли и комплекти се радват на интерес. Супергероите продължават да са номер едно. Да е бърз, силен и смел – това е мечтата на всяко момче. Батман остава харесван и търсен като защитник на правата на хората и на доброто.

Пъзелите

Евъргрин в играчките – това са пъзелите. Те доставят радост и удоволствие на децата, но и на възрастните. Красивите илюстрации пренасят на мечтани места, в живописни кътчета, пресъздават популярни произведения на изкуството, а понякога са и като машина на времето. Сглобяването на пъзели развива открителството, наблюдателността, концентрацията, комбинативността, въображението. Играчките развиват фината моторика, създават ориентири за причинно-следствената връзка, дават знания за форми,

цветове, цифри и букви. Пъзелите са навсякъде в играчките и са чудесен тренинг за ума при малки и големи.

Знания и умения

Част от играчките са насочени към науката и изкуствата и това са STEAM игрите. Така всяка област от живота и човешкото развитие се поднася в подходяща за всяка възраст форма. В магазините на КОМСЕД има много пъстри кутии, пъани с лудории, развлечения и знания – изстрелване на ракета, научен комплект, зелена наука, лаборатории, в това число и за шегу. През миналата година се е продавало знанието как да станеш ютю-

бър, а през тази – как да се развиеш в TikTok звезда. Социалните мрежи са привлекателни и чрез играчките се развиват съответни умения у децата. Всяка мода и всяка дейност, която е част от живота, намира приложение в играчките. Децата от малки се учат да шофират различни колици и всяко малко момче си мечтае да е един ден на пътя с хубава кола. Чрез играчките децата от съвсем малки опознават животните, дори и онези, които за нас са екзотика.

Как растем с играчките

КОМСЕД има предложения от 0 до 100+ години, включително и за бъдещите майки, които са в очакване децата да се появят на бял свят. Има предложение за удобствата, свързани с отглеждане на бебето – аксесоари за новородените, детски колици, кошари, ванички за къпане. Налице са и много други предложения „с любов за бебето“. Образователните играчки стават част от живота на най-малките, още когато са на 6-месечна възраст. Играчките на български език са важни, за да се навлиза постепенно в научаването на езика и придобиването на познания. Чрез играчките детето може да научава много нови неща по забавен начин. С играчките се събуждат чувства и усещания, сред които е и грижата за друго създание, макар и понякога това да е само една плюшена играчка, с която детето не иска да се разделя. Други игри развиват тяхната любознателност и интерес към магическото изкуство



Количките са търсени от момчетата, но и от колекционерите

с много номера за по-малки и по-големи деца. Има и много интерактивни играчки – животинки, роботи, образователни игри, гбуезични образователни лаптопи. Децата, които искат да си имат домашен любимец, но родителите отказват, може да получат играчка, която се движи и се програмира, тя се гресира и изпълнява команди. Има и редица игри, свързани с Космоса. Те набират все по-голяма популярност сред децата и все повече производители разработват тази необятна тема, свързана със Земята, космическите тела, Слънчевата система, Вселената.

За малки и големи

Наистина интересен момент при играчките е, че те са за всички възрасти. Да, 1 юни е Ден на детето, но и на порасналото дете в нас. Играчките са част не само от всекидневието на децата, но и на възрастните. И наистина в магазините на КОМСЕД и в сайта за онлайн продажби има всичко за бебето, за малки и по-големи деца, но има и за пораснали „деца“, които като малки са играли с определени играчки и в годините търсят продължението в линията на същите играчки, тъй като за тях това остава занимателно и забавно. Някои марки произвеждат серии за 18+ години. Прекрасен подарък може да са букетите от цветя LEGO, които са подходящи за всеки повод, те носят и преживяването сам или с помощта на любим човек да сглобиш букета. Има много почитатели на конструкторите LEGO, които остават верни за цял живот, те също си купуват за себе си и сглобяват, за да са в крак с развитието на марката и на новите възможности. LEGO е и за най-най-малките – от година и половина нагоре. Тези конструктори вече позволяват да се види дори как порастват растенията, как се отглеждат животните. Развиват се различни умения, сръчност на ръцете, пространственото мислене, любопитството към живота и към света.

Металните колици остават във фокуса на интереса на колекционерите от всички възрасти. Има фенове, които с нетърпение очакват новата колекция, за са си купят поредния мини модел. За някои това е първата крачка към притежаването на такъв автомобил. Други си подаряват големи плюшени играчки



Тук ще намерите всичко за бебето



В магазините на КОМСЕД има богат избор на играчки

Еко-Логично

Пластмасата е важен материал за направата на детските играчки, но тя е специална, в много случаи е рециклирана. В това число и част от плюшените играчки се произвеждат от рециклирани материали и са много меки и нежни на допир. Дървените играчки имат своя аудитория, обикновено това са хора, които се придържат към екологичен начин на живот и търсят природосъобразни играчки. Традицията е модерна, когато всичко е поднесено с вкус, по нов начин, пречупен през съвременните постижения, разбираня и възможности.

Най-щастливото време

Екипът на КОМСЕД е с дългогодишен опит и това допринася за успеха на компанията. Държи се на партньорството с производители-

те, цени се всеотдайността на всеки служител. Клиентите се радват на грижа и внимание и така остават верни на компанията и всичко, което тя предлага. Сред тях има такива, които някога са получавали любимите си играчки от КОМСЕД, а сега пазаруват от същия бранд за своите деца. Правилното подбиране, позициониране и маркетинг е дълъг процес, който изисква опит и познаване на качеството и функциите на продуктите. В КОМСЕД умеят да превърнат срещата между нуждите на клиента и предлагането на играчките във въздухо преживяване.

Екипът на КОМСЕД отпраща приятелско пожелание към родителите да прекарват повече време със своите деца и да са възможно най-дълго заедно чрез играта, играчките и времето в игри на открито. Това е най-щастливото време – подарете си го! ☺

Нови книги от Сиела

„Великите владетели на Второто българско царство“

от Николай Обчаров

С „Великите владетели на Второто българско царство“ проф. Обчаров ни връща към времена на храбри рицари, пагубни нашествия и чумни епидемии, на дворцови интриги, възходи и падения на огромни империи, през които българският народ не само е оцелял, а е оставил и значим отпечатък върху световната история. Сред причините за успеха ни са храбростта и разсъдливостта на редица велики владетели, които не се отказват от грандиозната идея на Симеон Велики за българска империя. Шестима от тях проф. Обчаров разглежда в това осветляващо издание.



„Епохата на автократите“

от Гидиън Рахман

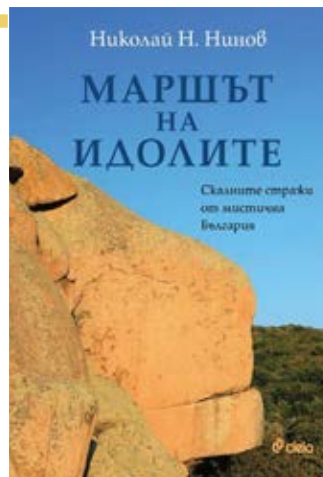
В знаковото издание „Епохата на автократите“ изтъкнатият журналист Гидиън Рахман търси какво е общото в наблюдаваната през последните години антидемократична вълна и разкрива какви са връзките между някои от властелините на света, доближаващи се най-близко до образа на диктатора. Заглавието е отличено като най-добра книга според The Economist, Foreign Affairs, The Times (UK) и Sunday Times.



„Маршът на идолите“

от Николай Н. Нинов

Назад към миналото на българските земи и тайнствата, запечатани в скалните образувания на някои от най-магичните места в страната, ни повежда пътешественикът и търсач на дребни загадки Николай Н. Нинов с новата си книга „Маршът на идолите: Скалните стражи от мистична България“.

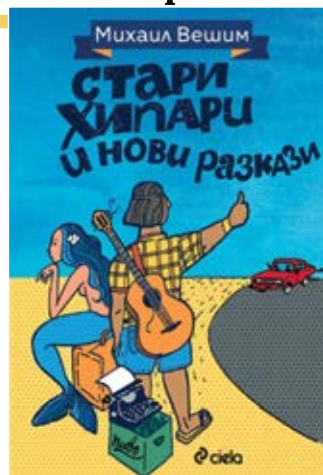


От магнетичните светилищни комплекси около Кърджали, през по-малко познатите скални пазители на Белоградчик, до човекоподобните образи около Банско, Бобов дол и Гърмен, изданието представя най-въздействащите образци от знакови светилища из цяла България.

„Стари хипари и нови разкази“

от Михаил Вешим

Безгрижен като красиво юлско утро на брега на морето, в книжарниците вече ви очаква сборникът „Стари хипари и нови разкази“. В него сатирикът събира някои от най-обичаните си морски разкази и прибавя към тях осем нови истории, пропити със звън на китари, среднощни къпаня и носталгията към едно вече отминало време. ☺



Насладете се на комфорт и кулинарни шедьоври в градината на Este Restaurant!



© Личен архив

Луната живее на номер

14

СВЕТЪТ НА БЪЛГАРСКОТО ИЗКУСТВО Е БОГАТ, ТУК ИМА МНОГО ТАЛАНТЛИВИ ХОРА, УВЕРЯВА ХУДОЖНИЧКАТА ГАЛЯ ЧУНТОВА

✍ **Татяна Явашева**

Обичам Луната, когато свети, и винаги я търся. Навсякъде по света тя е с мен и е избор на моето върхновение. Има поверие, че ако при нарастваща Луна си пожелаеш нещо, то се сбъдва, казва художничката Галя Чунтова. Повод за срещата с нея е изложбата „Ловецът на сънища“ в галерия „Теа Алба“. Там тя събра много лунци, но една вече си има дом в Италия. „Луната живее на номер 14“ е неин спомен от Болоня и по време на изложбата през март - април картината е купена от млада дама, която живее в Милано, също на номер 14.



Автопортрет

Път

Завършила е специалността „Текстил“ в Училището за приложни изкуства „Свети Лука“ в София и в Националната художествена академия. Силен период на творчески вихър в нейната кариера са онези 10 години, през които тя е сътрудник на списанието за интериор и дизайн „Идеален дом“. Прието е, че художникът е със свободна професия, в която сам си дава цели, задачи, срокове: „Аз имам свободата, но тя винаги носи трудност, особено финансовата свобода“. Преподавала е в гимназията, която е завършила. После работила в галерия и така открила заложбите си да продава, наследени от нейния дядо търговец. Оттогава у нея отекват думите на възрастна жена, скромно облечена, която си купува твърде скъпа икона:

„Чедо, недей да съдиш за хората по външния им вид“.

Стил

Галя Чунтова се стреми внимателно и с търпение да гради своя разпознаваем стил. Още когато навлизала в изкуството, възприела твърдението, че с умението си да рисува художникът трябва да може да прави повече от едно нещо. И тя широко е разтворила „ветрилото“ от възможности: живопис, сериграфия и сериграфия с акварел, създава голямо разнообразие от художествен текстил, реставрира мебели. Галя Чунтова е сред първите българки, насочили се към стила „Винтидж“. Така дава втори живот на старите мебели, като ги шкуру и сваля лаковете, отстранява повредите, ремонтира пантите и там където е непоправимо, слага по специален начин хартия – нейни рисунки, понякога фотографии. Това е тежък труд, затова и все по-рядко „одухотворява“ мебели.

Тук, а не там

Преди години французин я кани да се установи във Франция, където той ще ѝ създаде условия да изработва индивидуални завеси, постелки за земя и за легло, възглавници, покривки... Тя избира със семейството си да остане в България. На Запад ръчният труд все още високо се ценят, докато у нас пазарът на такива бутикови предмети е слаб. Тук „ластикът“ е силно разпнат – търси се или много евтино, или нещо изключително скъпо.



Аз съм Луна

Пазар

„Светът на българското изкуство е богат, тук има много таланти хора. Навън обаче малцина са познати и за това вратите остават затворени за сътвореното от българи. Просто няма кой умело да популяризира, а известността продава. По правило по-скъпото невинаги е най-доброто, но в повечето случаи е по-добро от най-евтиното. Често по-добрият търговец е много по-успешен и от най-добрия художник. Вкусът трябва да се възпитава“, твърди художничката. Според нея е хубаво, че у нас има колекционери. Но едната част от тях просто влагат пари в изкуство, без каквото и да е



Щедра е нощта

Смисъл

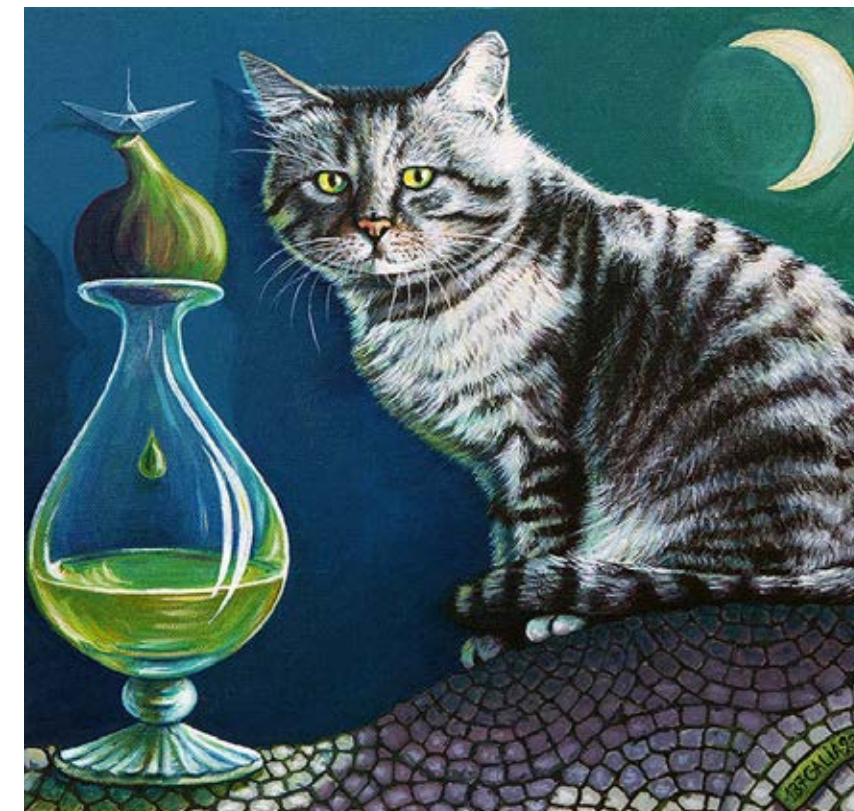
сантимент и разбиране, с идеята творбите да поскъпнат. А има и такива, които купуват произведения на изкуството, за да им се радват. И да им красят живота.

За Галя Чунтова изкуството е добрата вечна магия. Рисуването е необходимост, без която тя не може. То е начин на живот. Изкуството остава... И тя пазви спомена за филм, в който по време на бомбардировки е разрушена красива къща с много картини в нея – само една от тях оцелява и става безценна.

С всичко, което създава, Галя Чунтова оставя ярка следа. ☺



Отразена



Еликсир

ЛИЕЖ

ДАЙТЕ МУ ШАНС, НО НЕ СЕ ОПИТВАЙТЕ
ДА ПРОУМЕЕТЕ ТОЗИ БЕЛГИЙСКИ КРАЙ

миньорско лице, фолклорно сърце

✦ Цветозар Йолов

Когато поканих мой приятел, живееш в Брюксел, да ме придружи на едnodневна екскурзия до Лиеж, той ме погледна все едно съм „паднал от друга планета“. Каза ми, че никога не е бил там, но и че нямало какво да се види и прави там. Тогава беше пък мой ред да го погледна, сякаш е дошъл от друго измерение.

Все пак с влак ще ви отнеме малко пог час да стигнете до Лиеж, така че нямате извинение да не си направите едnodневна екскурзия до там и да се потопите в старото сърце на Валония – южната и френскоговоряща половина на Белгия. Въпреки че Лиеж

не е нито столицата, нито най-големият град на Валония днес, исторически погледнато винаги е бил най-важният от културна и икономическа гледна точка.

Още на близане в града с влака ще ви направи впечатление пресеченият и хълмист терен, който предоставя гледки към улиците като каньони. Ако идвате от Холандия или Фландрия, където всичко е почти равно като тения, тук всъщност си струва да вдигнете очи от смартфона си и да погледнете и през прозореца.

Иначе сивата гама на валонските градове не бива да ви учужва, особено като разберете, че тази зона е била вторият най-важен център на Индустриална-

та революция през XIX век (след Манчестър) – сиреч, това си е миньорски и стоманодобивен град – горд от това наследство. И на който не му пука особено какво си мислите вие за индустриалното му лице, носещо отпечатъка от онова време.

Но това не значи, че градът е намръщен и неприветлив. Още на пристигане ще се озовете в може би една от най-модерните, отворени и дизайнерски гары в Европа – Гилмен – която отваря интересна панорамна гледка от перона, и от който може да слезете директно на площада отпред, за да се влееете в града.

Само че, за да разберете историята и културата на Лиеж, един



Гарата на Лиеж

© Pixabay

ген никак няма да ви е достатъчен. За да участвате във всички събития на града, ще ви трябва сигурно една година, а за да усетите духа на La Cité ardente (т.е. Горящият град) – ще ви трябва сигурно цял един живот.

Как иначе може да си обясните например местния фолклорен герой и персонаж Чанчес? Аз лично не можах. Той представлява кукла-марионетка на валонец, облечен в синя куртка, каскет и шалче – типично облекло за

работническата класа от XIX век, и със зачервен нос от чести срещи с местната ракия „пеке“. Чанчес говори на местния диалект и явно е безсмъртен и пътува през времето, защото също така в пиесите на марионетния театър, който има традиция в града от над 170 години, той се появява редом със средновековния франкски крал Карл Велики, за да му помага в приключенията. Чанчес си има и приятелка – Ханес, но тя пък

не иска да се омъжи за него, защото не вярва в институцията на брака и се оказва по-прогресивна и от съвременните феминистки, въпреки че носи забрадка.

Ако искате да видите Чанчес и Ханес, можете да се насочите към Музея на Чанчес в традиционния пролетарски квартал Утремюз. Но, внимание! Представления на традиционния марионетен театър се правят само два пъти в седмицата – в сряда и неделя в





Чанчес и Нанес

определени часове. Музеят си има бар, където можете да пробвате местна лиежка бира или местния гестилат „неке“, обкусен с хвойнови шишарки. Може и да си купите марионетки. Ще видите репрезентации на такива марионетки навсякъде из града, на прозорци, плакати, паради. Чанчес дори е бил герой и в друга легендарна белгийска арт форма – комикси. Но защо е важен и какво всъщност изразява – за вас (както и за мен) ще си остане мистерия.

Опитайте се и да си обясните и Монтан де Бюрен. Тази градска „планина“, и може би най-известната атракция на Лиеж, всъщност е улица-стъълбище с 374 стъпки и наклон от 30 градуса, която води към цитаделата на града, откъдето, разбира се, се разкрива прекрасна гледка. Но що за стъълбище е това? По средата има стоманен парапет и тези, които се качват нагоре, трябва да го правят отясно, а слизачите – от лявата страна. На всеки няколко покорени метра ще ви посрещат нарисувани послания по стъпалата на различни езици. Също така е важно да пазите тишина и да не викате, защото това все пак е и улица и хора живеят и от



Монтан де Бюрен

© Wikimedia

двете страни. Докато се чудех защо някой би искал да вика и крещи, наистина се оказа, че хората ги избива на глъчка. Поне след като са се качили най-горе и са си отдъхнали, или пък когато слизат и им е леко на душата.

Отделно, след като се качите горе и с изплезен език от умора четете информационната табела, тя ще ви каже, че стъълбището е било построено през 1883 година, за да почете някакви местни юнаци от XV век (водени от Винсент де Бюрен), които в порив на местен патриотизъм се опитали да се качат до цитаделата и да убият бургундския херцог, който хич не бил фен на техните пориви за независимост и подпалил Лиеж, и оттам - La Cité ardente. Само дето по тяхно време те най-вероятно са се катерили на друго място в града.

Странно! Значи тази улица-стъълбище е и вид шантав паметник. На това отгоре, ако го изкачите 132 пъти, все едно сте изкачили Еверест. Дори през 2014 г. е организирано спортно събитие предизвикателство.

Лиеж си има и куп други разни чудатости, празненства, панаири и паради, които ще оставя сами да

откриете, но това, което съм сигурен, че приятно ще ви съблазни, освен богатото фолклорно наследство, е фактът, че градът е нещо като културна столица на Валония.

Лиежките гофрети се конкурират с брюкселските не само по своята различна овална форма, но и с текстурата си, която е по-тежка, сладка и разточителна от тези в столицата. Те съдържат захар на перли вътре в местото и са нещо като бриош, сготвен в преса за гофрети.

Въобщие, ако сте фенове на захарта и местото, отидете гладни в Лиеж и няма да съжालвате. Местната кухня има афинитет към сладкото. Дали ще е гастрономическата гордост от лиежки кюфтета в сладък черен сос (цветът му се дължи на Лиежкия сироп – сладко желе, постигнато при дълго и бавно варене на ябълки или круши) или пък ваution (восион) – пай с кафява захар, лесно ще придобиете сантиметри в талията. По-важно е да попитате местните сервитьори да ви препоръчат тъмна силна бира, подходяща за тези вкусове – все пак сте в Белгия, и въпреки че се говори френски наоколо, избягвайте от автоматичните винени асоциации. ☺

RANGE ROVER
EVOQUE

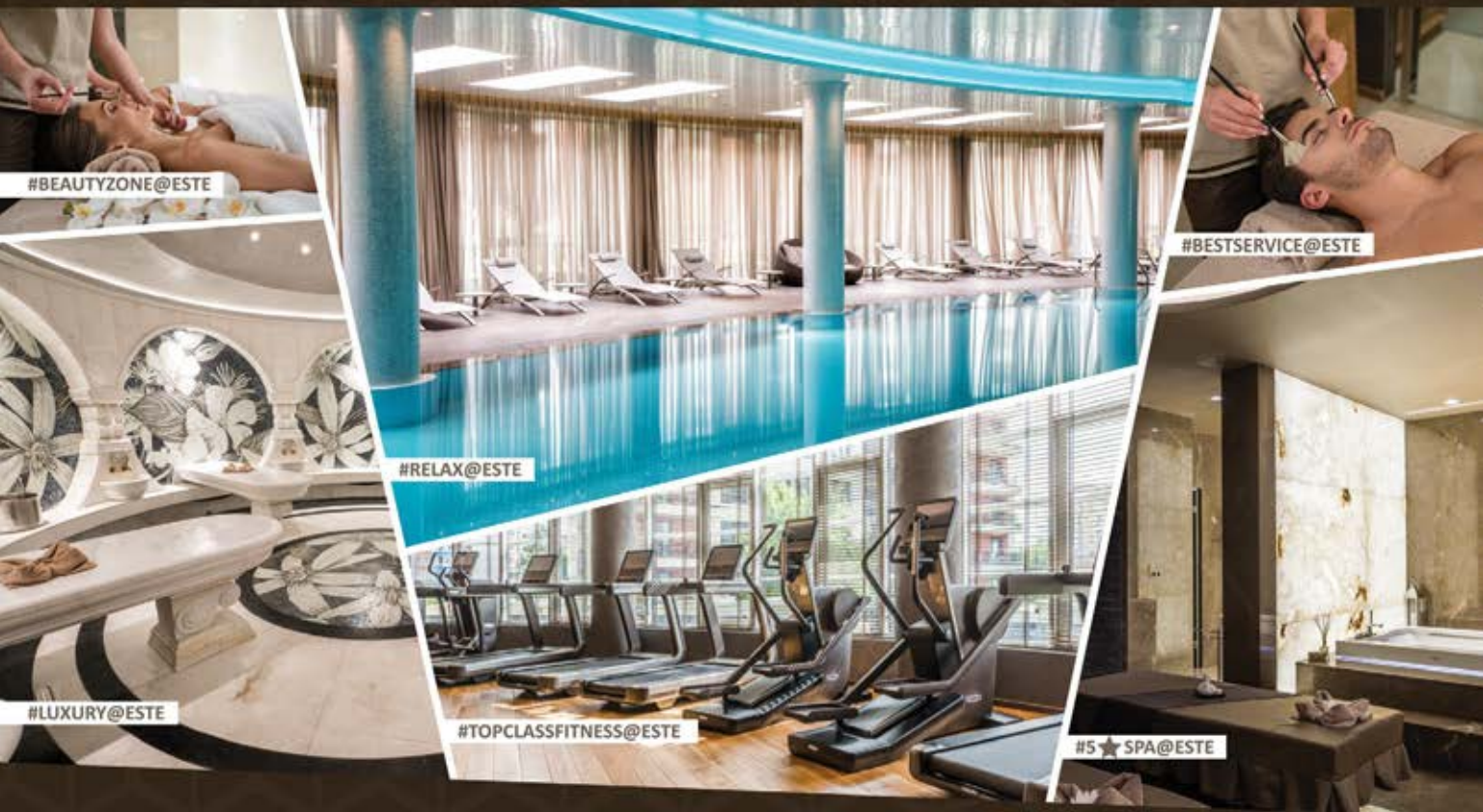
ОТКРИЙ НОВИЯ EVOQUE

Сега със специални условия за покупка



MOTO-РФОНЕ





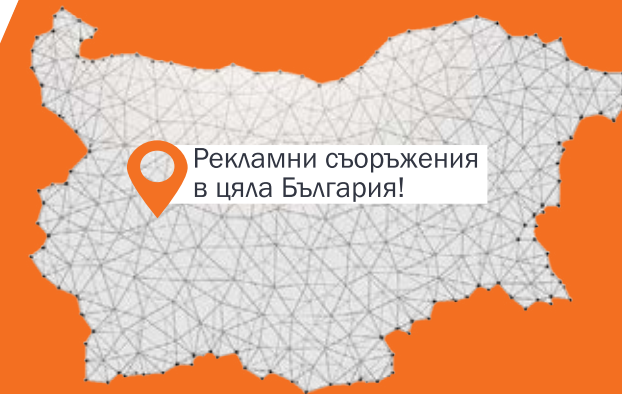
Магията на СПА...

www.estespa.bg



МЕТРОРЕКЛАМА

+359 882 425 848 office@metroreklama.com



www.metroreklama.com



ОТКРИЙТЕ
НЕОГРАНИЧЕНИТЕ
ВЪЗМОЖНОСТИ НА
ВЪНШНАТА РЕКЛАМА!

- » в Софийското Метро
- » Брандиране на Автобуси
- » Видимост в големите Търговски Вериги
- » Билборд съоръжения в Градска среда и по Републиканските пътища

Защото е важно рекламата да е на правилното място!



NAVIBULGAR[®]
SINCE 1892

