

ИКОНОМИКА1

economy
MAGAZINE

Май-Юни 2018 г. / 10 лв.
May-June 2018 / BGN 10

**НОВОТО ЛИЦЕ НА
ИНДУСТРИЯТА**

THE NEW FACE OF
INDUSTRY

**ИЗКУСТВОТО ДА
ПРОДАВАМЕ
ОНЛАЙН**

THE ART
OF ONLINE
SALES

**ДАНИТЕ СА
НОВОТО ЗЛАТО**

DATA IS THE
NEW GOLD

**РАБОТНИТЕ
МЕСТА НА
БЪДЕЩЕТО**

JOBS OF THE
FUTURE

**АЛЕКСАНДЪР ДИМИТРОВ:
МТЕЛ СТАВА А1 И
ОСТАВА ИНОВАТОР**

ALEXANDER DIMITROV:
MTEL BECOMES A1 AND
REMAINS AN INNOVATOR

ISSN 1314-376X



9 771314 376013

03

ЗАСТРАХОВКА ИМУЩЕСТВО ОТ ДЖЕНЕРАЛИ ЗАСТРАХОВАНЕ

Лесно и бързо сключване на застраховка

Голям избор от пакети с различни комбинации

Ремонт на имуществото от "Доверен майстор"

Без прилагане на самоучастие

Попитайте за отстъпките: *7222

денонощен от страната за всички мобилни оператори
и фиксирани мрежи на цена
според тарифния Ви план

generali.bg



GENERALI



AMODORIA

България Мол
Ниво +2



8 Новото лице на индустрията / The New Face of Industry

22 Александър Димитров: Мтел става А1 и остава иноватор
Alexander Dimitrov: Mtel Becomes A1 and Remains an Innovator

30 КРИБ продължава битката за реформи в енергетиката
KRIB Continues the Battle for Reforms in the Energy Sector

34 Повест за две реалности (от Хавиер Солана)
A Tale of Two Realities (by Javier Solana)

38 Илиян Скарлатов: Няма сила, която да накара чуждестранните инвеститори да купуват български акции
Ilian Scarlatov: Currently nothing Can Make Foreign Investors Buy Bulgarian Shares

44 Какъв дух вятърът на промяната в банките
Which Way does the Wind of Change in Banks Blow

50 Калин Радев: Технологиите стават основен фактор в трансформацията на финансовия сектор
Kalin Radev: Technology Is Becoming a Main Factor in the Transformation of the Financial Sector

54 Коста Чолаков: Клиентът е диригент на промените
Kosta Cholakov: The Client is a Conductor of Changes

58 Работните места на бъдещето
Jobs of the Future

62 Марсел ван дер Хук: В България предстои разрастване на дигитализацията в промишлеността
Marcel van der Hoek: In Bulgaria, the Digitization in the Industry Will Expand

66 Новата реалност в подбората на хора
The New Reality of Talent Acquisition

70 Нова дестинация за дигиталните номади
New Destination for Digital Nomads

74 Юлия Йовчева: Винаги поне на стъпка прег конкуренцията
Julia Yovcheva: Always at Least a Step ahead of the Competition

78 Авиационните индустрии на Румъния и на България се засилват за полет
The Aviation Industries of Romania and Bulgaria Are Increasing Their Take off Speed

84 Атанас Райков: Комуникацията има все по-важна роля
Atanas Raykov: Communication Has a Growing Impact

88 Данните са новото злато
Data Is the New Gold

92 Facebook и бъдещето на поверителността на личните данни в интернет (от Джефри Сакс)
Facebook and the Future of Online Privacy (by Jeffrey D. Sachs)



Свързани и защитени

Интернет промени из основи свързаността, а и живота. Сега сме в период на голяма трансформация, свързана с Интернет на нещата - вече не само за потребители и за бита, но и за индустрията. Тази технологична динамика води до появата на ново поколение машини и преобразяване на водещи промишлени отрасли. Как технологиите могат из основи да променят производството, позволявайки му да увеличи продуктивността и ефективността си, коментират в темата на броя ни технологични мениджъри и предприемачи.

За промяната във всекидневната ни свързаност разказва и главният изпълнителен директор на Мтел (вече А1 България) Александър Димитров – нашето лице от корицата. С ребрандирането си компанията, чиито клиенти в страната са над 4 милиона, смята да предложи и напълно нови за българския телеком пазар услуги, с които да запази лидерската си позиция на иноватор.

Разговаряме с експерти за новите реалности на пазара на труда и как той се променя с навлизането на технологиите в ежедневието и различните индустрии.

Данните са новото злато, а какви регулации са необходими, за да можем едновременно да сме защитени и да използваме всички предимства на дигитализацията, коментират нашите автори, сред които и Джефри Сакс.

Представяме успешните бизнес истории на българските предприемачи от Lexis, Civi, 1 Метър шоколад, Gyllium и още много утвърдени мениджъри.



НЕВЕНА МИРЧЕВА
главен редактор

NEVENA MIRCHEVA
Editor-in-Chief

Connected and Protected

The Internet has fundamentally changed connectivity and life. We are now in a period of great transformation due to the Internet of Things - not only for consumers and households, but also for the industry. This technological dynamics leads to the emergence of a new generation of machines and the transformation of leading industries. In this issue, technology managers and entrepreneurs comment on how technology can fundamentally

change production, allowing it to increase its productivity and efficiency.

The Chief Executive Officer of Mtel (now A1 Bulgaria) Aleksandar Dimitrov - our face from the cover, talks about the change in our everyday connectivity. With its rebranding, the company, whose customers in Bulgaria are more than 4 million, plans to offer completely new services for the Bulgarian telecom market in order to maintain its leadership position as an innovator.

We talk with experts about the new realities on the labour market and how it changes with the introduction of technology in the everyday life and the different industries.

Our writers, Jeffrey Sachs among them, comment on data being the new gold, and what regulations are needed so that we can be protected and take advantage of all the benefits of digitalisation at the same time. We present the successful business stories of Bulgarian entrepreneurs from Lexis, Civi, 1 Meter Chocolate, Gyllium and many other well-established managers.

Приятно четене!

Enjoy your reading!



96 Facebook в кръгова отбрана
Facebook in All Round Defence

100 Игри на придобивания
Acquisition Games

104 Странни идеи за милиони
Strange Ideas for Millions

112 Марк Андрийсън - човекът, който промени света на технологиите
Marc Andreessen - the Man Who Changed the World of Technology

118 Как да намерим бързи решения
How to Find Quick Solutions

124 Изкуството да продаваме онлайн
The Art of Online Sales

128 Иван Брайков: Dir.bg остава лидер в българския уеб
Ivan Braykov: Dir.bg Remains a Leader on the Web in Bulgaria

132 Опаковки от най-ново поколение
Next-Generation Packages

136 Българското приложение Civi решава градските проблеми в Калифорния
The Bulgarian Application Civi Solves Urban Problems in California

140 Lexis предприемачите от университета
Lexis the Entrepreneurs from the University

144 Да направим един метър шоколад
Making One-Meter Long Chocolate

148 Gyllium връща писането на ръка на мода
Gyllium Brings Handwriting Back in Fashion

152 Крейг Вентър - съзателят на изкуствения живот
Craig Venter - The Creator of Artificial Life

156 В очакване на първия трилионер
Awaiting the First Trillionaire

160 Давид срещу Голиат:
Кипърецът, който нагва Тръмп
David versus Goliath: The Cypriot Who Defeated Trump

164 Е- земеделие
E-Agriculture

168 New Bloom Winery представя модерното лице на българското винопроизводство
New Bloom Winery Presents the Modern Face of Bulgarian Wine Production

172 Емоции с „Катаржина Естейт“
Emotions with Katarzyna Estate

182 Накъде пътуваме
Where Are We Travelling to

186 Живописният Милфорд он Си
The Picturesque Village of Milford on Sea

136



164



186



Тръгни от нещо!

С новия бизнес кредит за жени от Fibank

Със специални условия и допълнителни услуги

25 Fibank
20 години
Моята банка



Произведено в България –
своя на малкия и среден бизнес



***bank (*2265)**
www.fibank.bg

Пълната информация за продукта може да намерите на www.fibank.bg, *bank (*2265) или във всеки клон и офис на Fibank.





Новото лице на ИНДУСТРИЯТА

*The New Face
of INDUSTRY*

Интернет на нещата преобразява и промишлеността, като оптимизира процесите и повишава ефективността



Татяна Явашева  Tatyana Yavasheva

Интернет осигури достъп до информация и комуникация, промени из основи свързаността, а и живота. Сега сме в период на друга голяма трансформация, свързана с Интернет на нещата (Internet of Things – IoT) - вече не само за потребители и за бита, но и за индустрията. Тази технологична динамика води до появата на ново поколение машини и преобразяване на водещи промишлени отрасли. IoT технологиите са в състояние из основи да променят производството, позволявайки му да увеличи продуктивността и ефективността си.

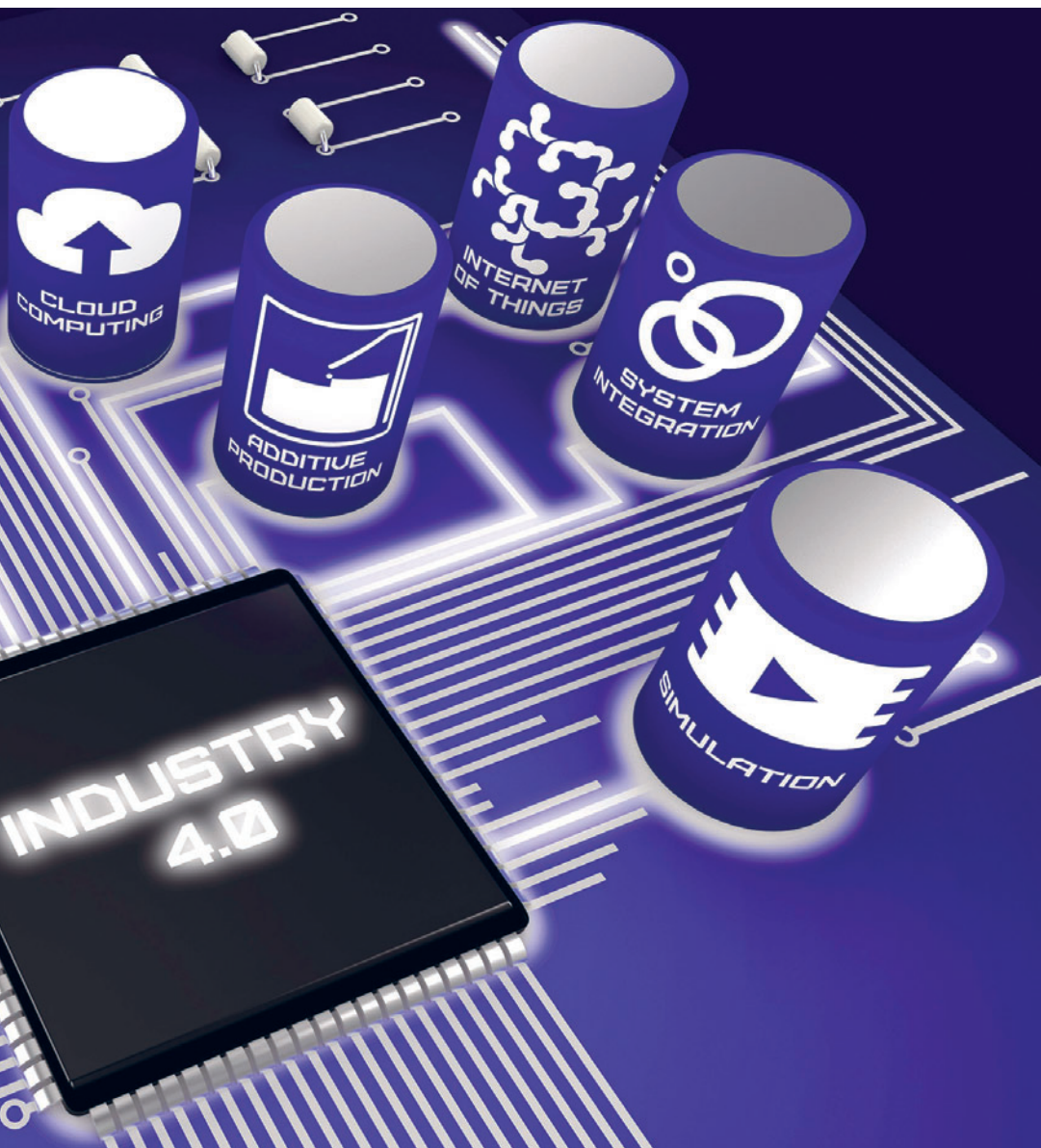
Проникване

Расте броят в световен мащаб на устройствата, свързани към интернет. Разработват се IoT решения за индустрията и бизнеса, включително приложения, хардуер и технологии за системна интеграция, съхранение на данни, сигурност и свързаност. Неслучайно Интернет на

The Internet has provided access to information and communication, thus changing connectivity and life in general fundamentally. We are now in a period of another big transformation related to the Internet of Things (IoT) – no longer only for consumers and households but also for the industry. This technological dynamics leads to the appearance of a new generation of machines and the transformation of leading industries. IoT technologies are capable of changing production fundamentally, allowing it to increase productivity and efficiency.

Penetration

The number of devices connected to the Internet is growing at a global level. IoT solutions are being developed for the industry and businesses, including applications, hardware and technologies for system integration, data storage, security and connectivity. It is no coincidence that



The Internet of Things is transforming industry by optimising processes and boosting efficiency

нещата е ключов елемент в новата индустриална революция, наричана Индустрия 4.0. Разработването на високотехнологични решения в тази област ще промени не само начина, по който хората живеят, работят, пътуват и се забавляват, но ще се отрази на развитието на бизнеса и промишлеността по целия свят, ще трансформира и градовете.

Ефект

Вървим към свят, в който машините стават все по-интелигентни, те си говорят помежду си и автоматично подават информация. Така фабриките и заводите може дистанционно да бъдат наблюдавани и управлявани. Прозрачност е друга ключова дума, която характеризира ефекта от появата на индустриалния интернет на нещата. Ползите са свързани също с оптимизация на процесите, предсказуема поддръжка, мониторинг на активите, но и по-добър контрол на качеството.

Какви конкретно са ползите и какви хоризонти на развитието се очертават? Предлагаме три гледни точки по темата.

the Internet of Things is a key element in the new industrial revolution called Industry 4.0. The development of high-tech solutions in this sector will change not only the way people live, work, travel and have fun, but will affect the development of businesses and industry all over the world, and will transform cities as well.

Effect

We are moving towards a world where machines become more and more intelligent, they talk to each other and transmit information automatically. Thus, factories can be remotely monitored and managed. Transparency is another key word that characterises the effect of the appearance of the Industrial Internet of Things. The benefits are also related to process optimisation, predictable maintenance, monitoring of assets, but also to better quality control.

What are the particular benefits and the potential directions of development? We suggest three points of view on the subject.

Инж. Теодор Маринов, ръководител на направления Дигитализирано производство & Процесни индустрии и загвижвания, Siemens България:

Дигитализацията е безпрецедентен ускорител на иновациите



Eng. Teodor Marinov,
Head of Digital Factory & Process
Industries and Drives Divisions,
Siemens Bulgaria:

Digitalization Is an Unprecedented Accelerator for Innovations

Господин Маринов, Интернет на нещата (IoT) осезаемо променя бизнеса и индустрията. Кое движи това проникване?

- Този набиращ скорост процес е движен от различни фактори, в основата на които е все по-нарастващата свързаност на устройства, машини и системи. Т. нар. Big Data, генерирани от милиони съоръжения по цял свят, съвременните решения за анализ на големи обеми данни, облачните технологии, както и масовото разпространение на мобилни устройства и наличието на сензори и умни уреди във

Eng. Marinov, the Internet of Things (IoT) has a significant impact on the businesses and the industry. What are the driving forces behind this trend?

- The process is driven by various factors, the common basis of which is the growing connectivity of devices, machines and systems. So called Big Data, generated by millions of devices around the world, together with the modern solutions for analyzing large volumes of data and cloud technologies, as well as the mass distribution of mobile devices and the



Всички сфери на ежедневието и бизнеса помагат за превръщането на IoT от концепция на научната фантастика в реалност още днес.

- **С какво бихте сравнили случващото се, за да го обемим по-ясна представа за процеса и неговия мащаб?**

- Неслучайно навлизането на Интернет на нещата е познато под името Четвърта индустриална революция. Става въпрос именно за следващия етап от технологичното развитие на човечеството, белязан от сливането на реалния и виртуалния свят, който може да се окаже дори още по-преломен в сравнение с предишните три индустриални революции.

- **Какви са някои от големите ползи?**

- Дигитализацията безспорно действа като безпрецедентен ускорител на бизнес процесите и иновациите. По-специално в производството една интегрирана верига, която започва от поръчката през разработването на продукта, неговото производство и стига до автоматизираната доставка и обслужване – всичко това позволява да се подобри гъвкавостта, да се намалят разходите и да се свие времето до пазара. Виртуалното разработване и тестване на продуктите още преди самото производство пък спестява разходи, време и грешки. Към това се прибавят и възможностите за индивидуализация на продуктите и „награждането“ им с интернет базирани услуги.

availability of sensors and smart devices in all areas of daily life and business, helped turn the IoT from a science fiction concept into reality even today.

- ***With what could you compare this process to get a clearer picture on its scope?***

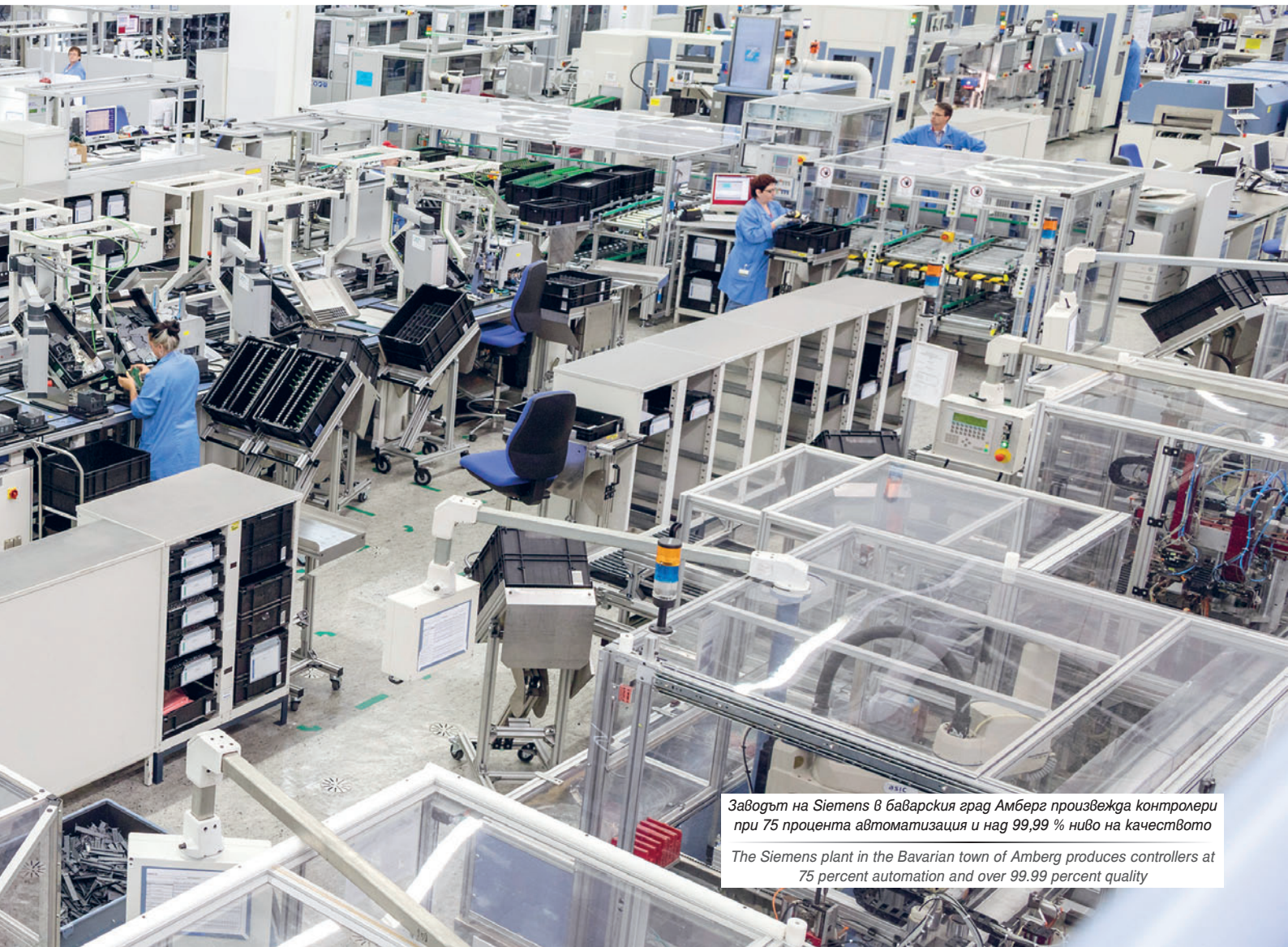
- It is no coincidence that the penetration of the IoT is known as the Fourth Industrial Revolution. This is the next stage of the technological development of mankind, marked by the merging of the real and virtual worlds, which may have even greater impact than the previous three industrial revolutions.

- ***What are the main benefits?***

- Digitalization acts as an unprecedented accelerator for business processes and innovations. In particular, in the industry an integrated chain that starts from ordering through product development, manufacturing, and automated delivery and service - all this results in improved flexibility, cost savings and shorter time to market. Virtual product development and testing even before production itself also could save costs, time and potential errors. This includes the possibility of product customization and its "upgrade" with Internet-based services.

- ***What niches reveals IoT for business and industry?***

- The Internet of things will undoubtedly affect a large part of the business sectors, but its effects will perhaps be felt most clearly in the sphere of services and industrial production. At the plant of the future, connected products, machines and



Заводът на Siemens в баварския град Амберг произвежда контролери при 75 процента автоматизация и над 99,99 % ниво на качеството

The Siemens plant in the Bavarian town of Amberg produces controllers at 75 percent automation and over 99.99 percent quality

- Каква ниша за бизнес се разкрива?

- IoT безспорно ще засегне голяма част от бизнес секторите, но неговите ефекти ще бъдат усетени може би най-ясно в сферата на услугите и на промишленото производство. В завода на бъдещето свързаните продукти, машини и системи ще си комуникират автономно и ще си взаимодействат в интегрирана верига на стойността, която обхваща също клиенти и доставчици. Заводът на Siemens в германския град Амберг, който произвежда контролери при 75% автоматизация и 99,99885% ниво на качество, е пример за това как ще работи една такава фабрика на бъдещето.

- Виждате ли опасности, които ще се появяват в тази разрастваща се сфера на дейност?

- Безспорно като всяка сериозна промяна Четвъртата индустриална революция идва не само със своите възможности, но и със своите предизвикателства. Те са свързани както с киберсигурността и защитата на личните данни, така и с необходимостта от подобряване на оперативната съвместимост и стандартизацията на мрежите и технологиите, които в момента съставляват IoT – теми, по които Siemens вече работи, често в сътрудничество с други големи компании и институции.

- Кои са най-важните проекти и цели на звеното, което ръководите?

- Гордеем се, че въведохме на българския пазар последните технологични новости на Siemens в сферата на автоматизацията и Индустрия 4.0.



systems will communicate autonomously and interact within an integrated value chain that also encompasses customers and suppliers. Siemens' plant in the German city of Amberg, which manufactures controllers at 75% automation level and 99,99885% quality level, is an example of how such a factory of the future will work.

- What are the most important projects and goals of the business unit you are heading?

- We are proud to have introduced the newest technological



**В завода на
бъдещето
свързаните
продукти, машини
и системи ще
си комуникират
автономно и ще си
взаимодействат в
интегрирана верига
на стойността**

***At the plant of the
future, connected
products, machines
and systems will
communicate
autonomously and
interact within an
integrated value chain***

*Германският канцлер Ангела Меркел и
президентът на Siemens AG Джо Кезер на
посещение в „завода на бъдещето“ в Амберг*

*German Chancellor Angela Merkel and the
President of Siemens AG Joe Kaeser during a
visit to the "Factory of the Future" in Amberg*

Сред най-интересните ни проекти в момента е пилотен проект за голяма българска машиностроителна компания за събиране и анализ на данни от техни електромеханични съоръжения, използвайки отворената IoT платформа на Siemens MindSphere. Приложението, което внедряваме, им дава възможност да получават актуална информация за всички ключови параметри, осигурявайки пълна прозрачност, контрол и предвиждане в обслужването на съоръженията.

developments in the field of automation and Industry 4.0 on the Bulgarian market. Among our most interesting projects is a pilot project for a major Bulgarian machine building company allowing to collect and analyze data from their electromechanical devices by using Siemens MindSphere's open IoT platform. The application we implemented gives them the ability to receive up-to-date information on all key parameters, ensuring full transparency, control and predictive maintenance of the facilities.

Георги Янев, съдружник в „Дриймикс“ и ръководител на IIoT направлението в компанията:



Georgi Yanev, partner at Dreamix and head of the IIoT unit of the company:

И машините вече си говорят

Machines Are Already Talking to Each Other

Г-н Янев, Индустриалният интернет на нещата (IIoT) осезаемо променя бизнеса и индустрията. Защо?

- Радикалните промени, които настъпиха в света - глобализация, нов тип общуване и средства за комуникация - се отразяват и на индустрията. Индустриалният интернет на нещата е пряко изражение на тези промени - производствените машини вече също са повлияни от технологичните иновации и могат да си „говорят“ като нас, хората.

- С какво бихте сравнили случващото се, за да добием по-ясна представа за процеса и неговия мащаб?

- В началото на десетилетието с наблизането на понятието IIoT в бизнес средите се появи терминът Индустрия 4.0. Заговори се за Четвъртата индустриална революция. Макар и не взаимозаменяеми, тези термини описват един и същ феномен: свързването на софтуера и хардуера в обща кибер-физическа система. Все по-често машини и сензори се свързват с информационни и софтуерни системи. Свидетели сме на следващата индустриална революция и това е вълнуващо.

- Какви най-общо са някои от големите ползи от все по-широкия обхват на IIoT?

- Ползите включват подобрена ефективност, гъвкавост и скалируемост, през спестяване на време и пари до създаване на по-безопасна работна среда.

Добър пример е прогнозната поддръжка (Predictive maintenance). Тази система предвижда кога една индустриална машина ще се развали и уведомява в реално време, за да планирате отстраняването на проблема. Базирана е на алгоритми за компютърно самообучение (machine learning), използващи сензорни данни.

- Каква ниша за бизнес се разкрива?

- Прогнозите чертаят невероятни възможности за развитие и растеж. Производителите на хардуер и на машини трябва да се адаптират към новите технологии. Но освен тях софтуерните компании ще играят все по-важна роля в процеса, интегрирайки всички устройства и данните

Mr. Yanev, the Industrial Internet of Things (IIoT) is tangibly changing businesses and the industry. Why?

-The radical changes that have taken place in the world - globalization, a new type and new means of communication are affecting the industry as well. The Industrial Internet of Things is a direct reflection of these changes - production machines have also been influenced by the technological innovations and can "talk" to each other



Ползите от IIoT включват от спестяване на време и пари до създаване на по-безопасна работна среда

The benefits of the IIoT include things from saving time and money to creating a safer work environment

от тях в цялостна система. Dreamix се фокусира върху разработка на ентърпрайз софтуер, но се отличава и с богата експертиза в Business Intelligence, Data Mining, Big Data, Machine Learning и Computer Security. Това ни позволява да предлагаме интегрирани решения и неслучайно все по-често получаваме запитвания за IIoT проекти.

- Виждате ли опасности, които ще се появяват в тази разрастваща се сфера на дейност? Има ли нещо, за което да предупредите?

- Проучване сред разработчици на софтуер за възраждане (неотменна част от всяко IoT устройство) показва, че 29% от устройствата - в най-лошия сценарий на повреда - може да предизвикат тежко нараняване или даже смърт. Т.е. стои проблемът с качеството, сигурността

like us, humans.

-With what would you compare what's happening so that we can get a clearer picture of the process and its scale?

-At the beginning of the decade, with the introduction of the concept of IoT into the business circles, the term Industry 4.0 appeared. People started talking about the Fourth Industrial Revolution. Although not interchangeable, these terms describe the same phenomenon: the integration of software and hardware into a common cyber-physical system. More and more machines and sensors are connected to information and software systems. We are witnessing the next industrial revolution and this is exciting.





и надеждната свързаност на устройствата. Нормално е да има хаос в нова и разрастваща се сфера. Но е важно да се обединят усилия и да се въведат стандарти, регулации и добри практики при разработването на IoT системи, за да се гарантира сигурността и безопасността ни.

- Над какво работи и към какви хоризонти гледа звеното, което вие ръководите?

- В момента разширяваме IIoT отдела. Обогаляваме екосистемата от партньори и доставчици на хардуерни решения, което е ключово за предоставянето на цялостни решения. Успоредно работим по няколко интересни IIoT проекта. За една от големите леляри в Европа - на Georg Fischer, разработваме система за проследяване движението и наличността на материалите и инструментите в различните фази от производството им. На следващ етап ще интегрираме информацията от всички машини и ще автоматизираме напълно планирането. Съвместно с компанията Power Drone разработваме автоматизирана система за въздушен одит на инфраструктурата на електропреносната мрежа. Участваме и в разработката на CloudCar - платформа за свързани автомобили, улесняваща шофьора в ежедневните му задачи, използвайки гласови команди.

-Generally speaking, what are some of the big benefits of the ever wider range of IIoT?

-The benefits include improved efficiency, flexibility and scalability, through saving time and money to creating a safer work environment.

A good example is the Predictive Maintenance. This system predicts when an industrial machine will break down and notifies you in real time in order to plan the elimination of the problem. It is based on machine learning algorithms that use sensor data.

-What is the business niche that emerges?

-The forecasts outline incredible opportunities for development and growth. Manufacturers of hardware and machines must adapt to the new technologies. What is more, software companies will play an increasingly important role in the process, integrating all devices and their data into a comprehensive system. Dreamix focuses on the development of enterprise software, but is characterized by its rich expertise in Business Intelligence, Data Mining, Big Data, Machine Learning and Computer Security. This allows us to offer integrated solutions, and it is not by accident that we are getting more and more inquiries about IIoT projects.

-Do you see the dangers that will appear in this expanding field of activity? Are there some warning signs to be mindful of?

-A survey among developers of embedded software (an integral part of every IoT device) showed that 29% of all devices - in the worst-case scenario of a damage - could cause serious injury or even death. That means that the issue of quality, security and reliable connectivity of devices is present. It is normal to have chaos in a new and growing field. But it is important to unite efforts and to introduce standards, regulations and good practices in the development of IoT systems in order to ensure our safety and security.

-What does the unit that you lead work on and what are the horizons in front of you?

-Currently, we are expanding our IIoT department. We are enriching our ecosystem of partners and suppliers of hardware solutions, which is a key factor for offering overall solutions. We are also working on several interesting IIoT projects. We are developing a system for tracking the movement and availability of materials and tools at the different phases of production of one of the largest foundries in Europe - Georg Fischer's. At a later stage, we will integrate the information from all machines and will completely automate planning. Together with the company Power Drone, we are developing an automated system for aerial inspection of energy infrastructure. We also take part in the development of CloudCar - a platform for connected cars that facilitates the driver in their everyday tasks by using voice commands.

Premium
Кредитни карти



ДЕГУСТИРАЙ
С ПОВЕЧЕ ПРЕДИМСТВА



Научи повече на www.postbank.bg | ☎ * 7224



Илиян Стоянов,
съосновател на blowpan.io:



Iliyan Stoyanov,
co-founder of blowpan.io:

Автономните системи с изкуствен интелект елиминират персонала

Autonomous Systems With Artificial Intelligence Eliminate Personnel

Илиян Стоянов, как Интернет на нещата променя бизнеса и индустрията?

- Индустрията отдавна използва автоматизации и сензори и изпреварва значително потребителския пазар, така че това не е нещо ново и чуждо. Като всяка друга среда, зависеща от силиций, и тук се отразява законът на Муур (преди повече от 50 години съоснователят на Интел Гордън Муур предрича, че на всеки две години компютърните процесори увеличават двукратно своята производителност). Новите сензори и микроконтролери са изключително бързи и с големи възможности, което ги превръща от обикновени едностранни сензори в изцяло автономни и независими системи. Като добавим и възможността за използване на изкуствен интелект, това води до напълно автономни системи, елиминирани на персонал и оптимизация на разходите.

- Какви са някои от големите ползи от все по-широкото обхващане на IoT?

- Чувствително понижаване на разходите за човешки труд, възможност за работа 24/7, оптимизация на разходите за консумативи, както и вторични, но също толкова важни фактори, като понижаване на въглеродния отпечатък.

- Какви опасности обаче се очертават?

- Опасностите са много и различни. От технологична гледна точка най-сериозният проблем си остава сигурността. Все още масово никой не произвежда и не имплементира сензори с криптографски елементи. Макар крайната цена за допълнителните компоненти да е ниска, под \$1 за брой, това усложнява целия софтуерен стек от устройството, до приложенията в cloud системите. От социална гледна точка очевидната опасност е, че машините и сензорите практически елиминират нуждата от човешки ресурс, което води до безработица. Този проблем обаче не е технически, а е изцяло социално-политически и не може да се очаква да се решава от технологични компании.

- Над какво работи и към какви хоризонти гледа blowpan.io?

- В момента довършваме двете нови поколения крайни устройства: едното е базирано изцяло върху 802.15.4/blowpan протоколи, а другото е LoraWAN. Решихме да се опитаме да направим възможно най-високопроизводителните устройства с изключително малък размер и ниска консумация на ток, базирани на Cortex-M4 и RISC-V архитектури. В началото на месец май ще са готови, като освен достъпни за крайни клиенти ще се използват и за интегриране при наши индустриални клиенти.

- Кои са някои от улесненията и предимствата,

Mr. Stoyanov, how is the Internet of Things changing businesses and the industry?

-The industry has been using automations and sensors for a long time and has significantly outpaced the consumer market, so this is not something new and alien. Like in any other silicon-based environment, Moore's law has influence here, too (more than 50 years ago, Intel's co-founder Gordon Moore predicted that every two years computer processors would increase their productivity twice.) The new sensors and microcontrollers are extremely fast and have great potential, which turns them from simple, unidirectional sensors into fully autonomous and independent systems. If we add the possibility of using artificial intelligence, this leads to completely autonomous systems, elimination of personnel and cost optimization.

-What are some of the big benefits of the ever wider range of the IoT?

-Considerable decrease in the cost of human labour, possibility of working 24/7, optimization of consumables costs, as well as secondary but equally important factors, such as carbon footprint reduction.

-Still, what are the dangers that are outlined?

-The dangers are many and different. From a technological point of view, the most serious problem remains security. Still, no one produces or implements sensor with cryptographic elements. Although the end price for additional components is low, less than USD 1 per piece, this complicates the entire software stack from the device to the applications in the cloud systems. From a social point of view, the obvious danger is that machines and sensors practically eliminate the need of human resources, which leads to unemployment. I however, this problem is not technical, but entirely socio-political and is not to be solved by technology companies.

-What is blowpan.io working on and what horizons does it look at?

-We are currently finalizing two new generations of terminal devices: one based entirely on 802.15.4/blowpan protocols, and the other is LoraWAN. We decided to try to make the most high-performance devices with an exceptionally small size and low electricity consumption based on Cortex-M4 and RISC-V architectures. At the beginning of May, they will be ready for use, and apart from being accessible to end clients, they will also be used for integration at our industrial clients.

-What are some of the facilities and the advantages



които дават вашите разработки?

- Основното предимство е, че имаме full-stack решение от сензор до data-integration точката в cloud инфраструктурата ни, като всички крайни и gateway устройства използват хардуерни криптографски secure-element чипове. Опитваме да защитим клиентите си от сложността на имплементациите и да им предоставим plug-and-play система.

- Прогноза - как ще изглежда индустрията след 10 години?

- Индустрията, ако говорим за IoT индустрията, няма да съществува след 10 години. Тя и днес вече бавно изчезва. Започнала е трансформация, като всяка компания в сектора със знания и най-вече с възможности се е концентрирала върху усвояването и анализа на информацията. Постепенно от хардуерни компаниите стават AI или data broker хъбове. Естествено това е специфично и се наблюдава сред най-големите, като Amazon и Google, както и сред най-малките, които имат възможност да пивотират лесно, без да се притесняват от загубите. (1)

IoT индустрията се трансформира и всяка компания в сектора със знания и с възможности се фокусира върху усвояване и анализ на информацията

The IoT industry is being transformed and every company in the sector with understanding and resources focuses on the assimilation and analyses of information

of your developments?

-The main advantage is that we have a full-stack solution from a sensor to the data-integration point in our cloud infrastructure, with all terminal and gateway devices using hardware cryptographic secure-element chips. We try to protect our clients from the complexity of the implementation and provide them with a plug-and-play system.

-Your prediction - what will the industry look like in 10 years?

-The industry, if we talk about the IoT industry, will not exist in 10 years. It is already slowly disappearing. Transformation has begun, and every company in the sector with understanding

and resources has concentrated on the assimilation and analyses of information. Gradually, hardware companies turn into AI or data broker hubs. Of course, this is rather specific and is observed among the biggest companies, such as Amazon and Google, as well as among the smallest ones who have the possibility of pivoting easily without worrying about the losses. (1)

BEST SELLER



www.ChairPro.bg
Професионалисти в столовете

Ергономичен стол
ChairPro 1000 H



- ✓ 10 функции за индивидуално регулиране
- ✓ Здрава дишаща материя

3 ГОДИНИ ГАРАНЦИЯ

449,00 лв.
Цена с ДДС.

ШОУРУМ:
гр. София, бул. „Цариградско шосе“ 149

 www.chairpro.bg
 **0700 10 750**



Александър Димитров: Мтел става А1 и остава иноватор

Амбицията ни е да сме първият телеком в страната, който ще предложи 5G технология

Александър Димитров е главен изпълнителен директор на Мтел от 1 октомври 2015 г. Той има повече от 15 години опит в телекомуникациите. Присъединява се към екипа на Мтел от Виваком, където е главен търговски директор от 2008 г. Преди това, от 2001 до 2006 г., е бил търговски директор на Германос Телеком България, а от 2006 до 2008 г. е главен изпълнителен директор на дистрибутора на телекомуникационни стоки и услуги.

Притежава магистърска степен по „Електрически машини и апарати“ от Техническия университет и магистърска степен по „Мениджмънт и маркетинг“ от Университета за национално и световно стопанство.

Alexander Dimitrov: Mtel Becomes A1 and Remains an Innovator

Alexander Dimitrov has been the Chief Executive Officer of Mtel since 1st October 2015. He has more than 15 years of experience in the telecommunication sector. He joined the team of Mtel after leaving Vivacom, where he had been the Chief Commercial Officer from 2008. Earlier, from 2001 until 2006, he had been the Commercial Director of Germanos Telecom Bulgaria, and from 2006 until 2008 - the Chief Executive Director of the distributor of telecommunication products and services.

He holds a Master's degree in Electrical Machines and Apparatus from the Technical University and a Master's degree in Management and Marketing from the University of National and World Economy.

Our ambitions is to be the first telecom in Bulgaria that will offer the 5G technology

Всяка година инвестираме между 120 и 140 млн. лева в развитие на мрежата

Each year we invest between BGN 120 and 140 million in the development of the network

Г-н Димитров, Мтел вече е А1 България. Какви промени ще донесе ребрандирането на клиентите на телекома?

- За клиентите ще се променят много неща и вярвам, че всички те ще бъдат положителни. Бих коментирал гва по-значими аспекта на решението за смяната на бранда.

От една страна, това е решение на нашите собственици - четвъртата по големина телекомуникационна група в света America Movil, която притежава А1 Group. Част от стратегията на America Movil е да обедини всичките си компании под едно име, за да има по-силно и видимо присъствие като водещ телеком на европейския пазар. А1 е най-успешният бранд на групата в момента, затова беше взето решение всички компании да се преименуват така. Ние сме втората страна, която прие името А1 след Словения – там ребрандирането стана факт през 2017 г. Да бъдеш част от такава голяма група има много предимства и за служителите, и за клиентите. Това означава бърз достъп до последните технологии и иновации, еднaкво високи стандарти на обслужване, споделяне на знания и опит в най-иновативните сфери, свързани с дигиталния начин на живот. Нашата компания-майка има стотици милиони клиенти и присъствие на три континента. Инвестиции за технологични нововъведения се правят и в централата ни в Мексико, и в Австрия, и в София, което ни дава достъп до тях много по-рано, отколкото на останалите компании, които не са част от голяма група.

Вторият аспект е локален, свързан с 23-годишната ни история. Всички познават нашата компания, но повечето хора ни свързват с мобилните услуги. Ние обаче сме нещо много повече от мобилен оператор - предлагаме интернет, интерактивна и сателитна телевизия, собствено телевизионно съдържание, облачни и дигитални услуги за частните и бизнес клиенти. Също така в годините сме консолидирали различни компании като Близу, Спектър нет и Мегалан, но някои клиенти все още смятат, че това са отделни фирми с различни услуги. Затова ще използваме ребрандинга, за да напомним, че продължаваме да сме водещият телеком на пазара, че сме носители на новото, че това да бъдеш част от голяма телекомуникационна група позволява различен, по-добър начин на работа. Ще отправим послание, че променяме компанията, слушайки повече клиентите. С още по-добро клиентско отношение ще им дадем възможност да се възползват от новите технологии, да управляват по-лесно услугите и продуктите си, като им гарантираме качествена мрежа, спокойствие и удобство.

- Какви нови услуги ще предложите като А1 България?

- Ще продължим да сме иноваторите на пазара и да предизвикваме себе си и нашите клиенти към нови изживявания в дигиталната ера. А1 ще бъде много повече от мобилен оператор или доставчик на телевизия и интернет, ще бъде партньорът на клиентите в света на новите технологии.

Първото обещание за нашите клиенти е гаранцията за качеството на нашата мрежа. Направените инвестиции през годините ни дават сигурност и самочувствие, че мрежата ни е с отлично покритие и качество. Затова първото обещание към клиентите ни е гаранцията за качество на нашата мрежа. Това означава, че всеки клиент ще може да

Mr. Dimitrov, Mtel is now A1 Bulgaria. What changes will this rebranding bring to the clients of the telecom?

- Many things will change for the clients and I believe that all of them will be positive. I would comment on two of the more significant aspects of the decision for a brand change.

On the one hand, this is a decision of our owners - the world's fourth largest telecommunication group - America Movil, which owns A1 Group. Part of the strategy of America Movil is to unite all of its companies under one name in order to have stronger and visible presence on the European market as a leading telecom. A1 is currently the most successful brand of the group, that is why it was decided for all companies to be renamed this way. We are the second country that accepted this name after Slovenia; there, the rebranding took place in 2017. Being part of such a large group has many advantages for both the employees and the clients. It means fast access to the latest technologies and innovations, equally high standards of service, sharing knowledge and experience in the most innovative areas of digital lifestyle. Our parent company has hundreds of millions of clients and a presence on three continents. Investments in technological innovation are also being made at our headquarters in Mexico, Austria, and Sofia, which gives us access to these innovations much earlier than other companies that are not part of a large group.

The second aspect is local, it has to do with our 23-year history. Everyone knows our company, but most people relate us with mobile services. Yet, we are a lot more than a mobile operator - we offer Internet, interactive and satellite TV, own TV content, cloud and digital services to private and business clients. What is more, over the years, we have consolidated companies like Blizoo, Spectrum Net and Megalan, but some clients still think that these are separate companies with different services. That is why we will use the rebranding to remind that we continue to be the leading telecom on the market, that we bring the novelties, and that being a part of a large telecommunication group allows for a different and a better way of working. We will announce that we are changing the company while listening to our clients more. With an even better attitude towards our clients, we will give them the opportunity to take advantage of new technologies and manage their products and services more easily by ensuring quality networks, ease and convenience.

- What new services will you offer as A1 Bulgaria?

- We will continue to be the market's innovators and challenge ourselves and our clients to new experiences in the Digital Era. A1 will be much more than a mobile operator or provider of television and Internet services, it will be each clients' partner in the world of new technologies.

The first promise to our clients is to ensure the quality of our network. The investments made over the years give us confidence that our network has excellent coverage and quality. That is why the first promise to our clients is that we can guarantee for the quality of our network. This means that each client will be able to check the quality of the network wherever they might be, they will have the opportunity to measure its indicators and give us feedback whether they are satisfied or not. If, for one reason or another, there are doubts or complaints, we will compensate for this inconvenience with 1,000 MB of mobile internet.

The second promise is that we will make technologies

проверява качеството на мрежата, където и да се намира, ще има възможност да измери нейните показатели, да ни даде обратна връзка дали е доволен или не. Ако по една или друга причина има съмнения или оплакване, ние ще го компенсирате за това неудобство с 1000 MB мобилен интернет.

Второто обещание е, че ще направим технологиите достъпни, лесни и полезни за хората. В момента имаме най-доброто приложение за бързо и удобно плащане на сметките и управление на услугите през портала ни за самообслужване Моят А1 и на сайта А1.bg. С тях и други услуги правим работата и забавлението на нашите клиенти по-лесни и пълноценни.

Последното обещание е по отношение на работата с нас, като ще гарантираме лоялно отношение, спокойствие и удобство за клиентите. Това звучи общо, но ще променим много неща в обслужването на клиентите – по-ясна фактура и прозрачен договор, връзка с нас на *88 до 60 секунди, възстановяване на услугите до 6 часа и инсталация на нови услуги до 3 дни, по-качествен сервиз и обслужване на всички наши продукти и услуги.

За самото стартиране на бранда ще предложим на българските клиенти опция за тестване от един месец при закупуване на нова услуга. В рамките на този период клиентът ще може да пробва, и, ако не е доволен, да се откаже от услугата без ангажменти и без заплащане. Вярваме, че по този начин ще демонстрираме нашата сигурност в технологиите, от една страна, а от друга – новите клиенти ще могат да изпитат качеството на услугите на компанията от семейството на А1 Group.

- Предстоят ли и административни промени за клиентите, свързани с промяната на името – относно договори, данни?

- За клиентите няма да има никакви административни промени. Те ще запазят всички настоящи условия в договорите си, мобилния си номер, сим картата, само на екрана си ще виждат А1 вместо Мтел. Надяваме се да се промени към по-добро само едно – усещането и начинът на работа с нашите клиенти. Споменах вече приложението за самообслужване Моят А1, в което са налични много възможности – промяна на абонаментен план, пускане и спиране на услуга, проверка на потребление, плащане на сметка. Ще продължим да работим за развитие на всичките ни канали на обслужване, за да предложим най-високо качество на пазара.

- Каква ще е промяната за служителите ви?

- Мтел е един от най-големите работодатели в страната, почти 4000 души работят в нашата компания. Опитваме се да бъдем пример за добър и социално отговорен работодател и имаме доста инициативи в тази посока. Освен нормалните придобивки, нашите служители имат допълнително здравно осигуряване и допълнителна отпускателна. Предлагаме добър баланс между работен и личен живот. Например повечето ни магазини не работят в събота, въпреки че това е силен ден за търговия. От началото на годината голяма част от служителите ни, които не са обвързани с дежурства, имат гъвкаво работно време и могат сами да преценят в кои часове да идват и да си тръгват, както и да работят от къщи. Успяваме да привлечем добри специалисти и да задържим най-ценните си хора – имаме служители, които са от над 20 години в компанията.

Имаме стажантска програма, през която преминават стотици млади хора всяка година. Работим тясно и с ви-

accessible, easy and useful to people. We currently have the best application for fast and convenient bill payment and service management through our self-service portal My A1 and on the A1.bg site. Through them and other services we make the work and the entertainment of our clients easier and more complete.

The last promise concerns working with us; we will ensure loyal attitude, ease and convenience for the clients. It sounds vague, but we will change many things in our customer service - a more understandable invoice and a transparent contract, connection with us on *88 within 60 seconds, recovery of services within 6 hours and installation of new services within 3 days, better repair and customer services for all our products.

At the very start of the brand, we will offer Bulgarian clients a one-month trial period when buying a new service. Within this period, the client will have the opportunity to try the service and if they are not satisfied to cancel it without any commitment or fee. We believe that this way we will demonstrate our confidence in the technology on the one hand, and on the other - our new clients will be able to experience the quality of the services offered by our company, part of the A1 Group.

- Will there be any administrative changes for the clients related to the change in the name that concern contracts or data?

- There will be no administrative changes for our clients. They will keep all current terms in their contracts, their mobile number, sim card, the only difference will be that they will see A1 instead of Mtel. We hope that only one thing will change for the better - the experience and the way we work with our clients. I have already mentioned the self-service application My A1, which offers many options - changing the subscription plan, activating and cancelling a service, checking consumption, paying a bill. We will continue to work on developing all of our service channels in order to offer the highest quality on the market.

- What will change for your employees?

- Mtel is one of the largest employers in the country, almost 4,000 people work in our company. We are trying to be an example for a good and socially responsible employer and we have a lot of initiatives in this direction. In addition to the standard benefits, our employees have additional health insurance and additional leave. We offer a good work-life balance. For example, most of our shops do not work on Saturdays, although this is a strong day for sales. Since the beginning of the year, many of our non-duty employees have flexible working hours and can decide for themselves at what times they come and leave, as well as if they want to work from home. We manage to attract good specialists and keep our most valuable people - we have employees who have been in the company for more than 20 years.

We have an internship program, which provides opportunities for hundreds of young people each year. We also work closely with higher education institutions - the Technical Universities in Sofia and Varna, and we manage to attract 4th and 5th year students to our internships. Many of them choose to stay with us. At the same time, we try to support the universities with different co-operation programs, equipment, guest speakers and other initiatives that can better prepare students.

- You recently introduced 5G technology for the first time in Bulgaria. When do you expect it to be available to Bulgarian clients?

- We were the first to demonstrate 5G in Bulgaria, as we did earlier with 4G, 3G and 2G. Of course, we have the ambition

Имаме достатъчно системи за защита на личните данни на клиентите си

We have enough systems to protect our clients' personal data

сшите училища – Техническите университети в София и Варна, и успяваме да привлечем на стаж студенти 4-ти и 5-и курс. Много от тях избират да останат на работа при нас. В същото време се опитваме да подкрепяме и самите ВУЗ-ове с различни програми за сътрудничество, техника и оборудване, гостуване на лектори и други инициативи, които могат по-добре да подготвят студентите.

- Накоро представихте за първи път в България 5G технология. Кога очаквате тя да бъде достъпна за българските потребители?

- Ние първи в България демонстрирахме 5G, както го направихме по-рано и с 4G, 3G и 2G. Разбира се, имаме амбицията и ще сме първият оператор в България, който ще предложи 5G технология.

Нашите очаквания са в България да имаме първите 5G клиенти през 2020 г., ако са изпълнени някои задължителни условия. Първото е мрежата. Нашата вече е готова за 5G и можем лесно да направим необходимия ъпгрейд, когато настъпи моментът.

На второ място, трябва да има подходяща регулаторна рамка, т.е. Комисията за регулиране на съобщенията (КРС) да освободи подходящи честоти, за да се използва 5G технологията. И на трето място – производителите трябва да са готови с въвеждането на 5G устройства. Тук има още една особеност - трябва да се уточнят стандартите на тази технология. Очакванията са до края на тази есен да имаме напълно ясни световни стандарти от 3GPP* за необходимите устройства и техните технически характеристики.

- Докато това се случи, какви инвестиции в развитието на мрежата планирате?

- До момента са инвестирани няколко милиарда лева за развитие на мрежата и бизнеса ни в България. Само в последните години инвестираме между 120 и 140 млн. лева всяка година, основно в три аспекта. На първо място – в подобрение на мобилната мрежа и в момента практически цялата страна има покритие на 4G. В допълнение на това всички населени места с над 1000 жители имат т.нар. 4,5G, което им дава възможност за скорости до 150 мегабита в секунда. Втората насока е оптичната инфраструктура. До момента имаме над 16 хил. километра оптична мрежа и ще продължаваме да я развиваме. Имаме покритие на фиксирана мрежа в над 40 града и над 90 малки населени места. Планираме всяка година да добавяме между 50 и 100 хил. домакинства, свързани с интернет. Третата насока е телевизионната ни платформа, на която предстои обновление с нова интерактивна услуга, която ще позволява много нови функционалности.

- Необходими ли са промени в регулациите и нормативната среда за работа на телекомите в България, и ако да – в кои насоки?

- Телекомуникационният бизнес е сред най-регулираните сфери на бизнеса в Европа. Ние работим добре с КРС, но същевременно има доста възможности, с които да се подобри регулацията. На първо място, ситуацията със свободния спектър в България не е уредена – и за 800, и за 700 мегагерца решенията се бавят вече няколко години, няма яснота кога и как ще бъдат освободени честоти, което ни пречи да планираме дейността си. На второ място, правителството трябва да обърне внимание на пиратството на телевизионния пазар. В България поне една трета от тв пазара е в сивата зона, много от малките оператори не плащат права на телевизионните канали. Шири се пиратство по отношение на филми и спортно съдържание, и това спира компании като нас да инвестират в съдър-

and we will be the first operator in Bulgaria to offer the 5G technology.

Our expectations are that in Bulgaria we will have the first 5G clients in 2020 if some mandatory conditions are met. The first one is the network. Our network is now ready for 5G and we can easily make the necessary upgrade when the time comes.

Secondly, there must be an appropriate regulatory framework, i.e. the Communications Regulatory Commission (CRC) has to release appropriate frequencies so that the 5G technology can be used. And thirdly, manufacturers must be ready with the introduction of 5G devices. There is something else here - the standards of this technology have to be specified. It is expected that, by the end of this autumn, we will have clear global standards by 3GPP for the necessary devices and their technical characteristics.*

- Until that happens, what investments in network development are you planning?

Until now, several billion BGN have been invested in the development of our network and business in Bulgaria. Only in the recent years, we have invested between BGN 120 and 140 million per year, mainly in three directions. First of all, for the improvement of the mobile network, and at the moment practically the whole country has 4G coverage. In addition, all settlements with more than 1,000 inhabitants have the so-called 4.5G, which provides the possibility of a speed of 150 megabits per second. The second direction is optical infrastructure. So far, we have more than 16,000 kilometers of optical network and we will continue to develop it. We have fixed network coverage in more than 40 cities and more than 90 towns and villages. We plan to add between 50 and 100 thousand households connected to the Internet each year. The third direction is our TV platform, which will be upgraded with a new interactive service that will allow for many new functionalities.

- Is there a need for changes in the regulatory environment for telecoms in Bulgaria, and if so - in which directions?

The telecommunication business is among the most regulated business areas in Europe. We work well with the CRC, but there are also many opportunities for improvement of the regulation. First of all, the situation with the free spectrum in Bulgaria is not resolved - for both 800 and 700 megahertz, decisions have been delayed for several years now, there is no clarity when and how frequencies will be freed, which prevents us from planning our activity. Secondly, the government should pay attention to piracy on the television market. In Bulgaria, at least one third of the TV market is in the grey sector, many of the small operators do not pay for copyright to the television channels. Widespread piracy is taking place concerning movies and sports content, and it stops companies like us from investing in content. We believe that it is the state's responsibility to cope with the players in the grey sector and to encourage fair competition within the legal frame.

- There is no roaming in the EU for nearly a year now. How did this change affect the telecom business and your company in particular?

It affected the clients in a positive way. Of course, part of our revenue has decreased in terms of roaming, but we have managed to compensate. First of all, the fact that prices are the same everywhere in the EU encourages people to make more use of our services outside the country, which to some extent increases our revenue. On the other hand, this regulation also applies to EU citizens coming to Bulgaria. They use over 10 times more services on the territory of Bulgaria, from our company included, as one of the major partners of the European roaming operators. So this regulation proved to be positive for

*3GPP е група за индустриални стандарти, съставена от големи организации и асоциации, която ще дефинира световните 5G стандарти.

* 3GPP is a group for industry standards that includes large organisations and associations that will determine global 5G standards.

жание. Вярваме, че тук е ролята на държавата да се пребори със сивите играчи и да стимулира лоялната конкуренция в рамките на закона.

- Близо година вече в ЕС няма роуминг. Как тази промяна се отрази на телеком бизнеса и на вашата компания в частност?

- На клиентите се отрази добре. Разбира се, част от нашите приходи намаляха по отношение на роуминга, но успяхме да компенсирате с друго. На първо място, фактът, че цените са еднакви навсякъде в ЕС, стимулира хората да използват повече нашите услуги извън страната, което до някаква степен компенсира нашите приходи. От друга страна, тази регулация важи и за гражданите на ЕС, които идват в България. Те използват над 10 пъти повече услуги на територията на страната ни, в частност на нашата компания, като един от големите партньори на европейските роуминг оператори. Така че тази регулация се оказва положителна както за клиентите, така и за операторите.

- Кои са „горещите“ тенденции в телеком сектора и в кои от тях планирате да се развивате активно?

- Бих споменал три аспекта, в които в момента се развива нашият бизнес и по света, и в България. Гордея се, че ние сме пионер у нас и в трите „горещи“ сфери. На първо място са умните домове – възможността да управляваш през телефона устройствата в дома – бойлер, климатик, охрана, видеонаблюдение, в допълнение с изкуствен интелект, който, изучавайки навиците на собственика на жилището, адаптира използването на уредите. Ние вече предложихме за първи път на българския телеком пазар такова цялостно и достъпно решение за управление на дома – A1 Smart Home.

Втората насока, в която ние отново навлязохме първи, са облачните услуги. A1 има специална платформа A1 Digital, чрез

both clients and operators.

- Which are the "hot" trends in the telecom sector and what do you plan to develop actively?

- I would like to mention three directions in which our business is currently developing both globally and in Bulgaria. I am proud that we are a pioneer in our country and in the three "hot" areas. First of all, smart homes - the possibility to control home devices from your smartphone - boilers, air conditioners security and video surveillance systems, together with artificial

Отпадането на тарифите за роуминг с ЕС донесе ползи както на клиентите, така и на операторите

The removal of roaming tariffs within the EU has brought benefits to both clients and operators



която малките бизнеси в България имат достъп до бизнес приложения, услуги за онлайн присъствие и услуги за IT сигурност, които могат сами да заявят и активират. Така нямат нужда от първоначални инвестиции и могат да направят бизнеса си по-лесен за управление, да оптимизират разходите и да имат достъп до по-големи пазари. Тази дигитална платформа развиваме благодарение на A1 Group и America Movil, тъй като подобен проект изисква огромни инвестиции. За нас това е бъдещето - тези услуги ще улеснят многократно

intelligence, which, while studying the owner's habits, can customise the use of appliances. We have already offered, for the first time on the Bulgarian telecom market, such a complete and affordable solution for home management - A1 Smart Home.

The second direction in which we were the first was cloud services. A1 has a special platform - A1 Digital, which enables small businesses in Bulgaria to access business applications, services for online presence and IT security, which they can request and activate themselves. This does not require initial investment and could make your business easier to manage, optimise costs, and access larger markets. We are developing this digital platform thanks to the A1 Group and America Movil, since such a project requires huge investments. For us, this is the future - these services will facilitate the work of small and medium businesses to a great extent.

The third direction is the Internet of Things. We are the first operator in Bulgaria to develop Narrowband IoT. Recently in Montana we presented how this technology can make a city smarter providing the opportunity to monitor air quality, control street lighting, manage car parking in the centre and garbage collection. We have several pilot projects with power distribution and water supply companies, where the measurement of electricity and water consumption can be done remotely and the whole process can be easier to manage.

- Connectivity also raises a number of security questions. How to find a balance between our privacy and the widespread introduction of technology in our everyday lives?

- The EU provides a high level of Internet data protection. But it is very important for each individual user to have "hygiene" of using their devices, not to leave personal data in unverified sites, to know who they are communicating with virtually. We, as part of a large group, do everything we can to secure our clients' personal data and we have enough systems to prevent abuse. Practically, people are constantly using their phones and the entire flow of information between the client and the other connected devices goes through our network. We are 100% compliant with the new European regulations that were introduced in May this year, and we give our clients the opportunity to manage the information they want to share on the web themselves - where they are, which sites they visit, whether they want some of their partners to find them if there are new offers. We have invested more than EUR 5 million in various developments and systems to ensure additional security for our customers.

- How much time do you personally spend

"on the phone"?

- I use my phone for everything, and like most people today, it is part of my whole everyday life. We already do things much faster, easier and more often with our phones, and I do not think that is bad. The important thing is to know where to go online, when to turn off the phone and when not to watch the screen. It is a matter of individual perception for everyone.

- Which things from the analogue life we should not forget in today's digital world?

работата на малкия и средния бизнес.

Третата насока е Интернет на нещата. Ние сме първият оператор в България, който развива Narrowband IoT. Наскоро в Монтана представихме как тази технология може да направи един град по-умен с възможности да следи качеството на въздуха, да контролира уличното осветление, да управлява паркирането на автомобили в центъра и сметосъбирането. Имаме няколко пилотни проекта с енергоразпределителни и водоснабдителни дружества, като измерването на потреблението на ток и вода може да се прави дистанционно и целият процес да се управлява по-лесно.

- Свързаността повдига и редица въпроси, свързани със сигурността. Как да се намери баланс между личната ни неприкосновеност и все по-широкото навлизане на технологиите в ежедневието ни?

- ЕС предоставя високо ниво на защита на данните в интернет. Но е много важно и всеки отделен потребител да има „хигиена“ на използване на устройствата си, да не си оставя личните данни в непроверени сайтове, да знае с кого общува виртуално. Ние, като част от голяма група, правим всичко възможно да запазим личните данни на клиента, имаме достатъчно системи, така че да не допуснем злоупотреба. Практически, хората непрекъснато използват телефоните си и целият поток от информация между клиента и останалите свързани устройства минава през нашата мрежа. Ние сме 100% съвместими с новите европейски регулации, които стартираха през май тази година и даваме възможност на клиента сам да управлява информацията, която иска да сподели в мрежата – къде се намира, кои сайтове посещава, дали иска някой от неговите партньори да го потърси с нови оферти. Инвестирали сме над 5 млн. евро в различни разработки и системи, с които да гарантираме допълнителна сигурност на нашите клиенти.

- Вие самият колко време прекарвате „в телефона“?

- Използвам телефона си за всичко и както за повечето хора днес, той е част от цялото ми ежедневиe. Вече правим много неща по-бързо, по-лесно и по-често с телефона и не мисля, че това е лошо. Важното е човек да знае къде влиза в интернет, кога трябва да си изключи звука на телефона и кога не трябва да гледа в екрана. Това е лично усещане на всеки.

- Кои неща от аналоговия живот не трябва да забравяме в днешния дигитален свят?

- За мен аналоговият и цифровият живот не се разграничават. Не мисля, че човек след работно време трябва да се изключи. Личният живот на всеки днес е изпълнен с цифровизация. Важно е умело да можеш да комбинираш тези неща, така че да почиваш, докато работиш, и да работиш, докато почиваш. И аз се опитвам да правя това. От една страна, през работно време се опитвам да не се отдалечавам от личните си ангажменти, а когато почивам, се опитвам да не се отдалечавам от работата си. И мисля, че балансът ми се получава. (1)



- For me, the analogue and the digital life are not different. I do not think that a person should be plugged out after their working hours end. The personal life of everybody today is full of digitalisation. It is important to be able to combine these things skilfully, so that one can rest while they work and work while they rest. This is what I am trying to do. On the one hand, during my working hours, I try not to distance myself from my personal commitments, and when I rest, I try not to distance myself from my job. And I think I manage to keep my balance. (2)

КРИБ прогължава битката за реформи в енергетиката

Най-голямата работодателска организация в България избира нови членове в ръководството си

The largest employers' organisation in Bulgaria selected new members for its management team

KRIB Continues the Battle for Reforms in the Energy Sector

Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България (КРИБ) отчете изключително активна роля на социален партньор в осъществяването на реформи в различни сектори на икономиката. Постигнахме значими резултати, но и нещо повече - водихме битки и ги спечелихме. Тази равностойка за изминалата година направи председателят на най-голямата работодателска организация в България Кирил Домусчиев по време на Общото събрание през април.

По думите му КРИБ доказва, че е фактор на стабилност в една не много сигурна и стабилна междуличностна, политическа и международна среда.

„В КРИБ доказахме, че сме хора, които слушат не само гласа на парите, а напротив - показахме лицето на национално отговорния бизнес с мисия и поглед в бъдещето“, заяви Домусчиев пред представителите на бизнеса.

Той бе категоричен, че най-сериозната битка е в енергетиката, тя е започната и ще се води докрай.

„През 2017 г. КРИБ прогължи да настоява за довършване на реформите в енергетиката, от няколко години очакваме политики за довършване на либерализацията на пазара на електроенергия“, коментира председателят.

По думите му този процес се забавя, въпреки препоръките на Световната банка за пълна либерализация. „Забавянето доведе до спекулативно поскъпване на електроенергията през втората половина на 2017 г. С непремерени действия икономиката бе тласната към мащабни макроикономически проблеми, в това число значителен спад в икономическата активност“. Домусчиев посочи като пример последователността на КРИБ, поради която не бе допуснато мощността като ТЕЦ „Видин“ и ТЕЦ „Свищов“ да прогължат да получават субсидии, заплащани солидарно от бизнеса и от битовите потребители.

Като друго постижение той отбеляза и задължаването на всички електропроизводители, участващи на свободния пазар, да продават електроенергия на борсата, но по думите му има още много работа в тази посока и битката за реформи в енергетиката прогъл-

Тhe Confederation of Employers and Industrialists in Bulgaria (KRIB) played an extremely active role as a social partner in the implementation of reforms in various sectors of the economy. We achieved significant results, but even more - we fought and won. This overview of the past year was made by the Chairman of the largest employers' organisation in Bulgaria, Kiril Domuschiev, during the General Assembly meeting in April.

In his words, KRIB proved that it is a factor of stability in a not very secure and stable interpersonal, political and international environment.

"We, at KRIB, proved that we are people who listen not only to the voice of money, but on the contrary - we showed the face of the nationally responsible business with a mission and a vision for the future," Domuschiev announced before representatives of the business sector.

He was firmly convinced that the biggest battle is in the energy sector; it had already begun and would be lead until the end.

"In 2017, KRIB continued to insist on the finalising of the energy reforms; we have been expecting policies for finalising the liberalisation of the electricity market for several years," the Chairman comments.

In his words, this process is progressing too slowly despite the recommendations of the World Bank for complete liberalisation. "The slowdown has led to a speculative rise in the electricity prices in the second half of 2017. With not well-considered actions, the economy was pushed to large-scale macroeconomic problems, including a significant drop in the economic activity." Domuschiev pointed out as an example KRIB's consistency, due to which electric powers such as Vidin Thermal Power Plant and Svishov Thermal Power Plant were not allowed to continue to receive subsidies paid jointly by the business and the household consumers.

As another achievement, he also noted the obligation of all electricity producers involved in the free market to sell electricity on the stock exchange, but in his words, there is still much work to be done in this direction and the battle for energy reforms continues.

Domuschiev stressed that KRIB will insist on a legislative



Членовете на ръководството на КРИБ
 The members of KRIB's management team

жава. Домусчиев подчерта, че КРИБ ще настоява за законодателна инициатива всички производители да търгуват само на енергийната борса и да се въведат договори за разлика за всички преференциални производители на ВЕИ и когенерации. „Ще искаме мерки за прекратяване на забавяните плащания на такса „Задължение към обществото“ и прекратяване на дългосрочните договори в енергетиката“, каза още той.

Бизнесът ще иска и да се санкционират нелоялните търговски практики и технологичните разходи на мрежовите оператори да се купуват през борсата.

Председателят на работодателската организация изрази оптимизъм, че проектите са в напреднала фаза и до лятото ще бъдат факт необходимите законодателни промени.

КРИБ отчете като положително и решението за облекчаването режима за наемане на служители от трети страни.

На общото събрание бяха попълнени и управителните органи на КРИБ. В резултат на проведените избори за промени в състава на Управителния и на Контролния съвет на КРИБ бяха избрани следните членове (по аз-

initiative for all producers to trade only on the energy exchange and for contracts for all preferential producers of renewable energy sources and co-generations to be introduced. "We will ask for measures to end the delayed payments of the public service obligations fee and the termination of long-term contracts in the energy sector," he says.

The business sector will also wish for the unfair commercial practices to be penalised and the technological costs of network operators to be bought through the stock exchange.

The Chairman of the employers' organisation expressed his optimism that the projects are at an advanced stage and that the necessary legislative changes will become a fact by summer.

KRIB also welcomed the decision to ease the regime for recruitment of third-country employees.

At the General Assembly meeting, new members were added to KRIB's managing bodies. As a result of the elections for changes in the team of KRIB's Management and Supervisory Boards, the following members were elected (in alphabetical order):



бучен рег):

За нови членове на УС на КРИБ за първи мандат бяха избрани:

Андрей Евтимов.....Доверие Брико АД
(Mr. Bricolage България)
Атанас ДобревВиваком (БТК АД)
Борис БалеvБМФ Порт Бургас ЕАД
Доминик Хамерс.....Геотехмин ООД
Зарина ГенчеваМоушън Артс ООД
Любомир Минчев.....Телелинк България ЕАД
Любомир Пейновски.....Клинттех България ООД
Петя СлавоваИнвестбанк АД
Стоян МавродиевБългарска банка за развитие

За втори двугодишен мандат като членове на УС бяха избрани:

Боряна Манолова Сименс ЕООД
Иван Папазов Винпром Пещера АД
проф. г-н Николай Вълканов Минстрой Холдинг АД

Членове на УС, които продължават своя първи или втори двугодишен мандат:

Александър Димитров.... Мобилтел ЕАД
Ангел Траков АИТ Интернешънъл
Транспорт ЕООД
Ангон Тушев..... Тал Инженеринг ЕООД

As new members of the KRIB's MB for a first mandate were elected:

Andrey Evtimov Doverie Brico AD (Mr. Bricolage Bulgaria)
Atanas Dobrev Vivacom (BTK AD)
Boris Balev BMF Port Burgas EAD
Dominic Hamers Geotechmin OOD
Zarina Gencheva Motion Arts OOD
Lyubomir Minchev TeleLink Bulgaria EAD
Lyubomir Peynovski Cleantech Bulgaria OOD
Petia Slavova Investbank AD
Stoyan Mavrodiev Bulgarian Development Bank

For a second two-year mandate as members of the MB were elected:

Boryana Manolova Siemens EOOD
Ivan Papazov Vinprom Peshtera AD
Prof. Nikolay Valkanov Minstroy Holding AD

Members of the MB who continue their first and second two-year mandate:

Aleksandar Dimitrov Mobiltel EAD
Angel Trakov AIT International Transport EOOD
Andon Tushev Tal Engineering EOOD
Boris Borisov Doverie Obedinen Holding AD
Veselin Todorov Ciela Norma AD

Конфедерация на работодателите и индустриалците в България



Кирил Домусчиев (в средата) е категоричен, че битката за реформи в енергетиката ще продължи. На снимката - изпълнителният директор на КРИБ Евгений Иванов (вдясно) и Димитър Белелиев (вляво) по време на Общото събрание

Kiril Domuschiev (in the middle) is firmly convinced that the battle for reforms in the energy sector will continue. On the photo - the KRIB's CEO Evgeniy Ivanov (right) and Dimitar Beleliev (left) at the General Assembly meeting

- | | |
|-------------------------|-------------------------------------|
| Борис Борисов | Доверие - Обединен
Холдинг АД |
| Веселин Тодоров..... | Сиела Норма АД |
| Дигие Щосел | Нова Броудкастинг Груп АД |
| Димитър Димитров | Софарма Трейдинг АД |
| Драгомир Драганов | Елаците-Мед АД |
| Елина Друмева | Абритес ООД |
| Иван Вутов..... | Геотрейдинг АД |
| Илиян Терзиев..... | Камара на строителите
в България |
| Кирил Домусчиев..... | Хювефарма ЕООД |
| Никола Добрев..... | КЦМ АД |
| Пламен Бобоков..... | Приста Ойл Холдинг ЕАД |
| Светлин Стоянов | МТГ Делфин АД |
| Тим Курт | Аурубис България АД |
| Яник Мекушин..... | Балкам Груп ЕООД |
- За първи мандат като член на Контролния съвет на КРИБ бе избран:**
- | | |
|--------------------|----------------------------|
| Георги Милев | председател на КРИБ Перник |
|--------------------|----------------------------|
- С продължаващ мандат в Контролния съвет остават:**
- | | |
|-------------------------|--------------------------------------|
| Димитър Белелиев | Централна
енергоремонтна база ЕАД |
| Изабела Джалъзова | ИСА Огит ООД |

- | | |
|-------------------------|--------------------------------|
| Didier Stoessel | Nova Broadcasting Group AD |
| Dimitar Dimitrov | Sopharma Trading AD |
| Dragomir Draganov | Ellatzite-Med AD |
| Elina Drumeva | Abrites OOD |
| Ivan Vutov | Geotrading AD |
| Iliyan Terziev | Bulgarian Construction Chamber |
| Kiril Domuschiev | Huvepharma EOOD |
| Nikola Dobrev | KCM AD |
| Plamen Bobokov | Prista Oil Holding EAD |
| Svetlin Stoyanov | MTG Dolphin AD |
| Tim Kurth | Aurubis Bulgaria AD |
| Yanik Mekushin | Balkam Group EOOD |
- For a first mandate as members of KRIB's Supervisory Council were elected:**
- | | |
|--------------------|-------------------------|
| Georgi Milev | Chairman of KRIB Pernik |
|--------------------|-------------------------|
- With a continuing mandate in the Supervisory Council remain:**
- | | |
|--------------------------|--------------------------------------|
| Dimitar Beleliev | Centralna
Energoremontna Baza EAD |
| Izabela Dzhalezova | Isa Audit OOD |

Повест за две реалности

от Хавиер
Солана

Материалният и моралният напрегък, постигнати от Просвещението, са очевидни в широк спектър от показатели - от човешките права до продължителността на живота. Но днешните политически лидери изглеждат неспособни да поемат задачата да се справят с по-проблемното наследство на Просвещението



A Tale of Two Realities

By Javier
Solana

The material and moral progress made possible by the Enlightenment is evident across a wide range of metrics, from human rights to life expectancy. But today's political leaders seem inadequate to the task of managing the Enlightenment's more troubling legacies

Project Syndicate

Първите редове на „Повест за два града“ на Чарлз Дикенс са запазили своята общовалност и до днес. „Това беше най-хубавото време, това беше най-лошото време,“ пише Дикенс, „това беше векът на мъдростта, това беше векът на глупостта... пролетта на надеждата и зимата на отчаянието.“

Класическият роман на Дикенс, развиващ се в Лондон и Париж по време на Френската революция, заклемява както социалната несправедливост на деспотичния стар режим (ancien régime), така и жестокостта на френските революционери. Когато попитали бившия китайски премиер Чжоу Енлаи за мнението му относно Френската революция почти два века по-късно, той отговорил, че е „твърде рано да се каже“. Тази остроумна забележка, макар и вероятно резултат от погрешно разбиране, по съвършен начин улавя противоречивостта на Дикенс относно периода, за който пише.

Идеалите на Просвещението, които възхваляват французите да се изправят срещу Луи XVI, са били гвигател и на Американската революция. Като и двете се осъществяват на фона на груга транс-

The opening line of Charles Dickens's *A Tale of Two Cities* retains its universality to this day. "It was the best of times, it was the worst of times," Dickens writes, "it was the age of wisdom, it was the age of foolishness, ... it was the spring of hope, it was the winter of despair."

Dickens's classic novel, set in London and Paris during the French Revolution, decries both the social injustices of the despotic ancien régime and the excesses of the French revolutionaries. When asked his opinion of the French Revolution almost two centuries later, former Chinese Premier Zhou Enlai reportedly answered that it was "too early to say." That quip – though possibly the result of a misunderstanding – perfectly captures Dickens's own ambivalence about the period of which he wrote.

The Enlightenment ideals that inspired the French to rise up against Louis XVI also drove the American Revolution. And both were set against the backdrop of another sea change: the onset of industrialization. The combination of more liberal political regimes and transformational scientific advances inaugurated the most prosperous period in the history of humankind.

Хавиер Солана е бил върховен представител на ЕС по въпросите на външната политика и политиката на сигурност, генерален секретар на НАТО и министър на външните работи на Испания. В момента е президент на Центъра за глобална икономика и геополитика на ESADE.

Javier Solana was EU High Representative for Foreign and Security Policy, Secretary-General of NATO, and Foreign Minister of Spain. He is currently President of the ESADE Center for Global Economy and Geopolitics.



кеанска промяна - началото на индустриализацията. Комбинацията от по-либерален политически режим и значителен научен напредък поставя началото на най-големия разцвет в човешката история.

Покойният британски икономист Ангъс Мадисън изчислил, че докато световният БВП на глава от населението дори не се е удвоил между I в.с.Хр. и 1820 г., в периода между 1820 и 2008 г. той се е увеличил повече от десет пъти. И този забележителен растеж е придружен от също толкова удивителни подобрения в широк диапазон от социо-икономическите показатели. Средната продължителност на живот на световно ниво например се е увеличила от 31 до почти 73 години само за два века.

Преди два века научната и медицинската общност не били все още приели микробната теория за заболяванията и миризмата на телешко месо често се е приемала като причина за затлъстяването. Днес подобни вярвания изглеждат нелепи поради бързото развитие на научното познание. Не само че сега можем да прочетем човешкия геном, но също така се учим как да го променяме и пишем.

За професора по психология в Харвард Стивън Пинкър подобни постижения са знаци, че „Просветлението работи“. Освен това Пинкър твърди, че през последните няколко века е постигнат по-голям

Картината „Свободата води народа“ на Южен Делакроа, превърнала се в символ на Френската революция

Liberty Leading the People by Eugene Delacroix is a painting that became a symbol of the French Revolution

The late British economist Angus Maddison once estimated that whereas global per capita GDP did not even double between 1 AD and 1820, it increased more than tenfold between 1820 and 2008. And this spectacular growth has been accompanied by equally extraordinary improvements in a wide range of socioeconomic indicators. Global average life expectancy, for example, has risen from 31 to almost 73 years in just two centuries.

Two centuries ago, the science and medical communities had not yet accepted the germ theory of disease, and the smell of beef was commonly thought to cause obesity. Today, such beliefs seem grotesque, owing to rapid progress in our scientific understanding. Not only can we now read the human genome; we are also learning how to edit and write it.

напредък, отколкото може да се отрази от повечето макроикономически показатели. Като пример той посочва разпространето както географски, така и практически, на защитата на индивидуалните и колективните права, както и на цялостното намаляване на насилието в световен мащаб.

Мащабът на постиженията на Просвещението често се подценява, тъй като сме склонни да помним и да приемаме за нормални по-скоро катастрофалните събития, отколкото всекидневните подобрения. Но докато тази склонност е пагубна за вземането на решения, също толкова пагубно е и прекомерното самодоволство. Все пак има достатъчно причини, много от които са вторичен ефект от Просвещението, хората да бъдат спокойни относно бъдещето.

В книгата си от 2013 г. „Великото бягство“, нобеловият лауреат по икономика Ангъс Дийтън посочва как напредъкът в намаляването на повсеместната оскъдица, глад и преждевременна смърт през последните 250 години остава зад себе си много социални групи. Въпреки че неравенството на световно ниво напоследък е смекчено от икономическия растеж на страни като Китай, многобройни проучвания установяват, че неравенството в самите държави се увеличава. В страни като САЩ голяма част от населението няма достъп до адекватно медицинско лечение, и дори самата демокрация сякаш се подкопава.

Днешното общоприето схващане свързва появата на популистките движения по света, включително на избирането на президента Доналд Тръмп в САЩ, с хората, които са пропуснали ползите от глобализацията. Въпреки това много от политиките на Тръмп, не на последно място намаляването на данъците на богатите, имат за цел да запазят привилегиите на икономическия елит. Тръмп прави много малко, за да се справи със страховете на онези, които се чувстват изоставени, но се опитва чрез класически примамки да прикрие този факт. Съответно посочва Китай като причина за икономическите проблеми на американците.

Резултатът от подхода „Америка на първо място“ на Тръмп и всяваният страх от всичко чуждо цели да подкопае глобалното сътрудничество. Национализмът, който е част от потенциално вредното наследство на социалната революция от края на осемнадесети век, се завръща, следвайки нарастващите патриотични и ксенофобски страхове.

По същия начин научното и технологично наследство от Просвещението не е изцяло положително. Теориите на Алберт Айнщайн и откриването на геленето на клетките през 1983 г. направи възможна ядрената енергия, но също така доведе до бомбардировките над Хиросима и Нагазаки, както и до бегствията в Чернобил и Фукушима. По същия начин технологичният прогрес остави основната национална инфраструктура потенциално уязвима на кибе-

For Harvard psychology professor Steven Pinker, such achievements are signs that “the Enlightenment is working.” Moreover, Pinker argues that more moral progress has been achieved in the last few centuries than most macroeconomic measurements can reflect. For example, he points to the expansion – both geographic and substantive – of protections for individual and collective rights, as well as an overall reduction in violence.

The sheer magnitude of the Enlightenment’s achievements tends to be undervalued, because we are prone to remembering and normalizing catastrophes rather than quotidian improvements. But while this bias is detrimental to decision-making, so, too, is excessive complacency. After all, there are plenty of reasons – many of which are secondary effects of the Enlightenment – for people to feel uneasy about the future.

In his 2013 book, The Great Escape, Nobel laureate economist Angus Deaton shows how progress in reducing aggregate privation, famine, and premature death over the past 250 years has left many social groups behind. While inequality at the global level has recently been mitigated by the economic rise of countries like China, numerous studies find that inequality within countries has been increasing. In countries such as the United States, broad segments



Светът е в отчаяна нужда от лидери, които да увеличат максимално ползите от науката и технологиите (на снимката – Среща на лидерите на G-7 през 2017 г.)

The world is in desperate need of leaders who are willing to maximize the benefits of science and technology (on the photo - G7 leaders' meeting in 2017)

ратаки. Освен това, както показва кризата от 2008 г., финансовото инженерство само по себе си носи много рискове.

Всички тези опасности са съпроводени от може би най-голямата заплаха, с която човечеството се е сблъсквало - промяната в климата. Особеното в тази заплаха е фактът, че не се проявява под формата на еднократно, внезапно сътресение. По-скоро тя е кумулативно явление, чието влияние все още бихме могли да намалим. Точно както технологичният напредък ни доведе до това положение, така може и да ни спаси от него. В крайна сметка начинът, по който светът сложи точка на разрушаването на озоновия слой, бе чрез технологичните иновации и международните усилия за приемането на Монреалския протокол от 1987 г.

За щастие научният разум е способен да създаде инструменти за отстраняване на собствените си изстъпления. За нещастие обаче състоянието на политическото ръководство днес може да означава, че тези инструменти ще останат неизползвани. Светът е в отчаяна нужда от лидери, които да увеличат максимално ползите от науката и технологиите чрез колективно управление и международно сътрудничество. Без такова ръководство, това, което определяме като най-доброто време, може лесно да се превърне и в най-лошото. (1)

of the population lack access to adequate medical treatments, and even democracy seems to be eroding.

Today's conventional wisdom links the emergence of populist movements around the world, including the election of President Donald Trump in the US, to the people who have missed out on the benefits of globalization. Yet many of Trump's policies – not least slashing taxes for the rich – are intended to perpetuate the privileges of the economic elite. Trump has done very little to address the fears of those who feel left behind, but he is attempting a classic bait-and-switch to disguise this fact. Accordingly, he singles out China as the source of Americans' economic woes.

The result of Trump's "America First" approach and fear mongering about all things foreign has been to undermine global cooperation. Nationalism, one of the potentially harmful legacies of the late-eighteenth-century social revolutions, has made a comeback on the heels of rising nativist and xenophobic fears.

Likewise, the Enlightenment's scientific and technological legacy has not been wholly positive. The theories of Albert Einstein and the discovery of fission in 1938 made nuclear power possible, but also led to the bombings of Hiroshima and Nagasaki, and to the disasters at Chernobyl and Fukushima. Similarly, technological progress has left critical national infrastructure potentially vulnerable to cyberattacks. And, as the 2008 crisis revealed, financial engineering carries many risks of its own.

All of these dangers are accompanied by what is perhaps the greatest threat humanity has ever faced: climate change. The peculiarity of this threat lies in the fact that it has not manifested in the form of a single, sudden shock. Rather, it is a cumulative phenomenon, which we might still be able to mitigate. Just as technological advances got us into this predicament, so might they rescue us from it. After all, technological innovation, along with an international effort to adopt the 1987 Montreal Protocol, is how the world put a stop to the erosion of the ozone layer.

Fortunately, scientific rationality is capable of creating tools to remedy its own excesses. Unfortunately, however, the state of political leadership today may mean that these tools remain unused. The world is in desperate need of leaders who are willing to maximize the benefits of science and technology through collective management and international cooperation. Without such leadership, what is quantifiably the best of times could very well become the worst. (2)



Авторско право Проджект Синдикат, 2018 г.

Copyright: Project Syndicate, 2018.

www.project-syndicate.org

Илиян Скарлатов: Няма сила, която да накара чуждестранните инвеститори да купуват български акции

Илиян Скарлатов е управляващ партньор на Мейн Кепитъл (Mane Capital). Магистър по бизнес администрация от Cardiff Metropolitan University и бакалавър по финанси от University of West London. Той е председател на „Българска асоциация на инвестиционните банкери“ и един от учредителите ѝ.

Ilian Scarlatov: Currently nothing Can Make Foreign Investors Buy Bulgarian Shares

Ilian Scarlatov is Founder and Managing Partner of Mane Capital. He holds a Master's degree in Business Administration from Cardiff Metropolitan University and a Bachelor's degree in Finance from the University of West London. He is the Chairman of the Bulgarian Investment Bankers Association (BIBA) and one of its founders.

Мая Цанева



Maya Tsaneva

Илиян Скарлатов, голяма част от новостартиращите и дори разрастващите се предприятия в България разчитат основно на собствени средства и търсят финансиране от бизнес ангели или стратегически инвеститори. Кога набирването на капитал чрез първично публично предлагане на акции се появява в плановете на фирмите с цел растеж?

- Вярвам, че отговорът няма да хареса на читателите, но няма как да не се говори за „слона в магазина“. Накратко, сцената на корпоративните финанси в България през 2018 г. изглежда така:

Деятелността на бизнес ангелите се ограничава до финансирането на миниатюрни стартапи с инвестиции от 50-100 хиляди евро, а до втори транш често не се стига. Има и успешни примери, но те са малко на брой, предимно в технологичния сектор.

Фондовете за дялово инвестиране са само три, от които два са коинвестиционни (могат да инвестират само съвместно с други инвеститори в рамките на една сделка). Те подбират инвестициите си много внимателно и поставят много условия, затова шансът за сделка е много малък.

Стратегически инвеститори могат да гойдат предимно от чужбина, но те по правило влизат, за да купят евтино. Целта им обикновено е да сложат табелката „made in

Mr. Scarlatov, a large number of start-ups and even developing enterprises in Bulgaria rely mainly on their own funds or seek funding from business angels or strategic investors. When does the raising of capital through an initial public offering emerge in the growth plans of the companies?

- I believe that the readers will not like the answer, but there is no way not to talk about the "bull in the China shop." In a nutshell, the corporate finance scene in Bulgaria in 2018 looks like this:

The activity of business angels is limited to the financing of miniature start-ups with investments of EUR 50-100,000, and very often they don't receive a second tranche. There are also successful examples, but they are few, mostly in the technological sector.

There are only three equity investment funds, two of them being co-investment ones (they can only invest jointly with other investors in a given transaction). They choose their investments very carefully and set harsh conditions, that is why the chance for closing a deal is limited.

Strategic investors can come mainly from abroad, but they generally enter when they can buy cheap. Their purpose is primarily to obtain the label "made in EU" or to reduce their



Развиващите се български бизнеси са заставени или да се продадат евтино, или да тъпчат на едно място

Developing Bulgarian businesses are forced to sell cheap or mark time



Илиян Скарлатов и Красин Димитров дават старт на търговията с най-голямата емисия Варанти на БФБ-София

Ilian Scarlatov and Krasin Dimitrov start the trade with the biggest issue of warrants in the history of on the BSE-Sofia

EU“ или да намалят разходите, най-вече за развойна дейност и инженеринг. Пред местните бизнеси остава изборът или да се прогадат евтино, или, в случай че ползват професионални консултанти, да получат аргументирана цена за бизнеса си, която обикновено е значително по-висока от предлаганата от инвеститорите, и така го сделка да не се стигне.

Съответно, за финансирането си бизнесът разчита основно на банковото кредитиране. У нас то е предимно с търговски характер, а т.нар. финансиране за развитие или проектно финансиране (development или project finance) практически не съществува. В резултат, развиващият се бизнес остава статичен с години и поради липсата на финансиране изпуска множество възможности.

И така стигаме до финансирането чрез капиталовите пазари. За да започне структуриране на сделка с предлагане на ценни книжа, компанията трябва да е достигнала размер от поне 10 млн. лева приходи и да реализира печалба от поне 10%. Това автоматично спира всички развиващи се компании, които са предимно под тази граница, както и тези, които имат размера, но недостатъчна печалба. Нашата задача като инвестиционни банкери е да идентифицираме проекти, които са интересни от финансова и комерсиална гледна точка, да съберем „хвърчащите листа“ в структурирана проектна документация и да търсим финансиране, най-често извън България.

- Как инвестиционното банкиране може да катализира развитието на България като „интелигентна“ инвестиционна дестинация?

- Секторът на високи технологии наистина е и трябва

cost base, mainly for R&D and engineering. Summarizing all of the above, local businesses can choose between selling out cheaply or, in case they use professional advisor and receive an indication of a fair value for their business (which is usually significantly higher than the price offered by investors) the transaction never takes place.

Respectively, the only viable option for businesses is to rely on bank loans for funding. In Bulgaria, financing is almost entirely of commercial nature, while the so-called development or project funding facilities practically do not exist. As a result, the developing businesses remain static for years, and due to the lack of finance, they miss many game changing opportunities.

This is how we end up at the option of funding through capital markets. In order to start the structuring of a securities transaction, the company must generate income of at least BGN 10 million and realize a profit of at least 10%. This automatically hinders all developing companies that are mostly below this threshold, as well as those who have the income, but lack the profit. Our job as investment bankers is to identify projects that are growing from a financial and commercial point of view, organize all ideas and "loose sheets" in a structured project documentation and seek funding, mostly outside of Bulgaria.

- How can investment banking catalyse the development

да бъде визитката на България, с която да се привлекат колкото е възможно повече секторни инвеститори. Причините за това са две: първата е, че имаме значителен местен човешки ресурс на добра цена, който е добре подготвен. За съжаление размерът му е недостатъчен и затова виждаме нарастващ приток на специалисти и от други държави.

Втората причина е, че при този сектор политическият риск е в по-голяма степен изолиран: за развитието му се изисква минимална или никаква инфраструктура. Това води до изолиране на политическия риск пред чуждестранните инвеститори. Ако дадена софтуерна фирма не е доволна от изменение в политиката или утежняване на администрацията, тя лесно може да премести хората си и бизнеса в друга държава, за разлика от традиционните производства с големи мощности.

В този сектор инвестиционните банкири могат да се включат на сравнително късен етап, когато бъде набрана критична маса на ниво индивидуални компании. Секторът може да е голям, но да е съставен от голям на брой малки компании. При тези малки компании играчите са бизнес акселераторите и фондовете за рисков капитал. Ние следим как се движи растежът и кога дадени бизнеси са достатъчно големи, за да търсят финансиране за следващия етап на тяхното развитие. В момента работим върху интересна сделка, която обещава да е най-голямата в сферата на ИТ сектора в България, но до затварянето ѝ има още време.

- Вие и вашите колеги развивате „англосаксонското инвестиционно банкиране“ в България вече 10 години. Как „узрява“ пазарът на инвестиционно банкиране у нас? Защо сега гоиде времето за създаване на българска Асоциация на инвестиционните банкири?

- Преди 10 години секторът почти не съществуваше, защото близо 100% от него се състоеше от консултиране на приватизационни сделки. През последните години инвестиционното банкиране се развива с темпа, с който икономиката и нейните участници узряват и осъзнават, че за привличане на инвеститори и/или финансиране трябва сериозен структуриран подход и адекватно изготвена документация. Точно както се случва с проектите, финансирани от европейските фондове, за които документацията е със задължителни реквизити. Разликата е, че в инвестиционното банкиране тези реквизити са секторен стандарт. Инвестиционните банкири реално играят ролята на мост между бизнеса и парите – инвеститорите, за да може даден проект да стане реалност.

БАИБ цели да обособи сектор, за който до момента се говореше само „на парче“. Стремим се всички инвестиционни банкири да са обединени под един покрив и да не бъдат оприличавани на инвестиционни посредници, управители на активи, брокери и други финансови термини, които нямат нищо общо с инвестиционното банкиране. Има много кадри на български инвестиционни банкири в чужбина, но за съжаление нацията ни е слабо представена в този сектор на глобално ниво. Именно хора с международно ноу-хау ще бъдат важна част от асоциацията, за да се развие секторът в България със знания отвън.

- Как БФБ-София да привлече международни инвеститори, въпреки че страната ни не е топ дестинация като фондова борса?

- Към момента няма сила, която да накара чуждестранните инвеститори да купуват български акции. Основният проблем при вторичния пазар е изключително ниската ликвидност, която плаши инвеститорите. Техните притеснения са, че може да се окажат „заклещени“ в определена

of Bulgaria as an "intelligent" investment destination?

The high-tech sector really is, and should be, the business card of Bulgaria which should attract as many sector investors as possible. The reasons for this are two: the first one is that we have a substantial local human capital at a competitive price that is well educated and trained. Unfortunately, its scale proved to be sufficient and we see a growing inflow of specialists from other countries which complete the established teams.

The second reason is that in this sector the political risk is more or less isolated: little or no infrastructure is required for its development. This significantly limits the risk for foreign investors. If a software company is not happy with a policy change or administrative burden, it can easily move its people and business to another country, unlike traditional hard core productions.

In the IT sector, investment bankers may be of help at a relatively late stage, after a given company has reached certain critical mass of business. Even if the sector is large, it may be composed of a great number of small companies, which are below the radar of investment bankers. Small volume companies are suitable for business accelerators and venture capital funds. What we do is to monitor their growth and when certain businesses are large enough to seek funding for the next stage of their development, we step in. Currently we are working on an M&A transaction which promises to be the largest in the IT sector in Bulgaria, but there is still time until its closing.

- You and your partners have been developing Anglo-Saxon Investment Banking in Bulgaria for 10 years now. How does the investment banking market "mature" in Bulgaria? Why did you create the Bulgarian Association of Investment Bankers now?

Ten years ago, the sector was almost non-existent because nearly 100% of it included the advising of privatization deals. The last years, investment banking has been developing at the same pace at which the economy and its participants mature. Corporate management realizes that a well structured approach and adequately prepared documentation is essential for attracting investors and/or funding of a particular investment project. Very much the way things happen with projects financed by European funds, for which the documentation has mandatory requisites. The difference is that in investment banking these requisites are not strictly stipulated but are a sector standard. Investment bankers essentially play the role of a bridge between businesses and money / investors, so that a project can be realized.

BIBA aims to consolidate a sector that has been working so far mainly on a "one off" case basis. We strive for all investment bankers to be united under one roof and not be identified as investment companies, asset managers, brokers and other financial terms that actually have nothing to do with investment banking. There are many good Bulgarian investment bankers abroad; however our nation is not very well presented in this sector on a global level. It is people with international know-how that will be an important part of the association in order to develop the sector in Bulgaria with the knowledge obtained from outside.

- How can the Bulgarian Stock Exchange (BSE) in Sofia attract international investors despite our country not being a top capital market destination?

Currently, nothing could make foreign investors buy Bulgarian shares. The main problem of the secondary market



акция, която да не могат да продават, когато искат да излязат от позиция.

При първичния пазар, от друга страна, размерът на новите емисии, предлагани на инвеститорите, е изключително малък – обикновено под 50 милиона лева, което по всякакъв стандарт е под радара на чуждестранните инвеститори. В допълнение, акциите са сравнително справедливо оценени и потенциалът за ръст не е достатъчно голям в процентно изражение, така че да оправдае нивото на риска. Казвам това с болка, защото искам да виждам как родният капиталов пазар процъфтява, но не мисля, че това ще се случи скоро. Чужденците няма да дойдат и да вдигнат ликвидността, ако местните играчи не са активни, а такива в момента почти няма. Пет пенсионни фонда и пет взаимни фонда не могат да осигурят ликвиден пазар.

- Кога очаквате пазарът на криптовалюти да е фактор и за движението на фондовата борса у нас?

- Няма корелация между фондовата борса и криптовалутите, поне на този етап. Не очаквам да има такава в скоро време. В Мейн Кепитъл работим много активно в сферата на ICO-тата, защото вярваме в токените като метод на финансиране. Пазарът ще стане още по-интересен, когато влезе в сила определена базова регулация за структурирането и документацията на едно ICO. Към момента работим по 3 ICO-та, като първото от тях, което излиза на пазара много скоро, е компанията VERNAM.

- Какви са най-важните житейски уроци, които научихте като инвестиционни банкери?

- Капиталовият пазар е миниатюрно копие на нашия живот – нищо не е такова, каквото изглежда. Логиката доминира едва в 1/3 от времето, в останалото време е или еуфория, или паника. „Невидимата ръка на пазара“ вече е мит. Силите, които определят правилата и движенията, не са тези, за които четем в учебниците. 📌

is the extremely low liquidity that scares investors. Their worries are that they may be "stuck" in a certain share that they cannot sell when they want to get out of position.

Regarding the primary market, the amount of new issues offered to investors is extremely small - usually less than BGN 50 million, which according to all standards is under the radar of foreign investors. In addition, most of the listed companies are fairly priced and the growth potential is not high enough to justify the level of risk to be taken. I say this with regret because I want to see our Bulgarian capital market flourish, but I do not think that it will happen any time soon. Foreigners will not come and increase liquidity if local players do not get active, and there are almost no such players at the moment. Five pension funds and five mutual funds cannot create a liquid market.

- When do you expect the cryptocurrency market to be a factor in the movement of the stock exchange in Bulgaria?

- There is no correlation between the stock exchange and the cryptocurrencies, at least at this stage. I do not expect that there will be such correlation in the near future. We, in Mane Capital, are very active in the ICO sector, because we believe in tokens as a way of funding. We believe that the market will become even more interesting once some basic regulation for structuring and documentation of an ICO come into place. Currently, we are working on 3 ICOs, the first of them will be launched very soon and is called VERNAM.

- What are the most important life lessons you have learned as investment bankers?

- The capital market is a miniature copy of our life - nothing is what it seems. Logic and rationale dominate only 1/3 of the time; the rest is either euphoria or panic. The "invisible hand of the market" has become a myth. The forces that define the rules and movements of the market are not the ones we have read about in the textbooks. 📌

ОЧАКВАЙТЕ СКОРО

**СПЕЦИАЛНОТО ИЗДАНИЕ
НА СП. „ИКОНОМИКА“**



COMING SOON

**A SPECIAL EDITION OF
ECONOMY MAGAZINE**



Накъде духа вятърът на промяната в банките

Факт е, че банките ще стават все по-технологични и все по-невидими. Но дали дигитализацията не се преекспонира?

It is a fact that banks will become more and more technological and invisible. But is digitalisation overexposed?

Which Way does the Wind of Change in Banks Blow



Татяна Явашева  Tatyana Yavasheva

Дигитализация, трансформация, удобство за клиентите – това е посоката на развитие на банките, очертана от Финансовия форум Иновации, организиран в края на април в София от Асоциация Банка на годината. Банките се стремят да станат дигитални, като голямата част от тях правят комбинация с физическото си присъствие. Клиентът е в основния им фокус. Мобилните технологии имат приоритет, но засега само 5% от българите ползват онлайн банкиране. Инвестициите в дигитализация и нови услуги се разглеждат като инвестиция в бъдещето. Взаимодействие и коопериране с финтех са ключови понятия в тази промяна, за да става тя по правилния начин. В ерата на създаването на изкуствения интелект човешкият фактор е много важен, подчерта Ваня Манова, мениджър на MasterCard за България и Македония.

По мярка

Светът е дигитален и повечето хора имат достъп

Digitisation, transformation, convenience for the clients - this is the direction of development for banks that was outlined at the Financial Forum Innovations organised by the Bank of the Year Association in Sofia at the end of April. Banks aim to become digital, most of them combining it with their physical presence. The client is their main focus. Mobile technologies are a priority, but so far only 5% of Bulgarians use online banking. Investments in digitisation and new services are seen as investments in the future. Interaction and co-operation with fintech are key concepts in this change so that it happens in the right way. In the age of creating Artificial Intelligence, the human factor is very important, emphasised Vanya Manova, MasterCard's Manager for Bulgaria and Macedonia.

Custom-Made

The world is digital and most people have access to the Internet. Every bank is making a digital transformation

до интернет. Всяка банка под някаква форма прави дигитална трансформация. Повечето от промените са сходни, свързани с автоматизация и опростяване на процеси, дигитализиране на продукти и услуги, нови технологии за подобряване на IT инфраструктурата, използване на анализи и техники за увеличаване на продажбите. Това го правят всички и в един момент всички банки ще изглеждат по един и същи начин - в тази среда ще е трудно да си различен, за да привлечаш вниманието, отбеляза Петко Рангелов от McKinsey, Дубай. Според него банката не е в центъра на вниманието на клиентите, затова всяка банка трябва да изгради образ, който да я отличава от нейните конкуренти. Дигитализират се съществуващи продукти и услуги, но вече има и такива играчи, които мислят за реалните нужди на клиента и изграждат решения по мярка. Рангелов дава Китай като пример какво може да правят банките, използвайки факта, че повечето хора днес имат смартфон. AliPay предлага лесен начин, чрез който потребителите да използват парите си – може да ги харчат, а и да ги инвестират. Създава се и кредитен рейтинг на всеки и на тази база се предлага кредит в момент, когато клиентът се нуждае от него. Ето защо на банките вече им трябва нов вид талант, тъй като новите нужди раждат нови професии.

Дигитални шампиони

През 2011 г. в Европа има само една дигитална банка, а последното проучване на Deloitte показва, че са станали 55. Всеки иска да бъде считан за иноватор, всяка банка иска да е на предната линия и да предлага желани от клиента дигитални функционалности, полезни за него. Сред 208 банки в Европа се установява, че Полша, Русия, Испания, Швейцария и Турция са страни, в които най-големите 5 банки имат най-високи показатели за модерно иновативно банкиране. Те са дигитални шампиони. Българските банки са иновативни, те инвестират в модерно банкиране и във функционално разнообразяване на услуги, коментира Даниел Мартинюк, съдружник в Deloitte Digital за Централна Европа. Проучването показва, че финтех компаниите предлагат много по-малко продукти, но за разлика от традиционните банки имат много повече мобилни предложения. Дигиталните шампиони променят начина, по който банката работи. Дейността ѝ се разнообразява и тя става все по-органична част от свързаната икономика. Банките, които откриват правилния баланс между свързаните услуги и свързаната икономика, ще са следващите дигитални шампиони, които умеят да стигнат до сърцето и до нуждите на потребителя.

Персонализация

Банките на бъдещето няма да са скроени по един модел, а всичко ще зависи от техния фокус. Клиентите им оказват натиск, те все повече държат на персонализацията на личните им нужди. Персонализацията на потребителите ще расте, към тях ще има ново отношение. Изкуственият интелект ще помогне за това. Конкуренцията се засилва и става все по-ожесточена, като се намесват и финтех компаниите. Иновациите се увеличават и финансовите институции трябва постоянно да се реорганизируют, да са маневрени и гъвкави, за да се справят с тях, казва Пабло Падин, директор глобално направление Банкова и дигитална модернизация, IBM. Той смята, че ефективността на банките може да нарасне



in some form. Most of the changes are similar in terms of automation and process simplification, product and service digitisation, new technologies for improvement of the IT infrastructure, use of analyses and techniques for sales growth. This is what everyone is doing, and at one point, all banks will look the same - in this environment it will be hard to be different in order to attract attention, said Petko Rangelov of McKinsey, Dubai. According to him, the bank is not at the clients' centre of attention; that is why every bank has to build an image that distinguishes it from its competitors. Existing products and services are digitised, but there are already players who think about the client's real needs and create custom-made solutions. Rangelov gave China as an example of what banks can do when they use the fact that most people today have a smart phone. AliPay offers an easy way for clients to use their money - they can spend it or invest it. A credit rating is created for everyone and on its basis a credit is offered at a time when the client needs it. That is why banks now need a new kind of talent, because the new needs give birth to new professions.

Digital Champions

In 2011, there was only one digital bank in Europe, and the latest Deloitte survey shows that there are now 55. Everyone wants to be considered an innovator, every bank wants to be on the front line and offer the digital functionalities the clients want and are useful for them. It



чрез партньорство с финтех.

Маневрени мастодонти

Изисква се все повече да разбираме промяната и всичко, което тя ни налага. Промяната трябва да стигне до клиентите по удобен за тях начин. Трансформацията чрез иновации и нови технологии е голямо предизвикателство, което обаче дава възможност на банките да са успешни, твърди Цветанка Минчева, член на УС на Уникредит Булбанк. Още преди близо 10 години банката преценява, че бъдещето е на дигиталните технологии и прави стратегическа карта за развитие и внедряване на новостите, мислейки за удобството на клиентите. Но в една голяма банка промяната изисква много координирани усилия и големи инвестиции, както и смели технологични решения, уточнява Минчева.

Времето и хартията

Финтех компаниите са куршуми, които трасират нашия бизнес в развитието му напред, предизвикват ни. Те са аларма, която ни буди, красноречив е Валентин Гълъбов, изпълнителен директор и член на УС на TBI Bank. Той е на мнение, че времето и хартията са най-големият проблем при потребителското кредитиране откато банките мислят за дигитализация: „Ние следваме нуждите на клиентите, но и създаваме нови потребности. Около 75% от българите имат смартфони. Електронната търговия се развива и TBI започна да предлага онлайн потребител-

was found that among 208 banks in Europe, the largest five banks in the countries Poland, Russia, Spain, Switzerland and Turkey have the highest indicators of modern, innovative banking. They are digital champions. Bulgarian banks are innovative, they invest in modern banking and functional diversification of services, commented Daniel Martyniuk, a partner at Deloitte Digital for Central Europe. The survey shows that fintech companies offer much less products than banks, but unlike traditional banks, they have much more mobile products. Digital champions change the way a bank operates. Its activity is diversified and, more and more, it becomes an integral part of the connected economy. Banks that find the right balance between connected services and connected economy will be the next digital champions that can reach the heart and needs of the client.

Personalisation

The banks of the future will not have the same structure and everything will depend on their focus. Clients put pressure on them and care about the personalisation of their needs more and more. The personalisation of users will grow; there will be a new attitude towards them. Artificial Intelligence will help. The competition is becoming ever stronger and fiercer, fintech companies are becoming part of it, too. Innovations increase in number and financial institutions have to constantly reorganise, manoeuvre and be flexible in order to deal with them, said Pablo Padin, Global Banking and Digital Modernisation Director, IBM. He believes that the efficiency of banks can increase through partnership with fintech companies.

Maneuvering Mastodons

We need to understand the change and everything that it imposes on us more and more. The change has to reach the clients in a convenient way. Transformation through innovations and new technologies is a great challenge, which, however, allows banks to be successful, said Tsvetanka Mincheva, a member of the Management Board of UniCredit Bulbank. Ten years ago, the bank came to the realisation that the future belonged to digital technology and made a strategic map for development and implementation of novelties, while thinking about the convenience of its clients. But in a large bank, the change requires a lot of coordinated efforts and big investments as well as bold technological solutions, Mincheva explained.

Time and Paper

Fintech companies are bullets that make way for the further development of our business; they provoke us. They are an alarm that wakes us up, said Valentin Galabov, CEO and member of the MB of TBI Bank. He believes that time and paper are the biggest problem in consumer loans since banks have started considering digitisation: "We follow our clients' needs but we also create new needs. Around 75% of Bulgarians have smart phones. E-commerce is developing and TBI has begun offering online consumer loans, which supports the development of e-commerce. A comprehensible outcome of a natural process is to simplify the application process for a credit - a one-time electronic signature is also available, which can become permanent, too."

To Raise a Fintech

In the last 2-3 years, people have been talking about fintech

ско кредитиране, което подпомага развитието на е-търговията. Обяснива развързка на естествен процес е да се опрости кандидатстването за кредит - предоставя се и еднократен електронен подпис, който може да стане и постоянен“.

Да отгледаш финтех

В последните 2-3 години се говореше как финтех компаниите ще убият банките, но вече има сътрудничество между тях, отбеляза Даниел Алексиев, началник отдел Дигитално банкиране и иновации в Райфайзенбанк. През миналата година централата на банката постави началото на акселераторска програма Elevator Lab 1.0 – свързана с банкови иновации и технологии. Проектът е успешен и през тази година Райфайзенбанк България организира Elevator Lab 2.0 за български стартапи. Победителят ще получи възможност за участие във финалната международна награда. Отличените разработки ще се тестват в естествена среда, като впоследствие може да бъдат доразвити и въведени. Има и парични награди.

Бързо и лесно

Говорейки за иновации, дигитализация и трансформация, всъщност говорим за промяната. Тя няма край и трябва вече да е ясно, че новите проблеми не може да се решат със стари подходи, подчерта Румен Радушев, член на Изпълнителния комитет на Пощенска банка. Проучване в САЩ показва, че за новото поколение е по-приемливо да отиде на зъболекар, отколкото в стандартен банков клон. Ето защо в своята работа трябва да отчитаме промените, иначе огромните инвестиции ще са на вятъра, увери Радушев и добави: „Важният въпрос е дали не сме прекалено големи и тромави, за да се променяме в новата среда. Банките са приемани като консервативни, бавни, скъпи и неефективни, а всеки клиент очаква бързина, прозрачност и услугата на минималната възможна цена. В променящата се среда банките трябва да преценят как да се трансформират – еволюционно или революционно. До края на годината три банки ще предложат разплащания чрез телефон през мобилни портфейли“. Пощенска банка въвежда Predictive Analytics. Ева ще е първият чатбот, който банката ще използва. И всичко това с цел до клиентите бързо и лесно да достигат правилните за тях продукти.

Васил Димитров, ръководител на проекта за Дигитална трансформация на Банка ДСК, е на мнение, че банките са в битка за клиента на бъдещето. Търговците на дребно биха могли да помогнат за разгръщането на банковите услуги. За клиентите на банките е важно услугата да е налична и да работи с относително висока скорост, а за потребителите на финтех услуги решаващи са новостите и добавената стойност. Опростеност и сигурност също са важен момент за всеки клиент. Банките ще са необходими, докато има нужда от разплащания, но те ще стават все по-технологични и все по-невидими.

Концепцията Figital

След близо 25 години опит в технологиите и изграждането на потребителско изживяване имам усещането, че в процеса на дигитализация технологичните компании са победили. Те ни уверяват, че цифровите иновации са най-важни. Хората обаче продължават да

companies that would kill banks, but there already is a cooperation among them, said Daniel Aleksiev, Head of Digital Banking and Innovation at Raiffeisenbank. Last year, the bank's central office launched the Elevator Lab 1.0 acceleration program aiming at banking innovation and technology. The project was successful and this year Raiffeisenbank organised Elevator Lab 2.0 for Bulgarian startups. The winner will be eligible to participate in the final international competition. The winning developments will be tested in a natural environment and can be further developed and deployed at a later stage. There will be also cash prizes.

Fast and Easy

Speaking of innovation, digitisation and transformation, we are actually talking about the change. It has no end and it must be already clear that new problems cannot be solved with old approaches, said Rumen Radushev, a member of the Executive Committee of Postbank. A US study shows that the new generation is more likely to go to a dentist than to a standard bank branch. That is why we have to take into account the changes, otherwise the huge investments will be wasted, Radushev said and added: "The important question is whether we are too big and cumbersome to adapt to the new environment. Banks are considered conservative, slow, expensive and inefficient, and every client expects speed, transparency and service at the lowest possible price. In this changing environment, banks have to figure out how to transform - evolutionary or revolutionary. By the end of the year, three banks will offer phone payments via mobile portfolios." Postbank will introduce Predictive Analytics. Eva will be the first chatbot that the bank will use. And all this in order for clients to have access to the right products in a quick and easy way.

Vasil Dimitrov, DSK Bank's Digital Transformation Project Manager, believes that banks are in a battle for the client of the future. Retailers could help for the expansion of the banking services. It is important for the bank's clients that the service is available and works at a relatively high speed, as for clients of fintech services - novelties and added value will be crucial. Simplicity and security are also essential for every client. Banks will be needed as long as there is a need for payments, but they will become more and more technological and invisible.

The Figital Concept

After nearly 25 years of experience in technology and building consumer experience, I have the feeling that in the process of digitisation, technology companies have





посещават банковите офиси, а 95% от трансакциите в България са кешови. Младите наистина все повече и повече използват новите технологии, но трябва да си дадем и сметка, че някои от световните технологични компании успяха да нагнетят истерията, че всичко около нас ще е само дигитално. По улиците обаче продължаваме да виждаме хора, а не роботи, напомни Шакир Ахмедов, изпълнителен директор на OmniChannel. Според него обща отговорност е създаването на дигиталните умения на всички потребители и в този процес трябва да са ангажирани технологичните и маркетинговите компании, банките и мобилните оператори. Концепцията Digital означава дигиталната информация да се даде на клиентите във физическата среда и те да бъдат обучени: „Много усилия се хвърлиха в последните десетина години за дигитализацията, но се пренебрегва, че тя трябва да върви паралелно в банковия клон и извън него. Това е обща екосистема, а не са две независими системи, които не говорят помежду си. Промяната е дълъг процес, който минава през етапа Digital, докато един ден се стигне до комплексната дигитализация. Има и добра страна в това, че в Европа и в България процесът на дигитализация е позакъснял, помага да се внедрят по-нови технологии, които са и на по-ниска цена“.

Струва си да се замислим над гумите на Шакир Ахмедов, че дигитализацията се преекспонира с цел да се увеличи влиянието на технологичните компании. Добре е промяната да става с добре премерена стъпка. (1)

won. They assure us that digital innovations are of utmost importance. However, people continue to go to the bank offices and 95% of the transactions in Bulgaria are in cash. Young people use new technologies more and more, but we must also realise that some of the world's technology companies have succeeded in creating the hysteria that everything around us will be only digital. However, we still see people on the streets, not robots," reminded Shakir Ahmedov, CEO of OmniChannel. According to him, it is a shared responsibility to create the digital skills of all users, and technology and marketing companies, banks and mobile operators must be involved in this process. The Digital Concept means that digital information is given to clients in the physical environment and they are trained: "A lot of effort has been put into digitisation in the last ten years, but what is neglected is that it has to happen inside and outside of the bank branch at the same. It is a common ecosystem and not two independent systems that do not speak to each other.

Change is a long process that goes through the Digital stage until one day we achieve a complex digitisation. The good side to the fact that in Europe and Bulgaria the digitisation process is slow, is that it helps the introduction of newer technologies, which also have a lower price."

It is worth considering the words of Shakir Ahmedov that digitisation is overextended in order to increase the influence of technology companies. It is good for change to happen at a well-measured pace. (2)

Калин Радев: Технологиите стават основен фактор в трансформацията на финансовия сектор

След 5-10 години на пазара ще са изградили, които са инвестирани и са създали гъвкави и бързо адаптивни платформи

In 5-10 years, players who have invested and created flexible and fast adaptive platforms will remain on the market

Kalin Radev: Technology Is Becoming a Main Factor in the Transformation of the Financial Sector

Дигиталната трансформация улеснява процесите във финансовия сектор и благодарение на това продуктите и услугите могат да станат по-евтини. Достъпът до финансиране се улеснява значително и се дава възможност на повече хора да създават свой бизнес и да получават стабилни доходи. Както досега, така и напред новите технологии ще водят до появата на нови професии, като някои от старите постепенно ще изчезнат. Очертава се да видим тенденция специалистите, които се занимават с посредничество, рано или късно да бъдат заменени от платформи, които ще правят това вместо тях.

Софтуер Груп разработва технологии за финансовата сфера. Иновациите позволяват около 95% от банковите услуги да стават от дистанция, което е

по-удобно и по-евтино

Вече се появиха дигитални банки. Банките са във все по-силна конкуренция помежду си, но са и в надпревара с други водещи компании и телекоми, които също започват да предоставят финансови услуги. Рискът утвърдени играчи, в това число и банки, да изземат дял от пазара на други банки според мен е много по-голям, отколкото млади финтех компании, които започват от нулата, да направят бърз технологичен пробив и да ги изместят. Според статистиката само 0,2% от стартъпите във финансовата сфера оцеляват. Друг риск е навлизането на телекомите на този пазар. Един от успешните варианти банките да запазят лидерски позиции е чрез придобиване на финтех стартъпи, за да използват тяхното ноу-хау.

Дigital transformation facilitates processes in the financial sector and as a result decreasing the cost of products and services. The access to funding is made significantly easier and enables more people to establish their own businesses and earn a steady income. New technologies will continue to lead to the emerging of new jobs, with some old ones gradually disappearing. We are about to see a trend for mediation specialists to be replaced eventually by platforms that will do their job instead.

Software Group develops technologies for the financial sector. Innovations allow around 95% of the banking services to be provided from a distance, which is

More Convenient and Cheaper

Digital banks have already emerged. Banks are in an ever stronger competition with each other but are also in a race with other leading companies and telecoms, which are providing financial services. Fintech companies are quickly disrupting the market. But we also need to keep in mind that unlike well-established players such as banks, they need to start from scratch, so it would be difficult for them to take away big market shares from other banks.

According to statistics, only 0.2% of the start-ups in the financial sector survive. One of the potential options for banks to maintain leadership positions is by acquiring fintech start-ups, so that they can use their know-how.

Modernization Continues

No one can tell for sure what the financial sector will



Софтуер Груп е сред петте български компании, намерили място в класацията на Deloitte за 500-те най-бързо развиващи се компании в секторите технологии, медии и телекомуникации в Европа, Близкия изток, Африка. В нея компанията заема 402-ра позиция

Software Group is among the only five Bulgarian companies recognized in the Deloitte ranking of the 500 fastest growing companies in the technology, media and telecommunications sectors in Europe, the Middle East and Africa. The company take place #402 in the whole ranking

Калин Радев е основател и главен изпълнителен директор на Софтуер Груп. Той има над 20-годишен професионален опит в информационните технологии, от които по-голяма част в сферата на подобряване на достъпа до финансови услуги, в банковия и микрофинансиращия сектор.

Kalin Radev is the founder and CEO of Software Group. He has more than 20 years of professional experience in information technology, most of which in financial inclusion, banking and microfinance sector.

Фирмен профил

Софтуер Груп е глобална технологична компания, създадена през 2009 г. с централа в София. Екипът на компанията се състои от близо 400 души. До момента са реализирани над 450 проекта в над 65 страни. Основната сфера на дейност е свързана с разработването на иновативни софтуерни продукти, които улесняват достъпа до финансови услуги и повишават ефективността на самите финансови институции. Софтуер Груп предоставя решения за алтернативни финансови канали, сред които софтуер за управление на агентски мрежи с опция за офлайн работа на таблет и телефон, мобилен портфейл, платежна система, интеграционна платформа, приложения, даващи възможност на служителите на финансовите институции да достигат до клиенти в отдалечени региони.



Модернизацията продължава

Никои с точност не може да каже как ще изглежда финансовата сфера след 5-10 години. Но е сигурно, че на пазара ще са изградили, които са инвестирани и са създали гъвкави и бързо адаптивни платформи. Ние смятаме, че познаваме добре пазара. Затова по наша преценка правим разработки и готови продукти, които предлагаме. От миналата година започнахме да работим и на българския пазар. Това стана след като се убедихме, че финансовите институции имат огромни нужди, на които ние можем да отговорим със същите решения.

Тенденцията е финансовият свят да предлага все повече удобства и все по-големи възможности. Обслужването ще е по-лесно и бързо, продуктите ще са по-гъвкави. Системите ще стават все по-автоматизирани. Банките навлизат в

нов етап на развитие

Дигитализацията в този сектор продължава вече над 20 години, но при много от банките системите не са интегрирани и не си „говорят“ една с друга. Някои от тези системи са свързани с управлението на рискове, което може да става и по по-ефективен начин.

През 2001 г. започнах да работя с World Council of Credit Unions, които помагат на микрофинансиращи организации в много държави. Микрофинансирането може би е единственият метод за подпомагане на икономиките на развиващите се страни по устойчив начин, без да води до директни злоупотреби, каквито се случват при отпускането на помощи. То стимулира добрите практики, при които получените погодно финансиране хора с предприемачески дух укрепват финансово и създават малък бизнес. Така микрофинансирането подпомага създаването на стабилна икономика.

В Африка имаме интересен проект, по който се от-

look like in 5-10 years. But it is certain that players who have invested and created flexible and fast adaptive platforms will remain on the market. We believe we know the sector well. This is why we offer to our customers standard ready to market solutions that can be easily customized to their needs and requirements.

Since last year, we started operating on the Bulgarian market as well. This happened after it became clear that the financial institutions here had huge needs to digitize that we could meet with our solutions.

According to the trend in the financial world, it will offer more and more convenience to the customers and even greater financial opportunities. Services will be more streamlined and faster, products will be more flexible. Systems will become more automated. Banks are entering

A New Stage of Development

Digitalization in this sector has been going on for more than 20 years now, but many of the bank systems are not integrated and do not "communicate" with each other. Some of these systems are related to risk management, which can also be done in a more efficient way.

In 2001, I started working with the World Council of Credit Unions, which helps microfinance organizations in many countries. Microfinance is perhaps the only method of supporting the economies of developing countries sustainably, preventing the misuse that can happen when financial aid is granted. It encourages good practices and enables people with an entrepreneurial spirit, who have received such funding, to become financially independent and create their small businesses. Thus, microfinance supports the establishment of a stable economy.

In Africa, we have an interesting project that provides loans for agricultural purposes. Data is collected and the system is constantly trying to find correlations between people's data



Corporate profile

Software Group is a global technology company founded in 2009 with its headquarters in Sofia. The company's team consists of nearly 400 people. Since its establishment, the company has implemented more than 450 projects in more than 65 countries. Software Group provides innovative solutions for alternative delivery channels that facilitate the access to financial services and increase the efficiency of the financial institutions. Among them are agent network management software with offline option for tablets and phones, digital field applications, mWallet, integration platform, payment switch.

пускам кредити за земеделски цели. Събират се данни и системата постоянно се опитва да намери зависимости между данните за хората и успеваемостта на проекта. Установи се, че фермерите, които изпращат децата си на училище, се справят по-добре в бизнеса и с по-голяма лекота изплащат своите кредити. Изкуственият интелект на системата сам изведе тази зависимост.

Автоматизацията

отдавна се е превърнала в необратим процес на замяна на неефективни дейности с по-ефективни. Ще дам два примера как информационните технологии намират все по-широко приложение. Колеги в IT сферата разработват софтуер за управлението на трактори и комбайни. Той дава възможност за оптимизация, която позволява да се спестят около метър от застъпката, когато машините орат, сеят, жънат. Така се пестят разход на гориво, човешки труд, амортизация на машините и ефективността се увеличава с около 15%. Друга фирма обикаля с дронове големи масиви с посеви и ги заснема, като автоматично се следят влажността, заболяванията по реколтата и други процеси.

Има много притеснения

за навлизането на изкуствения интелект и за защитата на данните, но светът се променя. Постепенно ще се намират решения на възникващите проблеми. Технологиите ще се развиват, независимо дали искаме или не. Процесите трябва да са под контрол, тъй като опасностите са много. Винаги се намира някой, който започва да използва технология, създадена за добро, не по предназначение.

Развитието не налага бизнесът постоянно да купува нови и нови системи, ако се разчита на правилен избор, който да позволява тези системи да служат дълго време, като се правят необходимите настройки. Информираният избор е много важен и той предпазва от резки движения в областта на информационните технологии. (1)

and the project's success rate. As an example, the artificial intelligence of the system found a correlation that farmers who send their children to school are performing better in their businesses and paying more easily their loans.

Automation

has long become an irreversible process of replacing inefficient activities with more efficient ones. I will provide two examples of how information technology finds a wider use. Companies from the IT sector are developing software for managing tractors and combine harvesters. It offers an opportunity for optimization that allows you to save about a meter from the overlap when the machines plough, sow, reap. This saves fuel, human labour, machine depreciation, and efficiency increases by 15%. Another company uses drones that fly over large crop fields and photograph them, and thus humidity, crop diseases and other processes are being automatically monitored.

There Are Many Concerns

about the introduction of artificial intelligence and data protection, but the world is changing. We will gradually find solutions for any arising technological challenges. Technologies will develop regardless if we're ready for them or not. Their evolution though should be kept under people's control as it poses some threats. Especially if a technology is not used for its intended purpose.

The development of technologies should not force businesses to constantly switch to new software, instead, it should allow for a sustainable reuse and extension of existing systems so that they can serve businesses for longer periods of time. An informed choice is crucial when selecting the most beneficial software – and it can protect companies from sudden changes and unplanned investments in information technologies. (2)

Коста Чолаков: Клиентът е диригент на промените

Коста Чолаков е председател на УС и главен изпълнителен директор на ДЗИ от 2013 г. Получава бакалавърска степен през 1996 г. от катедра „Право“ на Факултета по икономика и правни науки към Аристотеловия университет в Солун, Гърция, а през 1997 - магистърска степен по право от Queen Mary & Westfield College към Лондонския университет. Започва кариерата си в застраховането в „Интерамерикан“ Гърция, през 1999-а става мениджър „Управление на щети“ в „Интерамерикан България“, а от 2001 г. до 2013 г. е изпълнителен директор на „Интерамерикан България – „Застрахователно дружество“ и „Интерамерикан България - Животозастраховане“. Член е на УС на Асоциацията на българските застрахователи.

Kosta Cholakov: The Client Is a Conductor of Changes

Kosta Cholakov has been Chairman of the Management Board and Chief Executive Director of DZI since 2013. He received his Bachelor's Degree in 1996 from the Law Department of the Faculty of Law and Economics at the Aristotle University of Thessaloniki, Greece, and in 1997 - his Master's Degree in Law from Queen Mary & Westfield College of the London University. He started his career in insurance at Interamerican - Greece, in 1999 he became Claim Handling Manager in Interamerican Bulgaria, and from 2001 to 2013 he was the Executive Director of Interamerican Bulgaria - Insurance Company and Interamerican Bulgaria - Life Insurance. He is a member of the Management Board of the Association of Bulgarian Insurers.

Да се учим от ————— *To learn from our own*
собствените си грешки *mistakes - this is the*
- това е урокът, научен *lesson learned the*
по най-трудния начин *hardest way*



Застраховането е една от най-благородните дейности, защото помага на хората в трудни моменти.

- Днес технологиите променят и нашия сектор и го правят по-достъпен за всички.

- Дигиталната трансформация е важна за бъдещето ни и за успеха ни.

- „Диригентът“ на промените е клиентът.

- Но темпото на промените в застраховането зависи от пазарната и регулаторната среда.

- Занапред това, което ще дава преднина на един пред друг бизнес, е клиентската удовлетвореност.

- Неизвестността на бъдещето е в развитието на климатичните промени.

- В този динамичен свят бизнес лидерът е човек, който умее да се адаптира.

- Моят личен опит ми показва, че успехът е постоянство и много труд.

- Правилото, което за мен е „златно“: Вярвай в доброто и в себе си.

- Когато срещна трудности и пречки, не се отказвам и работя още по-интензивно, за да ги преодолеея.

- Някои от качествата, които отличават лидера от последователя: добрият лидер хвали, когато види нещо добро, и помага, когато забележи грешка (според Нелсън Мандела).

- Секторът, в който работя, би се развивал по-добре, ако се повиши доверието в потребителите.

- Застраховането като огледало отразява обществото.

- Урокът, научен по най-трудния начин, е всеки път, когато се уча от собствените си грешки.

- На всички, които сега започват да градят кариера, ще кажа: Бъдете смели!

- Избирам България, защото е много красиво място и хората са все още истински.

- Ако зависи само от мен, бих спрял замърсяването на планетата.

- Животът ще става все по-интересен.

- Моят ден започва със спорт.

- За да поддържам силен вътрешен заряд, се срещам с позитивно настроени хора.

- Препоръчвам здравословен живот. (1)

Фирмен профил

ДЗИ е компания с над 70-годишна история във финансовия сектор на България, която успя да се превърне в своеобразен синоним на гумата „застраховане“ у нас. ДЗИ предлага пълна гама от продукти в направленията Общо застраховане и Животозастраховане, както и продукти, свързани с покриване на здравни рискове. През 2007 г. ДЗИ стана част от белгийската банково-застрахователна група КВС. Експертите на компанията прогължават да разработват иновативни решения в продуктовото портфолио и в обслужването на клиенти и посредници.

Company Profile

DZI is a company with more than 70 years of history in the financial sector in Bulgaria, which managed to become synonymous with the word "insurance" in our country. DZI develops and offers a full range of services in the domains of general and life insurance, as well as products related to the coverage of health risks. In 2007 DZI became part of the Belgian banking and insurance group KBC. The company's experts continue to develop innovative solutions in the product portfolio and in the service to customers and intermediaries.

Insurance is one of the noblest activities because it helps people in difficult moments.

- Today, technology is also changing our sector and is making it more accessible to everyone.

- Digital transformation is important for our future and our success.

- The "conductor" of the changes is the client.

- But the pace of change in insurance depends on the market and the regulatory environment.

- In the future, the thing that will give a head start to a certain business will be customer satisfaction.

- The uncertainty in the future is in the development of the climate changes.

- In this dynamic world, the business leader is a person who can adapt.

- My personal experience has shown me that success is in persistence and hard work.

- My golden rule: Believe in good and in yourself.

- When I encounter difficulties and obstacles, I do not give up and work even more intensely to overcome them.

- Some of the qualities that distinguish a leader from a follower: a good leader praises when they see something good and help when they see a mistake (according to Nelson Mandela).

- The sector in which I work would develop better if confidence in consumers increases.

- Insurance reflects society like a mirror.

- The lesson learned the hardest way is every time I learn from my own mistakes.

- To all who are now starting to build a career, I would say: Be brave!

- I choose Bulgaria because it is a very beautiful place and the people are still authentic.

- If it were up to me, I would stop the polluting of the planet.

- Life will become more and more interesting.

- My day starts with sports.

- To maintain a strong internal charge, I meet positive people.

- I recommend a healthy lifestyle. (2)



Работните места на бъдещето

Изкуственият интелект ще е важен фактор в света на труда, угроза ли е това за хората

Jobs of the Future

Artificial intelligence will be an important factor on the labour market, but is this a threat to humans

Тони Григорова  Toni Grigорова

Навлизането на новите технологии – особено на автоматизацията, мехатрониката и изкуствения интелект, ще продължи да трансформира работните места. Възникват нови тенденции за заетостта и затова кадрите, а и самите работодатели ще се налага да се съобразяват с тях. Със сигурност хората ще трябва да развиват нови и нови умения. Роботизацията ще навлиза все повече, но необходимостта от човешкия интелект ще остане. Инженеринг, математика, технологии и наука са области, които ще имат все по-широко приложение. Решаването на новите задачи и проблеми ще става чрез съчетаване на знания и умения да се мисли комбинативно.

Бързо, още по-бързо

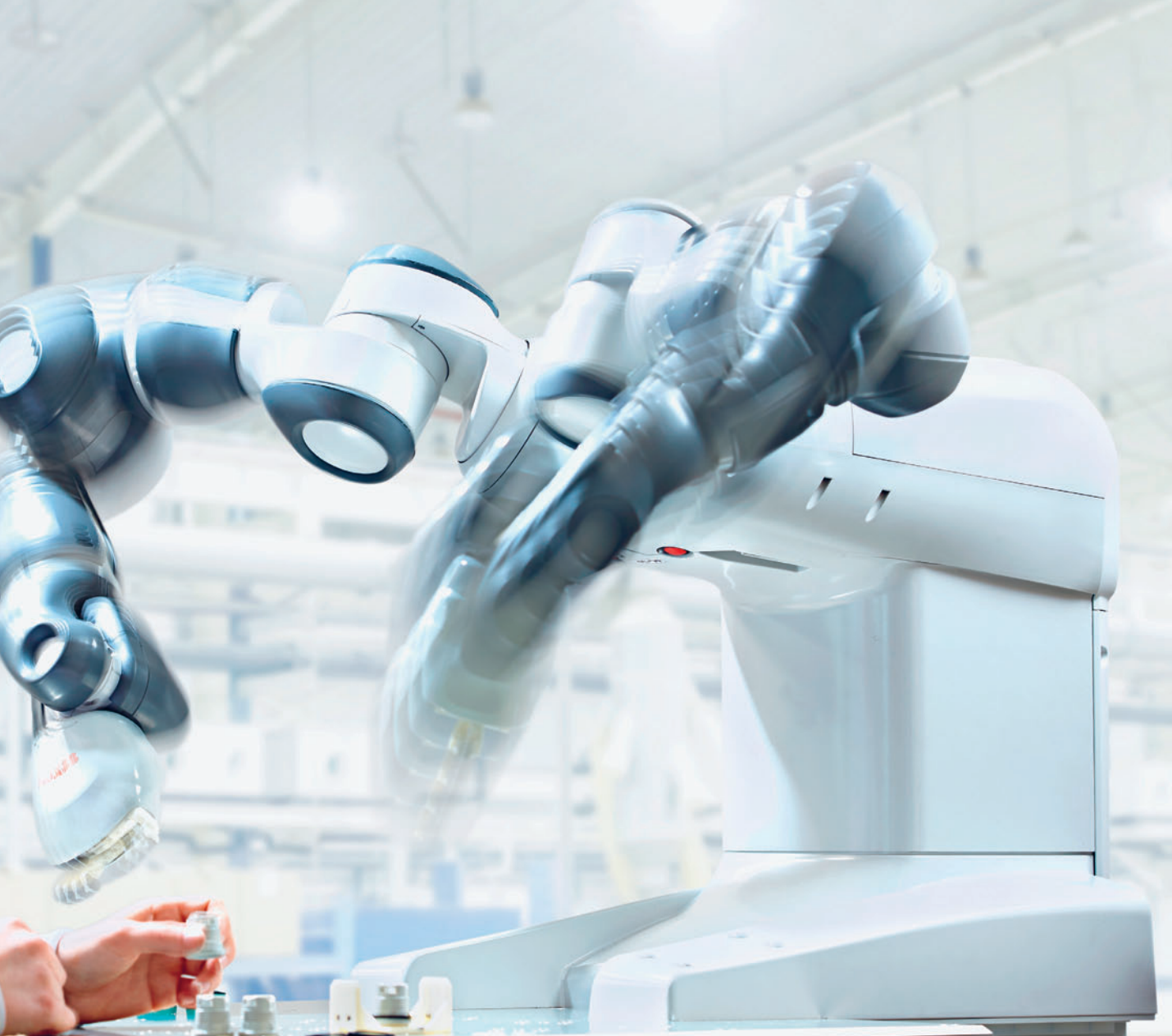
За разлика от предишните времена, технологиите сега се променят много по-бързо. Между 3 и 5 години е периодът, в който определена квалификация има устойчивост, после се иска работната сила да притежава други умения. И не е необичайно, че ще изчезват професии. Роботите и алгоритмите ще създават растеж, но и нов тип работни места. В тази постоянна технологична надпревара не се знае какво следва. Още по-сложно е да се предвиди какви ще са социалните последици от въздействието на дадена технология върху живота на хората. Не може да



The introduction of new technologies – especially of automation, mechatronics and artificial intelligence - will continue to transform jobs. New employment trends arise and that is why employees and the employers themselves will have to take them into account. Surely people will have to constantly develop new skills. Robotisation will be introduced more and more, but the need of human intelligence will remain. Engineering, mathematics, technology and science are fields that will become ever more widely used. Solutions to new tasks and problems will be found through combining knowledge and combinatorial thinking.

Fast, Even Faster

Unlike earlier times, technology is changing much faster now. Between 3 and 5 years is the period in which a certain qualification remains adequate, then, it is required from the workforce to possess other skills. And it is not strange that professions will disappear. Robots and algorithms will drive growth, but will also create new types of jobs. Nobody knows what is to follow in this constant technological race. It is even more complicated to predict what the social consequences of a certain technology's impact on people's lives might be. We cannot stop the



спрем промените, но може да опитаме да сме по-адаптивни, за да не чувстваме, че живеем под тяхна угроза. А и да приемем, че бързата промяна е новата форма на съществуване.

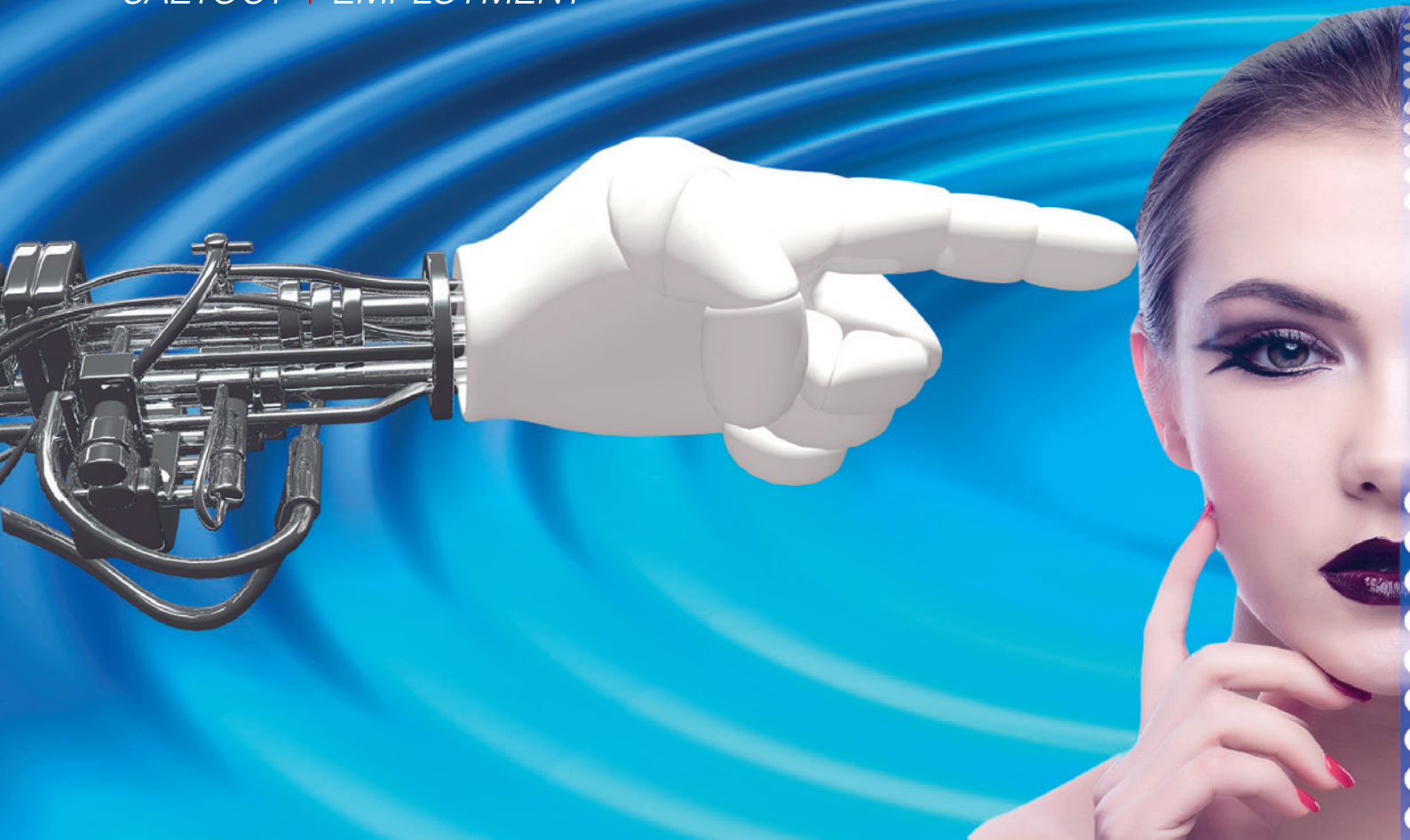
Човекът или машината

Светът е глобален и когато се даде тласък за развитие в дадена сфера, конкуренцията си казва гумата и се получава още по-голямо ускорение. За да са конкурентни, компаниите инвестират в иновации и това е неспирен процес. Но обществата и сържавите трябва да намерят адекватни начини да следят пулса на тези процеси и по-добре да управляват заетостта. Има страхове, свързани с навлизането на изкуствения интелект, но има и уверения, че той трудно може да измести човека, колкото и да напредва неговото развитие. Линията на разделение ще върви между високо и нискоквалифициран труд. Дигиталната компетентност е необходима, но на преден план ще излизат познавателните умения на хората и способността им да използват големите бази данни, които все повече ще се превръщат в „суровина“. Изкуственият интелект може да се самообучава и развива, но при хората има нещо друго, което все още не е проучено добре – интуицията, която всъщност е мигновеното познание, казва Томчо Томов, ръководител на Националния център за

changes, but we can try to be more adaptive so that we do not feel as if we are living under their threat. And let's assume that the rapid change is the new form of existence.

Man or Machine

The world is global, and when a boost is given to the development of a certain sector, competition plays its role and creates even greater acceleration. In order to be competitive, companies invest in innovation, and this becomes an endless process. But societies and states have to find appropriate ways to follow the heartbeat of these processes and manage employment in a better way. There are fears about the introduction of artificial intelligence, but there is also assurance that it can hardly displace man no matter how its development will advance. A border line will be put between high and low-skilled employment. Digital competency is necessary, but even more important will become the cognitive skills of people and their ability to use large databases, which will more and more turn into a "raw material". Artificial intelligence can learn on its own and develop, but people have something else that is not yet well studied – intuition, which is actually an instant knowledge, says Tomcho Tomov, Head of the National Centre of Competence Assessment to BIA.



оценка на компетенциите към БСК.

Очите на страха

До 15-20 години вероятно в повечето предприятия над 90% от процесите ще се осъществяват от роботи. Въпросът е с какво ще се занимава човекът в това близко бъдеще. Има много области, в които човешкият потенциал може да се пренасочи, уверява Томчо Томов. По неговите думи великите научни открития не се правят от машини, а от хора. Голямата част от научните открития се дължат на скоковете в човешкото познание. Затова нека не гледаме към бъдещето с очите на страха, а когато се създава и въвежда нова технология, нека да се оценява и рискът от нейното внедряване.

В час ли е образованието

В голямата промяна образованието не може да остане в досегашната си догонваща роля. То трябва да се опита да влезе в час с динамиката в технологиите, индустрията и работните процеси. Старият модел на „наливане на знания“ вече не работи, а трябва да се създават качества и умения, нужен е нов начин на мислене и грижа за постоянно усъвършенстване. В образованието вече нищо не бива да се приема като знание от последна инстанция. Досегашната система налагаше щампи, тя изискваше добри репродуктивни способности. Отива си времето на преподавателя, който знае всичко. Идва нов етап, в който обучаваните се учат чрез преживяване и правене. Те не ползват само един учебник, а множество канали. Живеем в свят, в който всичко все повече се интегрира и се работи с големи бази данни, напомня Томчо Томов. Той е на мнение, че младите поколения идват с нови нагласи и възможнос-

The Eyes of Fear

In 15-20 years, probably more than 90% of the processes will be carried out by robots in most enterprises. The question is what the man will be doing in this near future. There are many fields, in which human potential can be redirected, Tomcho Tomov assures. In his words, great scientific discoveries are not made by machines, but by humans. The vast majority of scientific discoveries are due to leaps in human knowledge. So let's not look at the future with the eyes of fear, but when a new technology is created and introduced, let's also assess the risk of its deployment.

Is Education Adequate

In the big change, education cannot stay in its current catch-up role. It has to try to be adequate to the dynamics in technology, industry and work processes. The old model of "pouring knowledge" is no longer working, but qualities and skills have to be created; a new way of thinking and urge for constant improvement is needed. In education, nothing should be considered as last resort knowledge. The system so far has been imposing prints; it has required good reproductive abilities. The time of the lecturer who knows everything is ending. A new stage is coming in which learners learn through experience and practice. They do not use only one textbook, but a number of channels. We live in a world where everything is becoming more and more integrated and large databases are used, Tomcho Tomov reminds. He believes that the younger generations come with new attitudes and opportunities, which is also a reason for the educational system to be quickly readjusted.



ти, което също е причина образователната система бързо да се пренастрои.

Човешкият капитал

Кадрите трябва да се създават, а това е инвестиция. Напуснат ли – става загуба. Умение е да задържаш талантливите, което не зависи само от заплатата, а и от преживяванията на работното място. Затова на преден план при управлението и подбора на хора излиза управлението на преживяванията. Така постоянно променящата се среда слага отпечатък и върху професията на хората, които се занимават с човешките ресурси. В момента фокусът се измества от организацията към отделния човек, който допринася за развитието на организацията. Всеки талантлив човек е от значение, тъй като той може да донесе огромни печалби. Хората с умения първо трябва да бъдат намерени и привлечени, а после – задържани. В България все повече се изостря проблемът с физическата липса на кандидати за много от свободните позиции. Голямата безработица създаде усещане у мениджмънта, че има хора в излишък, но ситуацията вече е коренно различна. На преден план излиза необходимостта специалистите, които набират кадри, да развиват нови умения, тъй като и предизвикателствата пред тях вече са други. Решавайки конкретните проблеми на днешния ден, те трябва да мислят и за утре. Защото в този свят, където всичко е на няколко часа разстояние, способният човек иска друго отношение.

Да, трудът утре няма да е това, което беше вчера. Все повече ще се търси баланс между процеси с хора и без хора. С развитието на технологиите човекът ще открива новите хоризонти на своите възможности и новите области на познанието, в които да навлезе. (1)

Human Capital

Specialists should be created, and this is an investment. If they leave - this is a loss. Keeping the talented is a challenge that does not depend only on the salary but also on the work experience. That is why the controlling of experiences is becoming even more important for the management and recruitment of people. Thus, the constantly changing environment affects also the profession of people who are involved in human resources. The focus is now shifting from the organization to the individual person who contributes to the organization's development. Every talented person is important because they can bring huge profits. People with skills have to be found and attracted first, and then - kept. In Bulgaria, the problem with the physical shortage of candidates for many of the vacant positions is getting worse. High unemployment has created a sense in the management that there are people in surplus, but the situation is already entirely different. Emphasis is put on the need for recruitment specialists to develop new skills, as the challenges they are facing are already different. While solving the specific problems of today, they must also think about tomorrow. Because in this world where everything is a few hours away, a capable person would require another attitude.

Yes, the work of tomorrow will not be what it was yesterday. A balance among processes with people and without people will be more and more demanded. With the development of technology, humans will discover the new horizons of their capabilities and new fields of knowledge to explore. (2)

Марсел Ван дер Хук: В България предстои разрастване на дигитализацията в промишлеността

Марсел Ван дер Хук е изпълнителен директор на „ABB България“ от началото на тази година. Завършил е електротехника в университета в Ротердам. Между 1994 г. и 2005 г. е работил в различни страни за ABB, като е заемал позиции в сферата на мениджмънта, продажбите и развитието на бизнеса. От 2005 г. се присъединява към екипа на „ABB България“ и отговаря за отгел „Продукти ниско напрежение“, включително завода в Петрич и цялата търговска организация. През 2007 г. заема позицията на регионален мениджър за България, Румъния и Молдова. През 2011 г. е назначен за изпълнителен директор на ABB в Словакия и отговаря за развитието на бизнеса в страната до края на миналата година.

Marcel van der Hoek: In Bulgaria, the Digitization in the Industry Will Expand

Marcel van der Hoek has been appointed as a Country Managing Directory of Bulgaria in the beginning of this year. He holds a Bachelor of Science degree in electrical engineering from Rotterdam University in the Netherlands. Between 1994 and 2005, Marcel van der Hoek different positions in various countries took for ABB in the area of general management, sales, and business development. In 2005, he joined ABB Bulgaria, responsible for the Low Voltage products division, including the factory in Petrich and the sales organization. In 2007 he was appointed as local division manager for two divisions for the cluster Bulgaria, Romania, Moldova for Low Voltage Products and Discrete Automation and motion divisions. In 2011 Mr. van der Hoek joined ABB Slovakia as Country Manager and led the country for over six years until last year.

Ирина Атанасова  Irina Atanasova

Г-н Ван дер Хук, присъединихте се към семейството на ABB България през януари месец т.г. Какви са първите ви впечатления от икономическия климат в страната и ефектите му върху развитието на компанията у нас?

- Смятам, че генерално икономическата среда е добра. Икономиката и потреблението нарастват и това вероятно ще продължи и през следващата година. Също така, необходимостта от смарттехнологии е във възход, което помага на компаниите да станат по-продуктивни и енергийно ефективни. Инвестициите на ABB Group продължават да растат. В момента осигуряваме над 2600 работни места на 5 различни локации (четири фабрики в Петрич, Раковски и Севлиево, сервизен център за турбокомпресори във Варна и централния ни офис в София), а в повечето операции все още разширяваме дейността си. Що се касае до търсенето, ние растем, като предлагаме решения в сферата на електроснабдяването и електрообзавеждането, автоматизацията и роботизацията. Нещо повече, ние сме много активни в сектора на иновациите

Mr. van der Hoek, you joined the Bulgarian family of ABB in January this year. What are your first impressions of the economic climate in the country and its effects on the development of the local branch of the company?

- I think that the general economic environment is good. The economy and consumption are increasing and likely to continue in next years. Also, the need for smarter technologies is on the rise, which helps companies also to become more productive and energy efficient. The ABB group investments in Bulgaria keep increasing. At the moment we employ over 2600 people in 5 locations (four factories in Petrich, Rakovski and Sevlievo, one Turbocharging service station in Varna and a main office in Sofia), and in most of the operations, we are still increasing our footprint. On demand side, we are growing by providing electrification, automation and robotization solutions. Even more, we're also quite active in the innovative sectors like renewables and e-mobility.

- International companies frequently raise the issue that finding skilled labor is increasingly difficult in Bulgaria. Is ABB facing similar challenges and how are you addressing those?



Инвестициите на ABB Group в страната продължават да растат

като възобновяема енергия и електромобилност.

- **Международните компании в България често повдигат въпроса за липсата на квалифицирана работна ръка като все по-сериозен проблем. ABB сблъсква ли се с тази трудност и как успявате да я преодолеявате? Засилената автоматизация на производството ще окаже ли влияние върху начина на обучение на персонала и изискванията за назначение?**

- В действителност това е голямо предизвикателство както за ABB, така и за други компании. Всъщност ABB предлага страхотни решения на този проблем, някои от които прилагаме в производствените си части. Всяко производство се сблъсква с неочаквани забавяния или има притеснения относно качеството в една или друга област. С частично автоматизиране или роботизиране на тези части производителността може да се увеличи значително. Ще

Will the increased automation have an impact on the job training and the requirements for prospective workers?

- Indeed this is a big challenge for ABB and many other companies. In fact, ABB is offering great solutions to solve this problem, and we also apply some of them to our manufacturing units. Every production has bottlenecks or quality concerns in certain areas. By partially automating/robotizing these spots, you can increase your productivity by an amazing amount. Just to mention an example of how this could work: Let's assume you have a production line with 100 people. Just adding 1-2 robots, may increase your output/productivity by 10-20 %. The people who worked in those areas can be diverted into another part of the production. You earn back your investment in very short time, In fact, if you didn't, invest your capacity is simply lower.

- Just a few months ago, ABB introduced its single-arm collaborative robot. Without a doubt, this is a great achievement in the history of robotics and manufacturing.

ABB Group's Investments in the Country Continue to Grow

гам следния пример: нека предположим, че имате производствена линия със сто човека. Само прибавянето на 1-2 робота може да увеличи производителността с 10-20%. Хората, които работят на тази линия, могат да бъдат пренасочени към други части на производството. Инвестицията се печели обратно за много кратко време. Всъщност, ако не инвестирате, производственият капацитет просто остава нисък.

- Само преди няколко месеца АВВ представи разработката си на колаборативен робот с една ръка. Без съмнение това е страхотно постижение в историята на роботиката и производството. Този робот ползва ли се вече активно и как това би се отразило на човешкия фактор?

- Точно така, АВВ разработи първия си индустриален робот през 1974 г. и оттогава непрестанно го усъвършенства. Последната разработка е в сферата на колаборативните роботи. АВВ има YuMi (робот с две ръце), а сега и версия с една ръка. Това, което ги прави страхотни, е, че вече не се налагат предпазни бариери и специални зони. Роботите могат безопасно да работят съвместно с хора, тъй като всички функции за безопасност са вградени. Също така могат да бъдат програмирани, като просто се покаже на ръката как трябва да се движи. Например, ако някой работник е болен и няма кой да го замести, може да сложите колаборативен робот на неговото място на линията.

През последните 7 г. бях в АВВ Словакия и там вече продадохме много роботи с разнообразно приложение, най-вече в сферата на сглобяването на гребна потребителска електроника. Сигурен съм, че България ще последва този пример в следващите месеци.

- Наблюдаваме разцвета на Четвъртата индустриална революция и невиджана инвазия на технологии и умни решения в производствените процеси. Как се отразява това на моделите на менажиране? Как изглеждат „умните решения“ в контекста на мениджмънта?

- Днес клиентите и крайните потребители имат много изисквания. Например почти няма две еднакви коли с едни и същи спецификации. Има изразен тренд към масова персонализация, вместо производство на стандартен продукт. Ако това се случва по стария начин, би излязло много скъпо. Честата смяна на инструменти, материали, инструктаж на персонал и използването на производствено пространство струва много. Ако се автоматизира или полуавтоматизира процесът, може да имате една линия, която произвежда може би 20 до 50 различни вариации.

Що се касае до мениджмънта, това е сложна промяна. С преминаването към умни технологии в производството мениджмънтът може да се съсредоточи повече върху осъществяването на разширение на компанията, което със сигурност би последвало, ако на първо място трансформирате производството в икономична структура.

- Как е позиционирана АВВ-България що се касае до въвеждането на умни производствени решения в сравнение с останалите международни клонове на компанията?

- Много добре е позиционирана. Това, което помага много, е, че АВВ вече има изграден дигитален контролен център. Мониторингът на много от процесите вече се осъществява от контролния център в София.



Is this robot already in active use and how would this be affecting the human force?

- Indeed, ABB already developed the first industrial robots in 1974 and continuously innovates since then. The latest development is in the area of collaborative robots. ABB has the YuMi (Dual arm) and now also a single arm version. The great thing about this is that you no longer need safety barriers and special areas. The robots can safely collaborate with humans, as all safety features are built-in. It can also be programmed by simply showing the arm how it should move. So if for example a worker is ill and you can't get any replacement, you could put a collaborative robot in the line (Its lightweight). I spent my last seven years in ABB Slovakia, and there we sold already collaborative robots for many applications, mostly in the field of light items assembly. I am sure Bulgaria will follow already in next months.

- We are witnessing the blooming of the fourth industrial revolution with an unprecedented invasion of technologies and smart solutions invading the manufacturing processes. How is this affecting the management models? How does "smart" look like in the context of management?

- The Consumers and end customers have many demands nowadays. There are almost no two cars sold with the same specification. So there is a big trend not called mass production, but mass customization. To do this the old way is very expensive. Often change tools, materials, instruct people, using much floor space which makes the production costs expensive. If you automate or partially automate, you can have one line producing maybe 20-50 variants. Regarding management, it's a complete change. By making production smarter, the management can concentrate more on implementing expansions, which will surely follow if you transformed the production to a cost-efficient setup



Например следим състоянието на бързозарядните станции, инсталирани от ABB в България, генерирането на електроенергия от соларните паркове, които контролираме, както и обработката на данните, събрани от умните сензори. Има страни, в които все още няма подобни решения, така че съм много щастлив да видя колко прогресивен е подходът в България.

- Чиста енергия за всички европейци – възможно или утопично бъдеще?

- Чистата енергия е очевидно във възход. Прогнозата е в това да се управляват енергийните потоци и ABB има водеща роля в тази сфера, като например умните електрически мрежи. Технологиите в тази посока се развиват с много бързи темпове. Имаме пример от България – наскоро помогнахме на клиент да подобри напоителната система на своята овощна градина, като заменихме стар бензинов генератор с модерен слънчев инвертор, което позволява да наблюдаваме работата дистанционно. Решение, което е едновременно екосъобразно и дигитално.

- Какви са стремежите ви за развитието на компанията в България в близко бъдеще?

- Стремим се да работим още по-близо до много клиенти и партньори, за да можем да им помогнем да станат по-ефективни, конкурентни и стабилни, като им предоставяме солидни и иновативни решения. Успешното постигане на това ще доведе до повече инвестиции от страна на нашите клиенти и бъдещото разширяване на по-интелигентни и ефективни продукти. Що се отнася до производствените ни бази, очаквам ABB Group да продължи да инвестира в почти всички локации в България. (↩)

in the first place.

- How is ABB- Bulgaria positioned when it comes to the implementation of smart manufacturing decisions compared to the rest of the international branches of the company?

- Very well set up. What helps here a lot is that ABB already has a digital control center setup. We are already remotely monitoring many processes from our control center in Sofia. For example, we monitor the status of our installed-base fast chargers in Bulgaria, the power generation of Solar Parks we control, and processing data collected by the smart sensor. In other countries, this is not (yet) always the case, so I am very happy to see how progressive the approach is in Bulgaria.

- Clean Energy for all Europeans – is it a plausible or utopian future?

- Clean energy is clearly on the rise. The challenges are to manage those energy flows, but ABB is on top of this topic with for example smart grids, and the technology is developing rapidly. Just as one Bulgarian example, recently, we helped a customer to improve the irrigation system of their orchard by replacing an old gasoline generator with a modern solar inverter, which allows us to monitor the performance remotely. The solution, which is both environmentally-friendly and digital.

- What are your aspirations for the development of the company in Bulgaria in the close future?

- We aspire to work even closer with many customers and partners so that we can help them to become more efficient, competitive, and stable by providing solid and innovative solutions. Doing it successfully will result in more investments from our customers and future expansion in smarter and efficient products. Regarding our production base, I expect that the ABB group will continue to invest as well in nearly all locations in Bulgaria. (↩)

Новата реалност в подбора на хора

Изкуственият интелект
все повече ще навлиза
и в този сегмент на
човешката дейност



Татяна Явашева  Tatyana Yavasheva

Как да достигнем до хората, които да наемем? В глобален мащаб се очертават нови тенденции, движени от иновациите в тази област. Вече има възможности за работа от дистанция, без значение кой в коя точка на света се намира. Това обаче е само за професии, за които дигиталната трансформация позволява отдалечено работно място. Добър пример са платформи като UpWork, Fiverr или Transformify, които свързват двете страни в работния процес.

Произведено в България

При подбора на хора в световен мащаб се забелязва нарастване на технологичните нововъведения, базирани на изкуствен интелект. Maj.io (абривиатура от Matching Applicants & Jobs In Order) е компания, създадена в България. Тя има вече два продукта, предлагани под два различни бранда на американския и на българския пазар. Placement Feed осигурява удобство за големи агенции за подбор на IT специалисти в САЩ, а Sloth.Works дава нужното улеснение при подбора на технологични кадри в нашата страна.

Бързина

Използването на изкуствен интелект в платформите за подбор на персонал прави целия процес бърз и ефективен.

How do you reach candidates to hire? At a global scale there are new trends inspired by the innovations in this area. There are already possibilities for a remote work no matter the distance between employers and employees. This is valid only for professions where digital transformation has made it possible. Good examples are platforms like UpWork, Fiverr and Transformify, connecting the two sides of the working process.

Made in Bulgaria

There is an increase in technological innovations in talent acquisition based on artificial intelligence at a global scale. Maj.io (abbreviation for Matching Applicants & Jobs In Order) is a company, founded in Bulgaria. It already has two products launched - one in the US and one in Bulgaria. Placement Feed is used by large IT recruitment agencies in the USA, while Sloth.Works makes easier the recruitment of tech talent in our country.

Speed

Using artificial intelligence in hiring platforms makes the whole process fast and effective. Employers are flooded with CVs of candidates and with the help of AI recruiters exclude the non-suitable without reading carefully all resumes. They focus



Избрахме ленивеца за символ на платформата Sloth.Works, защото е симпатичен и не се занимава с неговоствени задачи, обясняват Светла Симидчиева (вляво) и Екатерина Михайлова

We chose the sloth as a symbol of our hiring platform Sloth.Works because it is cute and does not engage in unnecessary tasks, explain Svetla Simidchieva (left) and Ekaterina Mihaylova

The New Reality of Talent Acquisition

Artificial Intelligence is going to be an important part of this human activity

Красимир Сираков | Instagram: @KrasimirSirakov

Работодателите са залети със CV-та на кандидати, а с помощта на платформа с изкуствен интелект HR-ите отсяват неподходящите, без да е необходимо внимателно да презледжат всяко резюме. Те фокусират вниманието си само върху хората, които по документи отговарят на изискванията. Така специалистът по подбор може да обърне повече внимание на всеки от подходящите претенденти за дадена свободна позиция.

Как работи Sloth.Works

Целта на платформата Sloth.Works е да създаде по-голяма прозрачност за търсещите работа в целия процес по тяхното наемане. След като някоя от компаниите членове на платформата публикува обява, кандидатите, които са подходящи за нея, я виждат. Ако някой от тях се интересува от тази позиция, неговият анонимизиран профил се праща на съответната компания. Ако компанията прояви интерес към него, получава контактните му и има 2 работни дни да се свърже с кандидата. След интервюто винаги се получава обратна връзка, независимо дали е положителна или отрицателна. Това прави процеса лесен, но и прозрачен, обясняват Светла Симидчиева и Екатерина Михайлова, основатели на Maj.io.

Човекът и машината

Изкуственият интелект поема онази част от работата в подбора на хората, която е най-времеемка и нискоефектив-

only on candidates whose CVs match the job requirements. Thus the recruiter can pay careful attention and engage with the candidates who actually match the job requirements.

Sloth.Works

The goal of Sloth.Works is to make the hiring process more pleasant and transparent for the candidates. After a member-company posts a job in the platform, only candidates who match its requirements can see the job opening. If any of them shows interest in this job, their anonymous profile is automatically sent to the company. Candidate's profile is anonymous until the company declares they are interested to meet the candidate. The company has two working days after receiving their contact information to connect with the candidate. After the interview between a company and a candidate, the last receives a feedback for their performance no matter the result. This makes the hiring process simple and clear, explain Svetla Simidchieva and Ekaterina Mihaylova, founders of Maj.io.

Man and Machine

Artificial intelligence does the part in the recruitment process which is most time-consuming and inefficient both for recruiters and for candidates. Machines are not creative and humans are not good at boring and repetitive tasks. It is better if humans focus on finding appropriate solutions and AI is their right-hand in tasks

на както за специалистите по подбор, така и за кандидатите. Машината не е креативна, а човекът не е добър в изпълнението на повторяеми задачи. Затова по-добре човекът да се фокусира върху намирането на подходящи решения, а изкуственият интелект да е негова „дясна ръка“ в нещата, в които е несравнимо по-бърз.

Ефективност

Placement Feed е продукт, който улеснява работата на средни и големи агенции за подбор на кадри в САЩ. Когато една агенция има поне 1000 обяви за работа, не е възможно специалистите по подбор в нея да познават всяка подходяща налична опция, която биха могли да предложат на кандидатите. При такива мащаби един технологичен асистент може значително да подобри ефективността на агенцията. В България обаче агенциите са малки, затова специалистите по наемане на кадри в тях обикновено добре познават всички свои обяви и нямат нужда от продукт като Placement Feed.

Въпрос на мащаб

Колкото по-стандартни задачи се решават с изкуствен интелект и колкото повече хора го ползват, толкова по-ниска става цената на продукта. И обратно, колкото е по-специализиран за нуждите на дадена компания, толкова е по-скъп. Това е още една причина американският пазар да е подходящ за Placement Feed - има много и големи агенции за подбор на кадри. В момента месечният абонамент в САЩ, който агенциите по подбор плащат, е по 40 долара за всеки служител, чийто компютър има достъп до Placement Feed. На голям пазар технологиите разкриват своите предимства именно благодарение на мащаба. В САЩ вече има конкуренция дори и в този сегмент, но има и много голямо търсене.

Накъде

„Ние сме тези, които създават новата реалност в подбор на хора“, уверяват Светлана Симидчиева и Екатерина Михайлова. Sloth.Works е разработена първо за българския пазар, платформата е на български, но обявите за работа и резюмета на кандидатите са на английски език. Намерението на неините създатели е да бъде адаптирана и за другите източноевропейски страни.

Защо

Продуктите на Maj.io са базирани на обработката на естествени езици и машинно самообучение. Всеки ген машината се учи да чете все по-добре и става все по-умна. Изкуственият интелект все повече ще навлиза в подбора на кадри. „Но ние не разработваме технологични решения, защото ни е забавно, а ги правим, за да улесняват работата на хората“, подчертават Светлана и Екатерина. Уменше е да се извлече информация за всичко онова, което трябва да се промени, за да може да се направи удобен продукт по мярка на онези, които ще работят с него. Взаимодействието между създателите на Placement Feed и Sloth.Works и ползвателите на тези два продукта позволява те постоянно да бъдат развивани и усъвършенствани и към тях да се добавят нови функционалности. Внедряването на нови технологии с изкуствен интелект е бавно, хората трудно свикват с него, а тези, които го създават, трябва добре да вникнат в спецификата на нуждите на онзи, който ще го използва. Машините ще стават все по-незаменим помощник на хората в подбора на кадри, но те няма напълно да ни изместят в това твърде отговорно усилие. (1)



which it does much faster.

Efficiency

Placement Feed is a product designed for mid-sized to large staffing firms in the USA. When a recruitment agency has 1000 job openings, its recruiters cannot know all jobs so they can offer the most suitable to their candidates. On such scale a technological assistant could significantly improve the agency efficiency. In Bulgaria, however the staffing agencies are small. So their recruiters know all job openings in details and do not need a product like Placement Feed.

It Is a Matter of Scale

The more standard the use cases for artificial intelligence and the wider its adoption, the lower the price. And vice versa - the more custom AI is, the more expensive it is. This is one of the other reasons why Placement Feed is suitable for the American market - there are many and large staffing firms. Currently the monthly fee for using Placement Feed for US recruitment agencies can be as low as USD 40 per seat. It is precisely because of the scale that technology shows its advantages on a large market. In the USA there is already a competition in this market segment, but there is also a great demand.

What's Next

"We are the ones who create the new reality of recruitment", assure Svetla Simidchieva and Ekaterina Mihaylova. Sloth.Works is originally created for the Bulgarian market. The platform is in Bulgarian, but the jobs and candidates' resumes are in English. The intent of the platform's creators is to expand in other CEE countries.

Why

Maj.io products are based on natural language processing and machine learning. Every day the machine is learning to read and comprehend better and as a result it becomes smarter. Artificial intelligence will enter more and more into recruitment and selection. "We are not developing technological solutions because it is fun, but because they can make humans' work easier and smarter", underline Svetla and Ekaterina. When building a technology product, it is a vital skill to extract all the information from customers to make it work for them. The creators of Placement Feed and Sloth.Works keep close contact with the users of the two products and this makes it possible for the products to constantly improve performance and functionality. Adoption of new AI technologies is still slow and its creators should consider thoroughly the needs of the end user. Machines are going to be an increasingly irreplaceable assistant to humans in talent acquisition, but they will not fully replace us in this important activity. (1)



THE MAYOR.eu

THE PORTAL OF THE EUROPEAN MUNICIPALITIES



Нова дестинация за дигиталните номади

България може да създаде условия за ускорено развитие на високи технологии, иновации и изкуствен интелект, смята предприемачът Милко Памукчиев

New Destination for Digital Nomads

Bulgaria can create conditions for accelerated development of high technologies, innovation and artificial intelligence, the entrepreneur Milko Pamukchiev believes



Дигиталната трансформация е необратим процес. Тя крие много рискове, но предлага и възможности. Особено за онези инвеститори, които успеят да открият добра ниша и да хванат силата на вълната, даваща предимство на първите.

В загънена улица

Когато се инвестира с „розов“ поглед в бъдещето, обикновено скоро след това идва период на отрезвяване. Тогава например се разбира, че построенният хотел в сезонен курорт не е очакваната манна небесна. Банско стана утвърдена световна ски дестинация, но вече страда от презастрояването и от факта, че разполага засега с един-единствен кабинков лифт. Множество инвеститори за сравнително кратък период преобразиха малкото градче в голям курорт с огромна леглова база и туристите, които епизодично идват през уикенда да карат ски, не са достатъчни, за да я запълнят. „Проблемът е сериозен и неговото решение е като да се намери лекарство срещу рак“, коментира Милко Памукчиев, собственик на апартаментен комплекс „Снежна перла“. Според него всеки предприемач и инвеститор трябва да открие верния път за своята инвестиция към нейното ново бъдеще и да ѝ вдъхне нов живот. Но как? За привличането на нова категория клиенти е необходимо да се предложат нови атрактивни продукти и нова визия.

Как га ни забележат

Канарските острови са се превърнали в своеобразна столица на дигиталните номади. Там са се събрали хора от цял свят, които намират отлични условия за живот и за работа. Според Милко Памукчиев Банско също има потенциал да се превърне в привлекателна европейска дестинация за дигитални номади и вече има такива хора, пренесли



Необратимата дигитална трансформация задължава предприемачите да пренастроят мисленето, но и бизнеса си, смята Милко Памукчиев

The irreversible digital transformation obliges entrepreneurs to reconfigure their thinking but also their business, Milko Pamukchiev believes

Digital transformation is an irreversible process. It hides many risks, but it also offers opportunities. Especially for those investors who manage to find a good niche and catch the wave that gives advantage to the first.

At a Dead End

When one invests looking through rose-coloured glasses at the future, usually soon after comes a period of soberness. Then, for example, it becomes clear that the constructed hotel in a seasonal resort is not the expected heavenly manna. Bansko has become a world-renown ski destination, but it already suffers from overdevelopment and from the fact that it currently has only one gondola lift. For a relatively short period of time, many investors transformed the small town into a large resort with huge bed capacity and tourists that come occasionally over the weekend to ski are not enough to fill it. "The problem is serious and its solution is like finding a cure against cancer", comments Milko Pamukchiev, owner of Snow Pearl Apartment Complex. According to him, every entrepreneur and investor must find the right way for their investment towards its new future and breathe new life into it. But how? For attracting a new customer segment, it is necessary to offer new attractive products and a new vision.

How to Get Noticed

The Canary Islands have become a sort of capital for digital nomads. People from all over the world have gathered there and find excellent conditions to live and work. According to Milko Pamukchiev, Bansko also has the potential to turn into an attractive European destination for digital nomads, and there are already such people who have moved there. Generally speaking, they are looking for a low cost of living, bio food, fresh air and good opportunities for remote work. Some freelancers have registered their companies in Bulgaria to take advantage of the low taxation. They have to be found and convinced that this really is their place. Their attention can be caught, for example, by conferences and presentations that would



се там. Като цяло те търсят ниска цена на живот, екологична храна, чист въздух и добри възможности за работа от дистанция. Някои от фрилансърите са регистрирали свои фирми в България, за да се възползват от ниското данъчно облагане. Необходимо е да бъдат намерени и убедени, че това наистина е тяхното място. Вниманието им може да бъде привлечено например чрез конференции и презентации, които да изострят любопитството им към новите възможности. Традиционните рекламни подходи едва ли ще ги накарат да излязат от зоната им на комфорт. „Ако видя реклама, която просто да ме кани да отида в Уганда, защото там ще живея много добре, ще я подмина, без дори да се замисля дали си струва“, коментира предприемачът. За да стане мисия възможна, за реализацията на подобна идея трябва постепенно да се създаде среда, подходяща за дигиталните номади. Може да се канят бизнес ангели, които при наличие на обещаващи идеи биха проявили интерес за реализацията на новите продукти, които част от тези фрилансъри ще създават тук.

Предимства

„Всеки сам трябва да намери начин да стигне до дигиталните номади. Той трябва да е подготвен да представи по достатъчно добър начин плюсовете. Не бива обаче да се говори, че тук е евтино, а фокусът трябва да е върху възможностите за реализация на идеите им и върху вече добре функциониращата екосистема с технологични и логистични възможности в страна членка на ЕС“, уверява Памукчиев. Според него условията позволяват и големи мултинационални компании да разположат тук свои служители и така да оптимизират разходите си. Тези хора ще имат прекрасна среда за работа и отгъх – чист въздух, ски през зимата, летен туризъм, голф, минерална вода.

Ефектът на снежната топка

Районът около Банско и Разлог има огромен потенциал да се превърне в технологичен център. В Банско вече се създават коуъркинг пространства и колкото повече хора на техно-

arose their curiosity to the new opportunities. Traditional advertising methods are unlikely to get them out of their comfort zone. "If I see an advertisement that simply invites me to go to Uganda because I will live there very well, I will pay no attention to it and I will not even consider if it's worth it," the entrepreneur comments. In order for the realization of such an idea to become a mission possible, gradually, an environment suitable for digital nomads must be created. If there are promising ideas, business angels may be invited who would be interested in the realization of the new products that some of these freelancers will create here.

Advantages

"Everyone must find their own way to get to the digital nomads. They must be prepared to present the advantages in a good enough way. However, the discussion should not be focused around the idea that it is cheap here, but around the opportunities for realization of their ideas, and around the already well-functioning ecosystem with technological and logistic opportunities in an EU Member State," Pamukchiev assures. According to him, the conditions allow for large multinational companies to situate their employees here and thus optimize their costs. These people will have a wonderful place for work and recreation - clean air, skiing in winter, summer tourism, golf, and mineral water.

The Snowball Effect

The region around Bansko and Razlog has a huge potential to become a technological centre. Co-working spaces are already being created in Bansko, and the more people come to work here, the more people like them will follow. So, the snowball effect is already showing results. What is more, people with different professions will start coming, too, who will settle down and carry out various business activities.



логиите гоидат тук да работят, толкова повече такива хора ще идват. Така ефектът на снежната топка вече сработва. Освен това покрай тях ще започват да пристигат и хора с най-различни професии, които ще се установяват и ще развиват разнообразни дейности.

Адаптация

Дигитална трансформация изисква предприемачите да пренастроят мисленето и бизнеса си. Българският пазар е малък и е добре предприемачите да търсят излизане на външни пазари. Които не успеят по правилен начин да се адаптират, ще излезат от играта. Има огромни възможности за развитие и не трябва да се боим от настъпващите промени. В Париж в края на XVIII век е имало почти 30 000 носачи на вода и при навлизането на водопроводите те също са се страхували, че ще останат без работа.

С летящ старт

Дигитализацията обаче ще чертае новите разделителни линии. Вече се оформя нова прослойка, която Милко Памукчиев условно определя като дигитална аристокрация. Изкуственият интелект все по-осезаемо започва да навлиза и това според него поставя въпроса какво бъдеще се очертава за „естествен интелект“ и за тези, които не са в състояние да влязат в крак с цифровата промяна. Отглеждането и образоването на един супер специалист в дадена област е скъп процес, който отнема поне четвърт век. Места като Силициевата долина са се превърнали в магнит на човешки интелект и страни като България неизбежно стават донори. Това е разбираемо, защото корпорации като Гугъл имат стратегии за развитие за 50 години напред, докато правителствата на държавите по света евентуално за хоризонт от 4-5 години. И ако все пак България не желае нито да изостава, нито да е в догонваща роля, трябва да създаде условия за ускорено развитие на най-перспективните сфери, свързани с разработването на високи технологии, иновации, изкуствен интелект. Има инфраструктура, има и предприемачески дух, който може да се насърчи да влезе с летящ старт в дигиталната ера. (1)

Adaptation

Digital transformation requires entrepreneurs to reconfigure their thinking and business. The Bulgarian market is small and it is good for entrepreneurs to seek foreign opportunities. Whoever fails to adapt properly, will be out of the game. There are tremendous opportunities for development and we should not be afraid of the coming changes. In Paris, at the end of the 18th century, there were almost 30,000 water carriers; when water pipes were introduced, the carriers were also afraid that they would be left without a job.

With a Flying Start

However, digitalization will draw some new dividing lines. A new stratum is already being formed, which Milko Pamukchiev arbitrarily defines as digital aristocracy. Artificial intelligence is becoming more and more widespread, and this, in his opinion, raises the question of what the future holds for the "natural intellect" and for those who are unable to keep up with the digital change. Raising and educating a super specialist in a certain area is an expensive process that takes at least a quarter of a century. Places such as the Silicon Valley have become a magnet for human intelligence, and countries like Bulgaria inevitably become donors. This is understandable because corporations such as Google have development strategies for 50 years ahead, while governments of countries around the world may see only a 4-5-year horizon. And still, if Bulgaria does not want to be either lagging behind or catching up, it must create the conditions for the accelerated development of the most promising areas related to the development of high technology, innovation, artificial intelligence. There is an infrastructure; there is also an entrepreneurial spirit that can be encouraged to enter the digital era with a flying start. (1)



Юлия Йовчева: Винаги поне на стъпка пред конкуренцията

Юлия Йовчева е финансов директор на Порше БГ ООД, Порше Интер Ауто БГ ЕООД и Порше Иммобилиен БГ ООД от 2010 г. Има магистърска степен по счетоводство и контрол от УНСС. През 2004 г. започва работа като счетоводител в Порше БГ, после става зам. главен счетоводител, след което три години е главен счетоводител на компанията, преди да поеме най-високата позиция в групата.



Красимир Сираков | Krasimir Sirafov

Julia Yovcheva: Always at Least a Step Ahead of the Competition

Yulia Yovcheva has been the Financial Director of Porsche BG OOD, Porsche Inter Auto BG EOOD and Porsche Immobilien BG OOD since 2010. She holds a Master's degree in accounting and control from the University of National and World Economy. In 2004, she started working as an accountant at Porsche BG, later, she became deputy chief accountant, and then for three years, she was the company's chief accountant before taking the highest position in the Group.

Общото между изкуството да поддържаш автомобил и управлението на финансите е нуждата да се обърне внимание на детайла

Татяна Явашева  Tatyana Yavasheva

Общото между изкуството да поддържаш автомобил и управлението на финансите е, че и за двете е нужно да се обърне внимание на детайла. Времето и сроковете са еднакво важен фактор и в двата процеса.

- **Едно от големите предизвикателства за всеки финансов директор** е да следва динамиката на развитие на бизнеса и да я съобразява със законовите изисквания на съответната държава.

- **Ролята на бранда през гледната ми точка на финансист:** Тя е от съществено значение. За мен е привилегия да работя за световноизвестни брандове като Ауди и Фолксваген.

- **Как компанията да продава повече и по-добре – моят отговор** е като винаги е една стъпка пред конкуренцията.

- **Опитът ми на финансов мениджър ме научи, че** вземането на бързи и правилни решения е в основата на уменията да позиционираш компанията сред лидерите на пазара.

- **Основното правило, което като финансист спазвам, е да поемам премерени рискове.**

- **От финансовия директор се очаква да** познава много добре бизнес средата, в която работи, новите технологии във и извън финансовата сфера, които допринасят за ефективността на работата му, актуалните финансови

The common thing between the art of maintaining a car and finance management is the need to pay attention to detail. Time and deadlines are an equally important factor in both processes.

- **One of the major challenges for each CFO** is to follow the dynamics of the business development and to comply with the legal requirements of the respective country.

- **The role of the brand through my perspective as a financier:** It is essential. It is my privilege to work for world-famous brands such as Audi and Volkswagen.

- **How can a company sell more and better - my answer** is by always being one step ahead of the competition.

- **My experience as a financial manager has taught me** that making quick and right decisions is at the heart of the ability to position the company among the market leaders.

- **The basic rule that I respect as a financier** is to take calculated risks.

- **The Chief Financial Officer is expected to be well acquainted with the business environment** in which he or she works, the new technologies in and outside the

The common thing between the art of maintaining a car and finance management is the need to pay attention to detail



Фирмен профил

Порше БГ е гъщерна фирма на австрийския Порше Холдинг Залцбург, една от най-големите европейски компании за търговия с нови автомобили с централа в Австрия. Създадена е от легендарните фамилии Порше и Пиѝх през 1949 г. Компанията има представителства в повече от 21 държави в Централна и Югоизточна Европа, включително в Китай, Колумбия, Чили, Сингапур, Малайзия и Бруней. Порше Холдинг е представител на марките от групата на Volkswagen: Seat, Skoda, Volkswagen, Audi, Lamborghini, Bugatti и Bentley. От 2011 г. Порше Холдинг Залцбург е 100% собственост на Фолксваген АГ. На българския пазар Порше започва своята дейност преди 13 години като вносител на Volkswagen леки и лекотоварни автомобили, а през 2005 г. поема и правата за внос на луксозната марка Audi. Фирмата работи с добре развита гилърска и сервисна мрежа с традиция в продажбите и с опит в поддръжката и гаранционното обслужване на трите марки.

Company profile

Porsche BG is a subsidiary of Austrian Porsche Holding Salzburg, one of the largest European new cars trading companies with headquarters in Austria. Founded by the legendary Porsche and Piech families in 1949, the company has offices in more than 21 countries in Central and Southeast Europe, and also in China, Colombia, Chile, Singapore, Malaysia and Brunei. Porsche Holding is a representative of the Volkswagen brand: Seat, Skoda, Volkswagen, Audi, Lamborghini, Bugatti and Bentley. Since 2011, Porsche Holding Salzburg is 100% owned by Volkswagen AG. On the Bulgarian market, Porsche began its activity 13 years ago as an importer of Volkswagen passenger and commercial vehicles, and in 2005 also assumed the import rights of the luxury brand Audi. The company works with a well-developed dealer and service network with a tradition in sales and experience in the after sales and warranty service of the three brands.

инструменти и не на последно място - промените в законовите разпоредби.

- **Добрят финансов мениджър** умее правилно да тълкува информацията, с която разполага, да управлява добре видовете риск и да визуализира цялостната картина на бизнеса.

- **Избрах финансовата сфера като поприще за кариерно развитие, тъй като** решенията, които могат да бъдат взети на база на конкретни анализи, планиране и прогнозиране, влияят директно на настоящото, но и на бъдещото развитие на дейността на компанията.

- **Моят професионален съвет** - постоянно усъвършенстване и подбор на добър екип от професионалисти.

- **Автомобилът е...** Ауди и Фолксваген.

- **В света на бизнеса с автомобили стават** динамични и интересни промени. В автомобилния свят е на ход алтернативното задвижване. Всички иновативни компании разширяват активно портфолиото си с хибридни и с изцяло електрически модели. Автономното управление е друг тренд в съвременния автомобилен бранш. Вече имаме пилотни проекти и концептуални модели, които се управляват изцяло

financial sphere, which contribute to the efficiency of his or her work, the current financial instruments, and last but not least - the changes in the legal provisions.

- A good financial manager can properly interpret the information he or she has, manage the types of risk well and visualize the overall picture of the business.

- I chose the financial sphere as a career path because the decisions that can be made on the basis of specific analyses, planning and forecasting directly affect the present and future development of the company's business.

- My professional advice - constant improvement and selection of a good team of professionals.

- The car is... Audi and Volkswagen.

- In the world of automotive business, dynamic and interesting changes are taking place. In the automotive world, the alternative drive is on the move. All innovative companies are actively expanding their portfolio with hybrid and all-electric models. Autonomous management is another trend in the modern automotive sector. We already have pilot projects and conceptual



автономно. Частични функции при някои от актуалните пазарни модели, като пилотирано паркиране и гариране, са доказателство за развитието на тази философия на задвижването. Споделеното използване на автомобилите (car sharing) е актуалната посока в потреблението. Големите автомобилни компании разработват самостоятелни програми за споделяне на автомобилите, които произвеждат. Това е нова територия на мобилността, която много бързо навлиза в големите градове. Тези три елемента на мобилността от финансова гледна точка са все още във фазата на инвестиция, но средносрочно и Ауди, и Фолксваген планират тези насоки да генерират възвръщаемост и имат положителен принос към печалбата.

- **Любимият ми цитат?** Винаги, когато трябва да реша някакъв казус, се сещам за една мисъл на Айнщайн: „Не можем да решим проблемите, като използваме същия начин на мислене, който сме използвали, когато сме ги създавали.“

- **Моето „нищо човешко не ми е чуждо“:** Отговорите, дадени дотук, може би ме разкриват като перфекционист в професионален аспект, а смятам, че и в личен план е така. Това прави задачата на околните нелека, но пък интересна. 🍷

models that are driven entirely autonomously. Partial functions in some of the current market models, such as piloted parking, are evidence of the development of this propulsion philosophy. Car sharing is the current direction of consumption. Large automotive companies are developing independent programs to share the cars they produce. This is a new territory of mobility that is rapidly entering the big cities. These three elements of mobility from a financial point of view are still in the investment phase, but Audi and Volkswagen are planning for these trends to generate returns and make a positive contribution to mid-term profit.

- **My favourite quote?** Whenever I have to solve a case, I remember an Einstein's thought: "We cannot solve our problems with the same thinking we used when we created them."

- **My "nothing human is strange to me":** The answers given here may perhaps portray me as a perfectionist in a professional sense, and I think that in a personal sense this is also true. This makes the task of others difficult, but interesting. 🍷



Авиационните индустрии на Румъния и на България се засилват за полет

Западни компании прехвърлят производствата си в нашия регион




The Aviation Industries of Romania and Bulgaria Are Increasing Their Take off Speed

Wester companies transfer their production to our region

Ремонтната база на Lufthansa Technik в София обслужва самолетите на 60 световни авиопревозвачи
 The repair base of Lufthansa Technik that serves the airplanes of 60 world air carriers



Архив Икономика | Economy Archive

Владимир Митев  Vladimir Mitev

Западни аерокосмически компании все по-често виждат Румъния и България като подходящи за пренасяне на свои производства. Инвестиционните намерения или вече осъществените проекти са част от тенденцията индустрията в ЕС да се мести от Запад на Изток, ползвайки по-евтиния труд, по-ниските данъци за капитала и наличните на различни места инженерни кадри. След като западните инвеститори създадоха индустриална база в страните от Вишеградската четворка, те се придвижват на изток. Според сайта Aerospace & Defense Meetings Полша има в момента над 150 компании, свързани с авиацията, над 25 000 работници в сектора, а повече от 90% от продукцията е за износ. В тази посока, макар във все още доста по-скромни мащаби, вървят Румъния и България.

В София действа ремонтната база на Lufthansa Technik, която обслужва самолетите на 60 световни авиопревозвача като Lufthansa, Swiss Airways, British Airways, Qatar Airways, Austria Airways, Ryanair и други. През октомври 2017 г. компанията обяви заедно с Bulgarian Airways Group инвестиция от нови 40 млн. евро, с което общата инвестиция за десетте години от присъствието на германската фирма в България достига 100 млн. евро. Намеренията на компанията са общият персонал в българската столица да достигне 1300 души. В София се осъществява базово и линейно обслужване на самолети – специализация на едва 6 от базите на компанията по света. До момента могат да бъдат обслужвани само тяснокорпусни самолети от фамилията Airbus A320 и Boeing 737. Но след планираното разширение с нов хангар, с 3 нови производствени линии и с 6-етажна сграда, и след като графикът на новите мощности позволи, ще може да бъде обслужван и ширококорпусен самолет – най-рано след няколко години.

През септември 2017 г. край Пловдив започна изграждането на завод за самолетни части на френската група Latécoere. Той ще получи 6 млн. евро по плана „Юнкер“ – част от договор за общо 55 млн. евро, които Европейската инвестиционна банка дава на компанията. Airbus ще бъде основният клиент за продукцията на завода край

Western aerospace companies more and more often see Romania and Bulgaria as suitable places for transferring their production. Investment intentions or already implemented projects are part of the trend for the industry in the EU to be moved from the West to the East making use of the cheaper labour, lower capital taxes and the engineers that are available at different places. After western investors created an industrial base in the countries of the Visegrád Group, they are now moving to the East. According to the site Aerospace & Defense Meetings, Poland currently has more than 150 companies in the field of aviation, more than 25,000 workers in the sector, and more than 90% of the production is for export. Romania and Bulgaria are also going in this direction, although still on a more modest scale.

The repair base of Lufthansa Technik that serves the airplanes of 60 world air carriers, such as Lufthansa, Swiss Airways, British Airways, Qatar Airways, Austria Airways, Ryanair, etc., operates in Sofia. In October 2017, the company announced, together with Bulgarian Airways Group, an investment of new EUR 40 million, with which the total investment for the ten-year presence of the German company in Bulgaria will become EUR 100 million. The company's intentions are to reach a total number of 1,399 employees in the Bulgarian capital. Base and line maintenance of airplanes - specialty of only 6 of the company's bases in the world - is carried out in Sofia. For now, only narrow-body aircrafts of the Airbus A320 and Boeing 737 family can be serviced. But after the planned expansion with a new hangar, 3 new production lines, a 6-storey building, and when the timetable of the new capacities allows, wide-body aircrafts will also be serviced - in several years at the earliest.

In September 2017, the construction of an aircraft parts plant of the French Latécoere Group was started near Plovdiv. It will receive EUR 6 million under the Juncker plan - part of a contract for a total of EUR 55 million, which the European Investment Bank will give to the company. Airbus will be the main client for the production of the plant near Plovdiv.

According to Thierry Mootz, Director of Operations at

Пловдив.

По думите на Тиери Моц, главен изпълнителен директор по операциите на Latecoere, площта на завода ще бъде 5 хил. кв. метра. През първите 3 години инвестицията възлиза на 15 млн. евро. Първоначално ще бъдат назначени 200 работници. Впоследствие предприятието може да разшири капацитета си според поръчките на „Еърбъс“. „В завода ще се произвеждат дребни възли за вратите на самолетите и електроразпределителни шкафове, предназначени за електронната част на летателните апарати“, заяви Моц. Авиационните възли ще са за вратите на самолетите Airbus A320 и A330.

Airbus е и сред големите сили в румънската аерокосмическа индустрия. Фабриката Premium Aerotec в предградиято Гимбав край Брашов принадлежи 100% на групата Airbus. Тя произвежда в Румъния компоненти за фюзелажи. Първоначалната инвестиция е била за 40 млн. евро. За да бъде осъществена, румънската държава е дала подкрепа в размер на 19 млн. евро. Както сп. „Икономика“ писа по-рано, помощта на правителството е изключително важна за развитието на автомобилната индустрия при северните съседи. Явно същата политика се прилага и за привличане на инвестиции в аерокосмическата индустрия.

Заводът в Гимбав има 900 служители, като плановете са броят им да расте. През 2016 г. оборотът на компанията нараства с 15% и достига 274,5 млн. леи (58,9 млн. евро). Нетната печалба е 78,4 млн. леи (16,8 млн. евро). Premium Aerotec има около 10 000 служители на глобално ниво и оборот от 2 млрд. евро.

Airbus развива и партньорство с държавното предприятие IAR Ghimbav, базирано също в предградията на Брашов. Там се сглобяват хеликоптери. Клиентите на това предприятие са в целия свят. Очаква се и румънската армия да бъде клиент на брашовския завод, който е специализиран в производството на хеликоптери H215M от семейството Super Puma. Инвестицията в Гимбав е за 15 млн. евро, а държавната помощ е 5 млн. евро. Във фабриката се предвижда да работят 350 души.

H215M е хеликоптер, който може да транспортира 24 души. Може да се използва за спешна медицинска помощ, от полицията,

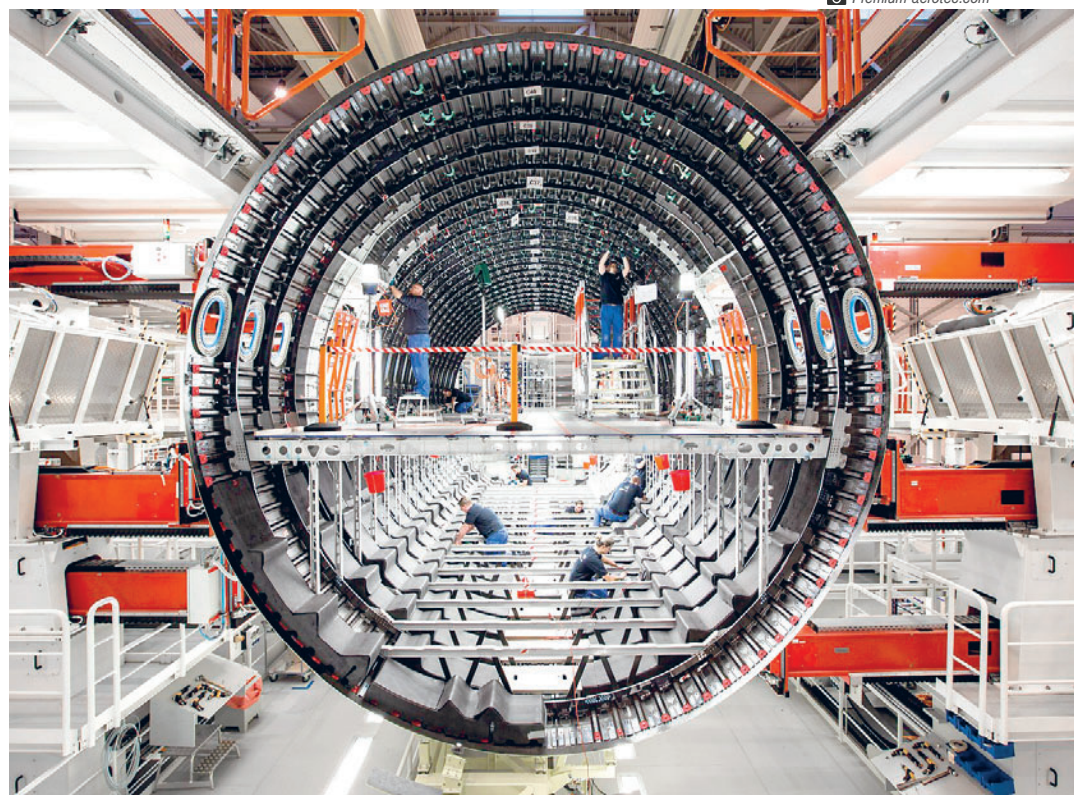
Фабриката Premium Aerotec край Брашов принадлежи 100% на групата Airbus


Premium Aerotec factory near Braşov is 100% owned by the Airbus Group

Latecoere, the area of the plant will be 5,000 sq. m. For the first 3 years, the investment amounts to EUR 15 million. 200 workers will be appointed at the start. Subsequently, the enterprise may expand its capacity depending on the orders of Airbus. "Small nodes for the doors of the aircrafts and the electrical distribution cabinets, intended for the electronic part of the aircrafts, will be produced in the plant", Mootz claims. The aviation nodes will be for the doors of Airbus A320 and A330 airplanes.

Airbus is also among the largest powers of the Romanian aerospace industry. The Premium Aerotec factory in Ghimbav suburb near Brasov, is 100% owned by the Airbus Group. It produces fuselage components in Romania. The initial investment was for EUR 40 million. In order to be implemented, the Romanian state supported it with EUR 19 million. As Economy Magazine wrote earlier, the government's support is of extreme importance for our northern neighbours for the development of the automotive industry. Obviously, the same policy is applied for attracting investments in the aerospace industry.

The plant in Ghimbav has 900 employees, and the plans



 Premium-aerotec.com



© Premium-aerotec.com

за VIP превози, а има и военна версия. Началната му цена е 13 млн. евро.

По време на посещението на френския президент Еманюел Макрон през август 2017 г. в Букурещ бе подписано споразумение за сътрудничество между Airbus Helicopters и IAR Ghimbav. Целта беше разширяване на тяхното „ексклузивно сътрудничество“ по изграждането на хеликоптера H215M. Според клаузите на споразумението IAR ще бъде основният партньор за бъдещи поръчки на произвеждания вертолет, когато румънското министерство на отбраната започне да подменя остарелите си летателни машини. Така Airbus Helicopters и IAR ще си сътрудничат в модернизацията на румънската армия.

„Ние сме горди, че разширихме сътрудничеството си в резултат на дългосрочното доверие между IAR и Airbus Helicopters“, заяви тогава Некулай Баня – генерален директор на румънското предприятие – партньор по договора. Той добави, че до момента IAR е построил над 360 хеликоптера по лиценз на Airbus Helicopters, което дава увереност, че работата по H215M ще бъде успешна.

Инвестиция в същия сектор има и в Молдовенещ – на 45 км от Клуж Напока и на 14 км от туристическия център Турда. Компанията Sonasa произвежда части за крилата на самолетите Airbus. Тя е гоставчик и за авиоиндустрията на Бразилия.

В Бакъу – град в румънската област Молдова, действа компанията Aerostar, която е гоставчик на части и авиоструктури за глобалната авиационна индустрия. Бизнес партньори на завода са клиенти като Airbus, GKN Aerospace, Premium Aerotec, Dassault, Gulfstream, Boeing, Bombardier.

Aerostar Vasău инвестира големи суми в района на международното летище в Яш. Обявила е намерение да създа-

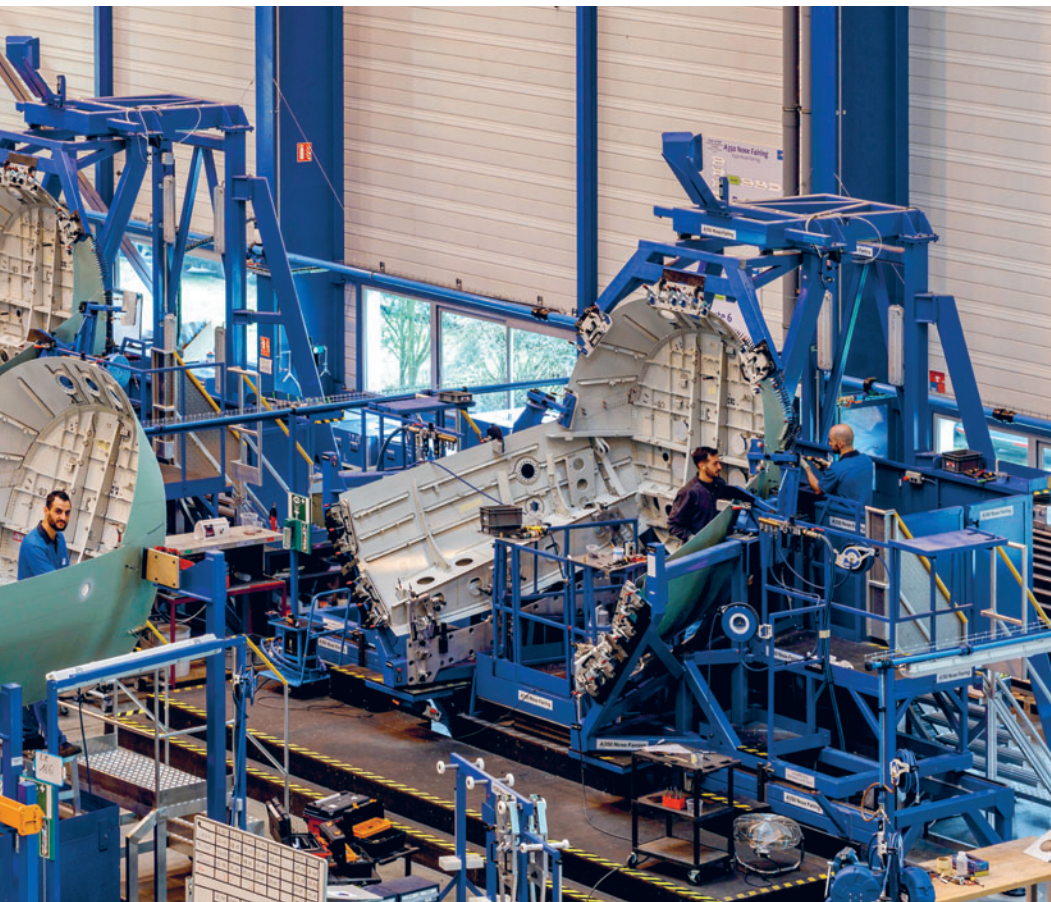
are for their number to grow. In 2016, the company's turnover increased with 15% and reached RON 274.5 million (EUR 58.9 million). The net profit was RON 78.4 million (EUR 16.8 million). Premium Aerotec has around 10,000 employees globally and a turnover of EUR 2 billion.

Airbus also develops a partnership with the state-owned enterprise IAR Ghimbav, based in this suburbs of Brasov, too. Helicopters are being assembled there. Clients of that enterprise can be found all over the world. It is expected that the Romanian army will also become a client of the Brasov plant that is specialised in the production of H215M helicopters of the Super Puma family. The investment in Ghimbav is for EUR 15 million, and the state support is EUR 5 million. It is expected that 350 people will work in the factory.

H215M is a helicopter that can transport 24 people. It can be used for emergency medical assistance, by the police, for VIP transfers, and it also has a military version. Its initial price is EUR 13 million.

During the visit of the French President Emmanuel Macron in August 2017 in Bucharest, a cooperation agreement between Airbus Helicopters and IAR Ghimbav was signed. Its goal was to extend their "exclusive cooperation" on the construction of the H215M helicopter. Under the terms of the agreement, IAR will be the main partner for future orders of the produced helicopter, when the Romanian Ministry of Defence begins to replace its obsolete aircrafts. Thus, Airbus Helicopters and IAR will cooperate in the modernisation of the Romanian Army.

"We are proud that we have extended our cooperation as a result of the long-term trust between IAR and Airbus Helicopters," declared at that time Neculai Banya - General Director of the Romanian enterprise that is a contract partner. He added that up to that moment, IAR had constructed



Завод на Latecoere във Франция, скоро ще има и в България

Factory of Latecoere in France, there will soon be one in Bulgaria, too

more than 360 helicopters under licence from Airbus Helicopters, which convinces us that the work on H215M will be successful.

There is another investment in the same sector in Moldovenesti - 45 km from Cluj-Napoca and 14 km from the tourist centre of Turda. The company Sonaca manufactures parts for the wings of the Airbus airplanes. It is also a supplier to Brazil's aerospace industry.

The company Aerostar, a supplier of parts and aviation structures for the global aviation industry, operates in Bacău - a city in the Romanian region of Moldavia. Business partners of the plant are clients such as Airbus, GKN Aerospace, Premium Aerotec, Dassault, Gulfstream, Boeing, Bombardier.

Aerostar Bacău invests large amounts of money in the area of the Iasi International Airport. It has announced its intention to found an enterprise for maintenance of aircrafts of the Boeing 737 and Airbus 320 families. The investment there is estimated at EUR 10 million.

In 2016, the revenues of Aerostar Bacău were RON 365.2 million (EUR 78.3). The company is one of the biggest exporters from the Romanian region of Moldavia. Its markets are in the EU, Asia, Africa and Canada. The company is also a large employer - with around 2,000 employees.

The Turbomecanica factory in Bucharest can be found on the map of the Romanian aerospace industry. It is one of the main suppliers of the Romanian Ministry of Defence. It also sells to world giants, such as General Electric, Rolls Royce and Leonardo Helicopters. The plant began its existence in 1975, after Romania decided to develop its aerospace sector. In 1980, the company already cooperated with Rolls Royce in the field of engines. The plant had also a cooperation with the Soviet Union in making a helicopter engine.

Today, Turbomecanica produces mechanical assemblies for PUMA helicopters, engines and other equipment.

Romanians take pride in their aerospace industry beginning its existence in 1925, and that the first entirely Romanian plane took off in 1930. One of the well-known aero engineers Henri Coandă claimed in his lifetime that he had created the first jet aircraft in the world - a claim that some accept as being true, while others refute. Anyway, as in other sectors, Romanians believe that they have the necessary accumulations and traditions in order to develop their aerospace industry - with their own capital or with foreign investments. Will, however, Romania and Bulgaria reach regional leaders in this field such as Poland? A man is as big as his dreams are. (→)

де предприятие за поддръжка на самолети от семействата Boeing 737 и Airbus 320. Инвестицията там се оценява на 10 млн. евро.

През 2016 г. приходите на Aerostar Bacău са били 365,2 млн. леи (78,3 млн. евро). Фирмата е един от най-големите износители от румънската област Молдова. Пазарите са в ЕС, Азия, Африка и Канада. Компанията е и голям работодател – с около 2000 служители.

На картата на румънската аерокосмическа индустрия е заводът Turbomecanica в Букурещ. Той е един от основните доставчици за румънското министерство на отбраната. Продава и на световни гиганти като General Electric, Rolls Royce и Leonardo Helicopters. Заводът започва съществуването си през 1975 г., след като Румъния решава да развива аерокосмическия си сектор. Още през 1980 г. компанията си сътрудничи с Rolls Royce в областта на двигателите. Заводът е имал и сътрудничество със Съветския съюз в направата на двигател за хеликоптери.

Днес Turbomecanica произвежда механични ансамбли за хеликоптерите PUMA, двигатели и други оборудвания.

Румънците се хвалят, че тяхната аерокосмическа индустрия започва съществуването си през 1925 г., а първият изцяло румънски самолет полита през 1930 г. Един от известните аероинженери Анри Коанда е претендирал приживе, че е създал първия в света реактивен самолет – твърдение, което някои приемат за вярно, докато други оспорват. Така или иначе, както и в други сфери, румънците смятат, че имат нужните натрупвания и традиции, за да развият своя аерокосмическа индустрия – със собствени капитали или с чужди инвестиции. Ще стигнат ли обаче Румъния и България регионални лидери в тази област като Полша? Човек е толкова голям, колкото са големите мечтите му. (↩)



Атанас Райков: Комуникацията има все по-важна роля

На всеки нов етап от технологичното развитие ще се появяват нови „звезди“, тъй като установените компании стават прекалено големи, бавни и тромави

New "stars" will emerge at every new stage of technological development as the established companies are becoming too big, slow and cumbersome

Atanas Raykov: Communication Has a Growing Impact

Хората от моето поколение все още помнят как обикновен разговор до Англия, САЩ или дори до някой съседен град струваше доста пари през 90-те години на миналия век. Имаше видео разговори, конферентни връзки... Това са все неща, които вече са непонятни за нашите деца. Постепенно обаче настъпи промяна. Създадохме Viber именно с цел да направим възможна безплатната качествена и надеждна комуникация за всеки човек с достъп до интернет, дори през най-обикновен смартфон. Приемаме го като даденост. Понякога дори забравяме какви опции отвори това за бизнеса. През последните години разговорите започнаха да отстъпват водещото място в личната и професионалната комуникация за сметка на текстовата комуникация под формата на чат. Огромното развитие на технологиите в това отношение, чат групите, обмяната на файлове, услугите за взаимодействие в реално време и новите интерактивни инструменти, с които разполагаме,

увеличиха скоростта

с която задачите могат да се вършат многократно по-бързо, при това с много по-малко усилия.

Без съмнение комуникацията ще става все по-ключова, тъй като светът продължава да се глобализира – госта-виците, пазарите, колегите, дори и шефовете ни вече се намират на други континенти, в други часови зони, в нов тип офиси, ползват различни езици – това налага нуждата от все по-умни инструменти, които да ни подпомагат в нашата все по-разнообразна комуникация.

Ако разглеждаме комуникацията като взаимодействие не само с хора, но и със системите и машините, то тогава става дума за несравнимо повече източници на информация и точки на взаимодействие, а ние продължаваме да разполагаме със същото време, а понякога дори и с по-малко. Това ще наложи

въвеждането на автоматизация

в много области от нашия живот с цел премахване на рутинните действия, на които все още отделяме твърде много внимание. Например даден сензор и устройство генерира

Реод people from my generation still remember how a regular call to the United Kingdom or the USA - or even to a nearby city - would cost so much more in the 90s. Video or conference calls did not exist then... Those are quite incomprehensible things to our children. However, changes gradually emerged. We created Viber exactly with the purpose of making free and reliable communication of noted quality possible for everyone with Internet access, even with the simplest smartphones. Now, it is taken for granted. Sometimes we even forget what possibilities this opened for conducting business. During the last couple of years, text messages began to take the lead in personal and professional communication at the expense of calls. Tremendous technology developments achieved in this field – chat groups, file sharing, real – time interaction services and the new interactive tools we have,

Increased the Speed

with which tasks can be done much more faster and with less effort. Without a doubt, communication will have a more crucial role as the world continues to globalize; suppliers, markets, colleagues, even our bosses will be on other continents, in other time zones, in new types of offices, using different languages. This imposes the need for even smarter tools to help us in our increasingly diverse communication.

If we look at communication as an interaction not only among people, but also with systems and machines, then we are talking about incomparably higher number of sources of information and points of interaction, while we continue to have the same amount of time, sometimes even less. This will impose

The Introduction of Automation

in many areas of our lives in order to eliminate routine actions that we still pay too much attention to. For example, a sensor and a device generate a lot of information throughout the day, but it can only be important for a given user to summarize the information provided in the right way at the right time and with the least of effort. At the same time, personal communication

Атанас Райков е директор Бизнес развитие на Viber за Централна и Източна Европа и страните от ОНД, а също така и директор Телеком партньорства. Неговата роля е да надгражда популярността на Viber в региона, като предлага качествено локално съдържание и услуги на милионите потребители. Преди това 10 години е работил във VIVACOM, където е отговарял за създаването и развитието на търговската стратегия на мобилните услуги и услугите с добавена стойност. Има бакалавърска степен от СУ „Св. Климент Охридски“ и магистърска степен по мениджмънт управление на информационни и комуникационни технологии от Нов български университет. Ментор е към LAUNCHHub и Eleven, помага и на екипа на фондация StartUp.

Atanas Raykov is a Director Business Development CIS and CEE and Head of Telecom Partnerships at Rakuten Viber. His role is to build on the existing popularity of Viber in the region and offer quality local content and services to the millions of users across the region, as well as to establish partnerships with telecom operators around the world. Previously, Atanas has worked for 10 years for the biggest telecom in Bulgaria - VIVACOM - where he was responsible for the commercial strategy of its mobile and VAS business. During that period, he has managed to make VIVACOM number one mobile data provider, leading innovator and key player in shaping the mobile apps eco-systems in Bulgaria. Atanas has a BA degree from Sofia University and a Masters in ICT Management from New Bulgarian University. He is also a mentor at Launchhub and Eleven, and helps the local team of StartUp Foundation.

много информация през целия ден, но за определен потребител може да е важно само обобщението на информацията, поднесено по най-правилния начин, в най-правилния момент и с най-малко усилия за него. В същото време личната комуникация става все по-лична и по-близка до действителността, дори когато сме далеч от важните за нас хора. Вярно е, че нищо не може да замени комуникация лице в лице, дори и Viber, дори и след 20 години, но ние ще продължим да работим упорито, за да предоставим най-добрия възможен неин заместител, когато обстоятелствата разделят хората. И то при най-добри условия и без да караме потребителите да правят компромиси с личното си пространство или принципи. Бурното развитие през последните години доведе до редица

мощни технологични решения

изключително достъпни до ниша, при които малкият и стартиращият бизнес днес разполагат с по-добри инструменти за комуникация, отколкото дори и най-богатите корпорации имаха само преди 5-6 години. Това води до стимулиране на предприемаческата екосистема и до повишаване на конкуренцията на редица пазари в резултат на изравняването на силите между малки и големи компании. Бизнесът става все по-малко зависим от ограниченията на времето и пространството, културата и езика. Това отваря много нови възможности, които първо ще станат по-ясно видими.

Скорошната поява на нови технологии от порядъка на Facebook, Viber, Skype, които тотално да променят сегашния „пейзаж“, е изключително трудна за прогнозиране, но определено има ясна закономерност, свързана с това, че на всеки нов етап се появяват нови звезди, тъй като установените компании стават прекалено големи, бавни и тромави. Това дава възможност на

новите играчи

да отправят сериозни предизвикателства и да променят бизнес моделите на целия пазар. Такава е историята на редица от водещите компании в момента, като в същото време много от техните предшественици вече не са на пазара



becomes more personal and closer to reality, even when we are far away from the people important to us. It is true that nothing can replace face-to-face communication, even Viber, even after 20 years, but we will continue to work hard in order to provide its best possible substitute when circumstances separate people. This will be achieved under best possible conditions and without forcing the users to compromise in regards to their personal space or principles.

In recent years, dynamic development has led to a number of

Powerful Technological Solutions

which are extremely accessible for small and start-up businesses. Today, they have even better communication tools than the wealthiest corporations had only 5-6 years ago. This leads to the stimulation of the entrepreneurial ecosystem and increased competition in a number of markets as a result of the alignment of forces between small and large companies. Business becomes less and less dependent on the limitations of time and space, culture and language. This opens up many new opportunities that will become more visible.

With the recent emergence of new technologies such as Facebook, Viber and Skype, which totally alter the current landscape, it is extremely difficult to predict, but there is definitely a regularity in relation to the fact that new stars emerge at every new stage, as established companies become too big, slow and cumbersome. This enables



и дори са забравени от потребителите.

Искате да знаете за какво бъдеще работим и как моделите за монетизация ще се променят? Ние виждаме нашата роля като ключов играч в опосредстването на богатата, сигурна и моментална комуникацията между милиардите потребители, бизнеси и устройства по света. Стремим се да сме лидер във въвеждането на AI базирани услуги в ежедневието на хората, както и създатели на платформа, където пазаруването онлайн се извършва по изцяло нов начин. Viber е и едно от приложенията с най-богато разнообразие на продукти, които предоставя на бизнеса – от телекомуникационните ни услуги като Viber In, Viber Out и Service Messages, през съдържанието, което продаваме под формата на стикер пакети, до рекламните ни продукти и AI решенията чрез чат ботове. Последните две области са тези, в които очакваме

най-бурно развитие

през следващите години. Все по-често чуваме, че „данните са новото злато“, в същото време отделяме много малко внимание и усилия да защитим собствените си данни. В свят, в който все повече неща ще стават онлайн, защитата на нашата дигитална идентичност и на нашите данни в цифров вид става почти толкова важна, колкото и на физическите. Образованието на обикновения потребител в тази насока трябва драстично да се подобри и ние активно подкрепяме много инициативи с подобна насоченост, защото това е част от нашите принципи и от нашата мисия. (V)

New Players

to challenge and change the business models of the whole market. This is the story of a number of the leading companies at the moment, while many of their predecessors are no longer on the market and have even been forgotten by consumers.

You want to know what future we are working on and how the monetization models will change? We see our role as a key player in the mediation of rich, secure and instant communication between the billions of consumers, businesses and devices around the world. We strive to be a leader in the introduction of AI-based services in people's daily lives, as well as creators of a platform where online shopping is done in an entirely new way. Viber is also one of the apps with the widest variety of products offered to businesses - from our telecommunication services such as Viber In, Viber Out and Service Messages, through to the content we sell in the form of sticker packages to our advertising products and AI chat solutions. The last two we are expecting

The Most Turbulent Development

in the coming years. More and more often we are hearing that "data is the new gold," but at the same time we pay very little attention and effort to protect our own data. In a world where there is an ever-increasing number of things going online, the protection of our digital identity and our data in digital form is almost as important as physical. The education of the average consumer in this area needs to be drastically improved and we are actively supporting these kinds of initiatives, because it is part of our principles and our mission. (V)

Данните са новото злато

Цифровото пространство се регулира, за да се ограничи неправомерната употреба на информацията за дигиталното „аз“ на потребителите

Data Is the New Gold

Digital space is being regulated to limit the unauthorized use of information about users' digital "me"

Татяна Явашева  Tatyana Yavasheva

Интернет на нещата, умни градове, свързаност – какво следва от това? Данни, все повече данни за всичко. Все повече компании събират информация от смарт уредите. Наричат това революция в извличането на лични данни.

Прозрачност

Управлението на много свързани устройства може да става чрез гласови команди, което е възможно поради свързването на източниците на данни с компютърни системи и изкуствен интелект. Изграждат се и слоеве за интеграция на данните. На потребителите се казва, че данните за тях и тяхното потребление се събират от различни сензори и устройства, съхраняват се в система и това помага на умните алгоритми да се самообучават, за да ги обслужват по-добре. Но цялата тази информация става „суровина“ за инструментите за продажби, маркетинг и облачни услуги. Така стигаме



The Internet of Things, smart cities, connectivity – what are the consequences of all this? Data, more and more data about everything. More and more companies collect information from smart devices. They call this revolution in the retrieval of personal data.

Transparency

The management of many connected devices can be done through voice commands, which is possible due to the connection of data sources with computer systems and artificial intelligence. Data integration layers are also being built. Users are told that their data and their consumption are collected from a variety of sensors and devices that are stored in a system, and this helps smart algorithms learn on their own and serve them in a better way. But all this information becomes a "raw material" for the purpose of sales, marketing, and cloud services. This brings us to the question of the use and... the misuse of personal data. Our lives and habits become completely transparent. We ourselves may not know our digital selves as well as someone else who is



до въпроса за употребата и... злоупотребата с лични данни. Животът и навиците ни стават напълно прозрачни. Самите ние може да не познаваме така добре своето дигитално аз, както някой друг, който ни наблюдава.

Как ще бъде наложен рег

Има различни методи за проследяване на активността в интернет, а Фейсбук е само част от пъзела. Потребителите вече разбират, че интернет позволява развитието на бизнес модел, който големите корпорации използват, за да си осигурят присъствие и влияние над пазара. Този бизнес модел се базира на продажбата и отдаването под наем на данни, което за тях генерира приходи. За обикновения потребител е много трудно да избегне „радара“ в мрежата. Затова и от 25 май тази година влиза в сила Регулацията за защита на личните данни (GDPR) с цел да се ограничат възможностите за безконтролното им използване.

watching us does.

How Will Order Be Imposed

There are different methods for tracking activity on the Internet, and Facebook is just a piece of the puzzle. Consumers already understand that the Internet has allowed the development of a business model that large corporations use to ensure their presence and influence on the market. This business model is based on the sale and rental of data, which generates revenue. For the average consumer, it is very difficult to avoid the "radar" on the network. That is why on 25th May 2018, the General Data Protection Regulation (GDPR) will come into force in order to limit the possibilities for uncontrolled use.

Profiling

More and more data sets are being created, but they have a life cycle. Data arises automatically, has different properties and arrives in different ways on different places. Data, however, does



Профилиране

Създават се все по-големи масиви от данни, но те имат жизнен цикъл. Данните възникват автоматично, имат различни свойства, пристигат по различен начин на различни места. При данните обаче все още няма единни стандарти, дори що се отнася до изписването на датата – това е само част от картината, очертана от доц. г-р Велян Димитров, преподавател в УниБИТ и лектор по GDPR (velbg.com). Той уточнява, че многообразието от лични данни се използва за т. нар. профилиране на потребителите. Съгласно GDPR профилиране означава всяка форма на автоматизирано обработване на лични данни, като тази информация се използва за оценяване на определени лични аспекти, които може да са свързани с изпълнението на професионалните задължения на това физическо лице, неговото икономическо състояние, здраве, лични предпочитания, интереси, надеждност, поведение, местоположение или движение. В регулацията изрично е посочено, че лицето трябва да е информирано, че попада в автоматизиран процес за профилиране. То трябва да има представа за евентуалните последици за него, които може да възникнат след обработката на информацията. Всеки има право да оспори своето профилиране или други дейности, свързани с целите на директния маркетинг, за които се използват неговите лични данни.

Ценен актив

„Данните са корпоративен актив - често недооценен, тъй като ако попитаме кое е най-скъпото в

not yet have uniform standards, even when it comes to writing the date - this is just a part of the picture outlined by Assist. Prof. Veliyan Dimitrov, UniBIT's and GDPR lecturer (velbg.com). He specifies that the diversity of personal data is used for the so-called user profiling. According to GDPR, profiling means any form of automated processing of personal data consisting of the use of personal data to evaluate certain personal characteristics, which could be related to the person's performance at work, economic situation, health, personal preferences, interests, reliability, behaviour, location or movement. It is explicitly stated in the Regulation that the person should be informed that he/she is in an automated profiling process. He/she should be informed about the possible consequences that may arise after the processing of the information. Everyone has the right to contravene their profiling or other activities related to the purposes of direct marketing for which their personal data is used.

Valuable Asset

"Data is a corporate asset that is often underestimated because if we ask about the most expensive thing in a smartphone or on a computer, rarely anyone will say that this is data. Data is the new old "gold", it is the bearer of valuable information and that is why it has long been the subject of sale and purchase. But data is one thing, and its interpretation, sale and use is something else. The data business has been operating for a long time, it is gaining momentum and that is why personal data protection regulations have become necessary," Veliyan Dimitrov explains.

Spies

Data collection continues and its volume grows like a geometric progression. Every smart device turns into our online identifier. Intelligent devices become our home spies before one could realize it. The smart garbage bin, which is connected to the refrigerator, is self-learning and it begins to order supplies. It also means that somebody already knows well what is consumed in this home and what the habits of its inhabitants are. Through it and through all other data collected by online identifiers, anyone can be profiled. This data can be used not in the person's best interest in certain situations. For

смартфона или в компютъра, рядко някой ще каже, че това са данните. Данните са новото старо „злато“, те са носител на ценна информация и затова отдавна са обект на покупко-продажба. Но едно са данните, а друго - тяхното интерпретиране, продажба и използване. Бизнесът с данни работи отдавна, той набира все по-голяма скорост и затова се стигна до необходимостта от регулации за защита на личните данни“, обяснява Велиян Димитров.

Шпиони

Събирането на данни продължава и обемът им расте като геометрична прогресия. Всяко умно устройство се превръща в наш онлайн идентификатор. Интелигентните уреди неусетно стават наши домашни шпиони. Умното кошче за боклук, което е свързано с хладилника, се самообучава и то започва да поръчва гоставки. Това също така означава, че и някой някъде вече добре знае какво се консумира в този дом и какви са навиците на обитателите му. Чрез тях и чрез всички други данни, които се събират през онлайн идентификаторите, всеки може да бъде профилиран. Тези данни в определени ситуации може да бъдат използвани срещу интересите на личността. Например може да му бъде отказана застраховка „Живот“, тъй като през онлайн каналите той е профилиран като човек със сърдечни проблеми, разказва г-р Димитров. Според него при толкова много данни по естествен път се стигна до регулации на цифровия свят. Това товари фирмите и те са настроени срещу въвеждането на подобни регламенти, но за потребителите те вече са необходимост.

Къде стяга обувката

GDPR спира търговията с данни без съгласието на субекта на тези данни, забранява подписването на договори под принуда да дадем съгласие данните ни да се обработват и използват за цели на маркетинга. След влизането в сила на регламента компаниите ще трябва да се съобразяват с разпоредбите за опазване сигурността на личните данни в целия им жизнен цикъл. GDPR не е създаден, за да възрочи живота на бизнеса, а да въведе ред в цифровия свят, казва още Велиян Димитров. Той обръща внимание, че потребителите също трябва да приемат мерки за опазването на своите данни. От своя страна бизнесът е добре да знае, че досегашните усилия за киберсигурност продължават, но се променя цикълът за производство на софтуер, за да се въведат изискванията на GDPR. Вече всички ще контролират всички. И ако например една компания прехвърля данни на друга, тя първо ще трябва да се увери, че нейният партньор работи в съответствие с този регламент. Всички, които произвеждат Интернет на нещата, също ще трябва да се съобразяват с новите изисквания.

Както водачите на автомобили спазват правила за движението, така и движението на лични данни вече се регламентира. Цифровото пространство се регулира и тепърва ще се трупа опит в това отношение. 📢

example, he/she may be denied life insurance because he/she is profiled as a person with heart problems through online channels, Dimitrov says. According to him, with so much data available, we naturally get to regulations of the digital world. This burdens the companies and they are against the introduction of such regulations, but for consumers they are now a necessity.

Where the Shoe Pinches

GDPR stops data trading without the consent of the data subject, prohibits the signing of agreements if one is forced to give his/her consent for data to be processed and used for marketing purposes. After the Regulation comes into force, companies will have to comply with the privacy protection provisions throughout their life cycle. GDPR was not created to make the life of businesses hard, but to bring order to the digital world, Veliyan Dimitrov says. He points out that consumers also need to take measures to protect their data. It is good for the business sector to know that the cyber security efforts made until now will continue, but the software production cycle will be changed, so that the GDPR requirements can be applied. From now on everyone will control everyone. And if, for example, one company transfers data to another, it will first have to make sure that its partner works in accordance with this Regulation. Everyone who works with the Internet of Things will also have to comply with the new requirements.

Just as car drivers comply with road traffic regulations, the transfer of personal data will be controlled. Digital space is being regulated and experience is yet to be gained. 📢

www.ChairPro.bg
Професионалисти в столовете

ПРЕМИУМ
немски чадъри



ШОУРУМ:

гр. София, бул. "Цариградско шосе" 149

🌐 www.chairpro.bg

☎ 0700 10 750

Facebook и бъдещето на поверителността на личните данни в интернет

Facebook and the Future of Online Privacy

от Джефри Сакс

ЕС поема водеща роля в отговор на злоупотребите на Facebook и други подобни компании чрез новите си стандарти за поверителност и предложеното по-голямо данъчно облагане за търговците на лични данни в интернет. И въпреки това е необходимо и възможно да се направи още



By Jeffrey D. Sachs

The EU has taken the lead in responding to abuse by the likes of Facebook, thanks to its new privacy standards and proposed greater taxation of peddlers of online personal data. Yet more is needed and feasible

Project Syndicate

НЮ ЙОРК - Крис Хюз, съосновател на Facebook, наскоро отбеляза, че общественият контрол върху Facebook е „доста закъснял“, заявявайки, че „за мен е шокиращо, че не е трябвало да отговарят на повечето от тези въпроси по-рано“. Лидерите в сектора на информационните технологии, особено в Европа, от години предупреждават за злоупотребите във Facebook (и други портали). Техните вътрешни наблюдения и практически препоръки са крайно необходими в този момент.

Изявлението на главния изпълнителен директор на Facebook Марк Зукърбърг пред американския Сенат не направи много за запазване на общественото доверие

NEW YORK – Chris Hughes, a co-founder of Facebook, recently noted that the public scrutiny of Facebook is “very much overdue,” declaring that “it’s shocking to me that they didn’t have to answer more of these questions earlier on.” Leaders in the information technology sector, especially in Europe, have been warning of the abuses by Facebook (and other portals) for years. Their insights and practical recommendations are especially urgent now.

Facebook CEO Mark Zuckerberg’s testimony before the US Senate did little to shore up public confidence in a company that traffics in its users’

Джефри Сакс, преподавател в Колумбийския университет, е директор на Центъра за устойчиво развитие на Колумбия и на мрежата на ООН за устойчиво развитие.

Jeffrey D. Sachs, University Professor at Columbia University, is Director of Columbia’s Center for Sustainable Development and the UN Sustainable Development Solutions Network.

в компания, която разпространява личните данни на своите потребители. Най-показателният момент от него бе, когато сенаторът от Илинойс Ричард Дърбин попита дали Зукърбърг би имал нещо против да сподели името на хотела си и хората, на които е изпращал съобщения през изминалата седмица, точно каквито са данните, проследявани и използвани от Facebook. Зукърбърг отговори, че не би му било приятно да предостави тази информация. „Мисля, че това е същността на въпроса.“ отбеляза Дърбин, „Правото Ви на личен живот.“

Критиците на Facebook излагат този довод от години. Стефано Квинтарели, един от най-гобите ИТ експерти в Европа в областта на информационните технологии и водещ поддръжник на поверителността на личните данни в интернет (а доскоро и член на италианския парламент), е упорит и далновиден критик на злоупотребата на Facebook с пазарното си позициониране и злоупотребата с личните данни в мрежата. От дълго време той поддържа една мащабна идея - всеки от нас да запази контрол върху интернет профила си, който трябва да може да бъде прехвърлян между порталите с лекота. Ако решим, че не харесваме Facebook, трябва да можем да се прехвърлим към негов конкурентен сайт, без да изгубим връзка с контактите, които остават във Facebook.

За Квинтарели, злоупотребата на Cambridge Analytica с данни, взети от Facebook, е неизбежно последствие от безотговорния бизнес модел на платформата. Facebook вече призна, че Cambridge Analytica не са единствените,

personal data. The most telling moment of testimony came when Illinois Senator Richard Durbin asked whether Zuckerberg would be comfortable sharing the name of his hotel and the people he had messaged that week, exactly the kind of data tracked and used by Facebook. Zuckerberg replied that he would not be comfortable providing the information. "I think that may be what this is all about," Durbin said. "Your right to privacy."

Critics of Facebook have been making this point for years. Stefano Quintarelli, one of Europe's top IT experts and a leading advocate for online privacy (and, until recently, a member of the Italian Parliament), has been a persistent and prophetic critic of Facebook's abuse of its market position and misuse of online personal data. He has long championed a powerful idea: that each of us should retain control of our online profile, which should be readily transferable across portals. If we decide we don't like Facebook, we should be able to shift to a competitor without losing the links to contacts who remain on Facebook.

For Quintarelli, Cambridge Analytica's abuse of data acquired from Facebook was an inevitable consequence of Facebook's irresponsible business model. Facebook has now acknowledged that Cambridge Analytica is not alone in having exploited personal profiles acquired from Facebook.

In personal communications with me, Quintarelli



които са се възползвали от личните профили, взети от тях.

В лични разговори с мен Квинтарели сподели, че Общият регламент на Европейския съюз относно защитата на данните, който влиза в сила на 25 май след шест години на подготовка и обсъждане, „може да послужи като ръководство в някои отношения“. Съгласно Регламента, той отбелязва, „на организации, които не отговарят на изискванията, могат да бъдат наложени тежки глоби от до 4% от приходите им. Ако Регламентът вече беше влязъл в сила, за да избегне подобни глоби, Facebook би трябвало да уведоми властите за изтичането на данни веднага щом от компанията са разбрали за това, което е доста преди последните избори в САЩ.“

Квинтарели подчертава, че „Ефективната конкуренция е мощен инструмент за увеличаване и защита на биоразнообразието в дигиталното пространство.“ И тук Регламентът би трябвало да помогне, защото „въвежда понятието за преносимост на данните, според което един потребител може да прехвърля профила си от един доставчик на услуга към друг, както правим при прехвърлянето на телефонния си профил, номера на мобилния си телефон, от един оператор на друг.“

Но „тази форма на собственост върху данните от профила на определен човек“, продължава Квинтарели, „със сигурност не е достатъчна.“ Също толкова важна е „взаимосвързаността: операторът, към който прехвърляме профила си, трябва да е свързан с другия оператор, така че да не изгубим връзката си с нашите онлайн приятели. Днес това е възможно благодарение на технологиите като IPFS и Solid, разработени от изобретателя на мрежата Тим Бърнърс-Лий.“

Сара Шпикерман, преподавател във Виенския институт по икономика и бизнес (WU) и председател на Института за управление на информационните системи, е още един пионер на поверителността на личните данни в интернет, който от дълго време предупреждава относно вида злоупотреби, наблюдавани при Facebook. Шпикерман, която е световен авторитет по отношение на нелегалното пренасяне на онлайн идентичността ни за целите на таргетираната реклама, политическата пропаганда, общественото и частното наблюдение или други порочни цели, подчертава необходимостта от преследване на „пазарите за лични данни“.

„Откакто Световният икономически форум започна да обсъжда личните данни като нов клас активи през 2011 г., ми каза тя, „пазарите на лични данни процъфтяват на базата на идеята, че те могат да бъдат „новият петрол“ на цифровата икономика, а очевидно и на политиката“. В резултат на това „повече от хиляда компании вече участват във верига за цифрова информация, която събира данни от всяка онлайн дейност и доставя таргетирано съдържание до онлайн или мобилни потребители в рамките на около 36 секунди от тяхното влизане в дигиталното пространство.“ Не само „Facebook, Google, Apple и Amazon събират и използват данните ни за всякакви цели, за които може да се сети човек“, казва Шпикерман. „Платформите за управление на данни, като тези, управлявани от Acxiom или Oracle BlueKai, притежават хиляди лични характеристики и социално-психологически профили за стотици милиони потребители.“

Шпикерман смята, че „пазарите на лични данни и използването на данните в тях трябва да бъдат забранени в сегашната си форма“, както и че Регламентът

says that the European Union's General Data Protection Regulation, which takes effect on May 25, following six years of preparation and debate, "can serve as guidance in some aspects." Under the GDPR, he notes, "non-compliant organizations can face heavy fines, up to 4% of their revenues. Had the GDPR already been in place, Facebook, in order to avoid such fines, would have had to notify the authorities of the data leak as soon as the company became aware of it, well in advance of the last US election."

Quintarelli emphasizes that, "Effective competition is a powerful tool to increase and defend biodiversity in the digital space." And here, the GDPR should help, because it "introduces the concept of profile portability, whereby a user can move her profile from one service provider to another, like we do when porting our telephone profile – the mobile phone number – from one operator to another."

But "this form of ownership of one's own profile data," Quintarelli continues, "is certainly not enough." Just as important is "interconnection: the operator to which we port our profile should be interconnected to the source operator so that we don't lose contact with our online friends. This is possible today thanks to technologies like IPFS and Solid, developed by the web inventor Tim Berners-Lee."

Sarah Spiekermann, a professor at the Vienna University of Economics and Business (WU), and Chair of its Institute for Management Information Systems, is another pioneer of online privacy who has long warned about the type of abuses seen with Facebook. Spiekermann, a global authority on the trafficking of our online identities for purposes of targeted advertising, political propaganda, public and private surveillance, or other nefarious purposes, emphasizes the need to crack down on "personal data markets."

"Ever since the World Economic Forum started to discuss personal data as a new asset class in 2011," she told me, "personal data markets have thrived on the idea that personal data might be the 'new oil' of the digital economy as well as – so it seems – of politics." As a result, "more than a thousand companies are now involved in a digital information value chain that harvests data from any online activity and delivers targeted content to online or mobile users within roughly 36 seconds of their entry into the digital realm." Nor is it "just Facebook and Google, Apple or Amazon that harvest and use our data for any purpose one might think of," Spiekermann says. "Data management platforms' such as those operated by Acxiom or Oracle BlueKai possess thousands of personal attributes and socio-psychological profiles about hundreds of millions of users."

While Spiekermann thinks "personal data markets and the use of the data within them should be forbidden in their current form," she thinks the GDPR "is a good motivator for companies around the world to question their personal data sharing practices." She also notes that "a rich



„е добър мотиватор за фирмите по света да поставят под въпрос практиките си за обмен на лични данни“. Тя също така отбелязва, че „започва да работи богата екосистема на онлайн услуги, които са благоприятни за поверителността на личните данни.“ Студенти специализанти от WU направили проучване, като „сравнили практиките за събиране на данни от най-добрите онлайн услуги (като Google, Facebook и Apple), съпоставяйки ги с техните нови конкуренти, които оперират според новите правила за поверителност на личните данни.“ Проучването, казва тя, „дава възможност на всеки да премине към друга услуга на момента.“

Чрез огромната си лобистка сила досега Facebook се е измъквал от практическите идеи на Квинтарели, Шпикерман и техните колеги. Последният скандал обаче отвори очите на обществеността за заплахата, която бездействието представлява за самата демокрация.

ЕС поема водеща роля като реакция на това благодарение на новите си стандарти за поверителност на личните данни и предложи по-голямо данъчно облагане за Facebook и други търговци на лични данни в интернет. И въпреки това е необходимо и възможно да се направи още. Квинтарели, Шпикерман и техните колеги специализанти по онлайн етиката ни предлагат практически път към интернет, който е прозрачен, справедлив, демократичен и уважаващ личните права. (1)

ecosystem of privacy-friendly online services is starting to be up and running.” A study by a class of WU graduate students “benchmarked the data collection practices of our top online services (such as Google, Facebook or Apple) and compared them to their new privacy-friendly competitors.” The study, she says, “gives everyone a chance to switch services on the spot.”

Facebook’s immense lobbying power has so far mostly fended off the practical ideas of Quintarelli, Spiekermann, and their fellow campaigners. The recent scandal, however, has opened the public’s eyes to the threat that inaction poses to democracy itself.

The EU has taken the lead in responding, thanks to its new privacy standards and proposed greater taxation of Facebook and other peddlers of online personal data. Yet more is needed and feasible. Quintarelli, Spiekermann, and their fellow champions of online ethics offer us a practical path to an Internet that is transparent, fair, democratic, and respectful of personal rights. (1)

Авторско право Проект Синдикат, 2018 г.

Copyright: Project Syndicate, 2018.

www.project-syndicate.org

Facebook

В кръгова отбрана

in All Round Defence

Стартъпът, който започна да влияе на глобалната политика

The start-up that began to influence global politics

Александър Александров  Aleksandar Aleksandrov

През не толкова далечната 2004 г. един харвардски студент решава да създаде нова онлайн платформа за общуване с приятели, но тъй като не разполага с нужните пари за това, моли своя съквартирант Едуардо Саверин да му даде пари срещу участие в проекта. Днес двамата отгавна са милиардери, а на същата тази онлайн платформа се приписва способността да определя кой ще е президент на САЩ и да оказва влияние върху съвременната геополитика. Вероятно се досещате, че името на харвардския студент е Марк Зукърбърг – основател и главен изпълнителен директор на социалната мрежа Facebook, който съвсем наскоро беше привикан да дава обяснения пред американския Се-

In the not so distant 2004, a Harvard student decided to create a new online platform for communication with friends, but because he did not have the money he needed, he asked his roommate, Eduardo Saverin, to give him money in exchange for his participation in the project. Today, they have long been billionaires, and to the same online platform is attributed the ability to influence contemporary geopolitics and determine who will be the president of the US. You can probably guess that the Harvard student's name is Mark Zuckerberg, founder and CEO of the social network Facebook, who was just recently summoned to give explanations before the US Senate, and who will probably have to also take

Facebook

нат, а вероятно му предстоят подобни изслушвания и в британския парламент, както и пред институциите на други държави.

Как стана възможно

една стартираща технологична фирма, която дори не е съществувала преди 15 години, днес да има толкова голямо влияние, че да ѝ се приписва способността да избира президента на Съединените щати? Нещо, в което далеч по-могъщи през годините петролни, финансови или оръжейни корпорации никога не са били обвинявани. Действително степента, в която ИТ секторът навлиза в личния живот на потребителите, е безпрецедентна за корпоративния свят, но дори най-големите антitrustови дела срещу дигитални компании като Microsoft и Google през последните години и десетилетия имаха ограничен обхват и обществен отзвук, бяха фокусирани в прекалено специфични области на ИТ пазара и така и не достигнаха до съзнанието на масовата публика.

Facebook от своя страна привлече всички погледи,

part in similar hearings at both the British Parliament and institutions of other countries.

How Did It Become Possible

for a start-up technology company that did not even exist 15 years ago to have so much influence today that it is attributed the ability to elect the President of the United States? Something that far more powerful oil, financial or weapon corporations have never been accused of throughout the years. Indeed, the extent to which the IT sector enters consumers' private lives is unprecedented for the corporate world, but even the biggest antitrust cases against digital companies such as Microsoft and Google over the past years and decades had limited scope and public response, were focused on very specific areas of the IT market and never became common knowledge for the general public.

Facebook on the other hand attracted all the

а снимките с Марк Зукърбърг, изправен пред американските сенатори и облечен в непривичния за него костюм и вратовръзка, обиколиха всички медии.

Защо се стигна готук

Изслушването пред Сената на САЩ беше свързано със скандала с британската компания за проучвания и анализи Cambridge Analytica, част от SCL Group. Създадената през 2013 г. фирма е свързвана в редица медийни публикации с кампанията на Доналд Тръмп за президент на САЩ. А основният проблем е, че според публикации в Ню Йорк Таймс и други медии тя е събрала неправомерно данни на над 80 млн. потребители на социалната мрежа и предполагаемо ги е използвала, за да профилира потребители и избиратели в полза на своите клиенти. Включително в подкрепа на кандидат-президентската кампания на Доналд Тръмп.

Именно връзката с президентската кампания в САЩ е един от основните проблеми, прелетени в международния скандал. Той обаче далеч не е единствен и идва на фона на нарастващо негодовство срещу социалната мрежа във връзка със събираните от нея лични данни и възможното им предоставяне на рекламодатели. Не по-малко важни са въпросите за използването на Facebook от руски „ферми за тролове“ с цел водене на информационна война и отново – за оказване на влияние върху хода на президентските избори в САЩ и други страни. Налага се въпросът:

изолиран случай

ли е Cambridge Analytica, или по-скоро е показателен за начина, по който функционира социалната мрежа. Както и дали не сме изгубили битката за защита на личните данни във време, когато тяхното експлоатиране е в самата основа на бизнес модела на една от най-богатите технологични корпорации.

За разлика от някои свои ключови конкуренти, като например Amazon, Facebook е прекалено зависима от този бизнес модел, базиран на три основни елемента: по-активно взаимодействие на потребителите на социалната мрежа, по-често показване на реклами и тяхното по-добро таргетиране. През първите години от своето съществуване компанията страдеше от типичния за други социални мрежи проблем с монетизацията на огромната си потребителска база. И именно по-доброто таргетиране на потребители ѝ позволи да се справи с този проблем, когато други перспективни платформи като Twitter и Foursquare не успяха. По-късно същият подход обезпечи и сравнително безпроблемната миграция от настолни компютри към мобилни устройства, която съвпадна по време с листването на Facebook на борсата.

Няма да е пресилено

ако кажем, че в голяма степен профилирането на потребителите и събирането на лични данни за тях превърна компанията на Зукърбърг от една от многото перспективни социални платформи, появили се през първите години на новия век – заедно с MySpace, Friendster, Bebo, Twitter и др. – в хегемона, който е днес. Успоредно с това все по-често на нейното ръководство се налага да отговаря и на обвинения в монополно положение. Такива се чува и по време на изслушването в Сената, когато Зукърбърг не

attention and the photos with Mark Zuckerberg, facing the American senators and dressed in a suit and tie that are not typical for him, went around all media.

How Did We End up Here

The hearing before the US Senate concerned the scandal with the British research and analytical company Cambridge Analytica, part of the SCL Group. The company, founded in 2013, was linked to a number of media publications to Donald Trump's US presidential campaign. And the main problem was that, according to publications in the New York Times and other media, it has illegally collected data of more than 80 million users of the social network and allegedly used them to profile consumers and voters in favour of its clients. Including in support of Donald Trump's presidential campaign.

The link to the US presidential campaign is actually one of the main issues, which are intertwined in the international scandal. However, it is far from being the only one, and comes at a time of increasing dissatisfaction with the social network due to the personal data it collects and its possible provision to advertisers. Equally important are the questions about the use of Facebook from Russian "troll farms" for the purposes of information warfare, and again - of influencing the course of the presidential elections in the US and other countries.

The Question Is:

Is Cambridge Analytica an Isolated Case or is it rather indicative of how the social network functions. And have we lost the battle for the protection of personal data at a time when its use is at the very heart of the business model of one of the richest technology corporations?

Unlike some of its key competitors, such as Amazon, Facebook is too dependent on this business model, based on three key elements: more active participation of the social network's users, showing advertisements more often and their better targeting. In the first years of its existence, the company suffered from the typical for other social networks problem with the monetization of its huge user base. And it was the better targeting of users that allowed it to handle this problem, while other promising platforms such as Twitter and Foursquare could not do it. Later, the same approach also secured the relatively smooth migration from laptops to mobile devices, which coincided with the time when Facebook was listed on the stock exchange.

It Will not Be Exaggerated

to say that to a great extent user profiling and collection of personal data has turned Zuckerberg's company into one of the many promising social platforms that emerged in the early years of the new century, together with MySpace, Friendster, Bebo, Twitter, etc., and into the leading power it is today. At the same time, its management is forced to respond to accusations of its monopoly position more and more. Such accusations were also heard during the hearing at the Senate, while Zuckerberg could not answer the question of who Facebook's competitors are, and whether the users have



Марк Зукърбърг по време на изслушването в Сената

Mark Zuckerberg at the hearing in the Senate

мога да отговори на въпроса кои са конкурентите на Facebook и имат ли потребителите алтернатива, ако искат да използват друга социална мрежа.

Като цяло отговорите на милиардера бяха уклончиви и според мнозина не съответстваха на сериозността на обвиненията. Той определи като собствена грешка това, че компанията не е ограничила възможностите нейната социална мрежа да бъде използвана за злонамерени цели и посочи, че Facebook ще направи всичко възможно

да гарантира сигурността на личните данни

на милиардите си потребители в бъдеще. „Facebook е компания, създадена от идеалисти. Нашата цел винаги е била да помагаме на хората да общуват по-лесно. Колкото повече се развивахме, толкова по-лесно потребителите ни можеха да са близо до любимите си хора. Видяхме, че Facebook е важна за малкия и средния бизнес, както и по време на природни бедствия. Аз създадох Facebook и нося цялата отговорност за това, което се случи“ - заяви мениджърът от трибуната на Сената.

Днес компанията вече активно информира потребителите си и ги съветва как да защитават по-добре личните си данни. Позволява им да достъпят цялата информация, която е събрала за тях. Каквито и мерки да вземе от тук нататък обаче, със сигурност ще минат месеци, ако не и години, преди тя да успее да заличи негативния имидж, създаден от обвиненията в злоупотреба с личните данни на своите потребители, оказване на влияние върху изборите в САЩ, както и улесняване на намесата на Русия в тях. Ако изобщо някога успее да го направи. (1)

an alternative if they want to use another social network.

As a whole, the billionaire's responses were evasive and, according to many, were inconsistent with the severity of the charges. He admitted that it was the company's mistake that it did not limit the possibility for its social network to be used for malicious purposes and indicated that Facebook would do its best

To Ensure the Security of Personal Data

of its billions of users in the future. "Facebook is a company created by idealists. Our goal has always been to help people communicate more easily. The more we develop, the easier our users could be close to their loved ones. We saw that Facebook is important for small and medium businesses, as well as in times of natural disasters. I've created Facebook and I bear the whole responsibility for what has happened," said the manager at the Senate rostrum.

Today, the company is already actively informing its users and advising them how to better protect their personal data. It allows them to access all the information that it has collected about them. Whatever measures are taken from now on, however, months will surely pass by, if not years, before it can erase the negative image created by the allegations of misuse of its users' personal data, influencing the US elections, as well as facilitating Russia's intervention in them. If it ever manages to do so. (2)

Игри на придобивания

Гигантите Google, Amazon, Microsoft и Facebook през последните години активно купуват по-малки и перспективни дигитални услуги. Парадоксално този процес по-скоро стимулира конкуренцията в бранша



Acquisition Games

Giants, such as Google, Amazon, Microsoft and Facebook have been actively buying smaller and promising digital services in recent years. Paradoxically, this process rather kindles competition in the industry

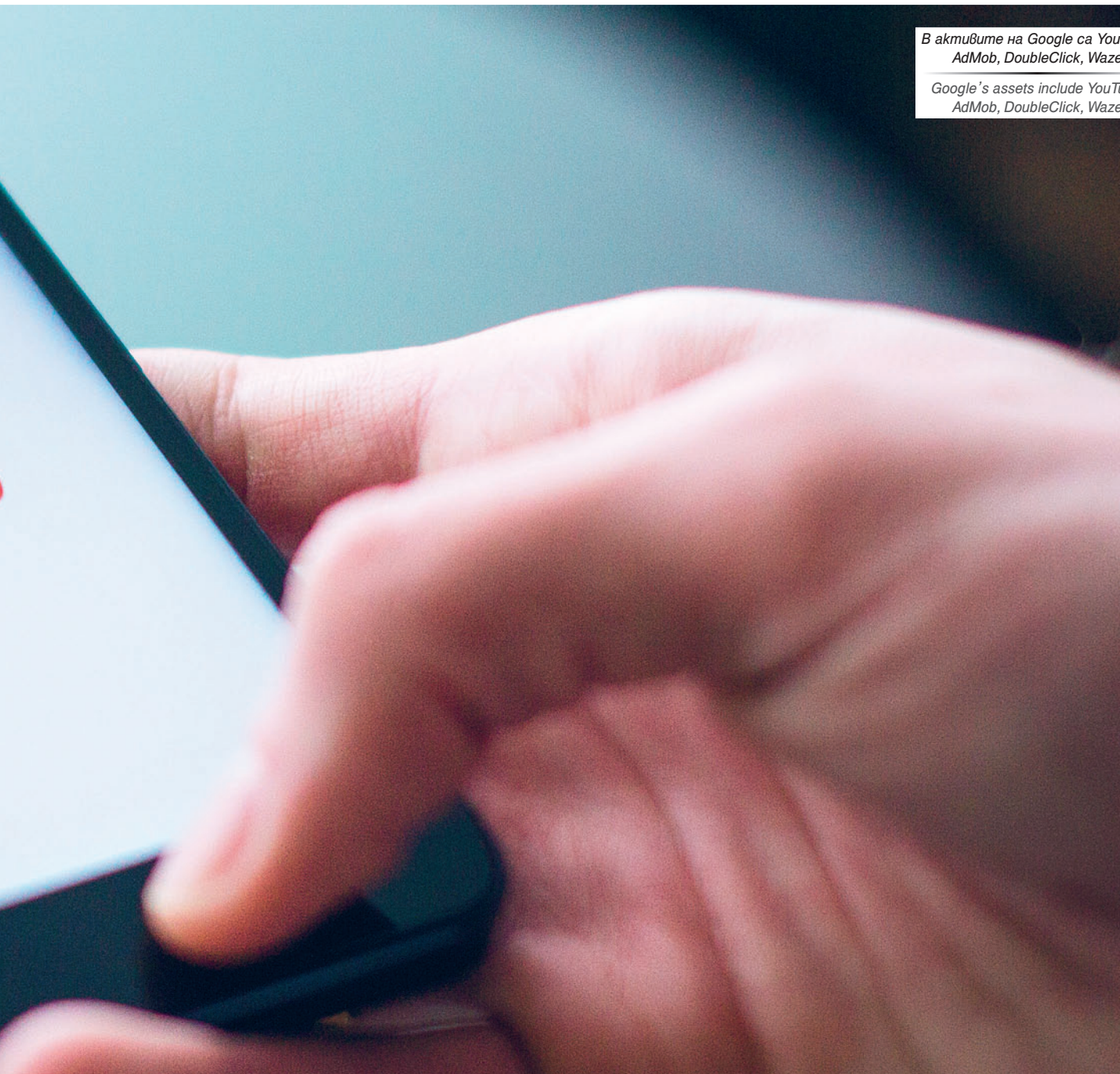
Александър Александров  Aleksandar Aleksandrov

Един бърз поглед на придобиванията от страна на най-големите технологични гиганти през годините може да направи впечатление дори на най-неангажираните с темата наблюдатели. Сякаш голямата петорка – Amazon, Alphabet (компанията майка на Google), Microsoft, Apple и Facebook – е решила да изкупи всички печеливши и перспективни проекти на пазара.

Microsoft даде милиардни суми за VoIP приложението Skype (8.5 млрд. щ. долара), бизнес социалната мрежа LinkedIn (26.2

A quick look at the acquisitions of the largest technology giants over the years would impress even impartial observers who are not interested in the topic at all. As if the Big Five - Amazon, Alphabet (Google's mother company), Microsoft, Apple and Facebook - have decided to buy up all profitable and promising projects on the market.

Microsoft spent billions of dollars for the VoIP application



В активите на Google са YouTube, AdMob, DoubleClick, Waze

Google's assets include YouTube, AdMob, DoubleClick, Waze

млрд. щ. г.), шведската Mojang – създател на световноизвестната видеоигра Minecraft (2.5 млрд. щ. г.) и социалната мрежа Yammer (1.2 млрд. щ. г.). Facebook за няколко години прибави в своя актив социалната мрежа Instagram (1 млрд. щ. г.), чат месинджъра WhatsApp (19 млрд. щ. г.), както и разработчика на очила за виртуална реалност Oculus (2 млрд. щ. г.).

Google беше сред първите компании, които започнаха да придобиват разпознаваеми играчи в онлайн сегмента. В нейния актив са платформата за видеохостинг YouTube, мрежата за мобилна реклама AdMob и тази за онлайн реклама DoubleClick, софтуерът за GPS навигация Waze, DeepMind Technologies за разработки в сферата на изкуствения интелект, активи на Motorola и HTC.

В групата на онлайн гигантите, активно придобиващи

- Skype (USD 8.5 billion), the business social network LinkedIn (USD 26.2 billion), the Swedish Mojang - creator of the world-famous Minecraft video game (USD 2.5 billion) and the Yammer social network (USD 1.2 billion). In a few years, Facebook has added to its assets Instagram social network (USD 1 billion), WhatsApp messenger chat (USD 19 billion), and Oculus virtual reality eyeglass developer (USD 2 billion).

Google was among the first companies to acquire recognisable players in the online segment. Among its assets are YouTube video chat platform, the AdMob mobile advertising network, the DoubleClick online advertising network, the Waze GPS navigation software, DeepMind Technologies for artificial intelligence development,

по-малки ИТ компании, можем да включим също eBay, китайските Alibaba и Tencent, японските Rakuten и SoftBank, както и американския телеком Verizon. Независим наблюдател би казал, че накрая технологичният бранш ще бъде събеден до няколко големи корпорации, които поглъщат всички останали перспективни решения и услуги, много преди те да се превърнат в техни конкуренти.

Има ли обаче в действителност такава опасност? По-скоро не. Внимателен анализ на сектора показва, че се случва точно обратното – динамичното придобиване на по-малки фирми от страна на големите ИТ корпорации по-скоро води до увеличаване на разнообразието и участниците в този сегмент и в крайна сметка до по-богат избор от нови услуги за потребителите. Може и на мнозина да им изглежда парадоксално, но за това си има логични причини, които ще се опитаме да систематизираме в следващите редове.

Повече серийни предприемачи

Когато Google, Microsoft или Facebook придобият поредния перспективен стартап, всичко, което вижда публиката, е, че още една любима на милиони потребители услуга става част от някой дигитален гигант. Това, което често не се забелязва, е, че нейните основатели, които излизат от компанията със значителна сума пари, най-често не остават със скръстени ръце. Предприемаческият дух е нещо, което трудно се губи, и повечето от тези вече постигнали успех бизнесмени обикновено използват новопридобитите средства, за да започнат нови начинания.

Може би най-известният пример за това е съоснователят на PayPal Илон Мъск, който стартира днешните си компании Tesla Motors и Space X със средства от продажбата на разплащателната платформа на eBay. Друг популярен случай е с двамата от съоснователите на YouTube – Стив Чен и Чад Хърли, които през 2006 г. продават видео формата на Google за впечатляващата по онова време за подобен проект сума от 1.65 млрд. щ. долара. С част от парите те по-късно създават онлайн компанията AVOS Systems, която пуска редица успешни приложения и услуги. След това Стив Чен става партньор във фонда Google Ventures и стартира друг онлайн проект – готварската платформа Nom.

Никълъс Зенстрьом и останалите основатели на Skype пък първоначално продават платформата на eBay за сумата от 2.6 млрд. щ. долара, след което Зенстрьом създава услугата за онлайн разпространение на видео Joost. През 2009 г. той участва в консорциум за откупуване на Skype от eBay за 2.75 млрд. щ. д. и препродажбата ѝ този път на Microsoft за цели 8.5 млрд. щ. долара. Впоследствие самият Зенстрьом основава инвестиционния фонд Atomico, който е инвестирал в над 50 технологични компании от целия свят, включително Rovio – създател на играта Angry Birds, Last.fm, Klarna и др.

Повече нови инвеститори

Неписано правило в Силициевата долина е, че когато даден предприемач продаде своя бизнес, той започва да инвестира в следващата вълна от стартапи. Независимо дали като бизнес ангел, или като част от инвестиционен фонд. Примерите за това са стотици. Друг съосновател на PayPal – Питър Тийл например, днес е сред най-изявените рискови инвеститори и основател на един от най-популярните фондове в Калифорния – Founders Fund. Той е също сред първите инвеститори във Facebook, закупувайки 10.2% от социалната мрежа още през август 2004 г., които осем години по-късно продава за над 1 млрд. щ. долара. Тийл е и сред партньорите на най-известния стартап акселератор в света Y

Motorola and HTC.

In the group of online giants that are actively acquiring smaller IT companies, we can also include eBay, the Chinese Alibaba and Tencent, the Japanese Rakuten and SoftBank, as well as the US Verizon telecom. An independent observer would say that, at the end, the technology industry will be reduced to a few large corporations that swallow up all other promising solutions and services long before they become their competitors.

But does such a danger really exist? Maybe not. A careful analysis of the sector shows that the opposite is true - the dynamic acquisition of smaller companies by large IT corporations is likely to increase the diversity and the participants in this segment and, ultimately, lead to a wider choice of new consumer services. For many, it may seem paradoxical, but there are logical reasons for this, which we will try to systematise in the following lines.

More Serial Entrepreneurs

When Google, Microsoft, or Facebook acquire another promising startup, everything that the public sees is that another service loved by millions of people becomes part of a digital giant. What is often left unnoticed is that its founders who leave the company with a significant amount of money most often do not remain with their arms folded. The entrepreneurial spirit is something that is hard to lose, and most of those already successful businessmen usually use the new resources to start new ventures.

Maybe the most famous example is the PayPal co-founder Elon Musk who started his present companies Tesla Motors and Space X with resources from the sale of the eBay payment platform. Another popular case is with two of YouTube's co-founders - Steve Chen and Chad Hurley who sold the video platform to Google in 2006 for the impressive for its time amount of USD 1.65 billion. Later, with some of this money, they created the online company AVOS Systems, which introduced a number of successful applications and services. Then, Steve Chen became a partner in the Google Ventures Fund and launched another online project - the Nom Cooking Platform.

Niklas Zennström and the rest of Skype's founders initially sold the eBay platform for the amount of USD 2.6 billion, after which Zennström created the Joost online video distribution service. In 2009, he took part in a consortium for buying up Skype from eBay for USD 2.75 billion and reselling it this time to Microsoft for USD 8.5 billion. Subsequently, Zennström founded the Atomico investment fund, which has invested in more than 50 technology companies all over the world, including Rovio - the creator of the Angry Birds game, Last.fm, Klarna, etc.

More New Investors

An unwritten law in the Silicon Valley is that when an entrepreneur sells their business, they start investing in the next wave of start-ups. Whether as a business angel or as part of an investment fund. The examples are hundreds. Another co-founder of PayPal - Peter Thiel - for example, today is among the most prominent venture investors and founder of one of California's most popular funds - Founders Fund. He is also one of the first investors in Facebook who bought up 10.2% of the social network in August 2004 and eight years later sold it for more than USD 1 billion. Thiel is also one of the partners in the world's



Facebook за няколко години придобива Instagram, WhatsApp и разработва очила за виртуална реалност Oculus

In a few years, Facebook acquired Instagram, WhatsApp and the Oculus virtual reality eyewear developer

Combinator, който на практика наложи съвременния модел на акселераторите.

Повече позитивни примери

Независимо дали основателите, продали успешно своите компании, създават нови стартап проекти, или стават рискови инвеститори, те винаги се превръщат в позитивен пример за стотици младежи, мотивирайки ги да развият собствените си идеи. Логиката е проста: Бил Гейтс, Джеф Безос и Марк Зукърбърг са единици и да създадеш Google, Microsoft или Facebook е почти невъзможно, но да направиш по-малък дигитален проект и да го продадеш на някой от най-големите играчи вече е реалистична цел. Такива случаи са хиляди и това изглежда като оправдан риск за всеки стартап предприемач.

Горните причини обясняват защо въпреки активната консолидация броят на новите технологични компании през последните години е нараснал значително. Да, действително няма много такива, които биха могли да достигнат мащабите на голямата петорка. Компаниите с пазарна капитализация над един милиард (т.нар. еднорози - unicorns) и тези с оценка над 10 милиарда долара (т.нар. decacorns) обаче са повече от всякога.

Нараства и броят на дигиталните стартапи, които през последните години са станали толкова големи, че вече е почти невъзможно да бъдат погълнати дори от петте „бегемота“ в сектора. Към тази група можем да причислим Uber и неговия конкурент Lyft, Twitter, Airbnb, WeWork, Dropbox, Snap, Space X и много други. Макар в някои от тях Google или Microsoft да имат малък дял, е малко вероятно някога те да придобият мажоритарен пакет. Същевременно развитието на нови технологични подсегменти като изкуствения интелект (Artificial Intelligence), brain – computer интерфейсите, автономните коли, финтех или Интернет на нещата (Internet of Things) може много скоро да доведе до раждането на следващите гиганти, които в бъдеще биха могли да се изправят дори срещу тези от голямата петорка. (1)

most famous start-up accelerator - Y Combinator, which in fact imposed the present model of accelerators.

More Positive Examples

No matter if the founders who have successfully sold their companies create new start-up projects, or become risky investors, they always become a positive example for hundreds of young people by motivating them to develop their own ideas. The logic is simple: Bill Gates, Jeff Bezos and Mark Zuckerberg are exceptions, and to create Google, Microsoft or Facebook is almost impossible, but to make a smaller digital project and sell it to one of the biggest players is a realistic goal. There are thousands of such cases, and this seems like a justified risk for every startup entrepreneur.

The above reasons explain why, despite active consolidation, the number of new technology companies in recent years has grown significantly. Yes, there really are not many that could reach the scale of the Big Five. Companies with a market capitalisation of more than one billion (the so-called "unicorns"), and those with a value of more than USD 10 billion ("decacorns") are more than ever before.

The number of digital start-ups that in the recent years have become so big that it is now almost impossible for them to be swallowed, even by the five "behemoths" in the sector, is growing. To this group, we can add Uber and its competitor Lyft, Twitter, Airbnb, WeWork, Dropbox, Snap, Space X and many others. Although Google or Microsoft have a small share in them, it is unlikely that they will ever acquire a majority share. At the same time, the development of new technological sub-segments such as artificial intelligence, brain-computer interfaces, autonomous cars, fintech, or the Internet of Things could very soon lead to the emergence of the next giants that in the future could stand up to even to the Big Five. (2)

Странни идеи за милиони

Те може да изглеждат
смахнати, но са успешни

*They may seem crazy,
but they are successful*

Strange Ideas for Millions

Александър Александров  Aleksandar Aleksandrov

Ако попитате десет случайно срещнати хора по улицата от какво биха имали нужда, за да стартират успешен бизнес и да забогатеят, вероятно девет от тях биха казали, че ще им трябва сериозна инвестиция или връзки. Всъщност, около нас има множество примери за бизнес начинания, в които не е инвестирано нищо на първоначален етап и въпреки това са се развили добре. Това може да консултантски бизнес, различни онлайн проекти, дейности в сферата на ПР или маркетинговите услуги и много други сфери. А по-долу ще ви запознаем с няколко откровенно налудничави начинания, които въпреки това са донесли на своите създатели огромно богатство, в някои случаи надхвърлящо милиони долари.

If you ask ten people you happen to meet on the street what would be the thing that they need in order to start a successful business and get rich, probably nine of them would say that they will need a serious investment or connections. In fact, around us there are many examples of business ventures where nothing was invested at the early stage and they still managed to develop well. These could be consulting businesses, various online projects, PR activities or marketing services and many others. Below, we will introduce you several honestly crazy endeavours that brought to their founders a huge wealth, in some cases, exceeding millions of dollars.

Печелившата уеб страница

През 2005 г. Алекс Тю е студент във Великобритания, който търси всевъзможни начини да спечели пари, за да плати следването си. По онова време интернет вече се развива с бързи темпове, но все още е далеч от съвременното си влияние. Социалните мрежи и платформите за споделяне на видео все още не са натрупали популярност, а технологии като виртуалната реалност или „разширената“ реалност са в полето на фантастиката. Корпоративният свят вече вижда перспективите в онлайн рекламата, но все още няма кой знае какви възможности да присъства в дигиталното пространство.

На Алекс Тю му хрумва смахната идея – да създаде една празна уеб страница, без никакво съдържание и да обяви, че продава всеки пиксел в нея за 1 щ. долар. Нарича я milliondollarhomepage.com и я публикува в интернет. Вероятно си мислите, че никои не би рекламирал в подобен сайт? Помислете пак! Идеята се оказва толкова ненормална, че предизвиква огромен медиен интерес и дори водещи издания като BBC започват да пишат за нея. Това съответно води до сериозна посещаемост, което на свой ред привлича и рекламодателите. Както можете да се убедите, днес страницата е пълна с рекламни карети, а сред клиентите са марки от ранга на eBay, Yahoo!, BIG, The Times и др. Общите приходи на сайта през целия период на съществуването му са 1 037 100 щ. долара.



 [about.me/tewy](https://www.instagram.com/about.me/tewy)

Надуваем матрак пог наем

Когато обмисляте какво да бъде следващото ви бизнес начинание, едва ли сред възможностите, които разглеждате, е отдаването пог наем на един възел от гостната ви стая с един надуваем матрак на него. Не прилича на сериозен бизнес, нали? Да, но точно така Брайън Чески е започнал своя онлайн проект Airbnb, който днес се оценява на впечатляващите ... 31 млрд. щ. долара. Правилно прочетохте. В началото Чески просто създава малък сайт, чрез който да предлага един матрак в квартирата си в Сан Франциско, с включена закуска в цената. След това той постепенно качва на сайта и други оферти от свои познати, за да се превърне Airbnb днес в най-популярната платформа за споделяне на жилища с милиони оферти в стотици хиляди градове в целия свят.

Air Mattress for Rent

When you consider your next business venture, one of the possibilities would probably not be renting a corner in your guest room with an air mattress inside. It doesn't seem like a serious business, does it? Yes, but this is how Brian Chesky started his online Airbnb project that today is estimated to the impressive... USD 31 billion. You read it correctly. In the beginning, Chesky simply created a small website where he offered one mattress in his accommodation in San Francisco, with breakfast included in the price. He then gradually uploaded to his site other offers from his acquaintances to turn Airbnb into the most popular housing platform today with millions of offers in hundreds of cities around the world.



shedsimove.com

The Profitable Webpage

In 2005, Alex Tew was a student in the UK who was looking for a way to raise money to pay for his studies. At that time, the Internet was already developing at a rapid pace, but was still far from the influence it has nowadays. Social networks and video sharing platforms had not yet gained popularity, and technologies such as Virtual Reality and Augmented Reality were in the field of fiction. The corporate world was already seeing the potential of online advertising, but still didn't have any significant opportunities to be present in the digital space.

Alex Tew came up with the crazy idea of creating a blank website, with no content, and to announce that he sold every pixel for USD 1. He called it "milliondollarhomepage.com" and published it on the Internet. Probably you think that no one would advertise on such a site? Think again! The idea turned out to be so crazy that it attracted huge media interest, and even leading publishers like the BBC started to write about it. This respectively led to a serious number of visits, which in turn attracted advertisers. As you can see, today the page is full of advertising boxes, and among the clients are trade marks, such as: eBay, Yahoo!, BIG, The Times, etc. The total revenue of the site for the whole period of its existence is USD 1,037,100.

70 000 долара за ... нищо

Докакто повечето компании биха се затруднили да убедят своите клиенти да си закупят от тях „нищо“, издателят на политически некоректни карти за игра Cards Against Humanity предприема точно такъв ход по време на Черния петък през 2015 година. Компанията обявява, че продава „нищо“ на цена от 5 щ. долара и дори дава странното обяснение, че „Най-добрата оферта за Черния петък е да си купиш нищо.“ Вярвате или не, но офертата се оказва привлекателна и компанията прави цели 71 000 щ. долара от продажба на „нищо“.

USD 70,000 for Nothing

While some companies would find it difficult to persuade their clients to buy "nothing" from them, the publisher of the politically incorrect game cards "Cards Against Humanity" made such a move on Black Friday in 2015. The company announced that it sold "nothing" at the price of USD 5, and even gave the strange explanation that "The best offer for Black Friday is to buy nothing." Believe it or not, the offer turned out to be attractive, and the company made USD 71,000 from the sale of "nothing".

eBay консултации

Англичанинът Марк Радклиф започва своя бизнес с консултации по пазаруването в eBay в самото начало на века, осъзнавайки, че повечето му приятели не са особено запознати с платформата и имат нужда от помощ, за да се възползват от изгодните оферти в нея. През 2009 г. Радклиф е обявен от медиите на Острова за първия милионер, забогатял от такава дейност във Великобритания. По това време в неговата компания First2Save вече работят 20 души и тя разполага със собствен склад с площ 900 кв. метра. В гаража на Марк пък вече не са покупките на неговите клиенти от eBay, а чисто ново Ферари и Астън Мартин на стойност съответно 150 000 и 118 000 паунда.

eBay Consultations

Mark Radcliffe, an English businessman who started his eBay consultancy at the beginning of the century, realizing that most of his friends were not very familiar with the platform and needed help to make use of the advantageous offers. In 2009, Radcliffe was declared by the media on the Island the first UK millionaire who got reach from such an activity. At that time, 20 people were already working in his company First2Save, having its own warehouse with an area of 900 sq. m. And in Mark's garage, there were no longer his client's eBay purchases, but a brand new Ferrari and Aston Martin amounting respectively to GBP 150,000 and 118,000.

За какво си мислят мъжете

В началото на 2011 г. една книга изненадващо се превръща в истински бестселър в онлайн магазина Amazon.com и временно се продава дори по-успешно от хитовите по онова време заглавия „Хари Потър и Ордена на Феникса“ и „Шифърът на Леонардо“. Автор е световно неизвестният Шеридан Симоу, а още по-любопитно е, че самата книга съдържа просто ... 200 празни страници. Заглавието на бестселъра е „За какво си мисли всеки мъж, освен за секс“ (What Every Man Thinks About Apart From Sex) и белите страници вероятно са своеобразен хумористичен отговор на съдържащия се в него въпрос. Първото издание на книгата е разпродадено за броени дни, а мнозина си я купуват, за да си водят записки в нея или просто като забавен подарък за свои приятели.



What Do Men Think About

In the beginning of 2011, one book surprisingly turned into a real bestseller on the online shop Amazon.com, and was temporarily sold even more successfully than hit titles for that time, such as "Harry Potter and the Order of the Phoenix" and "The Da Vinci Code". Its author was the world-infamous Sheridan Simove, and even more curious is that the book itself contained only... 200 blank pages. The title of the bestseller was "What Every Man Thinks About Apart From Sex", and the white pages were probably a kind of a humorous answer to the question. The first edition of the book was sold out for a few days, and many bought it to keep notes or simply as a fun present for their friends.

Списъкът на Крейг

През 1995 г. американският програмист и предприемач Крейг Нюмарк създава първия си списък с полезна информация за събития в Сан Франсиско, който започва да изпраща на свои приятели. Година по-късно услугата става уеб базирана и получава името Craigslist (Списъкът на Крейг), за да се превърне днес в най-големия сайт за обяви от всякакво естество с версии за 70 страни по света. Започнал проекта с желание просто да създаде инструмент за споделяне на полезна информация, днес Крейг Нюмарк е милиардер от това свое начинание. 📌

Craigslist

In 1995, the American developer and entrepreneur Craig Newmark created his first list with useful information for events in San Francisco that he started sending to his friends. A year later, the service became web-based and received the name Craigslist to become today the largest site for advertisements of all kinds and versions for 70 countries around the world. Starting the project simply with the desire to create a tool for sharing useful information, today Craig Newton is a billionaire because of his endeavour. 📌

agrion
агрион

<https://goo.gl/eBR96M>

КУПИ ЗЕМЯ С ПОТЕНЦИАЛ ИНВЕСТИРАЙ В БЪДЕЩЕТО СИ!



ЗЕМЕДЕЛСКАТА ЗЕМЯ Е ДЪЛГОТРАЕН АКТИВ
С ОГРАНИЧЕН РЕСУРС И ВИСОК ПОТЕНЦИАЛ

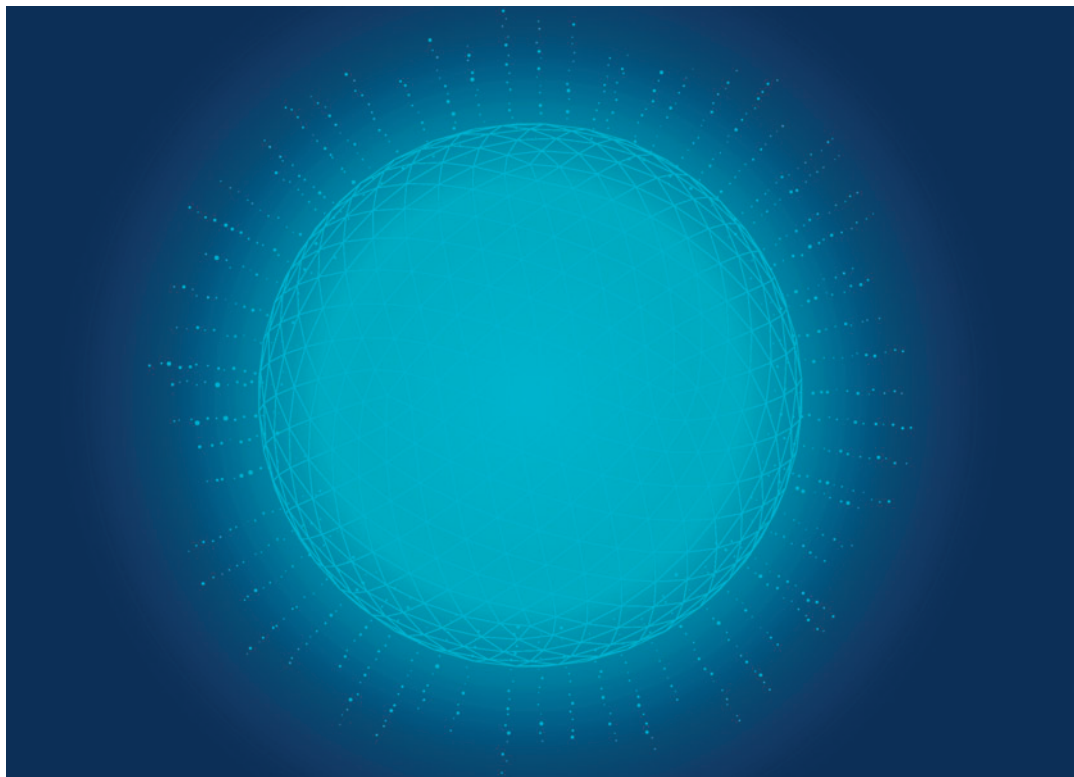


БЕЗПЛАТЕН ТЕЛЕФОН

0800 111 66

SoCyber е новият кибер хъб

SoCyber Is the New Cyber Hub



SoCyber
makes you feel secure

Киберсигурността днес е също толкова важна, колкото и физическата ни сигурност. Потокът от лични данни расте, а с него и хакерските атаки. Икономическите загуби от тях са в размер на стотици милиарди долари, а очакванията са до няколко години щетите в глобален мащаб да стигнат 6 трлн. долара.

„Любими на хакерите са атаките, при които успяват да проникнат в бази данни и да източат тяхното съдържание“, посочва Красимир Коцев, основател на компанията за киберсигурност SoCyber. Популярни напоследък са рансъмуер нападенията, които криптират информацията и искат откуп в замяна на освобождаването ѝ. При онлайн платформи, а и в производствения сектор, доста често срещани са DoS атаките (отказ от услуга), при които хакерът цели да спре достъпа до системата, за да не могат потребителите да я използват. Не на последно място са фишинг атаките, при които единственото решение е по-добра осведоменост на хората как да разпознават злонамерените действия.

Въпреки ръста на пробивите, българският бизнес все още сякаш не осъзнава дълбочината на проблема. Заради новия Регламент за защита на личните данни (GDPR) на Европейската комисия и солените глоби, които той предвижда, обаче това ще се промени. Протекцията на информацията придобива нов смисъл и тежест и компаниите вече ще са длъжни да приведат дейността си в съответствие с новите правила.

Именно в сложния процес на подготовката за съответствие с изискванията на GDPR идват на помощ организации като SoCyber. Компанията извършва кибертестове, прави обучения, както и консултации за GDPR и информационна сигурност. (1)

Cyber security today is just as important as our physical security. The flow of personal data is increasing, as well as hacker attacks. The economic losses amount to hundreds of billions of dollars, and the expectation is that globally the damages will reach USD 6 trillion in a few years.

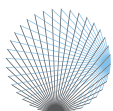
"Hackers love attacks in which they manage to penetrate into databases and retrieve their content," says Krasimir Kotsev, founder of the cyber security company SoCyber. Popular lately are the ransomware attacks that encrypt information and demand a ransom in exchange for its release. DoS attacks (denial of service) where the hacker aims to stop the access to the system so users cannot use it are quite common for on-line platforms and in the manufacturing sector. Last but not least are the phishing attacks where the only solution is to better educate people how to recognise malicious actions.

Despite the increasing number of attacks, the Bulgarian business sector still does not seem to realise the depth of the problem. However, due to the European Commission's new General Data Protection Regulation (GDPR) and the hefty fines it will enforce, this will change. Data protection gains new meaning and weight, and companies will now have to get their business in line with the new rules.

It is precisely in the complicated process of preparation for GDPR compliance that organisations like SoCyber step up to assist. The company carries out cyber tests, trainings, as well as Cyber and GDPR consultations. (2)



ROYAL GARDEN



GALAXY
INVESTMENT
GROUP

WWW.ROYALGARDEN.BG



WEBIT.FESTIVAL

ENTERPRISE | POLICY | STARTUPS

Събитието за технологии, иновации и предприемачество.

300+
световни
лектори

10+
паралелни
тематични
конференции

1500+
създатели на
политики

200+
компании
изложители

7000+
посетители

ГЕНЕРАЛЕН
ПАРТНЬОР



СТРАТЕГИЧЕСКИ
МЕДИЙНИ ПАРТНЬОРИ



26-27 ЮНИ 2018

Не пропускайте
богатата социална програма
с над 50 тематични срещи
в централните софийски
заведения, както и голямото
Webit Парти!

ЗАЯВЕТЕ СВОЯ БИЛЕТ ДНЕС
ЦЕНИТЕ СЕ ПОВИШАВАТ С 200 ЛВ.

WWW.WEBIT.BG

Под патронажа на министър-председателя на Р. България, Европейския комисар по дигитална икономика и общество, кмета на София, Министерство за българското председателство на Съвета на Европейския съюз 2018



I didn't know there is a conference of this size - a platform that a lot of people globally show up. We are a global company and understanding what is happening in so many different companies makes a lot of difference for us.



Ajit Sivadasan
VP / GM,
Lenovo Corporation

The best about Webit.Festival is the dynamycs. Everyone here is an entrepreneur, even the smallest one, but also large companies here have entrepreneurial spirit. It is being shared and it's contagious.



Paul Misener
VP, Global Innovation Policy
& Communications, Amazon

It is fantastic to be here and one of the reasons is that I can meet enormous amount of people, learn from them and share something back. A lot of the innovative stuff and cutting-edge tech are presented here.



Ward Van Duffel
VP, Direct to Consumer,
LEGO

It's inspiring to be surrounded by such energetic, interesting and engaging people who are all galvanized in support of the common issue for the better future. It's a real source of enthusiasm.



Jeffrey Puritt
President and CEO,
TELUS International

Webit.Festival brings together the community of innovators, start-ups, corporates, government officials and creates an environment for networking, learning and sharing the best practices.



Amr Salem
GM Smart Cities, IoE,
Cisco Systems

The energy, the people, the ideas that are flowing here are phenomenal. It is a great way for IBM to leverage this information to help us make smarter decisions.



Brian Cheng
Chief Technical Officer,
IBM

Is Sofia The Real Digital Capital Of The New Markets?

Forbes

One of these events you should not miss! - Mike Butcher

TECH TechCrunch

The international event for the digital, technology and entrepreneurial ecosystem with special focus on EMEA

Mashable

Gathering the region's leading tech entrepreneurs together to discuss the future of digital markets

arabian
Business.com

The huge international Webit Congress

TNW

The meteoric rise of Webit

VentureBeat

One of the most influential global digital industry gatherings

THE WALL STREET JOURNAL.

Webit time - the future is now!

Bloomberg

Марк Андрийсън

човекът, който промени света на технологиите



Александър Александров  Aleksandar Aleksandrov

Марк Андрийсън / Marc Andreessen

Когато говорим за начина, по който технологиите променят живота ни през последните години, най-често се сещаме за иновативни платформи или услуги като Facebook, Twitter, YouTube или Foursquare. Малко вероятно е обаче да се замислим за инвестиционния фонд Andreessen Horowitz. А би трябвало, защото именно той е открил много от най-популярните днес технологични платформи още в ранния етап от тяхното създаване, инвестирал е в тях и ги е превърнал в гигантите, които са днес. Факт, който нарежда американския фонд сред най-влиятелните организации в сферата на технологиите и една от компаниите, които в най-голяма степен са променили живота на всички нас през последните години.

Andreessen Horowitz е създаден през лятото на 2009 г. от Марк Андрийсън и Бен Хоровиц. Голямата звезда в него безспорно е Андрийсън, който по това време е на 38 години, но има завиден опит в технологичния сектор. Той е сред представителите на първата вълна от интернет предприемачи и съосновател на два от първите популярни уеб браузъри в историята на интернет – Mosaic и Netscape. Вторият от тях печели изключителна популярност в средата на 90-те години на миналия век, а компанията зад него осъществява през 1995 г. изключително успешно първично предлагане на акции и между другото е отговорна за развитието на SSL технологията за по-сигурно браузване в интернет. През 1999 г. AOL придобива Netscape за сумата от 4.2 млрд. щ. долара, след което преименува компанията и на свой ред я препродава на Microsoft.

Получавайки около 100 млн. щ. долара от продажбата на първата си компания, Марк Андрийсън не се отдава на почивка, а създава заедно с Бен Хоровиц друга интер-

Marc Andreessen

The Man Who Changed the World of Technology

When we talk about the way in which technology has changed our lives in recent years, we usually think of innovative platforms or services like Facebook, Twitter, YouTube or Foursquare.

It is unlikely, however, to think about the Andreessen Horowitz Investment Fund. And we should, because it is the one that discovered many of the most popular technology platforms of today at the early stage of their creation, it invested in them and turned them into the giants they are now. A fact that places the American fund among the most influential organizations in the field of technology, and one of the companies that have changed the lives of all of us the most in recent years.

Andreessen Horowitz was founded in the summer of 2009 by Marc Andreessen and Ben Horowitz. Its big star undoubtedly is Andreessen who at that time was 38 years old, but had a remarkable experience in the technology sector. He is among the representatives of the first wave of

Програмистът и предприемач е отговорен за налагането на някои от най-широко използваните онлайн услуги, включително Facebook, Twitter и Instagram

The developer and entrepreneur who is responsible for imposing some of the most widely used online services, including Facebook, Twitter and Instagram

Internet entrepreneurs and a co-founder of two of the first popular web browsers in the history of the Internet - Mosaic and Netscape. The second of them gained exceptional popularity in the middle of the 1990s, and the company behind him carried out an extremely successful primary offer of shares in 1995, and, by the way, was also responsible for the development of the SSL technology for safer browsing on the Internet. In 1999, AOL acquired Netscape for USD 4.2 billion, then renamed the company and in turn sold it to Microsoft.

After receiving USD 100 million from the sale of the first company, Marc Andreessen did not take a rest, but created, together with Ben Horowitz, another Internet corporation - Loudcloud that was later renamed to Opware. In 2007, it was acquired by Hewlett Packard - for USD 1.6 billion. Today, Andreessen is widely known in the IT circles with his saying "Software is eating the world", meaning that software is gradually entering all other sectors and changing them fundamentally. The entrepreneur has every reason to claim this. Apart from being an important participant in the revolution of web browsers, he is currently in the board of directors of Facebook, eBay, Hewlett-Packard Enterprise. He is also the founder of the Ning social networks platform and is among the

Most Respected Venture Capitalists

in the world of technology.

The list of companies, in which the Andreessen Horowitz Venture Capital Fund, founded and headed by him, has shares looks like a ranking of "who is who in the world of technology". The list includes networks such as Facebook, Instagram, Twitter and Pinterest, the Foursquare localization application, the Skype communication platform (although the investment in it is at a later stage and has nothing to do with its initial penetration on the market), the site for renting private properties - Airbnb, the first site for group buying - Groupon, Kyft - the main competitor of Uber, the maker of virtual reality headsets - OculusVR, TransferWise payment service and the developer of Facebook applications - Zynga. Among the smaller investments of the fund are companies, such as Box cloud system, BuzzFeed media, Coinbase

нет корпорация – Loudcloud, преименувана впоследствие на Opware. През 2007 г. тя е придобита от Hewlett-Packard за 1.6 млрд. щ. долара. Днес Андрийсън е широко известен в ИТ средите със своята сентенция „Софтуерът изяжда света“ (Software is eating the world), с която иска да покаже, че софтуерът постепенно навлиза във всички останали браншове и ги променя из основи. Предприемачът има всички основания да твърди това. Освен че е важен участник в революцията на уеб браузърите, днес той е в бордовете на директорите на Facebook, eBay, Hewlett-Packard Enterprise, създател е също на платформата за социални мрежи Ning и е сред

най-уважаваните рискови инвеститори

в света на технологиите.

Списъкът на компаниите, в които създаденият и ръководен от него фонд за рисково финансиране Andreessen Horowitz е придобил дялове, прилича на класация „кой кой е в света на технологиите“. В него са социалните мрежи Facebook, Instagram, Twitter и Pinterest, приложението за локализация Foursquare, комуникационната платформа Skype (макар че инвестицията в нея е на по-късен етап и няма общо с първоначалното ѝ налагане на пазара), сайтът за наемане на частни имоти Airbnb, първият сайт за групово пазаруване Groupon, Lyft – основен конкурент на Uber, разработчикът на шлемове за виртуална реалност OculusVR, разплащателната услуга TransferWise и разработчикът на Facebook приложения Zynga. Сред по-малките инвестиции на фонда са компании от ранга на „облачната“ система Box, медията BuzzFeed, борсата за криптовалюти Coinbase, общността от програмисти

GitHub, криптовалутата Ripple и много други.

В много от тях Марк Андрийсън и компания са инвестирали на твърде ранен етап, определяйки на практика по този начин бъдещето на съответния проект. Което означава, че днес ние дължим на този инвестиционен фонд много от услугите, които използваме ежедневно и той е изиграл важна роля за облика на глобалната мрежа такава, каквато я познаваме. Неговото влияние е особено силно в може би най-популярния интернет сегмент днес – този на социалните мрежи. През 2011 г. фондът влага 80 млн. щ. долара в микроблог платформата Twitter, с което се превръща в единствената организация, която има дялове в четирите най-големи социални компании към този момент – Facebook, Twitter, Zynga и Groupm.

Прави впечатление, че някои компании, получили финансиране от Andreessen Horowitz, като Instagram и Oculus VR, впоследствие са придобити на 100% от групата онлайн играч, който дължи развитието си на същия фонд – Facebook. Можем само да гадаем в каква степен връзките на Андрийсън с Марк Зукърбърг са повлияли за това решение и каква би била цената за двете придобити дружества, ако купувачът беше някой друг. Както Instagram, така и Oculus обаче са изключително перспективни проекти и най-вероятно щяха да се развиват успешно и при друго стечение на обстоятелствата.

Какво прегледаме

Погледите на анализаторите в ИТ бранша вече са насочени към новите стартиращи фирми, в които Andreessen Horowitz направи дялови инвестиции през миналата година, сред които личат имената на Azimow, Sigma и HealthIQ. Междувременно от инвестиционния фонд вече обявиха, че напред ще инвестират приоритетно в четири технологични сегмента: изкуствен интелект, финансови технологии (т.нар. fintech), виртуална реалност и бизнес софтуер. И като имаме предвид вече доказаната способност на Марк Андрийсън да разпознава бъдещите „горещи“ ИТ сегменти и проектите с потенциал, вероятно е добра идея да следим отблизо случващото се в тези четири сектора на технологиите. (1)

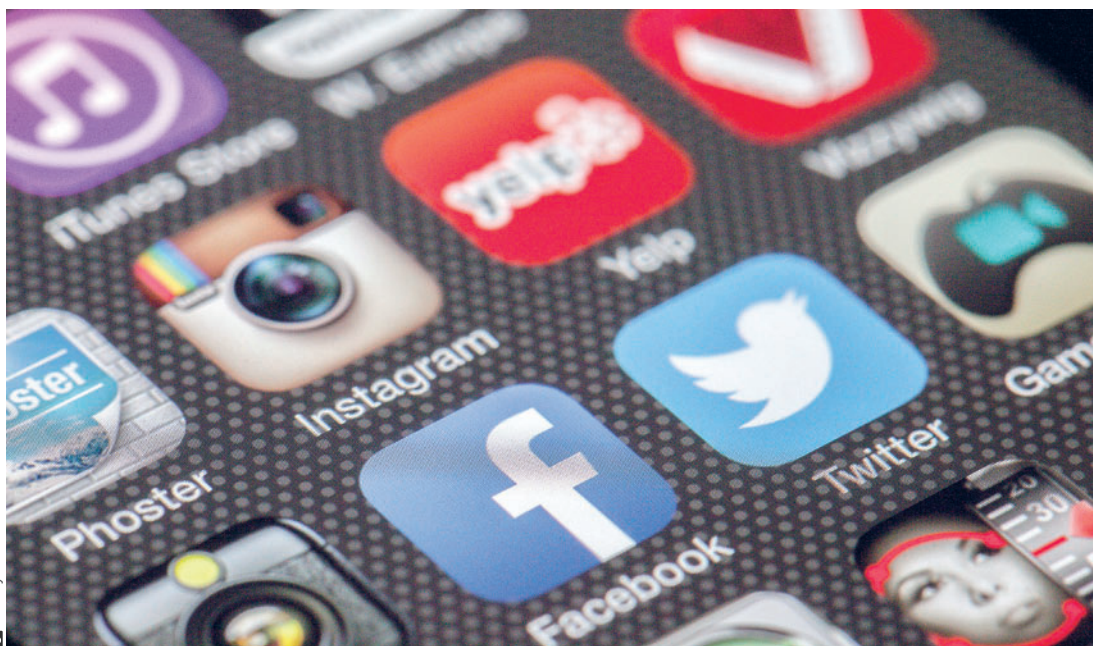
cryptocurrency exchange, GitHub developer community, Ripple cryptocurrency and many more.

Marc Andreessen and company have invested in many of them at a very early stage, thus practically defining the future of the project. That means that today, we owe this investment fund many of the services that we use on a daily basis, and that it has played an important role in the outlook of the global network as we know it. Its influence is particularly strong in probably the most popular Internet segment of today - that of social networks. In 2011, the Fund invested USD 80 million in the Twitter microblogging platform, which turned it into the only organization that has shares in the four largest social companies to this moment - Facebook, Twitter, Zynga and Groupm.

It is noteworthy that some companies that have received funding from the Andreessen Horowitz, such as Instagram and Oculus VR, were subsequently 100% acquired by another online player that owes its development to the same fund - Facebook. We can only guess to what extent the connection of Andreessen with Mark Zuckerberg have influenced this decision and what would the price for the two acquired companies be, if the buyer were someone else. Both Instagram and Oculus, however, are extremely promising projects and most likely they would have developed successfully even in other circumstances.

What's Next

The eyes of the IT industry analysers are already focused on the new startups, in which Andreessen Horowitz has made equity investments over the past year, among them being Azimow, Sigma and HealthIQ. Meanwhile, the Investment Fund already announced that in the future, it would invest as a priority in four technological segments: Artificial Intelligence, Financial Technologies (the so-called fintech), Virtual Reality and Business Software. Keeping in mind the already proven ability of Marc Andreessen to recognize the future "hot" IT segments and projects with potential, probably, it is a good idea to watch closely what is happening in these four sectors of technology. (2)



Andreessen Horowitz инвестира на ранен етап в най-популярните днес технологични платформи

Andreessen Horowitz has invested at an early stage in the most popular technology platforms of today

„Дженерали“ награди застрахователни брокери



Generali Awarded Insurance Brokers

Дженерали Застраховане“ АД, част от групата на световния гостафчик на застрахователни услуги Generali, раздаде годишните си награди за постигнати резултати от застрахователните брокери, партньори на компанията.

На стилна церемония в столичния хотел „Маринела“ бяха връчени отличия в 13 категории, съгласно мотивационната програма за 2017, която Дженерали специално разработи за застрахователните брокери. Призове получиха общо 33-ма представители на различни застрахователни брокери от цялата страна.

Главният изпълнителен директор на компанията Данчо Данчев очерта целите и стратегията на „Дженерали Застраховане“ АД, насочени към заемане на лидерска позиция на застрахователния пазар в България, както и отличните продажбени резултати на дружеството за 2017 г. За миналата година „Дженерали Застраховане“ АД заема водещи позиции по застраховка Злополука с 30% пазарен дял, по застраховка Имущество с 15% пазарен дял и по Земеделски застраховки - 24% пазарен дял.

Дружеството заема второ място по застраховка Помощ при пътуване с 15% пазарен дял и техническо застраховане с 21%. Също така има и 20% пазарен дял и 3-та позиция по Здравно застраховане.

Компанията предоставя максимално покритие от застрахователни рискове по всички линии в общото застраховане, презастрахователни програми с най-висок капацитет до 100 млн. евро за технически застраховки, 600 млн. евро за катастрофични събития при презастрахователи с рейтинг А по А.М. BEST.

Застрахователният брокер „Ес Ди Аи Груп“ ООД стана големият победител и бе отличен с приза „Най-добър застрахователен брокер за 2017 г.“. Второто и третото място заеха съответно „Пфое Агенция“ ЕООД и „ЗБК Балкан“ АД. (1)

Generali Insurance AD, part of the group of the global provider of insurance services - Generali, gave its annual awards for results achieved by the insurance brokers who are partners of the company.

During a stylish ceremony at Marinela Hotel, Sofia, awards in 13 categories were given according to the Motivational Program for 2017, which was specially developed for Generali's insurance brokers. The awards were received by 33 representatives from different insurance broker houses from all over the country.

The company's Chief Executive Officer Dancho Danchev outlined the goals and the strategy of Generali Insurance AD aiming to take a leadership position on the insurance market in Bulgaria, as well as the excellent sales results of the company for 2017. For the last year, Generali Insurance AD took a leadership positions in Accident Insurance with 30% market share, Property Insurance with 15% market share and Agricultural Insurance - 24% market share.

The company ranks second in Travel Assistance with 15% market share and Technical Insurance with 21%. It also has 20% market share and takes the 3rd place for its Health Insurance.

The Company provides the maximum coverage for insurance risks on all lines in general insurance, as well as reinsurance programs with the highest capacity of up to EUR 100 million for Technical Insurances, EUR 600 million for Catastrophe Insurance for A-rated insurers under A.M. BEST.

SDI Insurance Broker OOD became the big winner and was awarded the Best Insurance Broker Award for 2017. The second and third place were taken respectively by Pfohe Agency EOOD and ZBK Balkan AD. (1)



Присъединете се към гесетото юбилейно издание на Webit.Festival Europe

Join the 10th anniversary edition of Webit.Festival Europe

По-грандиозен от всякога, най-влиятелният форум за иновации, политики, инвестиции, дигитална икономика и предприемачество в Европа през 2018 г. отново ще събере лидери от цял свят в дискусия за дигиталното бъдеще.

Webit ще има над 10 паралелни конференции с повече от 300 световни лектори. Конференцията „Innovate! & Plenary Session“ (Иновации и пленарна сесия) в рамките на тазгодишния Webit.Festival ще бъде повод да бъде нарисувана голямата картина - а именно, каква ще бъде визията на Европа за периода 2030-2050 г.. Също така ще бъдат разисквани теми като ценностите и културата в дигиталната епоха, нови реалности за съвременния свят, дигитални умения и образование и киберсигурността.

В дискусиите ще се включат кметове и лидери от най-влиятелните компании и организации, сред които Мат Бритин - президент на Google, ЕМЕА, Шарън Бъроу - генерален секретар на Международната конфедерация на профсъ-

More spectacular than ever, the most influential forum for innovation, policy, investments, digital economy and entrepreneurship in Europe in 2018 will once again bring together leaders from around the world in a discussion about the digital future.

Webit will have over 10 parallel conferences with more than 300 world speakers. The conference "Innovate! & Plenary Session" in this year's Webit.Festival will be the occasion to draw a big picture - what will be the vision of Europe for the period 2030-2050. Topics such as values and culture in the digital age, new realities for the modern world, digital skills and education, and cybersecurity will also be discussed.

The discussions will be joined by mayors and leaders of the most influential companies and organizations, including Matt Brittin President, EMEA Business and Operations, Google, Sharan Burrow - General Secretary,



юзите, Мари Кивиниemi - зам. генерален секретар на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие, Дуарте Кордиро - заместник-кмет на Лисабон, Пат Бриин - министър на търговията, заетостта, бизнеса, цифровия единен пазар на ЕС и защитата на данните, Ирландия, Монир Мажуби - държавен секретар по въпросите на цифровите технологии, Франция, Гер Барон - главен технологичен директор, град Амстердам, Катрин Карлтън - кмет (2014 и 2015 г.) на Менло Парк, Силициева долина, Йорданка Фандъкова - кмет на София, Румяна Тренчева - управляващ директор на SAP Югоизточна Европа, Една Конуей - главен директор по сигурността, Cisco, Андри Тсао - управляващ директор на Silicon Valley Bank, Мария Филипова - директор, Deloitte Global Innovation, Флорис ван де Класхорст - старши вицепрезидент, цифрови продукти и услуги, Volkswagen Group, Джим Грийн - старши вицепрезидент, Salesforce, Енрико Салватори - старши вицепрезидент и председател на Qualcomm, EMEA, и много други.

Ползвайте специален код за 10% отстъпка за всички билети за читателите на списание „Икономика“ - W18ICONOMIKA. Кодът е валиден до 10 юни и можете да се регистрирате на www.webit.bg/2018/tickets.php (👉)

International Trade Union Confederation, Mari Kiviniemi - Deputy Secretary-General, OECD, United Nations, Duarte Cordeiro - Vice Mayor of Lisboa, Pat Breen - Minister for Trade, Employment, Business, EU Digital Single Market and Data Protection, Ireland, Mounir Mahjoubi - Secretary of State for Digital Affairs, France, Ger Baron - Chief Technology Officer, City of Amsterdam, Catherine Carlton - Mayor elect (2014 and 2015) Menlo Park City, Silicon Valley, Yordanka Fandakova - Mayor of Sofia, Romyana Trencheva - Managing Director, SAP South-East Europe, Edna Conway - Chief Security Officer, Cisco Andy Tsao - Managing director, Silicon Valley Bank, Mariya Filipova - Associate Director, Deloitte Global Innovation Floris van de Klashorst - SVP, Digital Products and Services, Volkswagen Group, Jim Green - Senior Vice President, Salesforce, Enrico Salvatori - Senior Vice President and President EMEA, Qualcomm and many more.

Use a special 10% discount code for all tickets for the readers of Economy Magazine - W18ICONOMIKA. The code is valid until June 10th and you can register at www.webit.bg/2018/tickets.php (👉)



Как да намерим бързи решения

Яна Колева  Yana Koleva

Нуждаете се от свежи идеи и иновации или пък имате проблем, който може да бъде решен чрез използването на информационните технологии? Направете хакатон... В последните години този способ все по-уверено си проправя път. Първоначално като предизвикателство, но и като забавление, но все повече като най-бърз начин за намиране на технологични решения във все повече сфери. Сред първите, които в България започнаха да организират подобни състезания, бяха Телерик и ФМИ, а от 2013 г. България участва в най-големия технологичен хакатон в света - NASA Space Apps Challenge. И вече и у нас има какви ли не хакатони – в това число архитектурен, автомобилен, музикален и спортен дори.

Що е то

В английския език, откъдето тръзва това понятие, хакатонът е събирателно между хакер и маратон. На ан-

Do you need fresh ideas and innovations, or do you have a problem that can be solved through the use of information technology? Organise a hackathon... In the last few years, this method is making its way ever more surely. Initially as a challenge, also as an entertainment, but more and more as the fastest way to find technological solutions in an increasing number of areas. Among the first to start organising such competitions in Bulgaria were Telerik and FMI, and from 2013 Bulgaria takes part in the largest technological hackathon in the world - NASA Space Apps Challenge. In Bulgaria, there are already various kinds of hackathons, including architectural, automobile, musical and even sports ones.

What Is It

In English, from where this concept originates, a

Хакатоните са технологичен инструмент, чрез който в рамките на 2-3 дни може да се сдобие с ценни идеи и иновации



Human in the Loop организира хакатон за създаването на платформа, която да помага на бежанци и хора, търсещи закрила

Human in the Loop organises a hackathon for the creation of a platform to help refugees and people seeking protection

How to Find Quick Solutions

Hackathons are a technological tool that can provide you with valuable ideas and innovations within 2-3 days

глийски гумата хак означава сека. При технологичното състезание всъщност трябва да разсечеш ограничените и да преминеш отвъд тях. Маратонът пък изисква бързина. Така хакатонът е събитие, което се съсредоточава върху някаква задача и решението трябва да се намери бързо – най-често за 2-3 дни.

Стимул и страст

„Хакатоните дават възможност в рамките на твърде кратък срок екипите да работят усилено и в името на определена кауза да родят идеи и да направят разработки. Те са добър вариант, когато има нужда от осигуряването на дигитален капацитет. ИТ специалистите може да бъдат привлечени за участие само ако за тях въпросният хакатон е предизвикателство. Почувстват ли страст към събитието, те се посвещават изцяло“, уверява Ива Гумнишка, основател на социалния стартап Human in the Loop.

Реализация на идеите

Хакатоните дават началото на страхотни идеи. Но

hackathon is a collective noun from the words "hacker" and "marathon". The English meaning of the word "hack" is "to cut". At the technology competition, one has to figuratively cut down the constraints and go beyond them. A marathon requires speed. So, the hackathon is an event that focuses on a task and the solution needs to be found quickly - usually in 2-3 days.

Motivation and Passion

"Hackathons give teams the opportunity to work hard within a very short time, and in the name of a certain cause to generate ideas and make developments. They are a good option when there is a need of digital capacity. IT specialists would only get involved if the hackathon is a challenge for them. If they feel passionate about the event, they devote themselves entirely," says Iva Gumnishka, founder of the social start-up Human in the Loop.

Realisation of Ideas

Hackathons are the beginning of great ideas. But the

големият проблем е, че след приключването им обикновено разработките не получават развитие, тъй като по-нататъшният живот на проектите остава само в ръцете на техните създатели. Затова изводът на Ива Гумнишка е, че хакатоните е добре да се организират с цел решаването на конкретни проблеми на организации, а не просто да се прави хакатон заради самия хакатон. И когато екипите предложат наистина добри решения, после организацията се ангажира да ги подкрепи финансово и те да стигнат до реализация.

Плюсове

Хакатонът е технологичен марафон и на такъв рог събития трябва да присъства състезателното начало, което е стимул участниците да са бързи и креативни. Компаниите, които осигуряват наградите, може да се сдобият с ценни идеи и иновации, които да доразвият, а може и да си набележат талантиливи хора, които да поканят да работят за тях. Екипите пък печелят полезен опит. Най-ценно е обаче, когато идея, родила се на хакатон, бъде осъществена след това. Има дори бизнеси, стартирали по време на хакатон. Понякога този рог събития предначертават развитието на даден участник, разказва още Ива. Тя дава за пример Jedi - специализирана електрическа количка за придвижване на деца с нервно-мускулни увреждания, която е създадена по време на хакатон, а после нейните създатели правят стартъп.

Опит

Международната мрежа Techfugees организира множество хакатони в Европа, обединявайки IT общността за решаване проблемите на бежанците. Този опит подтиква Нитан in the Loop преди месеци да организира програмисти, предприемачи, дизайнери и бежанци да обединят сили за създаването на платформа или приложение, което би било от полза за бежанци и хора, търсещи закрила. Преди самия хакатон е организиран специален уъркшоп, в който чрез използване методите на дизайн мисленето са дефинирани основните предизвикателства пред участниците в него. Отборът победител дава идеята за приложение, наречено PathFinder, което да е като компас за бежанците в бурното море при намирането на спасение. Но проектът, който след това получава реализация най-вече благодарение на своя създател, е сайтът RefugeeOsceap.com – там всеки може да потърси или да предложи подкрепа, работа, дом, грехи. Направен е от бежанец от Гамбия, който е програмист по професия.

Хапче срещу рутината

Хакатонът е съвременно средство, което в ерата на технологиите може да се използва с най-различни цели – за решаване на технологични и нетехнологични проблеми, за създаване на нови продукти и иновации, да служи за откриването на талантиливи хора, е мнението и на Светла Симидчиева, основател на технологичния стартъп Maj.io. Според нея хакатоните привличат с това, че те дават възможност ударно да работиш по интересен казус. Те са „гъвка за мозъка“ и живително хапче срещу рутината на всекидневната работа. Но са и възможност за нови професионални контакти. Те привличат участници със съдържанието си. Хакатоните може да са инструмент за популяризиране на бранда, както и за привличане на хора със сходни ценности. Компании, общини, университети и институции биха могли да организират



main problem is that after their end, the developments are not implemented in any way, as the future life of the projects remains only in the hands of their creators. Therefore, Iva Gumnishka's conclusion is that it is good to organise hackathons with the aim of solving specific problems of organisations, not simply for the fun of it. And if the teams offer really good solutions, the organisation should engage in supporting them financially and help for their realisation.

Advantages

The hackathon is a technological marathon and such events should be of a competitive nature, which serves as a motivation for participants to be quick and creative. The companies that provide the awards can get valuable ideas and innovations that can be further developed, and perhaps identify talented people whom they can invite to work for them. The teams, on the other hand, gain useful experience. The most valuable outcome, however, is when an idea born at a hackathon is realised afterwards. There are even businesses that were started during a hackathon. Sometimes, this kind of events maps out the development of a certain participant, Iva says. She gives as an example Jedi - a specialised electric stroller for children with neuromuscular disabilities, which was created during a hackathon, and later, its creators founded a start-up.



Участниците в технологичен хакатон трябва да са бързи и креативни в намирането на работещи решения
Participants in a technology hackathon have to be quick and creative to find working solutions

такива състезания за свои цели.

Какво става с добрите идеи

Приложение за превенция срещу телефонни измами спечели приза за най-завършен проект в провения се през януари граждански хакатон по електронно управление Sloth.Works Civic Hackathon. Апликацията бе разработена от трима ученици от 9 клас на Технологичното училище по електронни системи към ТУ-София. В категорията „Най-обещаващо начало“ бяха отличени решението OpenLex за създаване на базов регистър с консолидирана версия на законодателните актове в машинно-четим формат и приложението CommercialLinks за установяване на свързаности в Търговския регистър. OpenLex е наистина амбициозно начало в решаването на един проблем, създаден от това, че държавата не предоставя крайна консолидирана версия на всеки закон след неговото поредно изменение. Но за да бъде доведен до реализация, той се нуждае от сериозно финансиране.

Хакатоните имат все по-широко практическо приложение. В Холандия например земеделските стопани използват това ноу-хау, за да намерят бързи решения и иновации, които да им осигурят конкурентност на продукцията. По този начин чрез интелигентни системи и земеделието влиза в ерата на Индустрия 4.0. (1)

Experience

The international network Techfugees organises a number of hackathons in Europe, uniting the IT community for solving refugee issues. This experience inspired Human in the Loop months ago to organise programmers, entrepreneurs, designers and refugees to join forces for the creation of a platform or an application that would benefit refugees and people seeking protection. Before the hackathon, a special workshop was organised in which, by using the methods of design thinking, the main challenges before the participants were defined. The winning team proposed the idea of an application called PathFinder, which serves as a compass for refugees in stormy seas while they are looking for salvation. But the project, which was later realised mainly thanks to its creator, is the site RefugeeOcean.com where everyone can ask for or offer support, work, home, clothes. It is created by a Gambian refugee who works as a programmer.

A Pill against the Routine

The hackathon is a modern tool that can be used in the technology era for various purposes - to solve technological and non-technological problems, to create new products and innovations, to facilitate the discovery of talented people, claims Svetla Simidchieva, founder of the technology start-up Maj.io. According to her, hackathons are attractive because they give you the opportunity to work hard on an interesting task. They are "a chewing gum for the brain" and an energy pill against the routine of everyday work. But they are also an opportunity for new professional contacts. They attract participants with their content. Hackathons can be a tool for popularising a brand, as well as attracting people with similar values. Companies, municipalities, universities and institutions could organise such competitions for their own purposes.

What Happens with the Good Ideas

An application for phone fraud prevention won the award for the most completed project in January's civil hackathon in electronic management Sloth.Works Civic Hackathon. The application was developed by three students from the 9th grade of the Technological School of Electronic Systems at the Technical University of Sofia. In the Most Promising Beginning category were awarded the OpenLex solution for the creation of a base register with a consolidated version of legally-binding documents in a machine-readable format and the CommercialLinks application for the establishment of connections in the Commercial Register. OpenLex is a truly ambitious start in solving a problem created by the fact that the state does not provide a final consolidated version of every law after its successive amendment. But in order for it to be realised, it needs serious funding.

The hackathons have an ever-wider practical application. In the Netherlands, for example, farmers use this know-how to find quick solutions and innovations that can ensure the competitiveness of their production. Thus, through intelligent systems, the agricultural sector also enters the era of Industry 4.0. (1)

Тръмп, Брекзит и Ко.: Защо MBA обучението в Австрия е правилната алтернатива

Trump, Brexit & Co.: Why Studying for an MBA Degree in Austria is the Right Alternative

Брекзит и избирането на Доналд Тръмп за президент на САЩ доказват силното влияние на политиката върху избора на MBA програма от студентите. Все повече от кандидатстващите се ориентират към Австрия като предпочитано място за обучение по MBA.

Според скорошно проучване на General Management Admission Council (GMAC) над 50% от американските бизнес училища отчитат спад сред кандидат-студентите, а 52% от чуждестранните MBA кандидати споделят, че не биха кандидатствали във Великобритания заради лошите перспективи за получаване на разрешително за пребиваване и работа вследствие на Брекзит.

Въпреки че австрийските MBA програми са изключително конкурентни спрямо международните такива, в миналото те бяха по-малко популярни. Според проф. Барбара Щьотингер, декан на WU Executive Academy към Виенския университет по икономика и бизнес, това е напълно незаслужено: „По отношение на качество, международност и възможности за работа някои австрийски MBA програми не отстъпват на най-добрите международни програми, дори напротив – те предлагат на студентите предимства, които трудно биха открили другаде“. Тя разглежда четирите основни причини кандидатите да изберат MBA програма в Австрия.

1. Високо качество: Има два ключови критерия за правилния избор на MBA програма, които са безпристрастен показател за нейното качество - международните акредитации и класирания. „WU Executive Academy има „тройна акредитация“ от водещите агенции в света - AACSB, AMBA и EQUIS. На тази привилегия се радват само 86 бизнес училища в света. Освен това, вече над 10 години нашите MBA програми са в топ 100 на класацията на Financial Times за Executive MBA“, казва проф. Щьотингер.

2. Международен фокус: Колкото по-силна е международната насоченост на програмата, толкова по-добре тя отразява глобализираната, бързо развиваща се среда, с която се сблъскват студентите. „Днес над 60% от студентите ни са от чужбина, а 50% от академичния състав идват от 240 партньорски университета и бизнеси от цял свят. Организираме и учебни пътувания до САЩ, Южна Америка и Азия“, казва проф. Щьотингер.

3. Качество на достъпни цени: Престижните европейски MBA програми варират от 61 000 евро в IE Business School до 95 000 евро в London Business School. В Австрия таксите са много по-ниски. „Цените на нашите MBA програми са от 15 500 до 49 000 евро. Дългогодишни-

Бrexit and Donald Trump's election as US president show the strong influence of politics on the program choices of MBA students. Increasingly more applicants are looking to Austria as a preferred place to study for an MBA.

According to a study by the General Management Admission Council (GMAC), over 50% of US business schools report a drop in the number of applicants, while 52% of the surveyed foreign would-be MBA students said they would not apply in Great Britain because of the unfavorable prospects of obtaining residence and work permits as a result of Brexit.

Although Austrian MBA programs compare very favorably with international competitors, they were less popular in the past. According to Prof. Barbara Stöttinger, Dean of the WU Executive Academy, this was completely undeservedly so: "In terms of quality, internationality and job-market opportunities, some Austrian MBA programs are in no way inferior to the major international programs — on the contrary, they offer students advantages that are hard to find elsewhere." She explores the four main reasons why applicants should choose an MBA program in Austria.

1. Top quality: There are two key criteria for choosing the right MBA program as they are unbiased indicators of its quality: international accreditations and rankings. "The WU Executive Academy holds a 'triple accreditation' from the leading international agencies - AACSB, AMBA and EQUIS. Only 86 business schools in the world enjoy this privilege. Moreover, for almost 10 years, our MBA programs have been among the top 100 in the Financial Times Executive MBA ranking," says Prof. Stöttinger.

2. International focus: The stronger an MBA program's international orientation, the better it reflects the globalized, fast-moving environment that students have to cope with. "Today, over 60% of our students come from abroad, and 50% of the faculty members come from more than 240 partner universities and businesses from around the globe. We also organize study trips to the USA, South America and Asia," says Prof. Stöttinger.

3. Excellent value for money: Reputable European MBA programs cost from €61,000 at IE Business School to €95,000 at London Business School. In Austria, prices are much lower. "The prices of our MBA programs range from €15,500 to €49,000. We have many years of experience, enabling us to offer top-class training at very attractive



Барбара Щьотингер/ Barbara Stöttinger

ят ни опит ни позволява да предлагаме висококачествено образование на много атрактивни цени“, обяснява проф. Щьотингер.

4. В сърцето на Европа: Над 1200 големи играчи като Henkel, Siemens, JVC и Beiersdorf имат седище в Австрия, а Виена е дом на някои от най-значимите международни организации като ООН, ОПЕК и ИАЕА. „Между другото, през 2017 година Виена за осми пореден път оглави класацията за най-добър град за живеене. Политически и социално безопасната среда, отличната здравна система и богатият културен живот са сред другите фактори, влияещи върху избора на студентите за MBA програми,“ заключава проф. Щьотингер. 📍

prices,” explains Prof. Stöttinger.

4. *In the heart of Europe: Over 1,200 international players such as Henkel, Siemens, JVC and Beiersdorf have headquarters in Austria, and Vienna is home to some of the most important international organizations, including UNO, OPEC and IAEA. “Incidentally, in 2017 Vienna topped the ranking of the world’s most livable cities for the eighth time in a row. A politically and socially safe environment, excellent health care and a rich cultural life are other factors influencing prospective MBA students in their program choices,” concludes Prof. Stöttinger. 📍*

Изкуството да продаваме онлайн



***The Art of
Online Sales***

Дигиталната трансформация все повече засяга и днешната търговия. Но нищо не става чак толкова бързо и чак така необратимо. Промяната в сферата на търговията може да се каже, че има свой характер.

Темното

Онлайн се превръща в ДНК на съвременния живот. Фактът, че вече има големи бизнеси, които са стартирали като онлайн търговци, а вече започват да създават и своя мрежа от физически магазини, показва, че разбирането за удобство постоянно се променя. Затова и няма причина онлайн търговията да стане царицата на продажбите. Нека не забравяме, че пазаруването е преживяване, а има и прогукти, които клиентът гържи да види и да пробва, преди да гугле парите си за тях, казва Емил Илиев, специалист по дигитален маркетинг на ИКЕА: „Вероятно един ден ще има технологии, които ще могат да пресъздават усещането от сядането на диван или от карането на автомобил, но това е проекция в предстоящото. Да, бъдещето ще става все по-технологично, но не чак толкова бързо, колкото го очакват някои в най-смелите си мечти“.

Потребителите

Щом искате да продавате повече и по-добре, ще трябва да положите усилия вашите стоки и услуги да станат разпознаваеми от потребителите. Същевременно е нужно да им осигурите удобни начини да стигат до вас – независимо дали през интернет или във физически магазин. Винаги трябва да имате грижа за хората и да им предлагате допълнителна стойност и добро преживяване. Най-голямото предиз-

**Електронната търговия
набира скорост, но никои
канал, който привлича
потребители, не бива
да бъде изключван**

***E-commerce is gaining
momentum, but no
channel that attracts
consumers should be
excluded***

Digital transformation is affecting today's trade more and more. But nothing happens that fast and that irreversibly. Let's say the change in the trade sector has its own character.

The Pace

Online becomes the DNA of modern life. The fact that there are already big businesses that started out as online dealers and are now creating their network of brick and mortar shops shows that the perception of convenience is constantly changing. Therefore, there is no reason for online trading to become the queen of sales. Let's not forget that shopping is an experience, and there are products that the client wants to see and try before giving their money, says IKEA's digital marketing expert Emil Iliev: "One day, there will probably be technologies that will be able to recreate the feeling of sitting in a couch or driving a car, but that's a projection of what is to come. Yes, the future will become more and more technological, but not as fast as some people expect in their wildest dreams."

The Consumers

If you want to sell more and in a better way, you will have to put some efforts in making your products and services recognizable by consumers. At the same time, you need to provide them with a convenient way to reach you - whether online or in a physical shop. You should always take care of people and offer them added value and good experience. The biggest challenge for every company and every business is how to meet people's expectations, but also how to create them. Every business has to find its way to monetise its good ideas by answering the question how its products and services can

викателство за всяка компания и за всеки бизнес е как да отговори на очакванията на хората, но и как да им създава очаквания. Всеки бизнес трябва да намери своя начин да монетизира добрите си идеи, като си даде и отговор как продуктите и услугите му да стигнат до повече потребители.

В мрежата

Мнозина вече си казват, че щом всички са в интернет, трябва и техният бизнес да е там. Един от съветите как и вашият бизнес да влезе в цифровата ера е да се доверите на добър консултант. „Ако стремежът ви ще е да ориентирате продажбите си към дигиталната среда, то намерете човек или агенция, които вече са показали умения в тази сфера. Различните агенции имат свой фокус върху различни аспекти на дигиталния маркетинг. Едни са добри в онлайн търговията. Други умеят да популяризират даден бранд в социалните мрежи. Затова потърсете точните хора, които да ви помогнат да извървите пътя до своя успех“, е препоръката на Ленко Йорданов, дигитален мениджър в Xplora.

Кое продава

„Препоръката ми е да започваме не от какво, а от защо. Колкото и малък да е бизнесът, ако знае защо, ще намери на кого и как да продава. Добре е да разберете кои ще са вашите потребители и да успеете да разширявате този кръг. Във всичко има емоция и ако намерите начин да я „продавате“, то и продуктът ви ще стане търсен“, съветва Диана Ангелова, ръководител комуникации и електронна търговия в Decathlon България. Според нея при онлайн търговията трябва да се създават емоции за потребителите, но не бива да се изключват и преживяванията от физическата среща с продукта в местата за продажба. Балансът между онлайн и офлайн е много важен. Затова препоръчва да има добра грижа и за двете възможности, чрез които клиентът ще се срещне с продукта и ще вземе решение дали да го купи. Тя обръща внимание и на това, че все повече клиентите пазаруват през телефона си и това е твърде важен момент, който трябва да се има предвид.

С премерена стъпка

„Когато бизнесът е стартираш, но предприемачът се учи от примера на много големи компании, първо трябва да си даде сметка за какви ресурси самият той разполага. Моделът на мултинационалните компании не е приложим. Със своя твърде ограничен бюджет малкият бизнес няма да е в състояние да постигне чудесата, които корпорациите правят. Затова каквато и да е дейността ви, е важно да използвате възможностите, които дигиталният свят дава“, е препоръката на Димитър Михайлов, основател на BB-team. Той напомня, че в интернет има много безплатни ресурси, които може да

reach more consumers.

On the Web

Many already say that if everyone is on the Internet, their business should be there as well. One of the tips on how your business can enter the digital era, too, is to trust a good consultant. "If your aim is to direct your sales to the digital environment, find a person or agency that has already demonstrated skills in this field. Different agencies have their own focus on different aspects of digital marketing. Some are good in online trading. Others are able to promote a brand on social media. So, look for the right people who will help you walk the path to your success," is what Lenko Yordanov, Digital Manager at Xplora, recommends.

What Sells

"My recommendation is to start not from what, but from why. As small as the business may be, if it knows why, it will find to whom and how to sell. It's a good idea to find out who your customers are and how to expand your target audience. There is an emotion in everything, and if you find a way to sell it, then your product will be in demand," says Diana Angelova, Head of Communications and E-Commerce at Decathlon Bulgaria. According

to her, online shopping should create emotions for consumers, but the experience from the physical meeting with the product at the points of sale should not be excluded. The balance between online and offline is very important. Therefore, she recommends taking care of both options through which the client will meet the product and decide whether to buy it. She also draws attention to the fact that more and more clients shop through their phones and this is a very important fact that has to be taken into consideration.

At a Calculated Pace

"When you have a start-up business, but the entrepreneur learns from the example of very large companies, they must first become aware

of the resources they already possess. The model of multinational companies is not applicable. With its very limited budget, small businesses will not be able to achieve the miracles that corporations do. That is why, whatever your business is, it is important to use the opportunities that the digital world offers," is the recommendation of Dimitar Mihaylov, founder of BB-team. He reminds that





ви помогнат. В момента е по-лесно от всякога. Според Михайлов успехът на малкия бизнес идва с търпение, търпение и пак търпение, но и с трезва преценка колко бързо може да се постигнат резултати. Постоянно чувстваме как светът се развива по-бързо от всякога и това ни създава усещане, че и самите ние твърде бързо ще постигнем набеязаните цели. От друга страна, всеки трябва да си даде ясна сметка къде иска да стигне и каква цена е готов да плати за това. Всички днес говорят за дигиталната трансформация, но не бива да се подценяват възможностите на никой канал, който би дал достъп до клиенти, казва още основателят на BB-team.

Стратегия

Експериментирайте, за да видите кое ще проработи и ще ви даде възможност да стигнете до своята точна аудитория, която ще купува. Направете профила на вашия потребител. Поставете си и целите, към които се стремите с всяка кампания. Правилната стратегия може да ви отведе до точните резултати. Но през цялото време трябва внимателно да следите развитието и в движение да проявявате гъвкавост. Ако брандът ви не е разпознаваем, трябва първо да се погрижите за добрата му комуникация с потенциалните потребители. Когато знаете кои са вашите клиенти и по кои канали с наличните си ресурси може да стигнете до тях, ще знаете как да продължите нататък и какво реално да очаквате, съветват специалисти с опит в дигиталния маркетинг.

Офлайн търговията едва ли скоро ще изчезне. Всеки бизнес има своите специфики и няма дигитални стратегии, приложими от всеки. Конкретната компания трябва да намери своя път към клиентите. Ето защо съветът е да заделите бюджет, за да експериментирате. Това може да не ви помогне да повишите моментните си продажби, но със сигурност ще съдейства да разберете повече за своята аудитория, а и ще добиете яснота кое на този етап работи за вас и кое не. (1)

there are a lot of free resources on the Internet that can help you. It's easier than ever before. According to Mihaylov, the success of small businesses comes with patience, patience and some more patience, but also with a clear judgement as to how quickly results can be achieved. We constantly hear how the world is developing faster than ever before, and it makes us feel that we too will achieve our goals very quickly. On the other hand, everyone has to be aware of what they want to achieve and what price they are willing to pay. Today, everyone is talking about digital transformation, but the potential of any channel that would give access to clients should not be underestimated, the founder of BB-team says.

Strategy

Experiment to see what will work and what will give you the opportunity to reach your target audience that will buy. Make a profile of your client. Set the goals you are willing to achieve with each campaign. The right strategy can lead you to the right results. But you need to follow the development all the time and show flexibility on the go. If your brand is not recognizable, you should first take care of its good communication to potential consumers. When you know who your clients are and what channels are available for you to reach them, you'll know how to go on and what to expect, experts with experience in digital marketing say.

Offline trading is unlikely to disappear soon. Every business has its own specificities and there are no digital strategies applicable to all. Each company has to find its own way to the clients. That is why it is advisable to set aside a budget to experiment. This may not help you increase your current sales, but it will certainly help you find out more about your target audience and you'll get a clear view on what is working for you at this stage and what is not. (2)



Иван Брајков е завършил Философския факултет на Софийския университет, специалност „Библиотечно информационни науки“. Има 18-годишен опит като журналист и мениджър във водещи онлайн издания и печатни медии в България. Бивш оперативен директор на издателската компания „Интермедиа“. От октомври 2016 г. е оперативен директор на Dir.bg.

Ivan Braykov graduated from Sofia University's Faculty of Philosophy with specialty in Library and Information Studies. He has 18 years of experience as a journalist and manager of leading web sites and print media in Bulgaria. He is a former Chief Operating Officer of the Intermedia publishing company. Since October 2016, he has been the Chief Operating Officer at Dir.bg.

Иван Брајков: Dir.bg остава лидер в българския уеб

Най-големите предизвикателства пред интернет бизнеса винаги са били и ще останат създаването на качествено съдържание и предлагането на качествени услуги

The biggest challenges for Internet businesses have always been and will remain the creation of quality content and the provision of quality services

Ivan Braykov: Dir.bg Remains a Leader on the Web in Bulgaria

И-н Брајков, за 20 години с развитието на технологиите светът се промени напълно. Как накратко бихте описали разликите между началото - като една от първите интернет услуги в България, и днес?

- Тези 20 години изминаха като тайм-лапс. Промени, на които всеки от нас е свидетел, никога не са били толкова очевидни и интересни.

Преди 20 г. така наречената дигитална революция избухна и в България и Dir.bg бе един от нейните пионери. Обстоятелствата бяха различни. За мнозина глобалната мрежа все още звучеше като научна фантастика. Хората имаха достъп до интернет само в офисите си. Дори и най-смелите мечтатели не си представяха, че някой ден ще притежават магическо устройство в джоба си, чрез което ще сърфират из мрежата само с помощта на пръстите и на гласа си. Сега това е реалност и е основната разлика. Общодостъпният интернет и мобилните устройства промениха всичко.

- Каква е равнотежната ви за постигнатото досега и какви цели стоят пред вас?

- Винаги първи в иновациите - това може да се каже за Dir.bg. Порталът въведе в българското онлайн пространство услуги и възможности, които никога преди това не бе разработвал. Те станаха част от духа на Dir.bg и спомогнаха за затвърждаването на положителната представа за него. Заради това през годините порталът спечели лоялността на милиони потребители. Сред ценностите на бранда вече 20 години са иновационният дух, полезността на информацията, богатството на теми и предлагани услуги.

Към настоящия момент в Dir.bg се извършва динамичен процес на обновяване, съобразен с последните световни тенденции. Нашата цел е да затвърдим позициите си на лидер в българския уеб. Екипът на компанията е посветен на мащабен редизайн. Проектът предвижда засилено медийно присъствие и увеличаване интернет обхвата на Dir.bg. В него са заложили и множество тех-

Мr. Braykov, with the development of technology the world has changed completely in the last 20 years. How would you briefly describe the differences between the beginning, as one of the first Internet services in Bulgaria, and the present moment?

-These twenty years have been a time-lapse. The changes that each one of us has witnessed have never been so obvious and interesting.

20 years ago, the so-called "digital revolution" broke out in Bulgaria, and Dir.bg was one of its pioneers. The circumstances were different. For many, the World Wide Web still seemed like science fiction. People only had access to the Internet in their offices. Even the bravest dreamers did not imagine that one day they would have a magical device in their pocket to surf the web using only their fingers and voice. At the present moment, this is a reality and this is the main difference. The publicly available Internet and the mobile devices have changed everything.

-What is your assessment of what you have achieved so far and what goals are ahead of you?

-Always first in innovation - this can be said about Dir.bg. The portal has introduced services and opportunities in the Bulgarian online space that no one had previously developed. They became part of the spirit of Dir.bg and helped to consolidate the positive perception of the portal. That is why the portal has won the loyalty of millions of users over the years. Among the brand's values for 20 years now are the innovative spirit, the usefulness of information, the richness of topics and services offered.

Dir.bg is currently undergoing a dynamic update process that is consistent with the latest global trends. Our goal is to strengthen our leadership position on the Bulgarian web. The company's team is devoted to a large-scale redesign. The project envisages an enhanced media presence and an increase in the Internet scope of Dir.bg. It also includes a number of technological innovations, including a new ad

нологични нововъзрения, сред които нова система за сервиране на реклама и внедряване на DMP (Data Management Platform), както и разработка на ускорена мобилна страница (AMP).

- Интернет е във всеки дом. Колко българи ползват вашите услуги и в кои актуални сегменти смятате да се развивате напред?

- Dir.bg изгради изцяло нова и динамична пазарна категория – национален интернет портал. Марката е разпознаваема от почти цялата интернет аудитория в България и българите в чужбина и порталът се нарежда сред най-посещаваните български сайтове. Актуалните данни сочат, че над 1 500 000 потребители посещават Dir.bg всеки месец.

- Анонсирахте обновление на новинарския ви сайт. Какви новости да очакват потребителите?

- Промените вече са факт. Първата фаза от редизайна на Дир стартира на 19 април тази година. Тя включва промяна на първа страница на портала, секциите "Днес", "Лайф", "Корнер", IT, "Бизнес", "Времето" и олекотена мобилна версия.

Разработихме новата графична концепция с една-единствена цел - да направим посещението на нашите потребители още по-възвущащо. Направихме го заедно, след като внимателно изслушахме техните изисквания, идеи и впечатления.

Новата визия на Dir.bg е разработка на една от водещите български компании за уеб дизайн - Studio X. Но промяната не е само визуална. Извършихме цялостна промяна на хардуерната инфраструктура и използваните софтуерни технологии. Този сложен процес е поверен на специалистите от друга водеща българска IT компания - Delta.BG.

Новостите са много, но те могат да бъдат обобщени в три изречения: Ново съдържание. Нови функции. Ново изживяване.

- Кои са най-сериозните предизвикателства днес за интернет бизнеса?

- Най-големите предизвикателства винаги са били и ще останат създаването на качествено съдържание и предлагането на качествени услуги. В този смисъл предизвикателството пред Dir.bg наистина е сериозно, тъй като във фокуса на компанията са и двете.

- Смятате ли за необходимо да се въведат по-сериозни регулации за новините в интернет и относно защитата на потребителите онлайн, и ако да, какви?

- Категорично да. Битката с така наречените фалшиви новини се води в глобален мащаб, в нея се включиха и най-големите - Google и Facebook. Въпрос на воля и лични усилия от всеки от нас е да се справим с този проблем. Така, както е въпрос на журналистическа етика и морал от страна на хората, които ги произвеждат.

Мнозина у нас възприемат глобалната мрежа като място, в което можеш да съществува анонимно. Същите нагло посягат към чужда интелектуална собственост. Проблемът съществува и в международен план, но



... serving system and deployment of a DMP (Data Management Platform), as well as development of an Accelerated Mobile Page (AMP).

-Internet is present in every home. How many Bulgarians are using your services and in which up-to-date segments do you plan to develop in the future?

-Dir.bg built an entirely new and dynamic market category - a National Internet Portal. The brand is recognisable by almost the entire Internet audience in Bulgaria and the Bulgarians abroad, and the portal ranks among the most visited Bulgarian sites. Current data shows that more than 1,500,000 users visit Dir.bg each month.

-You have announced that you have updated your news site. What novelties can users expect?

-The changes are already a fact. Dir.bg's first redesign stage began on 19th April this year. It includes changes to the Portal's home page, the Today, Life, Corner, IT, Business, Weather sections, as well as a lighter mobile version.

We have developed the new graphic concept with the sole purpose of making our users' visits even more exciting. We did it together after carefully listening to their requirements, ideas and impressions.

The new vision of Dir.bg is a development of one of the leading Bulgarian web design companies - Studio X. But



Президентът Румен Радев на конференцията „20 години / Dir.bg: THE NEXT BULGARIAN WEB“

President Rumen Radev at the conference 20 years Dir.bg THE NEXT BULGARIAN WEB

тук, при нас, той като че ли е особено остър. В този смисъл регулациите, които трябва да се направят, са законови. Законът трябва да е безкомпромисно строг към нарушителите.

По отношение на защитата на личните данни - ако развивате бизнес в рамките на Европейския съюз, новият регламент за защита на личните GDPR почти сигурно ще се отрази на дейността ви. Той влиза в сила в края на май 2018 г. Промените са комплексни, а възможните глоби – много солени. Това със сигурност ще се отрази оздравително на защитата на онлайн потребителите.

- С много подготвени ИТ кадри и добра бизнес среда, има ли възможности България да играе централна роля в дигиталната трансформация?

- Дигиталната революция се трансформира в дигитална еволюция. България винаги е играла централна роля в тези процеси. Не е мит, че страната ни подготвя изключително добри ИТ специалисти. Много от тях потърсиха реализация в чужбина, други избраха да останат тук. Мрежата глобализира света и вече няма никакво значение къде физически се намират. Големи международни компании аутсорсват към български ИТ фирми. Дигиталните възможности са неограничени и перспективите пред добрите кадри ще стават все по-добри. (1)

the change is not only visual. We have made a complete change to the hardware infrastructure and the software technology. This sophisticated process is entrusted to specialists from another leading Bulgarian IT company - Delta.BG.

The novelties are many, but they can be summarized in three sentences: New content. New functions. New experience.

-What are the most serious challenges for the Internet business today?

-The greatest challenges have always been and will remain the creation of quality content and the provision of quality services. In this sense, the challenge for Dir.bg is really great, as both of them are in the focus of the company.

-Do you think it is necessary to introduce more strict regulations for news on the Internet and on online consumer protection, and if so, what kind of regulations?

-Definitely yes. The battle with the so-called fake news is being lead on a global scale, even the giants Google and Facebook are part of it. It is a matter of will and personal effort by each of us to deal with this problem. As it is a matter of journalistic ethics and morality by the people who produce them.

Many people in Bulgaria think that the World Wide Web is a place where you can exist anonymously.

The same people impudently reach for other people's intellectual property. The problem also exists internationally, but here, in Bulgaria, it seems to be particularly acute. In this sense, legal regulations must be created. The law must be uncompromisingly rigorous to offenders.

As to the protection of personal data - if you are doing business within the European Union, the new General Data Protection Regulation (GDPR) will almost certainly affect your business. It comes into force at the end of May 2018. The changes are complex and the possible fines are pretty hefty. This will surely reinforce the protection of online users.

-With plenty of well-trained IT staff and a good business environment, is there a chance for Bulgaria to play a central role in the digital transformation?

-The digital revolution is transforming into a digital evolution. Bulgaria has always played a central role in these processes. It is not a myth that our country prepares very good IT specialists. Many of them decided to develop abroad, others chose to stay here. The web globalises the world and it does not really matter where you are physically. Large international companies outsource to Bulgarian IT companies. Digital opportunities are unlimited and the prospects for good specialists will become even better. (2)

Опаковки от най-ново поколение

В този бизнес или си на световно ниво, или си вън от пазара, уверява изпълнителният директор на „Мехатроника“ инж. Мирослав Хинков



In this business, you are either at a world-class level or you are out of the market, assures the CEO of Mechatronika Engineer Miroslav Hinkov

Next-Generation Packages

Техниката винаги е била в кръвта ми, а после превърнах тази своя страст в бизнес, казва инж. Мирослав Хинков, изпълнителен директор на „Мехатроника“ - Габрово. Компанията, която той ръководи, разработва и произвежда автоматични линии за ламинатни туби. Този бизнес изисква постоянни иновации. Той не се крепи на ниска цена, а на модерен и креативен продукт, който постоянно се обновява.



Сред първите в света

„Мехатроника“ е иновативна компания, която продава в цял свят и държи близо една четвърт от пазара на машините за опаковки на козметични продукти. Основана е през 1961 г. и е приватизирана през 90-те години, но минава време, докато в условията на пазарна икономика намери своето място под слънцето. Стигат до световните пазари благодарение на съчетанието на много фактори, в това число и на случайността. „Не сме тръгнали от нулата, а стъпихме на стабилна база и се възползвахме от ситуацията по най-добрия начин. Насочихме бизнеса в посока, в която имаме шанс. Произвеждаме сложни оборудване и в света има още две-три швейцарски фирми, с които се конкурираме. Да гелиш пазар само с няколко компании, било то швейцарски, е много по-лесно, отколкото да се надпреварваш с масов продукт, създаван от корпорации“, коментира Мирослав Хинков.

Път

Още през 1990 г. инж. Хинков заедно с още трима свои колеги от Техническия университет в Габрово правят фирма за електронни датчици, а през 1996-а организират производството на шампоани и паста за зъби. По онова време тубичките са от алуминий, но на пазара започват да навлизат ламинатните опаковки. Машините обаче са скъпи, а младата българска компания не разполага с такива средства и затова опитните инженери стигат до идеята сами да направят нужното оборудване. Вероятно пословичната габровска пестеливост също си казва думата и те стават изобретатели по неволя, които обаче постоянно експериментират и усъвършенстват вече направеното. Когато

Technology has always been in my blood, and at a later stage, I turned my passion into business, says Engineer Miroslav Hinkov, CEO of Mechatronika - Gabrovo. The company he manages develops and produces automatic lines for laminated tubes. This business requires constant innovation. It does not rely on low prices, but on a modern and creative product that is constantly being updated.

Among the First in the World

Mechatronika is an innovative company that sells all over the world and holds nearly a quarter of the market for cosmetic packaging machines. Founded in 1961, it was privatised in the 1990s, but some time went by before it found its place in the world of a market economy. It reached international markets thanks to the combination of many factors, including chance. "We did not start from scratch, but we stepped on a solid foundation and took advantage of the situation in the best way. We lead to the business in a direction where we had a chance. We produce sophisticated equipment and there are two or three Swiss companies in the world that we compete with. To share a market with only a few companies, even Swiss ones, is much easier than to compete with a mass product created by corporations," Miroslav Hinkov comments.

Path

In 1990, Engineer Hinkov, together with three other colleagues from the Technical University of Gabrovo, founded a company for electronic sensors, and in 1996 they organised the production of shampoos and toothpastes. At that time, the tubes were made of aluminium, but laminate packages started to enter the market. However, the machines were expensive and the young Bulgarian company did not have the resources, which is why the experienced engineers came up with the idea to make the necessary equipment themselves. The notorious Gabrovo thriftiness probably also had its influence, and they became not-by-choice inventors who constantly experimented and perfected what had already been done. When, in their practice, they gained confidence in the quality of the machines, they started seeking opportunities to trade with them. Today, they also produce packages, but in a very limited amount. They still make cosmetic products under the STS Cosmetics brand, also part of STS Invest Holding.

Innovators

"We were good at creating new machines, but we also had luck," Hinkov admits. "I know some inventors, but most of them just weigh up if something can be valuable and then they do it. In order to find a realisation, apart from being innovative, the invention should also be useful. Only then will the doors be open for it, just as the market accepted our machines. When you are sure of the qualities of your invention, you should also be able to convince investors that your investment is worth it," explains the engineer who was declared inventor of 2013 by the Bulgarian Patent Office in the category of Machine

със своята практика постигат увереност в качествата на машините, започват да търсят възможности да търгуват с тях. Днес произвеждат и опаковки, но в твърде ограничено количество. Все още правят козметични продукти под бранда STS Cosmetics, също част от STS Invest Holding.

Новатори

„Бяхме добри в създаването на нови машини, но имахме и шанс - признава Хинков.

Познавам изобретатели, но по-голямата част от тях просто преценяват, че нещо може да е ценно, и го правят. За да намери реализация, освен новаторско, изобретение трябва да е и полезно. Само тогава вратите за него ще се отворят, както пазарът прие нашите машини. Когато си сигурен в качествата на своето изобретение, трябва да можеш да убедиш и инвеститорите, че вложението си заслужава“, обяснява инженерът, обявен за изобретател на 2013 година от Българското патентно ведомство в категория „Машиностроене и строителство“. Според него често като се влезе в детайлите, се вижда, че или технически изобретението не може да се реализира, или пък то решава маловажен проблем. Убеден е, че измислиш ли нещо, от което светът има нужда, винаги ще се намери кой да те подкрепи.

Младостта и опитът

В момента екипът в „Мехатроника“, който се занимава с развойната дейност, е от 10-ина души. Те са с инженерен ум, имат знания, опит и прилагат научен подход. Половината от тях са млади хора с амбиция и потенциал. Повечето са местни и са възпитаници на Техническия университет в Габрово: „Създали сме добри условия за тяхното професионално израстване. Изобретателността е качество, което трябва да се отключи у човека и да се развива.“

Цената на успеха

Несъмнено Мирослав Хинков е успял предприемач и изобретател. Ето как: „Нещата, от които зависи успехът, са открити много отдавна. Човек трябва просто да ги прилага и да е обективен към себе си къде успява и къде не. Трябва да имаш голямо желание да постигнеш нещо. Да си упорит и да не се отчайваш от неуспехите. Повечето хора стигат донякъде и се отказват, макар да знаят, че трябва да са упорити. Ролята на случайността няма как да не се отчита. Трябва да опиташ в повече посоки, за да имаш и по-голям шанс“. В „Мехатроника“ имат постоянен стремеж да направят революция в областта на машините за опаковки. Те са напълно дигитализирани, готови за ерата на Индустрия 4.0. Габровската компания има малко конкуренти и компромис с качеството не е възможен - или са на световно ниво, или остават вън от пазара.

Локално и глобално

Желанието да постигнеш нещо и самочувствието, че можеш да го направиш, са от съществено значение. Оценяваш ли обективно постиженията си, шансът за успех е на твоя страна, уверява предприемачът. Младите хора имат знания и умения, но за жалост повече от тях нямат увереност, че в България могат да имат големи постижения. Но на всички, които имат съмнения, ще напомним, че „Мехатроника“ е българска компания, която се развива в по-малък град, а има световен успех. Светът има нужда от иновации и всеки, който докаже, че може да ги създава, би могъл да успее. 📌



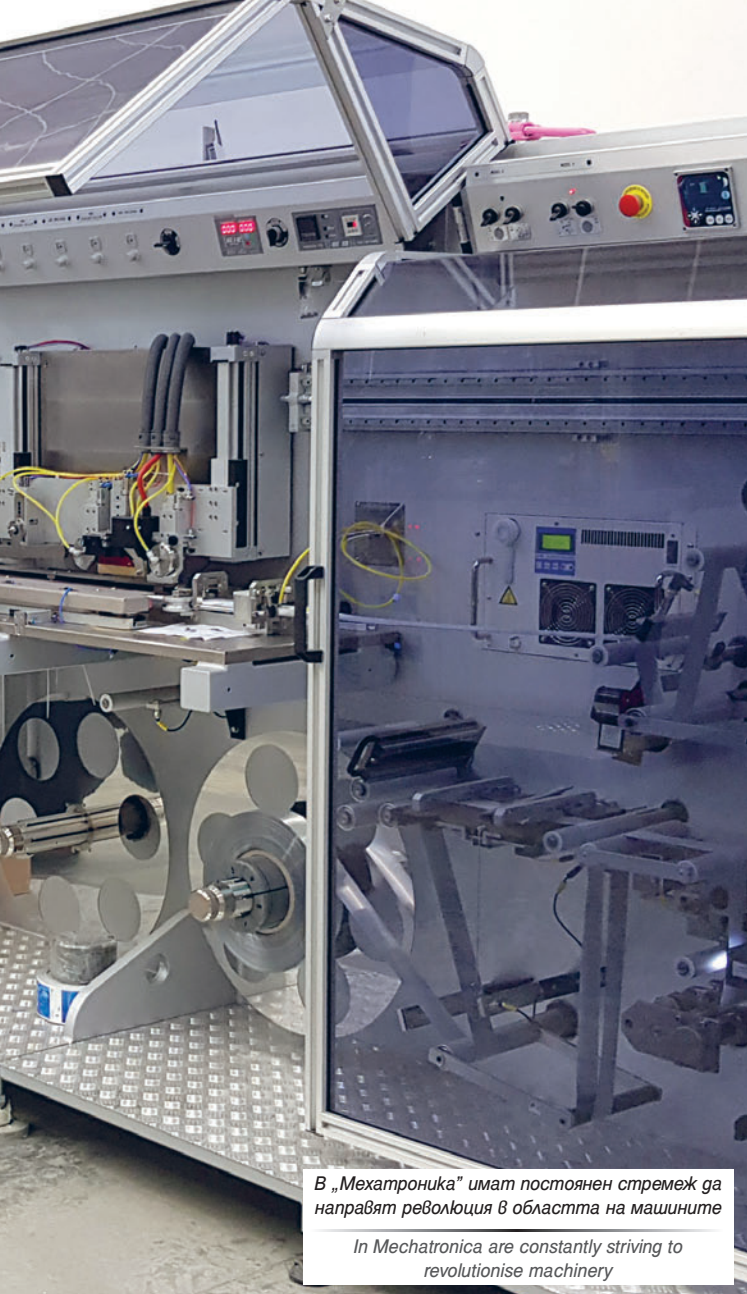
Building and Construction. According to him, often, when the details are well examined, it can be noticed that either the invention cannot be realised technically, or it solves an insignificant problem. He is convinced that if one comes up with something the world needs, they will always find someone to support them.

Youth and Experience

Currently, the R & D team of Mechatronika consists of 10 people. They have engineer thinking, knowledge, experience, and apply scientific approaches. Half of them are young people with ambition and potential. Most are locals that have graduated from the Technical University of Gabrovo: "We have created good conditions for their professional growth. Ingenuity is a quality that must be unlocked and developed."

The Price of Success

Undoubtedly, Miroslav Hinkov is a successful entrepreneur and inventor. Here's how: "What success depends on has been established long ago. One should simply apply it and be honest to themselves as to when they are successful and when they are not. One must



В „Мехатроника“ имат постоянен стремеж да направят революция в областта на машините

In Mechatronika are constantly striving to revolutionise machinery

have strong desire to achieve something. To be persistent and do not give up in case of a failure. Most people reach a point and give up, even though they know they have to be persistent. The role of chance cannot be ignored. One must try in more directions in order to have a better chance." We, at Mechatronika, constantly strive to revolutionise packaging machinery. They are fully digitalised and ready for the Industry 4.0 era. The Gabrovo company has a few competitors and a compromise with quality is not possible - either they are at a world-class level or they are out of the market.

Locally and Globally

The desire to achieve something and the confidence that you can do it is essential. If you measure your achievements objectively, the chance for success is on your side, the entrepreneur assures. Young people have knowledge and skills, but unfortunately most of them have no confidence that they can have great achievements in Bulgaria. But to all who have doubts, we will remind that Mechatronika is a Bulgarian company that is developing in a small town but has a world success. The world needs innovation, and anyone who proves that they can create it, can succeed. (↔)

Стъпки към успеха

Съвети от инж. Мирослав Хинков

1. Ако сте изобретател, първо вижте от какво има нужда пазарът. Направете обстойно проучване какво вече е направено в същата област.
2. Оценете икономическия ефект, който реализацията на идеята би донесла. Може разработката да е интересна, но нейното въвеждане да е изключително скъпо и да няма кой да плати за това.
3. Нужни са много знания, в това число и по маркетинг.
4. Идеите не идват от нищото. Може цял ден да търсите решение и като се събудите на следващата сутрин, добрата идея да ви осени. Но тя ще е следствие на опит и натрупвания.
5. Най-добре е изобретенията да се раждат в развойна среда, както е в „Мехатроника“.
6. За реализацията на всяка добра идея са нужни много средства. Ние отделяме почти половината от приходите си за иновации и разработки. Паралелно дъвим 5-10 проекта, като се надяваме поне с един-два от тях да успеем.

Steps to Success

Tips from Engineer Miroslav Hinkov

1. If you are an inventor, see what the market needs first. Make a thorough research of what has already been done in the area.
2. Evaluate the economic effect that the realisation of the idea would bring. It may be interesting, but if its introduction is extremely expensive, nobody would want to pay for it.
3. A lot of knowledge is needed, including marketing.
4. Ideas do not come out of nothing. You can look for a solution all day long, and when you wake up the next morning, the good idea can dawn on you. But it will be the result of experience and accumulation.
5. It is best for the inventions to be born in a development environment, like Mechatronika.
6. A lot of resources are needed for the realisation of every good idea. We put aside almost half of our revenue for innovation and development. At the same time, we implement 5-10 projects, hoping that at least one or two of them will be successful.

Българското приложение Civi решава градските проблеми в Калифорния



The Bulgarian Application Civi Solves Urban Problems in California

Мая Цанева  Maya Tsaneva

Българската софтуерна компания Novanor получи 10 млн. долара от американски инвестиционен фонд, за да развие в САЩ Civi – онлайн платформа и мобилно приложение за подаване на сигнали на граждани към институциите. До есента Civi трябва да има 1 милион потребители, а до края на годината да стартира и на американския пазар.

През 2014 г. Мартин Димитров и Лиляна Деянова учат в Лондон. Лиляна, позната и като певицата ЛиЛана, завършва специалността European Political Economy в London School of Economics, а Мартин - Internet Technologies в Southampton Solent University. „Още мам

The Bulgarian software company Novanor received USD 10 million from an American investment fund to develop an online platform and mobile application for reports from citizens to institutions in the US called Civi. By autumn, Civi must have 1 million users, and by the end of the year, it will also be introduced to the US market.

In 2014, Martin Dimitrov and Lilyana Deyanova were studying in London. Lilyana, also known as the singer LiLana, completed her studies in European Political Economy at the London School of Economics, and



Мартин Димитров
мечтае връзката между
общините и гражданите
да стане още по-силна

Martin Dimitrov dreams for
the connection between
municipalities and citizens
to become even stronger

Novanor получи 10 млн. долара от американски инвестиционен фонд, за да развие платформата си за подаване на сигнали от граждани към институциите

Novanor received USD 10 million from an American investment fund to develop a platform for sending reports from citizens to institutions

решиме, че ще се върнем в България, за да създаваме продукти, които да променят средата, в която живеем. Идеята на Civi е да покаже на хората, че е лесно да упражнят правата си, да се справят с ежедневните градски проблеми и да се чувстват съпричастни с разрешаването им. Смятаме, че Civi е най-добрият и най-ефективният начин за изпращане на сигнали към институциите“, казва Мартин.

Фирмата привлича първата си инвестиция от българския стартъп инкубатор Eleven в размер на 50 хил.

Martin - Internet Technologies at Southampton Solent University. "It was there where we decided that we would return to Bulgaria to create products that will change the environment in which we live. Civi's aim is to show people that it is easy to exercise their rights, to cope with everyday urban problems and to feel involved in their solution. We believe that Civi is the best and most effective way to report a problem to the institutions," Martin says.

The company attracted its first investment from the

лв. срещу 8% дял от фирмата. През 2016 г. открива офис в Мичиган, САЩ. По-късно успява да изкупи дела на Eleven и да продължи напред самостоятелно.

Към 2018 г. екипът на Нованор се разраства, включително и в офиса в София, където работят над 20 души. Разрастването е свързано и с необходимостта компанията да отговори на изискванията на новия инвеститор, с помощта на който Civi ще стъпи и на американския пазар. До края на годината фирмата ще открие офис и в Калифорния, за да улесни гражданите в комуникацията им с властите. „Инвестицията включва развитие на няколко етапа, с точни таргети. Знаем, че ще е трудно, но сме много мотивирани, защото виждаме, че наистина има решения на някои от проблемите. Първата стъпка към големия успех е да се борим за всеки потребител, а ние сме обсебени от желанието хората да останат доволни, когато ползват платформата“, пояснява Мартин.

В България има няколко приложения за подаване на сигнали на гражданите към общинските власти, но Civi е първото, което излиза на международния пазар. То стартира през есента на 2017 г. и се позиционира като „твоята община онлайн“. През него могат да се изпращат сигнали за всеки град или друго населено място, без значение към коя община принадлежат. Сигналите достигат до съответната институция по официален ред, като затова се грижи екипът за приложението. „За разлика от други подобни платформи, Civi не работи пряко с общините. Платформата и юристите в екипа използват законовата рамка и вътрешните наредби на всяка община, за да могат да достигнат сигналите по възможно най-правилния начин до всяка една институция в България. Според Административнопроцесуалния кодекс всяка институция трябва да излезе с „решение“ по конкретния сигнал в рамките на определен срок. Контактният център за Civi, както и юристите, част от платформата, следят за отговорността на съответната институция пред подателя на сигнала. През приложението липсата на отговор от страна на институциите или забавянето води до ескалиране на проблема към по-висши инстанции“, казва Мартин. За няколко месеца от старта на платформата Civi има няколкокостотин решени проблема чрез активността на гражданите.

Civi е част от новата вълна на „гражданска дигитализация“, която не е пряко обвързана със софтуерни решения, разработени от институциите. Приложението е бесплатно и е активно за операционните системи Android и iOS, не изисква от институциите техническа поддръжка или допълнителен административен капацитет. Платформата е изцяло облачно базирана и използва



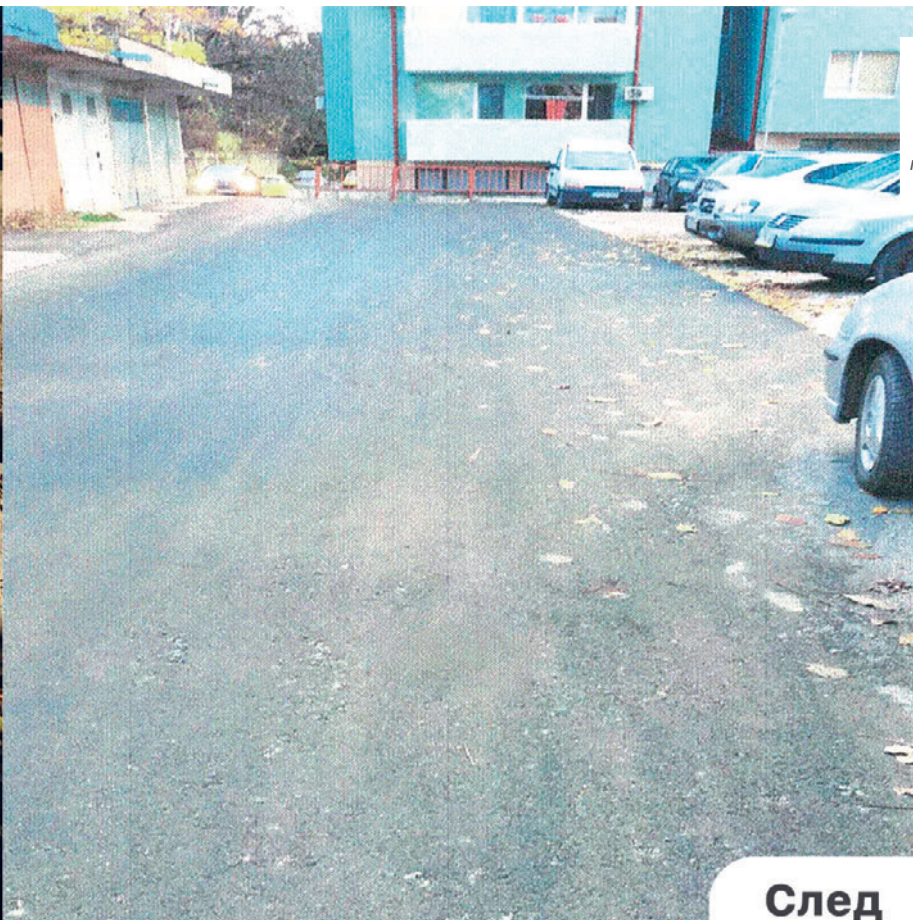
Преди

Bulgarian start-up incubator Eleven amounting to BGN 50,000 for an 8% share of the company. In 2016, it opened an office in Michigan, USA. Later, it succeeded in buying out its share and continued on its own.

By 2018, the Novanor's team has been growing, including its office in Sofia, where more than 20 people work. The expansion is also related to the need of the company to meet the requirements of the new investor with whose help Civi will enter the US market. By the end of the year, the company will also open an office in California with the aim of facilitating citizens in their communication with the authorities. "The investment includes development at several stages with specific targets. We know it will be difficult, but we are very motivated because we see that there really are solutions to some of the problems. The first step towards the big success is to fight for each user, and we are obsessed with the desire to leave people satisfied when using the platform," Martin explains.

In Bulgaria, there are several applications for citizens to report to municipal authorities, but Civi is the first to be introduced to the international market. It was launched in the autumn of 2017 and was positioned as "your municipality online". Through it, one can report a problem concerning any city or other locality, no matter which municipality it belongs to. The reports reach the respective institution in line with the official procedure, which is taken care of by the team behind the application.

"Unlike other similar platforms, Civi does not work directly with municipalities. The platform and the lawyers in the team use the legal framework and the internal regulations



Преасфалтирана улица във Велико Търново след подаден през апликацията сигнал

Street in Veliko Tarnovo re-asphalted after a report through the application

След

технологии като React, React Native и Node JS.

Мартин е на мнение, че най-правилният модел за дигитализация на администрацията е това да се случва отвън навътре. Той смята, че платформи като тяхната и други подобни трябва да създават инструменти и единствено да имат техническа възможност за интеграция с общините. Компанията планира и развиването на облачно базирани инструменти, които използват Machine Learning за анализ на данните. Тези инструменти ще бъдат достъпни за гържавни институции под формата на SaaS (Software as a Service) и PaaS (Platform as a Service), предназначени за B2G (Business to Government) сектора.

„Някои от общините имат собствени приложения за подаване на сигнали, но понякога служителите нямат знанията, а и желанието да привличат много потребители, които да подават сигнали. В допълнение често процесът по подаване е затруднен. Не може гържавата да разработва много скъпи системи по технически задания, писани от хора, които не разбират нуждите на институциите и на гражданите. Вярваме, че успешната дигитализация зависи от младите разработчици и по-младите български компании, които разработват качествени решения, които са на базата на модела „software as a service“ и са стотици пъти по-евтини от системите, които поръчват чрез големи обществени поръчки,“ казва предприемачът. Той мечтае връзката между общините и гражданите да стане още по-силна, не само в България. Скоро и в Калифорния, а после – навсякъде, където има активни граждани. (1)

of each municipality in order for the reports to be able to reach each institution in Bulgaria in the best possible way. According to the Administrative Procedure Code, each institution has to come up with a "solution" to the specific problem within a certain timeframe. The contact centre behind Civi, as well as the lawyers who are part of the platform, monitor the responsibility of the respective institution to the person who reported the problem. Through the application, the lack of response from institutions or its delay can lead to forwarding the problem to higher institutions," Martin says. For the several months since the introduction of the Civi platform, there have been several hundred resolved problems through the activity of the citizens.

Civi is part of the new wave of "civil digitalisation" that is not directly linked to software solutions developed by institutions. The application is free and can be used with Android and iOS, it does not require technical support or additional administrative capacity. The platform is entirely cloud based and uses technologies such as React, React Native and Node JS.

According to Martin, the most appropriate model for digitalisation of the administration is for it to happen from the outside to the inside. He believes that platforms like theirs and the like should create tools and only give a technical possibility for communication with municipalities. The company also plans to develop cloud-based tools that use Machine Learning for data analysis. These tools will be available to government institutions in the form of SaaS (Software as a Service) and PaaS (Platform as a Service) intended for the B2G (Business to Government) sector.

"Some municipalities have their own applications for reporting problems, but sometimes employees do not have the knowledge and the desire to attract many users. In addition, the reporting process is often difficult. The state cannot develop very expensive systems on technical assignments written by people who do not understand the needs of institutions and citizens. We believe that successful digitalisation depends on young developers and younger Bulgarian companies that offer quality solutions based on the software as a service and that are hundreds of times cheaper than the systems they order through big public procurements," the entrepreneur says. He dreams for the connection between municipalities and citizens to become even stronger, not only in Bulgaria. Soon in California, and then - everywhere where there are active citizens. (2)

Емил Кирилов, Деян Денчев, Билял Местанов и Милуш Карадимов са четирима студенти от Софийския и Техническия университет, които стоят зад бизнес проекта Lexis. Това е все още тестов софтуерен продукт, който подобрява обслужването на клиентите в банковия сектор и в сферата на услугите. През 2017 г. екипът печели осмото технологично състезание за разработване на софтуерни проекти HackFMI към Софийския университет „Св. Климент Охридски“, както и наградата „Най-добър студентски стартап за 2017 г.“ на Junior Achievement StartUp.

„Най-трудна е смяната на фокуса - сутрин си студент, следобед - програмист, а вечер - предприемач. Разбира се, това ще се промени, след като завършим тази година“. Така започва разговорът ми с Деян, който е част от студентския стартап Lexis. Той и неговите колеги се разкъсват между изпитите в университета, работата в ИТ сферата и собствения им бизнес проект, на който в бъдеще ще посветят напълно вниманието си.

Започваме с това какво е Lexis. „Това е софтуер, който предлага автоматични отговори на клиентски запитвания, като по този начин оптимизира работата на агентите от клиентско обслужване. Нашият алгоритъм анализира входящите писмени запитвания и предлага релевантен отговор на база предходни имейли, темплейти или база знания (knowledge base). Това позволява на служителите да обработват по-голямо количество запитвания за същото време и намалява времето за обучение на нов служител, тъй като той има достъп до знанията на своите по-опитни колеги“, казва Деян.

Идеята за софтуера се ражда на ежегодния хакатон във Факултета по математика и информатика на Софийския университет - HackFMIv. Студентите сформират отбор и започват да работят по проект на тема Big Data. Разработват алгоритъм за разпознаване на емоция в текст, с който печелят състезанието. „Решихме да развием идеята и да видим къде ще срещнем



Билял Местанов, Емил Кирилов, Деян Денчев и Милуш Карадимов (от ляво надясно)

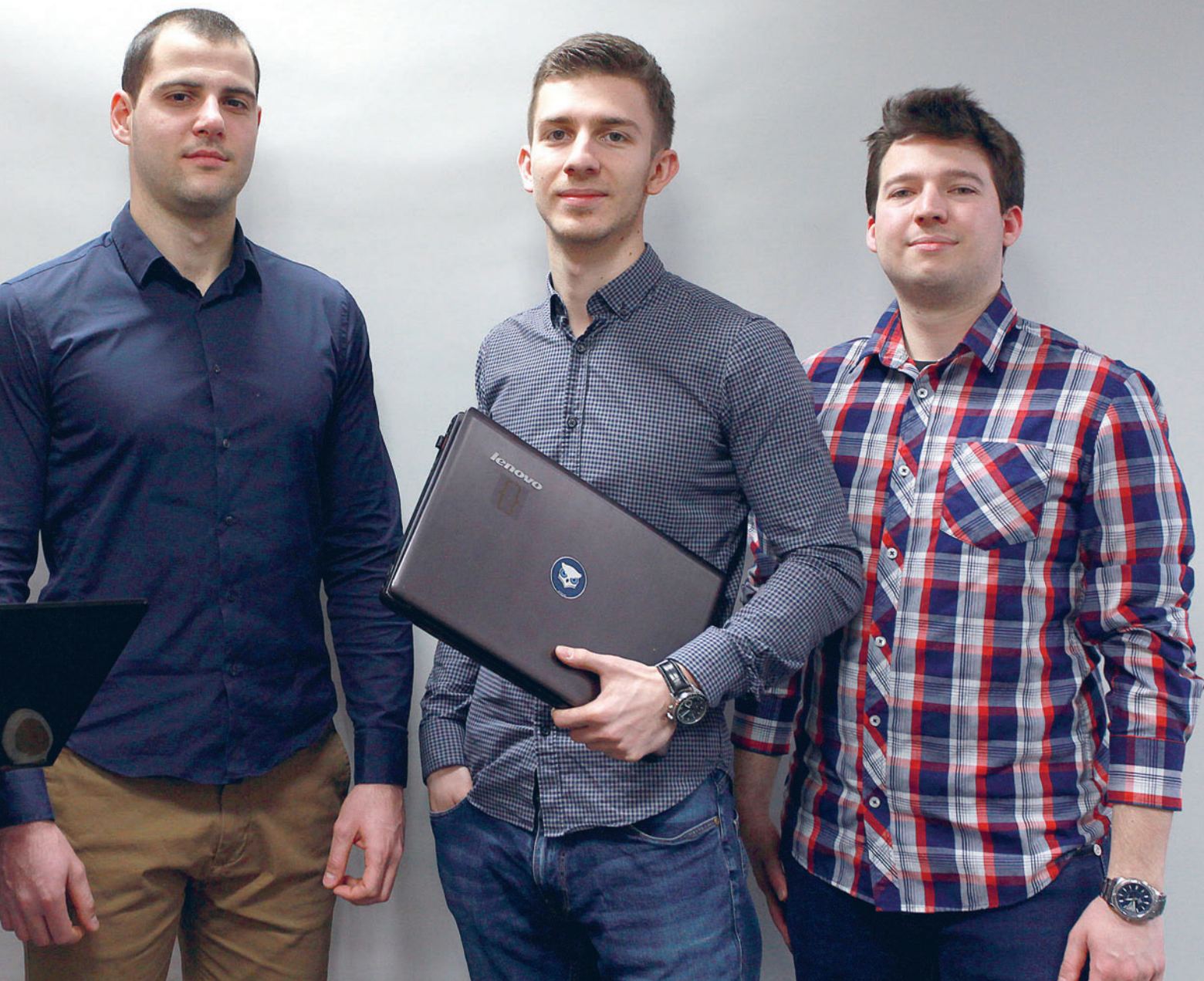
Bilyal Mestanov, Emil Kirilov, Deyan Denchev and Milush Karadimov (left to right)

Lexis

предприемачите от университета

Мая Цанева  Maya Tsaneva

the Entrepreneurs from the University



Emil Kirilov, Deyan Denchev, Bilyal Mestanov and Milush Karadimov are four students from the Sofia University and the Technical University that are behind the Lexis business project. This is still a test software product that improves customer service in the banking and service sectors. In 2017, the team won the eighth technological competition for development of software products "HackFMI" at Sofia University St. Kliment Ohridski, as well as the Best Student Start-up award of Junior Achievement Startup.

"Changing your focus is the most difficult thing - in the morning, you are a student, in the afternoon - a programmer, and in the evening - an entrepreneur. Of course, this will change after our graduation this year." This is how my conversation with Deyan, who is part of the student start-up, started. His colleagues and he are torn between exams at the university, their work in the IT sector and their own business project, to which they will fully devote their attention in the future.

We will start with what Lexis actually is. "This is a software that offers automated responses to customer inquiries, thus optimising the performance of the customer service agents. Our algorithm analyses the incoming written inquiries and offers a relevant response based on previous e-mails, templates and knowledge base. This allows employees to process a larger number of inquiries for the same time period, and reduces

Четиримама студенти спечелиха технологично състезание със софтуера си за автоматични отговори на клиентски запитвания

Four students won a technological competition with their software for automated responses to customer inquiries

конкретна бизнес нужда. За целта кандидатствахме в два акселератора – Unistart и Junior Achievement Startup Program. Така започна обучителният процес – „как да превърнем идея в реален бизнес“, пояснява Деян. След като печелят награда и в акселераторите, младежите получават безплатен офис и сървъри, на които работят алгоритмите им. Бързото развитие на проекта потиква някои от предприемачите да напуснат работа и да се посветят изцяло на Lexis.

Екипът верифицира продукта „чрез множество разговори с хората, заети в сферата на клиентското обслужване, както с агенти, така и със служители на по-високо ниво“. След местовия период, който тече в момента, следва най-важният изпит за Lexis: създаване на стабилна версия на продукта, която да предложат на реални клиенти и да потърсят потенциални инвеститори. Младежите работят и върху опции за внедряване в Lexis на елементи на изкуствен интелект, и върху съобразяването на продукта с регламента за защита на личните данни, който влиза в сила от 25 май т.г. в страните от Европейския съюз.

Самите Емил, Деян, Билял и Милуш също се явяват на изпити в университета, но имат ясна идея какво ще правят, след като завършат. Следват добре утъпкания път за развитие на предприемаческа дейност през последните години – от създаване и верифициране на бизнес идея на състезания, тип хакатони, през акселераторска програма и влизане в стартап средите, до създаване на компания, която да търси инвеститори и възможности на международни пазари. „Всички ние направихме избор да развиваме нашия общ продукт и мечта. Игваме от ИТ сферата, но сме преминали през различни курсове, работили сме в различни фирми и сме натрупали разнообразен опит. При съвместната ни работа често се налага да измисляме, дискутираме и вземаме решения заедно, което допълнително ни сплотява. Освен програмирането обаче, са нужни познания в много други сфери. За целта имаме ментори, които ни помагат със съвети и достъп до мрежа от контакти. Получихме възможност да влезем в предприемаческата среда, като се запознахме с много интересни хора, с които обменяме идеи“.

Младостта на проекта, решимостта и постоянството на екипа на Lexis, разбира се, се сблъскват с предизвикателството да спечелят доверието на бизнеса. Деян разказва, че продуктът бори липсата на информация и скептицизма към новото с представяне на възможните му приложения в много области на бизнеса. „Най-трудната задача е да намерим баланса при решаването на конкретен проблем и намирането на общо решение за всички сфери на клиентското

the training time for a new employee as they have access to the knowledge of their more experienced colleagues”, Deyan says.

The idea for the software was born at the annual hackathon in the Faculty of Mathematics and Informatics of the Sofia University - HackFmi8. The students formed a team and started to work on a project on the topic of Big Data. They developed an algorithm for recognition of emotion in a text, with which they won the competition. "We decided to develop the idea and to see where we would come across a specific business need. For this purpose, we applied at two accelerators - Unistart and the Junior Achievement Startup Program. This is how the training process - "how to turn an idea into a real business", started, Deyan explains. After they won the award of the accelerators, the young men received a free office and servers for their algorithms. The fast development of the project encouraged some of the entrepreneurs to leave their work and to entirely devote themselves to Lexis.

The team verified the product "through many conversations with people involved in the customer service sector, both with agents and higher-level office workers." After completing the



Красимир Свраков © Krasimir Svrakov

обслужване. Насърчава ни фактът, че бизнесът осъзнава нуждата от внедряване на иновативни софтуерни решения, които оптимизират работния процес“, пояснява Деян. Той допълва, че е достатъчно да има комуникация между бизнеса и крайните клиенти, за да има пазар и за техния софтуер. „Факт е, че компютрите помнят повече от хората и също така търсят по-бързо. Проучванията показват, че е нужна оптимизация в банковия сектор и в услугите, като различните алгоритми достигат до 35% ускорение. Моделът на сътрудничество между роботи и хора ще навлиза с все по-големи темпове, като се стремим нашият продукт да е пионерът в България“.

А след това накъде? Деян мечтае първо да наситят родния пазар, после този на Балканите и Европа. А междувремево четиримата студенти предприемачи остават тук, защото „екосистемата в България се развива и примери за успешни компании не липсват“. „Пожелаваме си и ние да станем един от тях“. Ние им стискаме палци. Дотогава те и Lexis ще вземат изпит след изпит в университета и в бизнеса. (1)

ongoing test period, the most important test for Lexis will follow: to develop a stable version of the product that they can offer to real clients and to look for potential investors. The young men work also on incorporating elements of artificial intelligence in Lexis, and on complying the product with personal data protection regulation that will enter into force on 25th May 2018 in the countries of the European Union.

Emil, Deyan, Bilyal and Milush still take exams at the university, but they also have a clear idea of what they want to do after they graduate. They follow the beaten track for development of entrepreneurial activity in recent years - from the creation and verification of a business idea at a competition of the hackathon type, through an accelerator program and entry into the start-up community, to the creation of a company which starts looking for investors and opportunities on international markets. "We all made the choice to develop our common product and a dream. We are coming from the IT sector, but we have attended different courses, we have worked at different companies, and we have gained diverse experience. In our joint work, we often have to think, discuss and make decisions together which makes us even closer. In addition to programming, however, we need knowledge in many other fields. For this purpose, we have mentors who help us with tips and access to a network of contacts. We got the opportunity to enter the entrepreneurial circles by meeting a lot of people, with whom we exchange ideas."

Of course, the youth of the project, the commitment and the perseverance of the Lexis' team are confronted with the challenge to win the trust of the business sector. Deyan says that the product fights the lack of information and the scepticism toward the new with the presentation of its possible applications in many business areas. "The most difficult task is to find the balance between resolving a certain problem and coming up with a general solution for all customer service areas. We are encouraged by the fact that the business sector is aware of the need for deployment of innovative software solutions that optimise the workflow", Deyan explains. He adds that if there is communication between businesses and the end customer, it would be enough for them to find market for their software. "It is a fact that computers remember more than people, and that they search more quickly. Researches show that optimisation in the banking and service sector is needed, and that the different algorithms can reach 35% acceleration. The model of cooperation between robots and people will enter with an increasing pace, and our goal is for our product to be the pioneer in Bulgaria."

Where to then? Deyan dreams of first saturating the Bulgarian market, and then, the markets on the Balkans and in Europe. And in the meanwhile, the four student-entrepreneurs remain here, because "the ecosystem in Bulgaria is developing, and examples of successful companies are not lacking". "We wish for ourselves to become one of those companies, too." We keep our fingers crossed for them. Until then, they and Lexis will take an exam after exam at the university and in business. (2)



Четиримата мечтаят продуктът им да стигне до целия европейски пазар

The four of them dream of their product reaching the entire European market

Да направиш един метър шоколаг

Билиана Тодорова даде нов живот на идея, за която стоят исторически факти отпреди 140 години

Татяна Явашева  Tatyana Yavasheva

Един метър шоколаг? Да, не е шега, ще уверим онези, които все още не са го опитвали. Цял метър шоколаг за подарък, с който винаги постигате „уау“ ефект. Историята му е както дълга, така и кратка. Производството му започва в Свищов през 1877 г. по време на Руско-турската война. Преди пет години отново в Свищов Билиана Тодорова възкресява това производство и вече има амбициите „1 метър шоколаг“ да стане търговска марка, позната по цял свят.

Началото

Идеята за „1 метър шоколаг“ идва случайно. Преди 6-7 години Билиана е проектен мениджър в Свищов, където отсяда в един и същи хотел. Сприятелява се с хора от персонала и от тях научава историята на създаването на шоколада, дълъг 1 метър. Минава време и този разказ изплува в съзнанието ѝ. Тогава съзира интересна възможност да създаде свой бизнес. Предприемчивата българка прави справка, но не открива някъде по света да има регистрирана такава търговска марка. И решава, че е дошъл моментът за ново начало в кариерното ѝ развитие.

Метод на опита и грешката

Точно на 40 Билиана Тодорова започва с нещо, в което няма никакъв предишен опит. Завършила е ПР и публична администрация в СУ „Св. Климент Охридски“ и дотогава е работила в сферата на комуникациите – в ПР и рекламни агенции, в Агенцията за следприватизационен контрол, пет години е директор „Конгресни и инсентив събития“ в Албена АД. Поема риска да тръгне по непознат път. Най-напред регистрира търговската марка „1 метър шоколаг“ и близо две години обмисля първите стъпки, които да предприеме. Започва от нулата, затова внимателно изучава всичко за производството и търговията с шоколаг. По метода на опита и грешката с отпаденост и търпение развива този нов за нея бизнес. Отнема ѝ време да намери точните хора.

Making One-Meter Long Chocolate

Bilyana Todorova gave a new life to an idea backed up by historical facts from 140 years ago

One-meter long chocolate? Yes, this is not a joke; we can assure those who have not tried it yet. A whole meter of chocolate for a gift with which you will always achieve a "wow" effect. Its story is both long and short. Its production began in Svishtov in 1877 during the Russo-Turkish War. Five years ago, Bilyana Todorova brought this production in Svishtov to life, and now she has the ambition for the 1 Meter Chocolate to become a trademark known all over the world.

The Beginning

The idea for the 1 Meter Chocolate came by accident. 6-7 years ago, Bilyana was a project manager in Svishtov, where she used to stay in the same hotel. She became friends with the staff and learned from them the story about the chocolate that was 1 meter long. Some time went by and the story emerged in her mind. At that moment, she saw an interesting opportunity to create her own business. The enterprising Bulgarian lady did a cross-reference, but did not find such a trademark registered anywhere in the world. And she decided that the time had come for a new beginning in her career development.

Trial and Error Method

When she was 40 years old, Bilyana Todorova started something she had no previous experience with. She had graduated in Public Relations and Public Administration from the Sofia University St. Kliment Ohridski and until that moment, she had worked in the field of communications - in PR and advertising agencies, at the Post-Privatization Control Agency, for five years she had been the director of Congress and Inventory Events at Albena AD. But she took the risk of taking the unknown path. First, she registered the 1 Meter Chocolate trademark and for nearly two years, pondered over the first steps she would take. She started from scratch and studied everything about chocolate production and trade carefully. By the trial and error method, with devotion and patience, she developed this business that was new to her. It took her some time to find the right people.



Original Truffle Chocolate
1
Meteor Original Truffle Chocolate
Tsai's traditional chocolate

Original Truffle Chocolate
1
Meteor Original Truffle Chocolate
Tsai's traditional chocolate

Original Truffle Chocolate
1
Meteor Original Truffle Chocolate
Tsai's traditional chocolate

SPACCO

Jeppot
JEMBA EMAS
THE MALAYSIAN
TRUFFLE CHOCOLATE

Първи стъпки в бизнеса

Съвети от Биляна Тодорова

1. Всеки бизнес тръгва от една страхотна идея.
2. Страхът винаги е спирачка. Преодолейте го.
3. Излезте от зоната на комфорта и минете отвъд познатото. Там винаги има нещо още по-добро, макар и непознато.
4. Няма лош опит. Опитът винаги учи, дори когато грешим.
5. Успехът идва, когато вярваш в това, което правиш.
6. Доверявайте се на интуицията си.
7. Градете доверие с партньорите си и така по-бързо ще вървите напред.
8. Станете най-добрата своя версия и бъдете честни със себе си.

First Steps in Business

Advice from Bilyana Todorova

1. Every business starts from a great idea.
2. Fear is always a restraint. Overcome it.
3. Get out of your comfort zone and go beyond the familiar. There is always something better there, even though unknown.
4. There is no bad experience. Experience always teaches, even when we make a mistake.
5. Success comes when you believe in what you are doing.
6. Trust your intuition.
7. Build trust with your partners so that you move faster to success.
8. Become your best version and be honest with yourselves.



Няма начин да няма начин

В продължението на тези първи пет години от съществуването на „1 метър шоколад“ ООД се налага да преодолява трудност след трудност. Като се започне от производството на шоколада, мине се през опаковката и се стигне до продажбите. Биляна Тодорова обаче не се предава. Всички, които добре познават технологията за направа на шоколад, я убеждават, че толкова дълъг и тънък шоколад няма как да се произведе. Но тя вярва, че няма начин да няма начин. И начин винаги се намира. Преди пет години все още няма кой да направи толкова голяма опаковка за луксозен шоколад, устойчива на транспортиране. Днес вече има. В процеса от регистрирането на марката до продажбите постоянно чува „Това не се прави така“ и „Няма да се получи“. Трудност е дори да убеди магазините и търговските вериги, че това не е просто шоколад, а е подарък. Но притежателката на марката „1 метър шоколад“ винаги успява да се пребори с щампите и предрасъдците, за да стигне до нужното решение.

Човекът оркестър

Засега Биляна е човекът оркестър, който стои зад „1 метър шоколад“. Прави всичко на аутсорсинг и сама носи целия товар на този бизнес. Дори дистрибуцията и логистиката извършва сама. Но предстои планирано разра-

There Is Always a Way

During the first five years of existence of 1 Meter Chocolate OOD, it had to overcome difficulty after difficulty. Starting from the production of the chocolate, through the packaging and to the sales. Bilyana Todorova, however, did not give up. Everyone who knew the chocolate making technology well convinced her that such a long and slim chocolate cannot be produced. But she believed that there was always a way. And a way is always there. Five years ago, there was no one who could make such a big package of luxury chocolate that was resilient enough to transportation. Today, there already is. In the process from registering the brand to sales, she was constantly hearing "This is not the way it's done" and "It will not work". It was even difficult to convince the shops and the retail chains that this was not just a chocolate, but a gift. Still, the owner of the 1 Meter Chocolate brand always managed to fight the biases and prejudices and arrive at the right decision.

One-Man Orchestra

For now, Bilyana is the one-man orchestra behind the 1 Meter Chocolate. She does everything through outsourcing and carries the entire load of this business herself. She even takes care of distribution and logistics on her own. But a planned expansion of the company is about to take place,



Свищов е родно място на огромните шоколади

Историята на „1 метър шоколад“ започва през 1877 г. по време на Руско-турската война. Свищов е първият български град, превзет от руската армия. Император Цар Александър Втори и главнокомандващият армията - Великият княз Николаѝ Николаевич, разполагат главната си квартира край града и оттам ръководят сраженията. След победите Главната квартира устройва и пиршества, като менюто включва шампанско и... шоколад. Известните с предприемчивостта си свищовски търговци започват да отливат шоколада в еднометрови форми, за да отговорят на големите заявки. Така тръзва производството на „1 метър шоколад“.

Svishtov is the birth place of huge chocolates

The story of the 1 Meter Chocolate began in 1877 during the Russo-Turkish War. Svishtov was the first Bulgarian city captured by the Russian army. Emperor Tsar Alexander II and the commander of the army, the Grand Duke Nicholas Nikolaevich, set up their headquarters near the city and lead the battles from there. After victories, the headquarters organized feasts and the menu including champagne and... chocolate. Svishtov's traders renowned for their entrepreneurial spirit began to cast chocolate in one-meter shapes to fulfil the huge orders. This is how the production of the 1 Meter Chocolate started.

стване на компанията, тъй като постоянно се отварят нови хоризонти. Така например, след като клиент поръчва изработването на 1000 брандирани шоколада, тя открива нишата на корпоративните подаръци и вече има поръчки от цял свят. Нищо че България е малък пазар, „1 метър шоколад“ чрез своя онлайн магазин и чрез Амазон изпълнява поръчки за различни точки на света. Същевременно гружеството осигурява физическо присъствие на повече от 10 пазара, в това число в Русия и САЩ. Въпрос на време е българският „1 метър шоколад“ да разшири влиянието си на тези пазари и да стъпи на нови територии.

Различната гледна точка

Професионалистите получават рутина, но започва да им липсва гъвкавост. Затова в липсата на опит Биляна открива редица плюсове. Именно липсата на опит ѝ дава възможност да гледа от различен ъгъл на всичко, което прави. Тя винаги търси нови варианти и е готова с всичко да експериментира. Шоколадът вече е нейното второ аз, с което тя е силно свързана. От опита в сферата на комуникациите се е научила на ясни формулировки, което днес ѝ помага в цялостната бизнес комуникация, свързана с производството, търговията и налагането на бранда. Посланието ѝ с този „1 метър шоколад“ е: Бъдете забележителни с подаръците, които правите. Подаръкът е израз на отношение. (1)

as new horizons are constantly opening. For example, after a client ordered 1000 branded chocolates, she discovered the niche of corporate gifts and now has orders from over the world. Although Bulgaria is a small market, 1 Meter Chocolate, through its online shop and through Amazon, fulfils orders for different parts of the world. At the same time, the company has physical presence on more than 10 markets, including Russia and the United States. It is a matter of time for the Bulgarian 1 Meter Chocolate to expand its influence on these markets and enter new territories.

Different Point of View

Professionals have a routine, but they begin to lack flexibility. Therefore, because of her lack of experience, Billyana had a number of advantages. It is the lack of experience that gave her the opportunity to look from a different angle to everything she did. She is always looking for new opportunities and is ready to experiment with everything. Chocolate is her second self now, to which she is strongly related. From her experience in the field of communications, she has learned to speak clearly, which today helps her in the overall business communication, related to the production, trade and establishment of the brand. Her message with this 1 Meter Chocolate is: Be remarkable with the gifts you make. A gift is an expression of attitude. (2)

Gyllium

Връща писането на ръка на мога

Brings Handwriting Back in Fashion

Две българки създадоха луксозен моден бранд, който покори света

Мая Цанева  Maya Tsaneva

Гергана Савова и Любомира Бамбова са лицата зад модния бранд Gyllium, който връща писането на ръка на мога с препоръката на списание Vogue, британския клуб на Ролс-Ройс и според селекцията на Дубайската международна седмица на модата.

Гергана и Любомира обичат да пишат на ръка, а също така се вълнуват от модните тенденции, затова създаването на луксозния дамски органайзер е бизнес с лична кауза. „С Гергана се запознахме на едно парти преди повече от 7 години. В края на 2015 г. решихме, че бихме искали да вложим енергия и усилия в нещо креативно, нещо свързано с модата, с пътувания и не на последно място - с писането на ръка, което се прави все по-рядко...“, разказва Любомира. „Решихме, че ако превърнем органайзера в моден аксесоар, то това би провокирало повече хора да започнат да го използват отново“, допълва Гергана.

Gyllium е международен проект в буквалния смисъл на думата. Органайзерът се произвежда в България, с италиански или белгийски материали. Предназначен е за „интелигентни, стилни, обичащи да пишат на ръка и да четат книги бизнес дами“ в гържави като Обединени арабски емирства, Обединеното кралство, Италия, Русия. Продуктът се продава само онлайн, с доставка за три дни до всяка точка на света.

Той е в размер А5, за да се събере в дам-



Любомира Бамбова
Lyubomira Bambova

ска чанта, с луксозна италианска хартия и метални разделители. Кориците са покрити с естествена белгийска или италианска кожа с косъм и са напоени със специално създаден парфюм за марката. Повечето от фабриките, които я обработват, не се намират лесно и в Google. Затова момичетата ги търсят чрез познати и хора в бизнеса. „За почти година преговаряхме с над 20 шивашки цеха из цялата страна, докато накрая намерихме производител, който да изпълни поръчката за кориците според нашите изисквания и дизайнерската ни концепция. Намирането на печатница, която да изпълни поръчката с хилядите ни изисквания, също беше трудна задача“, пояснява Любомира.

Фирмата стартира в бизнеса с високия клас на луксозни аксесоари със собствени средства, без подкрепа на инвеститори. И макар че сега перспективите пред Гергана и Любомира да изглеждат изрядни като висша мода, началото е трудно. Маркетинговото проучване им отнема около година, при това при голяма борба с недоверието към

Gergana Savova and Lyubomira Bambova are the people behind the fashion brand Gyllium, which is bringing handwriting back in fashion with references by Vogue magazine, the Rolls-Royce Enthusiasts' Club (RREC) and according to the selection of the Dubai International Fashion Week.

Gergana and Lyubomira love to write by hand and are also excited about fashion trends, so creating a luxury lady's organizer is a business with a personal cause. "Gergana and I met at a party more than 7 years ago. At the end of 2015, we decided that we would like to put our energy and effort into something creative, something related to fashion, travelling, and last but not least to handwriting, which is done more and more rarely..." Lyubomira explains. "We decided that if we turned the organizer into a fashion accessory, it would provoke more people to start using it again," Gergana adds.

Literally speaking, Gyllium is an international project. The organizer is produced in Bulgaria with Italian or Belgian materials. Designed for "intelligent and stylish business ladies who enjoy writing by hand and reading books" in countries such as the United Arab Emirates, the United Kingdom, Italy, Russia. The product is sold entirely online, with a three-day delivery to every spot in the world.

Its size is A5 so that it fits in a ladies' handbag and is made of luxurious Italian paper with metal dividers. The covers are clothed with natural Belgian or Italian fur and are scented with a perfume created especially for the brand. Most of the factories that process it are not easily located even on Google. That is why girls look for them through connections and people within the business. "For nearly a year, we negotiated with over 20 sewing factories across the country, until we finally found a manufacturer to fulfil the order for the covers according to our requirements and our design concept. Finding a printing house to fulfil the order with our thousands of requirements was also a difficult task," Lyubomira explains.

The company started the business with high-end luxury accessories with personal finances, without any support of investors. Even though now the prospects for Gergana and Lyubomira might seem as flawless as high fashion, the beginning was difficult. The marketing research took them about a

year, and what is more, there was a great struggle against the mistrust in the project. They say that the lack of sufficiently qualified specialists in the economy hindered them the most - "even

Two Bulgarian women created a luxury fashion brand that has conquered the world



Гергана Савова
Gergana Savova

проекта. Те казват, че липсата на достатъчно качествени квалифицирани кадри в икономиката ги е спъвало най-много – „дори най-елементарното нещо като проучване на дупки в хартия се оказа проблем“. Бюрократичната тежест и административна усложненост също им крадат от времето за работа по организера и развитието на бранда. „Още преди да стартираме сайта и без да имаме нито една продажба, имаме хиляди документи за отчитане“, коментират предприемачките.

Гергана и Любомира вярват, че има все повече място на световния пазар за малки бутикови марки, предлагащи редки и ексклузивни продукти, особено в сферата на корпоративните подаръци. „Концепцията на марката като цяло е да произвеждаме нишов продукт, в лимитирани серии, с персонализация на имена или инициали на бъдещите си притежатели, осигурявайки на клиента чувство за ексклузивност. През последните години има пренасищане от старите и известни марки, които предлагат качество на висока цена, но в същото време лесно стават жертва на китайски недобросъвестни масови производства, които копират до съвършенство продуктите им. Все повече от големите марки търсят по-малки и не толкова известни марки, с които се обединяват за създаването на лимитирани колекции,“ казва Гергана.

Пробиът на Gyllium идва през 2017 г., две години след началото на проекта и малко след официалното стартиране на сайта на фирмата. Катрин Минт, една от редакторките на „Vogue Arabia“, забелязва организера в Instagram и след като го разглежда „на живо“, му посвещава цяла статия. „Според нея нашата марка поднася иновативен начин за предлагане на кожа с косъм на потребители, които много искат да носят такава, но живеят в постоянно горещ климат“, пояснява Любомира. Следват публикации в два поредни броя на британския Vogue. Тази година британска медийна група, която се занимава с организацията на събития и публикации в сферата на луксоznите стоки, ги кани за представяне пред членовете на Ролс-Роус клуб като единствената марка за малки кожени аксесоари на събитието. Седмица по-късно момичетата пътуваха до Дубай, където участваха в Международната седмица на модата.

„Това, което ни стимулира, е, че продуктът, който произвеждаме, беше оценен високо от утвърдени лидери в сферата на модата и луксоznите стоки в чужбина, докато повечето хора в България считаха, че идеята, марката и продуктът ни са по-скоро някакъв бизнес авантюра. Gyllium ни научи да вярваме в себе си и в собствената си интуиция“, завършват Гергана и Любомира. Те мечтаят да продължат да пътуват и да пишат на ръка своята успешна модна история. (1)

the simplest thing like punching holes in paper turned out to be a problem." The bureaucratic burden and administrative complexity also stole from their time to work on the organizer and the brand development. "Even before we launched the site and without having a single sale, we had thousands of reporting documents," the entrepreneurs comment.

Gergana and Lyubomira believe that there is more and more place on the global market for small boutique brands that offer rare and exclusive products, especially in the corporate gifts sector. "The concept of the brand as a whole

is to produce a niche product, in limited series, with personalized names or initials of its future owners, providing the customer with a sense of exclusivity. Over the last few years, there has been a saturation of old and famous brands that offer quality at a high price, but at the same time they easily fall victim to Chinese unscrupulous mass productions that copy their products to perfection. More and more large brands look for smaller and less known brands to collaborate on the creation of limited collections," Gergana says.

The breakthrough of Gyllium came in 2017, two years after the beginning of the project and shortly after the official launch of the company's website. Catherine Mint, one of Vogue Arabia's editors, noticed the organizer on Instagram and,

after seeing it personally, devoted it an entire article. "According to her, our brand introduces an innovative way of offering fur to consumers who want to wear it, but live in a constantly hot climate," Lyubomira explains. Publications in two consecutive issues of the British Vogue followed. This year, a British media group that is involved in organizing events and publications in the luxury goods sector invited them to present the product before members of the Rolls Royce Club as the only brand for small leather accessories. A week later, the girls travelled to Dubai where they took part in the Dubai International Fashion Week.

"The thing that motivates us is that the product that we produce has been highly appreciated by established leaders in the fashion and luxury goods sector abroad, while most people in Bulgaria believed that our idea, brand and product were some kind of a business venture. Gyllium teaches us to believe in ourselves and in our own intuition," Gergana and Lyubomira conclude. They dream to continue travelling and writing by hand their successful fashion story. (2)





**NAVIGATION
MARITIME
BULGARE**

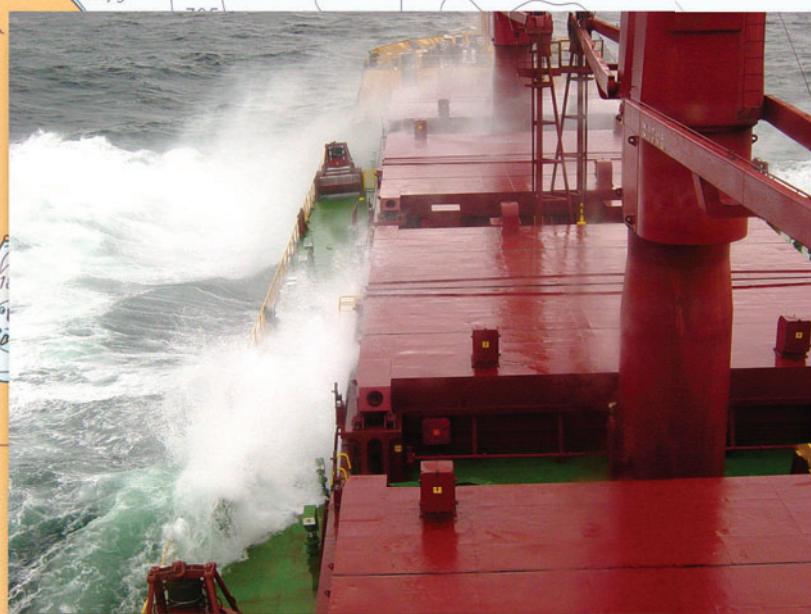
www.navbul.com

КОРАБОПЛАВАНЕ С ТРАДИЦИИ ОТ ВЕКОВЕ

НАДЕЖДЕН ПАРТНЬОР

B Ū L G A R I Y A
B U L G A R I A

В МОРСКИЯ ТРАНСПОРТ!



Крейг Вентър

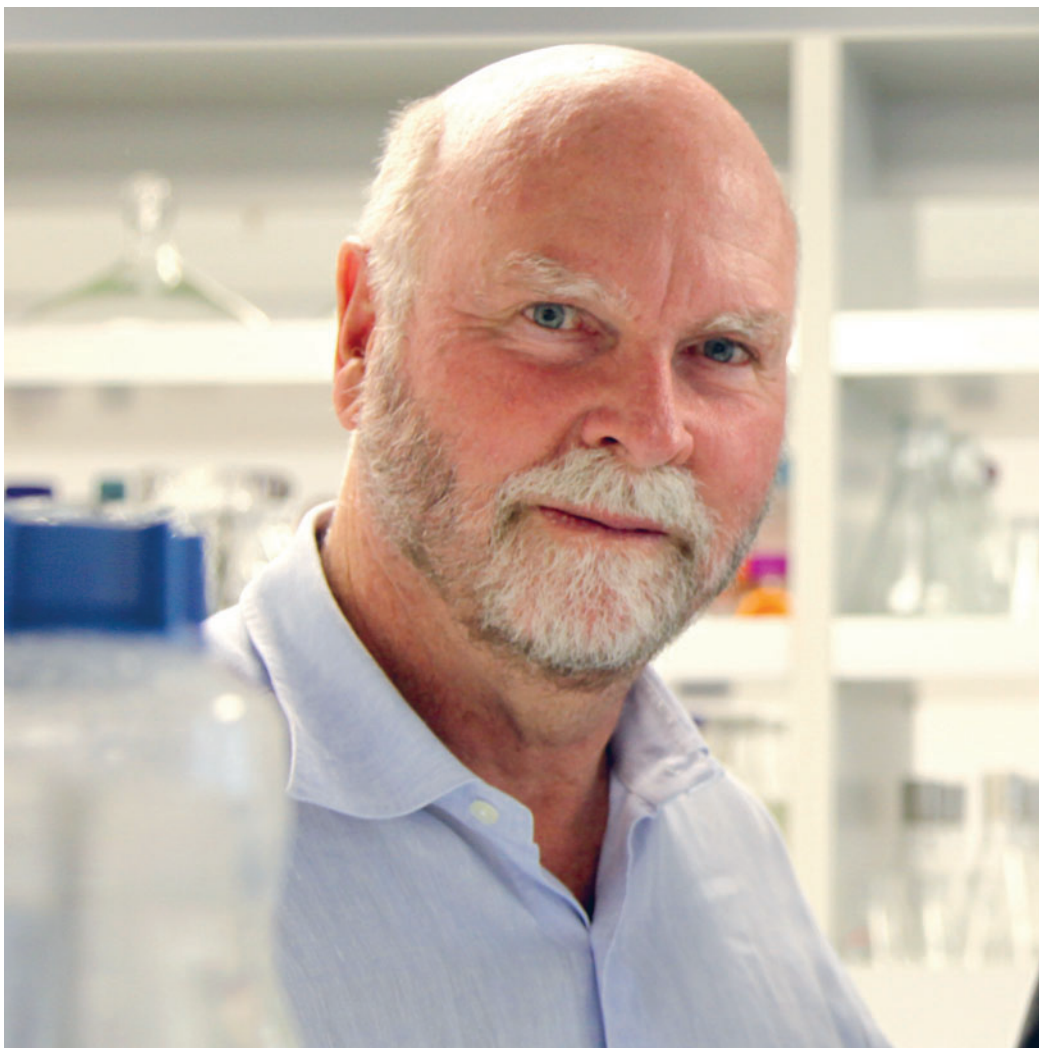
създателят на изкуствения живот

Ученият, който разчете човешкия геном, днес е изправен пред още по-значими предизвикателства, свързани с живата материя

Александър Александров  Aleksandar Aleksandrov

През 2013 г. технологичното издание Edge зададе един и същи въпрос на 151 от най-известните учени и визионери в света: какво ги тревожи във връзка с развитието на науката и новите технологии. Отговорите варираха от заплахите на изкуствения интелект и други апокалиптични опасности, които могат да унищожат света, през това, че онлайн търсачките могат да се превърнат в абсолютни арбитри на истината, до тревогата, че не сме способни да изучаваме други паралелни вселени. На този фон от сериозни притеснения и прогнози се откроява отговорът на един учен, чието име е добре познато на обществеността - Крейг Вентър, който на въпроса „За какво се притеснявате“, отговаря просто „Няма много за какво. Аз карам мотори без каска.“

Онези, които са наясно кой е Вентър, вероятно са били изненадани от отговора. Изследователят, прочул се с това, че ръководи екипа по разчитането на човешкия геном и е първият човек, успял да създаде изкуствен живот, познава достатъчно добре една от най-динамичните сфери на науката – генетиката и биомех-



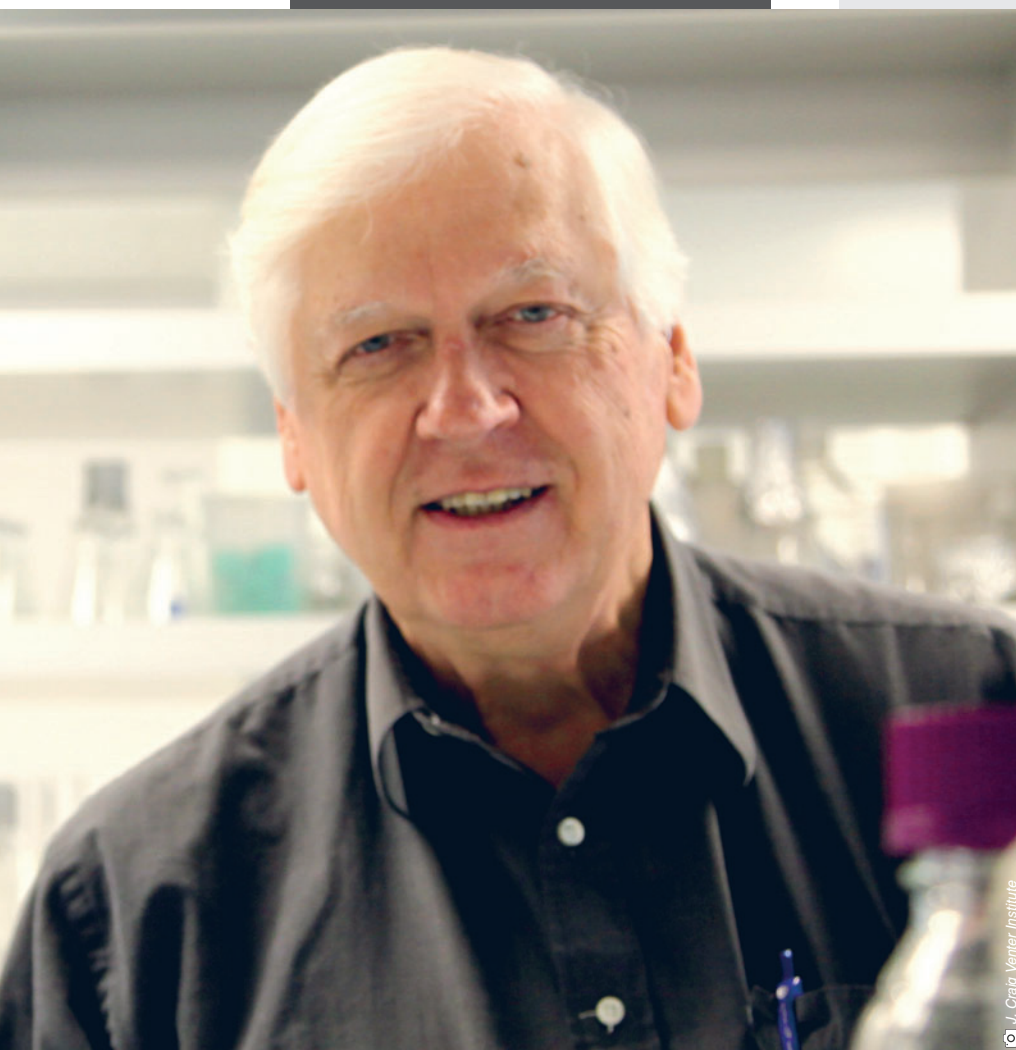
Craig Venter - The Creator of Artificial Life

The scientist who sequenced the human genome is faced today with even greater challenges related to living matter

In 2013, Edge Magazine asked the same question to 151 of the world's most famous scientists and visionaries: What worried them about the development of science and new technology. The answers varied from the threats of artificial intelligence and other apocalyptic dangers that could destroy the world, through the possibility online search engines to become absolute

Крейг Вентър (вляво) и
колегата му Хамилтън
Смит от Института
Джей Крейг Вентър

Craig Venter (left) and his
colleague Hamilton Smith from
the J. Craig Venter Institute



© J. Craig Venter Institute

arbitrators of truth, to the concern that we are unable to study other parallel universes. Against this background of serious worries and predictions stands out the answer of a scientist whose name is well known to the public - Craig Venter, who answered the question "What are you afraid of" with simply "Not much. I ride motorcycles without a helmet."

Those who know who Venter is were probably surprised by the answer. The researcher who rose to fame for leading the human genome sequencing team is also the first person who managed to create artificial life, and who is well familiar with one of the most dynamic areas of science - genetics and biotechnology that, for decades now, has been a source of serious concerns about the future of humanity. What is then the ground for his lightweight and even ironic answer, with which he almost mocked the worries of his fellow scientists?

The truth is that Venter's life is anything but the typical story of a scientist, and collecting and riding high-speed motorcycles is far from being the only thing that distinguishes him from the image of a typical researcher with a white overall and glasses, who has spent their entire life in laboratories. In his youth, he was a prominent athlete and a participant in the Vietnamese war, and was not particularly devoted to learning. Only after his return from the front, he re-examined his life and decided to focus on a scientific career. A decision that later was of value for the whole science community. He gradually turned to biochemistry, defended a doctoral thesis in physiology and pharmacology at the California University, and in 1992, he founded The Institute for Genomic Research (TIGR). He is also the founder of Celera Genomics and the J. Craig Venter Institute (JCVI). He became popular in the late 1990s when he had a leading role in the process of sequencing the human genome.

This enormous success, his eccentric behaviour and his ability to always turn his scientific ventures into successful entrepreneurial projects, earned Craig Venter the status of an extravagant "rock star" of genetic engineering. With the projects that he undertook after sequencing the genome, he did everything to protect that image himself. In 2003, Venter supported the first of its kind Global Ocean Sampling Expedition. Ending three years later, it led to the collection of valuable information for the genetic diversity of marine microorganisms and their role in the development of living nature.

Despite its scientific importance, however, the potential social importance of this project cannot be compared to Venter's next venture that aimed directly at prolonging human life.

To achieve this goal, the scientist joined forces with the visionary Peter Diamandis, founder of X Prize and participant

нолозиите, която вече от десетилетия е източник на сериозни тревоги за бъдещето на човечеството. На какво тогава се дължи лековатият му и дори ироничен отговор, с който едва ли не осмива тревогите на своите колеги учени?

Истината е, че животът на Вентър е всичко друго, но не и типичната история на учен, а колекционирането и карането на високоскоростни мотоциклети далеч не е единственото, което го отличава от образа на типичния изследовател с бяла престилка и очила, прекарал живота си в лабораториите. В младостта си той е изявен спортист, участник във Виетнамската война и не особено отгаден на ученето. Едва след завръщането си от фронта преосмисля живота си и взема решение да се насочи към научната кариера. Решение, от което по-късно печели цялата научна общественост. Постепенно се насочва към биохимията, защитава докторска дисертация по физиология и

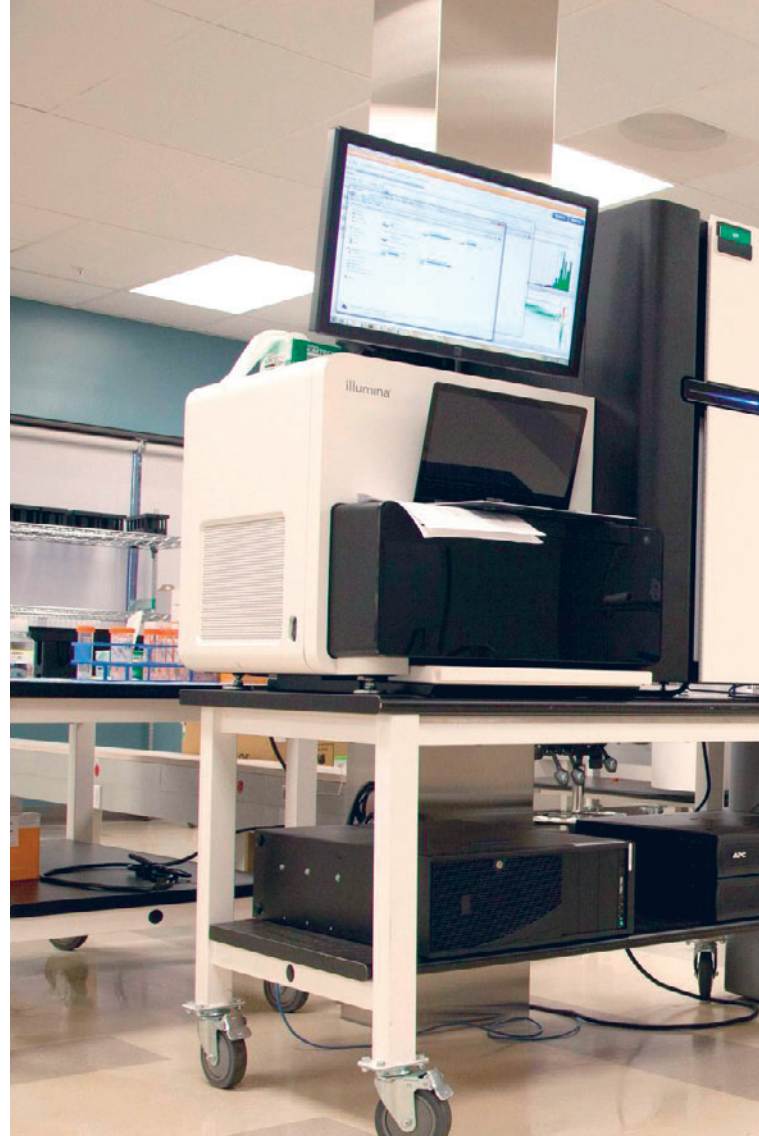
фармакология в Калифорнийския университет, а през 1992 г. основава Института за изследване на геномите TIGR. Създател е също на Celera Genomics и Института Джей Крейг Вентър (J. Craig Venter Institute). Прочува се в края на деветдесетте години на миналия век, когато играе водеща роля в процеса на разчитане на човешкия геном.

Този огромен успех, ексцентричното му поведение, както и способността му винаги да превръща научните си начинания в успешни предприемачески проекти, спечелват на Крейг Вентър статута на своеобразна „рок звезда“ на геномното инженерство. А с проектите, с които се заема след разчитането на генома, той самият прави всичко за да защити този имидж. През 2003 г. Вентър подкрепя първата по рода си глобална експедиция за изучаване генома на обитателите на световния океан Global Ocean Sampling Expedition. Завършила три години по-късно, тя събира ценна информация за генетичното разнообразие на морските микроорганизми и тяхната роля за развитието на живата природа.

Въпреки своята важност за науката обаче, този проект изобщо не може да се мери по потенциалното си значение за обществото ни със следващото начинание на Вентър, което има за цел ни повече, ни по-малко уголжаването на човешкия живот.

За да постигне тази цел, ученият се обединява с визионера Питър Диамантис, основател на X Prize и участник в Singularity University. Двамата привличат рисково финансиране в размер на 70 млн. щ. долара в създадената специално за целта през 2014 г. компания Human Longevity. Начините, по които тя планира да уголжи човешкия живот и да подобри цялостното здраве на хората, варират от различни здравословни практики, през терапии със стволови клетки, до използване на big data технологии. Компанията възнамерява да секвенира 40 000 генома годишно, със силен фокус върху тези на рака и на пациенти, болни от рак.

Изкуственият живот се превръща в следващата голяма цел на бележния генетик, на която той посвещава последните години чрез своя Институт Джей Крейг Вентър и създадената през 2005 г. компания



at the Singularity University. They both raised USD 70 million in venture capital for the company Human Longevity, founded specifically for this purpose in 2014. The ways in which it plans to prolong human life and improve people's overall health status vary from different health practices, through therapies with stem cells, to the use of big data technology.





Апаратурата на Human Longevity за секвениране на ДНК в Сан Диего

Human Longevity equipment for sequencing DNA in San Diego

Synthetic Genomics, на която е съосновател. Както сп. „Икономика“ вече писа, ученият е сред пионерите в сферата на синтетичната биология и през 2010 г. създава първия изкуствен живот – едноклетъчен организъм, който съдържа в ДНК-то си четири своеобразни „подписа“, чрез които могат да се проследяват неговите „наследници“. Любопитно е, че подписите включват и имената на 46-те учени, участвали в проекта.

Междувременно Synthetic Genomics получава значително финансиране от енергийния гигант ExxonMobil в размер на 600 млн. щ. долара за разработката на модифицирани микроорганизми, способни да произвеждат екологично чисти горива. Още едно възможно практическо приложение на синтетичната биология, което има потенциала да промени света и да генерира милиарди долари приходи.

Крейг Вентър обаче се цели още по-далече. В една от своите книги - „Живот със скоростта на светлината“, той обрисова свят, в който ще можем да изпращаме генетичната информация на огромно разстояние в дигитален вид, след което да я „биопринтираме“ на място, създавайки живи организми. Включително и на други планети, където човечеството би могло на теория да стартира процес на тераформиране, много преди да е способно да изпрати пилотирани космически мисии. Последните прогнози със сигурност все още са в полето на научната фантастика, но базовите технологии за тяхното осъществяване вече се развиват. (1)

The company plans to sequence 40,000 genomes per year, with a strong focus on cancer genomes and the genomes of cancer patients.

Artificial Life is becoming the next big goal of the distinguished geneticist, to which he has dedicated the last years through his J. Craig Venter Institute and the company created in 2005 - Synthetic Genomics, cofounded by him. As Economy Magazine already wrote, the scientist is among the pioneers in the field of synthetic biology, and in 2010, he created the first artificial life - a single-celled organism that contained in its DNA four original “signatures” for tracing its “heirs”. Curiously, the signatures included the names of the 46 scientists who took part in the project.

Meanwhile, Synthetic Genomics received substantial funding by the energy giant ExxonMobil amounting to USD 600 million for the development of modified microorganisms capable of producing environmentally friendly fuels. Another practical application of synthetic biology that has the potential to change the world and to generate a revenue of billions of dollars.

Craig Venter, however, aims even further. In one of his books “Life at the Speed of Light”, he depicts a world where we will be able to send genetic information in digital form over huge distances, then to “bioprint” it on the spot, thus creating living organisms. That includes on other planets where humanity could in theory start the process of terraforming, long before it is capable of sending piloted space missions. The latest predictions are surely in the field of fiction, but the base technology for their implementation is already developing. (2)

В очакване на първия трилионер

Кой бранш ще генерира за първи път 13-цифрено лично богатство

Александър Александров  Aleksandar Aleksandrov

През последните години светът наблюдава безпрецедентна концентрация на екстремно богатство. Причините за това са комплексни. От една страна, глобализацията на световната търговия, повтняването на телекомуникациите и транспортните услуги улесни натрупването на състояние. От друга, развитието на информационните технологии предлага изключително високо ниво на скалируемост на бизнеса и генериране на богатство.

Ако за един физически продукт например е необходимо всяка негова бройка да бъде произведена, складирана и транспортирана, то една софтуерна програма може да бъде копирана и продадена хиляди пъти за броени секунди. Бил Гейтс например дължи позицията си на най-богат човек на планетата основно на софтуерни продукти като Windows и MS Office. Сходна е и ситуацията с дигитализирането на продажбите. Ако за търговската империя Walmart на Самюел Уолтън е било необходимо да се инвестира във физическото изграждане на всеки магазин, то сайтът Amazon.com още със самото си създаване е имал възможност да продава в целия свят.

Затова не е изненада, че основателят на Amazon Джеф Безос днес е най-богатият човек със състояние от над 105 млрд. щ. долара. При това, той е собственик едва на 17% от Amazon – компания, струваща над 623 млрд. щ. долара. И двамата изграждат империи в сферата на търговията на гребно, но Безос го прави във виртуалното пространство, където почти

няма ограничения

пред разширяването на бизнеса. Все още обаче Безос си остава далеч от титлата трилионер. С преминаването на психологическата граница от 100 млрд. щ. долара обаче подобни въпроси стават все по-актуални: възможно ли е някой да спечели 1 трилион долара, ако да – кога и кой бизнес сегмент би могъл да генерира подобно 13-цифрено състояние?

Мнозина смятат, че дори и това да се случи, ще ста-



Awaiting the First Trillionaire

Which is the industry that will first generate a 13-digit personal wealth

In the last years, the world has seen an unprecedented concentration of tremendous wealth. The reasons for this are complex. On the one hand, the globalization of the world trade and the price reduction of telecommunication and transport services have facilitated the accumulation of wealth. On the other hand, the development of information technology offers an extremely high level of business scalability and wealth accumulation.

If for a physical product, for example, it is necessary for each piece to be manufactured, stored and transported, a software program can be copied and sold thousands of times in a matter of seconds. Bill Gates, for instance, owes his position of the world's richest man mainly to software products like Windows and MS Office. The situation with the digitalization of sales is similar. If for Sam Walton's trade empire Walmart was necessary to invest in the physical building of each shop, the site Amazon.com was able to sell all over the world right after its creation.

So, it's no surprise that today the founder of Amazon Jeff Bezos is the richest man with a wealth of over USD 105



не след стотици години. Според някои експерти обаче, появата на първия трилионер ще дойде много по-скоро отколкото очакваме. Организацията Оxfam например неотдавна обяви, че очаква това да стане в рамките на следващите 25 години. Поддръжниците на тази теза посочват, че експоненциалното развитие на редица нови технологии може да направи възможно генерирането на подобно богатство. Дори и първият трилионер да се появи след 100 години, това отново не изключва съвременните най-богати хора на планетата, защото напредъкът в медицината и биотехнологиите през следващите десетилетия се очаква да доведат до значително удължаване на живота. Лукс, който вероятно богатите хора ще могат да си позволят първи.

Кой ще е щастливецът и в кой бранш ще развива бизнеса си? Досегашната история на екстремното богатство е тясно свързана със сегменти като петрола, стоманодобива, търговията, а през последните години – преди всичко информационните технологии. Първият милиардер – Джон Рокфелер – дължи богатството си на петролната си империя. Днес обаче, въпреки важността си, този сегмент трудно може да генерира лично състояние от 1 трилион щ. долара. Въпросът е: кой сектор има потенциала да го направи.

billion. Moreover, he owns only 17% of Amazon, a company worth more than USD 623 billion. Both of them have built their empires in the retail sector, but Bezos does it in the virtual space, where there are almost

No Limitations

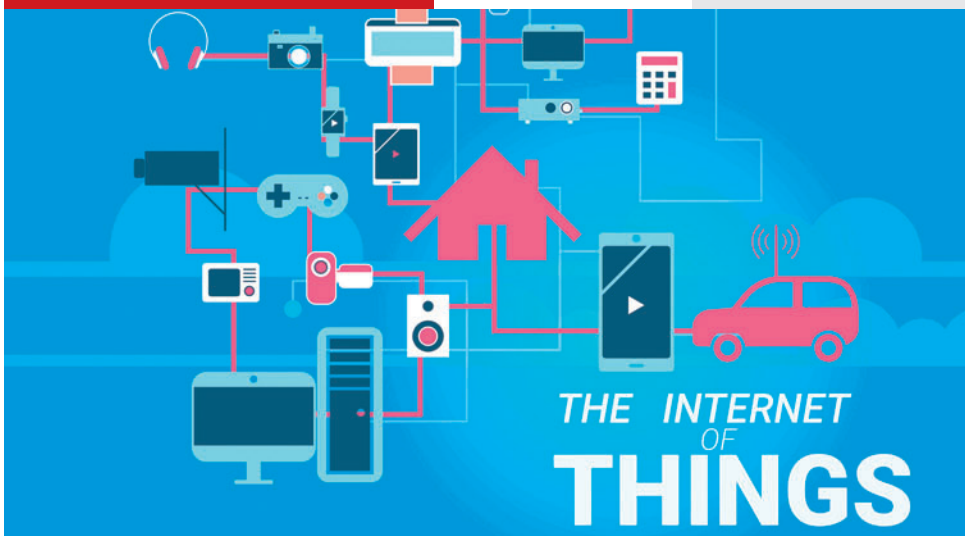
for expanding your business. Still, Bezos is far from reaching the title of trillionaire. By crossing the psychological threshold of USD 100 billion, however, such questions become more and more relevant: is it possible for someone to earn 1 trillion dollars, and if so, when and which business segment could generate such a 13-digit wealth?

Many believe that even if this happens, it will be in hundreds of years. According to some experts, however, the appearance of the first trillionaire will happen much sooner than we expect. The Oxfam organization, for example, recently announced that it expects this to happen within the next 25 years. Supporters of this theory point out that the exponential development of a number of new technologies could make it possible to generate such wealth. Even if the first trillionaire appears in 100 years, this does not exclude today's richest people on the planet, because advances in medicine and biotechnology

Електронната търговия

може и да е донесла богатството на Безос, но дори и неговата Amazon да успее да се пребори с Alibaba за китайския и други големи развиващи се пазари, което е малко вероятно, тя едва ли ще достигне размер, при който дялът му да се оценява и на половин трилион. Технологичните гиганти може и да са в състояние да променят цели традиционни сектори, но дори и пред тяхното разрастване има ограничения като броя на населението на планетата или средния приход от един абонат. Тоест, дори и дадена дигитална услуга като Amazon или Facebook да обхване всички хора, това трудно би направило нейния създател трилионер.

Интернет на нещата



Това е относително нов ИТ сектор, който свързва с интернет различни вещи около нас – автомобили, домашни електроуреди, дрехи, разнообразни машини и цели сгради. Предметите са несравнимо повече, в сравнение с хората по света, и превръщането им в абонати на телеком услуги има потенциала да генерира огромно богатство. Въпреки перспективите пред този сектор обаче, фактът, че той не е чисто софтуерен, а е свързан с наличието на хардуерни продукти, намалява степента му на скалируемост. Освен това в този бранш засега има множество малки играчи и все още не е ясно дали в него ще се наложи една компания, която да получи влиянието на Google, Amazon или Facebook в техните сегменти. И съответно - да концентрира по-голямата част от приходите в сегмента.

Brain-Computer Interface

През последните десетилетия Бил Гейтс се задържа най-дълго в челото по богатство благодарение на това, че успя да предостави на човечеството достъпен интерфейс за работа с персонални компютри и интернет. Логично, ако някой успее да наложи масово нов тип интерфейс за управление на компютри и други устройства с мисъл чрез технологията Brain-Computer Interface, има големи шансове да спечели сходно състояние. Засега обаче играчите в този нов сегмент са прекалено малки, а големите ИТ корпорации нямат ясно изразен интерес към него.

in the next decades are expected to lead to a significant extension of lifespan. A luxury that probably rich people will be able to afford first.

Who will be the lucky person and in which industry will they develop their business? The history of extreme wealth has been closely linked to segments such as oil, steel, trade, and in recent years - above all, information technology. The first billionaire - John Rockefeller - owes his wealth to his oil empire. Today, however, despite its importance, this segment can hardly generate a personal wealth of USD 1 trillion. The question is which sector has the potential to do it.

E-Commerce

may have put wealth in Bezos' hands, but even if his Amazon could manage to fight Alibaba for the Chinese and other major developing markets, which is unlikely, it will barely reach an amount where its share is valued to half a trillion. Technological giants may be able to change entire traditional sectors, but even for their growth, there are limitations such as the number of the population on the planet or the average revenue per subscriber. That means that even if a digital service such as Amazon or Facebook could reach all people, it would be difficult for its creator to become a trillionaire.

Internet of Things

This is a relatively new IT sector that connects to the Internet different things around us - cars, household appliances, clothes, various machines and entire buildings. The subjects are incomparably more than the people in the world, and their transformation into telecom subscribers has the potential to generate tremendous wealth. Despite the prospects of this sector, however, the fact that it is not purely software, but is related to the availability of hardware products reduces its scalability. Moreover, there are a lot of small players in the sector, and it is still unclear whether a company will manage to establish itself and have the influence of Google, Amazon or Facebook; and accordingly - concentrate most of the revenue in the segment.

Brain-Computer Interface

In the last decades, Bill Gates has remained at the top the longest because he had managed to provide humanity with an accessible interface for working with personal computers and the Internet. Logically, if someone succeeds in imposing to the public a new type of interface for controlling computers and other devices with our minds through the Brain-Computer Interface technology, there is a great chance for them to accumulate such a wealth. For now, however, players in this new segment are too small, and the large IT corporations have no clear interest in it.

Космосът

е друга перспективна област, в която частните компании тепърва навлизат, а потенциалът за растеж е огромен. Възможностите за по-евтино извеждане на хора и товари в орбита, за осъществяване на по-далечни мисии (до Луната или Марс), както и за минодобив на астероидите позиционират много добре предприемачи като Илан Мъск (Space X) и отново Джеф Безос



(с друга негова компания Blue Origin). Дори малка част от астероидите в Слънчевата система притежават залежи от ценни метали като злато и платина, надвишаващи по количество тези на Земята. Това безспорно са активи за трилиони долари, но все още е трудно да се оцени в каква степен една или повече компании могат да се доберат до тях. Силните позиции на Безос както в този бранш, така и в електронната търговия, а също и в други перспективни сфери като „облачните“ услуги и домашните асистенти обаче, увеличават шанса той да се окаже трилионер в обозримо бъдеще, а състоянието му да бъде генерирано не от един, а от няколко пазарни сегмента едновременно.

Нанотехнологии

Досегашното развитие на този сектор не показва потенциал за 1 трилион долара. Той обаче би могъл да дойде от един конкретен пробив – създаването на наноасемблер. Това е концепция за миниатюрен робот с големината на молекула, който би могъл да променя материята около себе си на атомно ниво. На теория достатъчно на брой подобни роботи биха могли да създадат гаден предмет „от нищото“, което би променило из основи производството на много стоки. Все още обаче е прекалено рано да се прогнозира кога подобна технология ще бъде създадена, а още по-малко – кога тя ще достигне до пазара.

Биотехнологиите

и по-конкретно сфери като биониката и синтетичната биология са друг недигитален сегмент, който може да е достатъчно скалируем, за да създаде огромно богатство. Създаването на изкуствени организми обещава огромни нови възможности в области като медицината, земеделието, енергетиката, строителството и дори подобряването на човешкото тяло. На теория един нов продукт, който може да изхрани милиони хора по света или да добави непознато свойство на човешкото тяло, би могъл да генерира значително богатство на своя създател. Все още обаче сме далеч от подобен пробив. (1)

Space

is another promising sector in which private companies are yet to enter, and the growth potential is huge. Possibilities to take people and cargo to orbit for less money, undertake deep space missions (to the Moon or Mars), as well as asteroid mining, position entrepreneurs such as Elon Musk (Space X) and again Jeff Bezos (with another company of his - Blue Origin) very well. Even a small number of asteroids in the Solar System possess deposits of precious metals, such as gold and platinum, that exceed those on the Earth. These are undoubtedly assets for trillions of dollars, but it is still difficult to assess to what extent one or more companies can get them. The strong positions of Bezos in this sector, as well as in e-commerce, and also in other prospective sectors such as cloud services and home assistants, however, increase his chances of becoming a trillionaire in the foreseeable future, and his wealth of being generated not from one, but from several market segments simultaneously.

Nanotechnology

The development of this sector so far has no potential for 1 trillion dollars. However, it could come from a specific breakthrough - the creation of the nanoassembler. This is the concept of a miniature robot with the size of a molecule that could change matter around itself at the atomic level. In theory, sufficient numbers of such robots could create a subject out of "nothing," which would fundamentally change the production of many goods. However, it is still too early to predict when such technology will be created, and even less - when it will reach the market.

Biotechnology

and sectors such as bionics and synthetic biology in particular are another non-digital segment that can be scalable enough to accumulate tremendous wealth. The creation of artificial organisms promises huge new opportunities in areas such as medicine, agriculture, energy, construction and even the improvement of the human body. In theory, a new product that can feed millions of people around the world or add an unknown property to the human body could generate significant wealth to its creator. But we are still far from such a breakthrough. (2)

Давид срещу Голиат: Кипърецът, който нагви Тръмп

David versus Goliath: The Cypriot Who Defeated Trump

Двете страни
продължават
съдебната битка с
на срещни искове за
милиони долари

*The two parties
continue the
court battle with
counterclaims for
millions of dollars*

Бранислава Бобанац  Branislava Bobanats

Международен скандал изстреля на върха на световната слава 39-годишния кипърец Орестис Финтиклис, когато финансистът и юрист от малкия средиземноморски остров спечели първата си битка срещу „Организацията Тръмп“ (Trump Organisation) от семейния бизнес на президента на САЩ. Победата стана факт със свалянето на големите сребърни букви от името на Тръмп от нагписа на суперлюксовия му хотел „Trump Ocean Club International Hotel and Tower“ в Панама, а кипърският бизнесмен, който е мажоритарен собственик на хотела, изпълни по повод гръцка антифашистка песен. Двете страни обаче продължават борбата с насрещни съдебни искове за 50 млн. и 15 млн. долара.

Чисто търговски спор, който излезе от контрол

Така определя сагата с „превземането“ на хотела и възстановяването на правото върху имуществото му Орестис Финтиклис. След близо половин година спорове и съдебни дела нейната кульминация гоиде през март. Двуседмичната финална „фанзива“ се разви в панамските съдебни зали и кабинети в министерства, в лобито и коридорите на хотела, с посещения в хотела на въоръжени полицаи, панамски трудови инспектори, съдебни специалисти и международни медиатори, дори и със спиране на водоснабдяването на хотела.

70-етажният „Trump Ocean Club International Hotel and Tower“ в Панама сити е най-високата сграда в Централна Америка и регионална забележителност с впечатляващата си архитектура по формата на корабно платно. При откриването ѝ през 2011 г. тя стана първият международен хотел в империята от недвижими имоти на Доналд Тръмп. Луксовият крайбрежен комплекс, който включва

An international scandal sent to the top of the world fame the 39-year old Cypriot Orestes Fintiklis, when the finance expert and attorney from the small Mediterranean island won his first battle against the Trump Organization, part of the US president's family business. The victory became a fact when the big silver letters of the Trump's name were taken down from his super luxury hotel Trump Ocean Club International Hotel and Tower in Panama, and the Cypriot businessman, who is the majority owner of the hotel, played a Greek anti-fascist song on the occasion. The two parties, however, continue the battle with counterclaims for USD 50 million and USD 15 million.

A Purely Commercial Dispute that Spun out of Control

This is how Orestes Fintiklis defined the saga with the "taking over" of the hotel and the re-establishing of his right on the property. After nearly half a year of disputes and court cases, its culmination was in March. The two-week final "offensive" took place in the Panama's courthouses and ministry offices, in the hotel lobby and corridors, with hotel visits by armed police officers, Panamanian labour inspectors, forensic specialists and international mediators, even with the stopping of the water supply of the hotel.

The 70-storey Trump Ocean Club International Hotel and Tower in Panama City is the tallest building in Central America and a regional landmark with its impressive architecture in the shape of a ship's sail. With its opening in 2011, it became the first international hotel in Donald Trump's real estate empire. The luxury coastal complex that includes more than 1,000 rooms, 369 luxury condominium units, restaurants, casinos, conference halls, shops, a spa centre and a small private beach generates



Орестис Финтиклис / Orestes Fintiklis



Импозантният Trump Ocean Club International Hotel and Tower в Панама
The impressive Trump Ocean Club International Hotel and Tower in Panama

над 1000 стаи, 369 луксозни апартамента, ресторанти, казина, конферентни зали, магазини, спа център и малък частен плаж, носи на Тръмп приходи между 30 и 50 млн. долара.

През август 2017 г. Орестис Финтиклис чрез инвестиционното дружество „Ithaca Capital Partners“, чиито основател и управляващ партньор е, получава мажоритарно участие в капитала на хотела. Срецу 25 млн. долара той придобива 202 от 369-те апартамента и поема контрола на асоциацията на собствениците на хотела. При обявяването на успешната сделка новият собственик коментира, че компанията му „има удоволствието да прибави към активите си такъв емблематичен хотел и има за цел да го превърне в короната на туризма в страната и в по-широкия регион на Централна Америка“. Той също така уверява, че името му „Тръмп“ няма да се промени, тъй като запазването му е условие в постигнатото търговско споразумение с „Trump Organisation“, която пък съгласно договора ще продължи да го управлява до 2031 г. Още през октомври обаче новият мажоритарен собственик прокарва през заседание на акционерите промяна в управлението на хотела.

Целта на Орестис Финтиклис е да отстрани хотелския менджмънт на „Trump Organisation“ и да промени името на хотела. Според кипърския собственик бизнесът не върви добре заради „напълно некомпетентното управление“ на семейната компания на американския президент, а самата марка „Тръмп“ е довела до отблъскване на клиентите и намаляване на резервациите, носи огромни загуби и върла хотела към дъното. Изявленията на президента на САЩ по въпросите на имиграцията са унищожили търговското му име в Латинска Америка, подчертава още Финтиклис. За пропуснатите печалби той завежда съдебен иск срещу „Trump Organisation“ за компенсация в размер на 15 млн. долара.

Въпреки че юридическите битки завършват с подкрепа от панамски съд и даването на разрешение на кипърца да сваля името на Тръмп от фасадата на хотела, бъдещето на сградата остава неясно. Само часове след демонстративното отлепване на табелата с името Тръмп, „Trump Organisation“ заявява, че все още може да запази контрола си над хотела, позовавайки се на договора си за дългосрочното му управление. В декларацията си тя уточнява още, че решението на съда в Панама е за „назначаване на временен администратор от трета страна, който да управлява хотела до решаването на основния спор“. Компанията подчертава и че по него все още предстои да се произнесе арбитраж-

a revenue between USD 30 and 50 million for Trump.

In August 2017, Orestes Fintiklis, founder and managing partner of the investment company Ithaca Capital Partners, received the majority share of the capital of the hotel. For USD 25 million, he acquired 202 of all 369 condominium units and took control of the hotel's owners association. At the announcement of the successful deal, the new owner commented that his company "has the pleasure to add to its assets such an emblematic hotel and aims to turn it into the crown of tourism in the country and the wider region of Central America." He also assured that its name - Trump - would not change since its preservation is a condition in the commercial agreement reached with the Trump Organization that, according to the agreement, would continue to manage it until 2031. However, in October the new majority owner passed a change in the hotel management during a meeting of the shareholders.

Orestes Fintiklis' goal was to eliminate the hotel management of Trump Organization and to change the name of the hotel. According to the Cypriot owner, the business is not doing well because of the "utterly incompetent management" of the US president's family company, and the Trump brand itself has led to withdrawal of clients and decrease in reservations; causes enormous losses and drags the hotel down to the bottom. The US president's statements on immigration have destroyed his trade name in Latin America, Fintiklis stressed. He filed a lawsuit for lost profits against the Trump Organization for a compensation amounting to USD 15 million.

Even though the legal battles ended with support from the Panamanian court and permission for the Cypriot to take down Trump's name from the facade of the hotel, the future of the building remains uncertain. Just a few hours after the demonstrative peel-off of the Trump's name from the sign, the Trump Organization declared that it could still preserve its control over the hotel, adhering to its long-term management agreement. In its declaration, the Organization also specified that the decision of the court in Panama orders "the appointment of a temporary, third party administrator to manage the hotel while the underlying dispute is being litigated." The company also emphasized that according to the court, the Arbitration Committee of the International Chamber of Commerce is yet to pass judgement. The Organization's lawyers believe that it has to be compensated for the damages caused by Orestes Fintiklis' actions, and for this reason they have already filed a claim against him for USD 50 million.

ният комитет към Международната търговска камара. Адвокатите на организацията смятат още, че тя трябва да бъде компенсирани за нанесените ѝ щети от действията на Орестис Финтиклис, затова те вече са подали иск срещу него за 50 млн. долара.

От Кипър през Великобритания до Панама

„Виновникът“ за бурните събития в Панама Орестис Финтиклис има блестяща юридическа кариера. След развръзката около хотела името му „превзе“ медиите в Кипър, неговия роден край, и напомни как преди 15 години, през 2003 г., той пак бе медийна звезда на острова. Тогава причината бе съобщението за успешното му завършване на Оксфордския университет (Колежа Уорчестър), където получава бакалавърската си степен по право като първенец на випуска. Отново с отличие получава и магистърската си степен по бизнес администрация от INSEAD Business School, едно от най-renomiranите бизнес училища в света. И пак с отличие завършва курса по правна практика в BPP Law School в Лондон, едно от водещите частни звена за академично образование в Обединеното кралство.

Орестис Финтиклис има квалификация да упражнява право в Англия и Уелс. Той е практикувал в четири отдела в „Clifford Chance LLP“ в Лондон, мултинационалната юридическа фирма със седалище в британската столица и член на „Магическия кръг“ на водещите британски юридически кантори.

През 2007 г. кипреецът се присъединява към „Dolphin Capital Partners“, независима компания за частни капиталови инвестиции, където отговаря за инвестициите в Карибите и Латинска Америка и заема поста на директор по придобиванията. Напускайки фирмата, той основава инвестиционния посредник „Ithaca Capital Investments“ за управление на инвестиционни фондове.

По време на придобиването от Орестис Финтиклис през август 2017 г. на собственост в оспорвания сега хотел на Тръмп в Панама, бе коментирани фактът, че той и компанията му са тясно свързани с Кипър, който е известен офшорен финансов център за богати руски граждани, така че имаше „подозрения“ за произхода на инвестираните в сделката капитали.

Орестис е второ поколение бизнесмен. Баща му Андреас Финтиклис е от известните предприемачи в Кипър, ангажиран специално в развитието на района на град Пафос на западното крайбрежие. Дълги години той е работил за водещата на острова компания в областта на недвижимите имоти Leptos Group, като е бил член на Борда на директорите в нейната хотелска верига за луксозни курорти Leptos Calypso Hotels Public Ltd, откъдето се оттегля през 2012 г.

Финтиклис-старши бе особено горд със сина си след драмата в Панама. Въпреки пестеливите коментари, които той даде след събитията, не скри радостта си от големия успех на Орестис срещу „колоса Тръмп“. „Не е лесно да се забъркваш с лидера на една страна и най-вече една държава суперсила, но Орестис е отличен адвокат, той е знаел, че има възможност за благоприятен изход и затова така гигантски се бореше“, похвали го баща му.

Битката „Давид срещу Голиат“ в Панама обаче все още продължава. (1)



Работник маха буквите от името на Тръмп от табелата на фасадата на хотела

Worker taking down the letters of Trump's name from the facade of the hotel

From Cyprus through Great Britain to Panama

The "culprit" for the turbulent events in Panama Orestes Fintiklis has a brilliant legal career. After the outcome of the hotel debacle, his name "took over" the media in Cyprus, his birthplace, and reminded how 15 years ago, in 2003, he was again a media star on the island. At that time, the reason was the announcement of his successful graduation from Oxford University (Worcester College), where he received his bachelor's degree at the top of his class. Again with an excellent mark, he received his MA in business administration from INSEAD Business School, one of the world's most renowned business schools. And again with excellence, he completed his course in legal practice from BPP Law School in London, one of the leading private units for academic education in the United Kingdom.

Orestes Fintiklis is qualified to practice law in England and Wales. He has practised in four departments in Clifford Chance LLP in London, a multi-national law firm based in the British capital and a member of the "Magic Circle" of leading British law firms.

In 2007, the Cypriot joined Dolphin Capital Partners, an independent private equity investment company, where he was responsible for investments in the Caribbean and Latin America, and where he held the post of acquisition director. After he left the company, he founded the investment intermediary Ithaca Capital Investments for management of investment funds.

During the acquisition of ownership of the now-disputed hotel of Trump in Panama in August 2017 by Orestes Fintiklis, it was noted that he and his companies are closely related to Cyprus, a famous offshore financial centre for wealthy Russian citizens, so there was "suspicion" about the origin of the capital invested in the transaction.

Orestes is a second-generation businessman. His father, Andreas Fintiklis, is one of the prominent entrepreneurs in Cyprus, particularly engaged in the development of the Paphos area on the west coast. He has worked for the leading real estate company on the island Leptos Group for many years and has been a member of the Board of Directors of its hotel chain for luxury resorts Leptos Calypso Hotels Public Ltd, which he left in 2012.

Fintiklis Senior was especially proud with his son after the fiasco in Panama. Despite the sparing comments he gave after the events, he did not conceal the joy for Orestes' great success against "Trump the Colossus." "It is not easy to mess with the head of a country, and especially a superpower, but Orestes is an excellent lawyer, he knew he had an opportunity for a favourable outcome and that is why he fought so enormously," his father praised him.

However, the battle of David versus Goliath in Panama is still ongoing. (2)



асоциация
на автомобилните
производители

**TRUCK
EXPO
2018**

7-9 юни

**Международно изложение
за тежкотоварни автомобили
летище Лесново**

Официален
телекомуникационен
партньор



tel

Member of A1 Group

С подкрепата на:

FastVAT

ew

Е- земеделие

Дигиталните технологии ще навлязат и в селското стопанство, за да го направят по-ефективно и по-лесно управляемо



E-Agriculture

Яна Колева  Yana Koleva

Дигиталните технологии започват да навлязат и в българското земеделие, но е трудно да се каже с каква скорост то ще прекрачи в новата ера. Дигитализацията едва е започнала, но тъй в страната имаме изключително добре развит ICT бизнес, което ще е от значение в този процес.

Пропаст

Цифровата трансформация в земеделието вече не е въпрос на избор, а е необходимост за по-ефективно и устойчиво земеделие. Трябва да работим заедно и да подпомогнем за внедряване на тези технологии. Това посочи българският еврокомисар по цифровата икономика и общество Мария Габриел пред форума „Заедно за силно цифрово земеделие“, организиран от Института за агростратегии и иновации през април. По нейни думи чрез стратегията за единния цифров пазар Европейската комисия има амбицията да допринесе за затварянето на дигиталната пропаст между селските и градските райони. Около 6 млрд. евро са на разположение на целия ЕС за разгръщане на широколентовия интернет с цел преодоляването на тази диспропорция. Инициативата ни WiFi4EU за

Digital technology starts entering Bulgarian agriculture, but it is difficult to say how fast it will step into the new era. Digitalisation has just begun, but in Bulgaria we have an extremely well developed ICT business, which will be important in this process.

Gap

Digital transformation in agriculture is no longer a matter of choice, but a necessity for more efficient and sustainable agriculture. We have to work together and support the deployment of these technologies. This was pointed out by the Bulgarian Commissioner for Digital Economy and Society Mariya Gabriel at the forum "Together for Strong Digital Agriculture", organised by the Institute for Agrostrategies and Innovations in April. In her words, through the Digital Single Market strategy, the European Commission has the ambition to contribute to the closing of the digital gap between rural and urban areas. Around EUR 6 billion are available for the whole EU to deploy the broadband Internet and overcome this disproportion. Our

Digital technology will also enter agriculture to make it more efficient and easily manageable



безплатен интернет е добра възможност за по-слабо развитите райони и еврокомисарят се надява повече общини да участват.

Активност

Негопустимо е да коментираме приоритетно Индустрия 4.0, да говорим за връзките ѝ с образованието и с администрацията, а да не проведем същия разговор за земеделието, смята вицепремиерът Томислав Дончев. Теми като роботика, изкуствен интелект, данни, интернет, все по-голямото приложение на широколентовите цифрови комуникации, сензорно задвижващи машини, микропроцесори все повече ще бъдат част от селскостопанския сектор. Според него трябва да се говори за планирането и за дигиталния маркетинг по отношение на селскостопанската продукция. Ние трябва да съградим бъдещето, а не да чакаме то да ни застигне, призова Дончев.

Защо

Фермерите трябва да въвеждат иновациите с по-висок темп, за да може по-бързо човечеството да се справи с новите предизвикателства, свързани с изхранването. Очаква се системите за иновативно земеделие да навлизат ускорено и цифровите технологии са многообещаващи в усилията за оптими-

WiFi4EU Free Internet Initiative is a good opportunity for less developed regions, and the EU Commissioner hopes that more municipalities will take part.

Activity

It is unacceptable to comment on Industry 4.0 as being a priority, to talk about its connection to education and the administration, and not to have the same conversation about agriculture, the Deputy Prime Minister Tomislav Donchev believes. Topics such as robotics, artificial intelligence, data, the Internet, the growing use of broadband digital communications, sensor-driven machines, and microprocessors will be part of the agricultural sector more and more. According to him, we need to talk about planning and digital marketing in terms of agricultural production. We must build the future, not wait for it to catch up with us, Donchev says.

Why

Farmers need to introduce innovations at a higher pace in order for humanity to cope with the new food-related challenges more quickly. Innovative farming systems are expected to enter with a high speed, and digital technology is very promising in its efforts to optimise production, said Nevena Aleksandrova, an FAO expert at the UN. "The focus that the high level event put was on the need for political commitment, but also for a public dialogue in order to reach a consensus in each country for the development of a strategy for the digital future of agriculture.

Keeping Pace with the Change

The digitalisation of the agrosector has no alternative.



зиране на производството, заяви Невена Александрова, експерт в Организацията на ООН за прехрана и земеделие (FAO). Акцентът, който събитието на високо ниво постави, е, че е нужна ангажираност на политическо равнище, но и обществен диалог, за да се постигне консенсус във всяка държава за изработването на стратегия за цифровото бъдеще на земеделието.

В крак с промяната

Дигитализацията на агросектора няма алтернатива. Това е световната тенденция и искаме ли да сме в крак, трябва и ние да мислим в тази посока. Зададе ли се такава необходимост, ICT секторът веднага ще се включи. Когато земеделието започне усилено да се цифровизира, тогава ще се обърне по-голямо внимание и на цялостната инфраструктура, която ще е необходима за работа на всички автоматични системи, които се нуждаят от свързаност. Това изрази пред сп. „Икономика“ Албена Мирчева, собственик на софтуерната компания CodeNest. В последните три години е ангажирана и с производство на фураж, работейки за големия германски холдинг AGRAVIS Raiffeisen. Вече се е убедила в големия потенциал за модернизация на земеделието у нас.

Новата генерация

В селското стопанство и фермерството има сериозна наследственост при предаването на следващите поколения на уменията в определена сфера на дейност. Младото поколение земеделски производители, които поемат бизнеса на своите родители, са с дигитални нагласи и вече изпитват неустова нужда да намерят решения, които облекчават тяхната работа. Те търсят начини да направят своите ферми перспективни, готови са за навлизането на повече технологии, но им е нужна подкрепа.

Решение на проблемите

„Технологиите навлизат, когато решават определен проблем, а не просто технологии заради самите технологии. В момента някои български зърнопроизводители може дистанционно да наблюдават своите посеви, като получават сателитна снимка от полето. Много от земеделската техника вече е свързана с проследяване на машините и тя в реално време може да бъде наблюдавана къде се намира и как се експлоатира“, разказва Иво Куманов, управител на фирма NIK. Според Куманов технологиите стават незаменим помощник. Предлаганата от NIK софтуерна система TechnoFarm подпомага дейността на земеделските производители, като ги улеснява при сключването на договори за аренда, очертаването на обработваните от тях площи, при подаването на документите за субсидии по различни мерки и директни плащания. Управителят на фондация „Биоселена“ д-р Стоилко Апостолов обаче напомня, че лозето си уска мотика, т. е. автоматизацията може значително да облекчи работата във фермата, но няма да я отмени. Безспорно технологиите ще са решаващ фактор за конкурентоспособността.



This is the world trend, and if we want to keep pace, we also have to think in this direction. If there is such a need, the ICT sector will be immediately involved. When agriculture begins to digitalise itself extensively, more attention will be paid to the overall infrastructure that will be needed for the work of all automated systems that need connectivity. This is what Albena Mircheva, owner of the software company CodeNest, told Economy Magazine. In the past three years, she has been engaged in fodder production, while working for the large German holding AGRAVIS Raiffeisen. She is already convinced in the great potential for the agricultural modernisation in Bulgaria.

New Generation

In agriculture and farming, there is a serious succession when passing on skills in a particular field of activity to the next generation. The young generation of farmers who take up their parents' businesses has a digital mindset and are already in dire need of finding solutions that facilitate their work. They are looking for ways to make their farms promising, ready for the entering of more technology, but they need support.

Solution to the Problems

"Technologies are introduced to solve a certain problem, not just for the sake of technologies themselves. At the moment, some Bulgarian grain producers can remotely monitor their crops by receiving a satellite photo from the field. A lot of the agricultural equipment is already connected to real-time machine tracking systems, which can monitor its location and use," says Ivo Kumanov, manager of NIK. According to Kumanov, technology becomes an indispensable assistant. The TechnoFarm software system offered by NIK supports the activities of farmers by facilitating them in concluding lease agreements, outlining the areas they cultivate, submitting subsidy documents under various measures and direct payments. The Manager of Bioselena Foundation Dr. Stoilko Apostolov reminds, however, that the vineyard is not made with blessing, that is, automation can significantly make the farm work lighter, but it will not abolish it. Undoubtedly, technology will be a crucial factor for competitiveness.

Позитиви

Има ли търсене, инфраструктурата ще се развие, бизнесът ще прави продукти и ще обучава фермерите как да ги използват. Когато започнат да се виждат позитивите от навлизането на новите технологии, фермерите ще започнат да ги прилагат в своите стопанства. Добрата новина е, че разговорът за дигиталното земеделие вече започна и успешните примери ще са от значение. Вече има начин фермерът автоматично да получава данни кога започва опрашването на растенията, кога трябва да се полее, кой период за какво е подходящ и какво е препоръчително да се прави. При животните също се използват различни сензори и датчици, които следят какво се случва с животните и се дават препоръки към фермера за необходими действия. Вече има продукти, които са налични, и техният брой те първа ще расте.

Benefits

If there is demand, the infrastructure will develop, the business sector will produce goods and will train farmers how to use them. When the benefits of the introduction of new technologies start being noticed, farmers will start to use them in their farms. The good news is that the conversation about digital farming has already begun and successful examples will matter. There is already a way for a farmer to automatically receive data when plant pollination begins, when it should be watered, what the period is appropriate for and what is recommended to be done. For animals, different sensors and detectors will also be used to monitor what happens with them and to give recommendations to the farmer for the necessary actions. There are already products that are available, and their number is about to grow.



Перспективи

В дигитализацията всичко е възможно, единственият таван е човешкият фактор, казва Албена Мирчева. Форумът в София очерта новата посока на развитие. Досега не се говореше за това и не е имало причина софтуерният бизнес да насочи сериозни усилия точно в тази посока. Институтът за агростратегии и иновации, който вече е навлязъл в темата и проблемите, би могъл да е връзка между агросектора, ICT бизнеса и управляващите. Неговите експерти ще са полезни с ноу-хау и съвети. Дигиталната трансформация в земеделието обаче изисква активност от всички участници в процеса, в това число от правителството и от общините. (1)

Prospects

Everything is possible with digitalisation, the only limit is the human factor, Albena Mircheva says. The forum in Sofia outlined the new direction of development. Until this moment, no one talked about it, and there was no reason for the software business to make serious efforts in this direction. The Institute for Agrostrategies and Innovation, which is already inside the topic and the problems, could be a link between the agrosector, the ICT business and the government. Its experts will be useful with their know-how and advice. However, digital transformation in agriculture needs action from all participants in the process, including the government and the municipalities. (1)



Представя модерното лице на българското винопроизводство

New Bloom Winery

Presents the Modern Face of Bulgarian Wine Production

Българските вина жънат успехи на международните форуми, а през последните години се заговори за промененото, модерно лице на родното винопроизводство. Философията, че „хубавото вино се създава най-вече на лозето“, се потвърждава от поддържащите лозови масиви в цялата страна. Но главните „виновници“ за своеобразния ренесанс на винопроизводството са българските енолози - всеотдайни и отлично образовани хора, които от години творят и сравнително рядко излизат пред публика. В следващите редове ще ви запознаем с един от тях, със сериозен опит на винената сцена – Владимир Вълчков, който се грижи за облика на вината на New Bloom Winery. Той е всепризнато име във винената общност и у нас, и в чужбина. Журирал е на най-престижните винени състезания; специализирал е винарство във Франция, Австралия и Нова Зеландия, а опитът му на енолог е над 30 години.

„В New Bloom Winery сме избрали да бъде водещ плодът. Такива са и световните тенденции - да се налагат вина с изявена плодовост“, разказва ни енологът, отваряйки бутилка добре охладено PIXELS Совиньон блан, което е със златен медал на международното винено състезание в Лос Анджелис от миналата година. След това продължаваме с розе от серията New Bloom – единият Златен Ритон за производителя на тазгодишната Винария. Виното е купаж от Каберне Совиньон, Каберне Фран и Сира. Във вкуса откриваме плодовост, лекота и елегантна свежест. Екипът особено се гор-

Вulgarian wines have been very successful at international forums and in recent years people started talking about the transformed, modern face of Bulgarian wine production. The philosophy that "good wine is made mostly at the vineyard" is confirmed by the well-kept vineyards in the whole country. But those who are responsible for the one-of-a-kind Renaissance of the wine production are the Bulgarian oenologists - dedicated and highly educated people, who have been producing wines for years, but relatively rarely go out in public. In the following lines we will

introduce you to one of them, who has a significant experience on the wine scene - Vladimir Vlachkov and who takes care of the outlook of the wines of New Bloom Winery. It is a well-known name in the wine community, both in Bulgaria and abroad. He has been a jury at the most prestigious wine competition; he has specialized in wine production in France, Australia and New Zealand, and has 30-year experience as an oenologist.

"We, at New Bloom Winery, have chosen fruit to be the leading taste. Such are the global trends - to impose wines with expressed fruitiness," says the oenologist, while opening a bottle of well-chilled PIXELS Sauvignon Blanc, which was awarded a gold medal at last year's International Wine Competition in Los Angeles. Then, we continue with rosé of the New Bloom series - one of the Golden Ritons won for the producer at this year's Vinaria. The wine is a blend of



Главният енолог на избата Владимир Вълчков разказва за ренесанса на винарството у нас, световните тенденции и какво да очакваме от иновативната винарна

The chief oenologist of the Vladimir Vlachkov cellar tells about the Renaissance of wine production in Bulgaria, the global trends and what to expect from the innovative winery

гее със своята система за микровинификация, която се явява като изба в избата и им позволява да експериментират с малки партиди вина. В New Bloom Winery работят и с френски бъчви, разбира се, като се стараят тяхното присъствие да бъде фина подправка, да придаде комплексност, богатство, но в никакъв случай да не превзема аромата. Повечето им отлежали вина са включени в серията Face-to-Face (F2F). Именно под тази марка за първи път на българския пазар се появи немският сорт Дорнфелдер, с реколта 2012, а най-новото им розе F2F от Каберне Совиньон и Марселан спечели другия Златен Ритон на Винария.

Но това, което прави New Bloom Winery уникална, са не само чудесните резултати с класическите френски сортове като Совиньон блан, Шардоне, Каберне Совиньон, Мерло, но и със смелото решение да се отглеждат два немски и непознати сорта Дорнфелдер и Регент. И благодарение на това днес избата има своя отличителен знак върху визитната си картичка, прогължава Владимир Вълчков, докато ни предлага да отворим гвете червени вина New Bloom - едното именно от Дорнфелдер, другото от Регент. „Ние сме единственият производител в България, който прави вина от тях и смятаме да прогължим да ги развиваме и налагаме. Интересното е, че те, селектирани в условията на Германия, намират в Тракийската низина изключително благоприятни условия за развитие. Имаме реакции на колеги от Германия, които, когато опитат вината от Дорнфелдер и Регент на New Bloom Winery, казват „Не може да бъде“. Това показва и силата на тероара. България в това отношение разполага с уникални климатични условия за праравене на наистина качествено и разнообразно вино“, допълва още главният енолог. „Много е голямо значението на начина, технологията, пътя, по който даден винар решава как да преработи плода. Но за мен винаги е била много по-важна работата в екип. Това е водещото начало и в New Bloom Winery. Постигнатите резултати са плод на усилията, мисълта, идеите на енологичния екип на избата. Щастлив съм, че имам възможност да работя с млади, амбициозни колеги. Венецът на тяхната страст за познание и жар в професията са произведените вина“, обобщава Вълчков. Ако екипните усилия в New Bloom Winery продължат със същото темпо, можем да се надяваме, че не е далеч денят, в който светът ще говори за българския Дорнфелдер и Регент. (i)



Cabernet Sauvignon, Cabernet Franc and Syrah. In the flavour, we find fruitiness, lightness and elegant freshness. The team is particularly proud of its micro-vinification system, which is like a cellar inside the cellar itself and allows them to experiment with small batches of wines. New Bloom Winery also works with French barrels, of course, by trying to turn their presence into a fine spice, to give complexity, richness, but in no way to take over the aroma. Most of their mature wines are included in the Face-to-Face series (F2F). It was under this brand that for the first time the German variety Dornfelder, with the 2012 harvest, appeared on the Bulgarian market, while their newest rosés F2F from Cabernet Sauvignon and Marcelan won the other Golden Riton of Vinaria.

But what makes New Bloom Winery unique is not only the wonderful production of the classic French varieties such as Sauvignon Blanc, Chardonnay, Cabernet Sauvignon, Merlot, but also the bold decision to grow the two unknown German varieties of Dornfelder and Regent. And because of this, today the cellar has its own distinctive sign on its business card, continues Vladimir Vlachkov while offering us to open the two red wines New Bloom - one from Dornfeld, and the other from Regent. "We are the only producer in Bulgaria that makes wine from these varieties and we intend to continue to develop and popularize them. What is interesting is the fact that they have been selected in Germany, but they find exceptionally favourable conditions for development in the Thracian Plain. We have colleagues from Germany who say "this is not possible" when they try the wines from Durnfeld and Regent of New Bloom Winery. This shows the power of the terroir. Bulgaria has unique climatic conditions for making really good and diverse wines," the chief oenologist adds.

"The way, the technology and the method which a wine maker decides to use for processing the fruit are of utmost importance. But for me, team work has always been more important. This is the guiding principle in New Bloom Winery. The obtained results are the outcome of the efforts, thoughts and ideas of the wine cellar's winemaking team. I am happy to have the opportunity to work with young, ambitious colleagues. The proof of their passion for knowledge and zeal for the profession are the produced wines," Vlachkov summarizes. If the team effort at New Bloom Winery continues at the same pace, we can hope that the day when the world will talk about the Bulgarian Dornfeld and Regent is not far away. (i)

ТАРТАР ОТ ЕЛЕНСКО БОН ФИЛЕ
поднесен със запечен хляб на пещ
и опушени пъдпъдъчи яйца



Hotel Marinela

SOFIA



BULGAR
— RESTAURANT —



ГР. СОФИЯ | ХОТЕЛ МАРИНЕЛА
БУЛ. "ДЖЕЙМС БАУЧЕР" 100
РАБОТНО ВРЕМЕ: 12:00 - 01:00
ЗА РЕЗЕРВАЦИИ: 0877 74 55 55

Емоции с „Катаржина Естейт“

Това лято ще се пие ароматно и шампанизирано вино с плодов вкус, розе, както и изстудени червени биовина



Emotions with Katarzyna Estate

This summer aromatic and sparkling wine with fruity flavours, rosè, as well as chilled red bio wines will be trending

Тони Григорова



Виното е емоция. То трябва да е направено с любов и да бъде изпито с любов, уверява Цветелина Николова, управляващ директор на „Катаржина Естейт“.

Лято 2018

Тенденцията е виното да е с по-слабо изразено уханье на гъб. Залага се на вина с плодов вкус и натурални аромати, които са с по-нисък алкохолен градус. Сред новите предложения е бялото вино Le Blanc на „Катаржина Естейт“. Розето обаче продължава да увеличава своя дял в България за сметка на бялото вино и това лято то остава във фокуса на вниманието. Топ напитка в горещите месеци ще е изстуденото червено вино. Новост в летните предложения на „Катаржина Естейт“ е шампанизираното вино, приготвено от чист сорт. В България няма традиция за производство на такива вина, а и няма култура за пиене на шампанско. В търсене на приятни за потребителите изненади, компанията вижда ниша в това и решава, че е дошъл моментът за шампанизираните напитки. Биопроизводството също е важен сегмент от цялостното представяне на „Катаржина Естейт“. Компанията разполага с 1000 дка насаждения,

Wine is an emotion. It must be made with love and consumed with love, says Tsvetelina Nikolova, Managing Director of Katarzyna Estate.

Summer 2018

The tendency is for the wine to have a less pronounced scent of oak. Emphasis is put on wines with fruity flavours and natural aromas of lower alcoholic strength. Among the new offerings is the white wine "Le Blanc" by Katarzyna Estate. However, the rosè continues to increase its share in Bulgaria unlike white wine, and this summer, it will remain at the centre of attention. A top beverage in the hot months will be the chilled red wine. A new product in Katarzyna's summer offers is a sparkling wine made from a single grape variety. There is no tradition in the production of such wines in Bulgaria and people are not used to drinking champagne beverages. In search of pleasant surprises for its clients, the company noticed this niche and decided that the time for champagne drinks had come. Bio-production is also an important segment from the overall production of Katarzyna

които се отглеждат по органичните методи. На пазара излизат три нови червени биовина в средния ценови клас.

Мода в пиенето на вино

Има мода и във виното, но е трудно да се говори за глобални световни тенденции, тъй като във всяка държава се наблюдава различен вкус, стил, клиентела. Въпреки това има смяна в тренда през определен период от време. Сега има интерес към чистосортните вина и към местните сортове – например мавруд и рубин у нас. За да отговорим на препочитанието на българския консуматор ние произведохме серията чистосортни вина CHEVAL by KATARZYNA ESTATE, казва още Цветелина Николова.

Промяната

Обикновено „вятърът на промяната“ идва от винопроизводителите и практика на „Катаржина“ е да обучава своята потребителска аудитория. „Ние сме смели, въвеждаме новости и посвещаваме клиентите си в тях. През 2016-а създадохме HIRONDELLE Sauvignon Blanc и PIVERT Chardonnay. Миналото лято те не бяха посрещнати с нужното внимание, тъй като почитателите на нашата изборна гроздова трайност за тях вкусове. Обучавахме ги търпеливо и аз бях убедена, че те ще узреят за новия вкус“, споделя управляващият директор на „Катаржина Естейт“. И наистина - тази пролет тези нови вина стават търсени и продажбите им започват рязко да нарастват.

Винената култура

Винопроизводството е добра традиция, която трябва постоянно да се развива, като същевременно се изгражда тясна връзка с потребителите. В „Катаржина Естейт“ вярват, че ако всички винопроизводители работят с клиентите си, винената култура в България осезаемо ще се повиши – хората трябва да разберат какво е вино, как да го пият, защо да го споделят с приятели. Виното е стил, то трябва да се пие с добра компания в приятна обстановка. То може да върви ръка за ръка с изкуството и да търси близка връзка с хората. „Катаржина Естейт“ има социална и културна програма, свързана с артистичната им серия „Contemplations“. Организирант специални арт събития, свързани с рисуване, изложби на картини, фотоконкурси.

В „Катаржина Естейт“ имат разбирането, че в ерата на глобализацията доброто вино по свой начин говори за България по света. Компанията познава добре пазара и се стреми да е сред „законодателите“ на модата да се пие хубаво вино, направено с любов. 🍷



Виното е стил, то трябва да се пие с добра компания в приятна обстановка, уверява Цветелина Николова

Wine is a style, it has to be consumed in good company in a pleasant environment, Tsvetelina Nikolova says

Estate. The company has 1,000 decares of wine grape crops grown by organic methods. There are three new red bio varieties on the market in the middle price class.

Fashion in Drinking Wine

There is also fashion in wine, but it is difficult to talk about global world trends, as each country has a different taste, style, clients. However, there is a shift in the trend over a certain period of time. Now, there is an interest in single grape variety wines and local varieties, such as Mavrud and Rubin in Bulgaria. To meet the preferences of the Bulgarian customers, we produced the CHEVAL by KATARZYNA ESTATE series of single grape variety wines, says Tsvetelina Nikolova.

The Change

Usually, the wind of change comes from the winemakers and Katarzyna's practice is to educate its clients. "We are brave, introduce new products and teach our customers about them. In 2016, we created HIRONDELLE Sauvignon Blanc and PIVERT

Chardonnay. Last summer, they did not receive the expected attention, as the fans of our cellar continued to look for the tastes that were familiar to them. We trained them patiently and I was convinced they would mature for the new taste," shares the Managing Director of Katarzyna Estate. Indeed - this spring, these new wines are demanded and their sales start to rise sharply.

Wine Culture

Wine-production is a good tradition that has to be constantly developed, while building a close relationship with customers. Katarzyna Estate believes that if all wine producers work with their clients, wine culture in Bulgaria will grow tangibly - people have to understand what wine is, how to drink it, and why to share it with friends. Wine is a style; it should be consumed in good company in a pleasant environment. It can go hand in hand with art and look for a close relationship with people. Katarzyna Estate has a social and cultural program related to its artistic series - Contemplations. It organises special art events related to drawing, painting exhibitions, photo contests.

In Katarzyna Estate, they believe that in the era of globalization good wine talks to the world about Bulgaria in its own way. The company knows the market well and strives to be among the "legislators" of the fashion to drink wine made with love. 🍷





Mellini
F A S H I O N

СОФИЯ, УЛ. ВЕЛИКО ТЪРНОВО №1
ТЕЛ.: 02/846 74 81
MELLINIFASHION.COM

Нови заглавия от **Сиела**

New titles by Ciela

„Бог не е велик. Как
религията отравя всичко“

Автор: Кристофър Хичънс

Спорът за вярата е основата и изворът на всички спорове, защото той е началото – но не и краят – на всяка дискусия за философия, наука, история и естество на човека. Той е също началото – но положително не краят – на всеки диспут за добрия живот и праведния град. Именно защото сме зле еволюирали, религиозната вяра е неизкоренима. Тя никога няма да отмре – поне докато ние не преодолеем страха си от смъртта, от тъмното, от неизвестното и един от друг.

Цена: 16,90 лв.



God is not Great. How Religion
Poisons Everything

Author: Cristopher Hitchens

The dispute over faith is the foundation and the source of all disputes because it is the beginning - but not the end - to any discussion on philosophy, science, history, and the nature of man. It is also the beginning - but positively not the end - to any dispute on good life and a just city. Precisely because we have evolved wrongly, religious beliefs are ineradicable. They will never die - at least not until we overcome our fear of death, darkness, the unknown and of each other.

Price: BGN 16.90

„Китай. Събуждането
на един гигант“

Автор: Хенри Полсън

Като директор на „Голдман Сакс“ Хенри Полсън има ключова роля в отварянето на Китай към частни инициативи. После, като финансов министър на САЩ, той инициира създаването на Стратегически икономически диалог, който подобрява същностно търговските отношения между двете държави. Полсън коментира как Китай се превърна в икономическа суперсила, разяснява как всъщност се прави бизнес там, кои са най-добрите начини западните бизнесмени и политически лидери да работят или да се конкурират с Китай.

Цена: 18,90 лв.



China.
The Awakening of a Giant

Author: Henry Paulson

As a CEO of Goldman Sachs, Henry Paulson played a key role in the opening of China to private endeavours. Later, as Treasury Secretary of the US, he initiated the establishment of a Strategic Economic Dialogue that substantially improved trade relations between the two countries. Paulson comments on how China has become an economic superpower, explains how business is actually done there, what are the best ways for Western businessmen and political leaders to work or compete with China.

Price: BGN 18.90

„Другата“

Автор: Васил Панайотов

Как едно увлечение прераства в любов? Може ли един мъж да обича една жена и същевременно да е влюбен в друга? Какво би направил той за всяка от тях – и какво всяка от тях ще му причини? Докъде ще ги отведе всичко това? Предстои да разберем на страниците на новата книга на подгласника в риалити формата „Ръкописът“ по BNT1 Васил Панайотов.

Цена: 13,90 лв.



The Other One

Author: Vasil Panayotov

How does a simple crush turn into love? Can a man love a woman and at the same time be in love with someone else? What would he do for each one of them - and what would each one of them do to him? Where will all this take them? We are about to find out on the pages of the new book by the runner-up in the reality "The Manuscript" on BNT1 Vasil Panayotov.

Price: BGN 13.90



Este Restaurant



София 1113

Ул. „Николай Хаїтов“ 3А

Тел.: 02/ 868 72 96; 0886 700 269

E-mail: restaurant@ este.bg





entertainment camp for
children in English at Bansko

LuckyKids

забавният детски лагер на английски език в Банско

Качествено 24-часово езиково обучение, ежедневни активности сред природата и сигурност за Вашите деца.

24-часово висококачествено обучение на английски език и ежедневни активности в планината - тази възможност предлага международният детски лагер LuckyKids <https://www.luckykids.bg/>, който се провежда в петзвездния Апартохотел Лъки Банско СПА&Релакс.

Лагерът е предназначен за деца от 5 до 14 г. и е аналог на лятното езиково обучение зад граница. Ползват се най-новите методи за езиково обучение. Образователната програма е базирана на проектно обучение като ново направление в световните образователни практики.

Деца са в групи по 10, което позволява да се приложи индивидуален подход в подготовката им.

Смените са по 7 или 14 дни.

Всички преподаватели са от гържави, в които английският е официално говорим, а аниматорите са българи или чужденци, които владеят перфектно английски език.

Залите за обучение са модерни, с интерактивни дъски и лаптопи за всяко дете.

Извън часовете по английски са осигурени много забавления на открито сред природата. Ежедневната програма включва конна езда, плуване, танци, пейнтбол, колоездене и дори йога.

Храненето е 5-кратно, а менютата са съобразени с изискванията за здравословно детско хранене.

За малчуганите е осигурена 24-часова медицинска грижа, а по време на всички излети и разходки присъства медицинско лице.



24-hours language training with good quality, daily activities among the nature and security for your children

24-hour training in English with good quality and daily activities in the mountain – this possibility is offered at the international camp for children LuckyKids <https://www.luckykids.bg/>, carried out at the 5-stars Aparthotel Lucky Bansko SPA & Relax.

The camp is destined for children from 5 to 14 years of age and is analogue of the summer language training abroad. The latest methods of language training are used. The training program is based on project training as a new trend in the international educational practices.

The children are in groups of 10's which allows application of individual approach in their training.

The shifts last 7 or 14 days.

All lecturers are from countries where English is the officially spoken language and the animators are Bulgarians or foreigners, who have a good grasp of English.

The training halls are modern, with interactive boards and laptop for each child.

Many open-air entertainments, among the nature, are provided. The daily program includes horse riding, swimming, dances, paintball, cycling and even yoga.

Catering is 5 times daily, and the menu is in accordance with the requirements for healthy nutrition of children.

24-hour medical aid is provided for little children, and medical person attends the picnics and walks.



Повече информация на <https://www.luckykids.bg/>
и на тел.: 0879 111 222 или 02 806 61 78.

More information on <https://www.luckykids.bg/>
and tel. : 0879 111 222 or 02 806 61 78.



STYLER

shop.styler.bg

По-здравявай с ЛъкиФит Пълен Детокс



Healthier with
Luckyfit Complete Detox



ЛъкиФит ПЪЛЕН ДЕТОКС е нова и индивидуална програма, насочена към силна детоксикация на целия организъм или на отделни органи и системи (дебело черво, черен дроб, бъбреци, кръв, лимфа).

Разработена е от г-р Даниел Димитров – един от най-известните диетолози в България, и е съобразена с хранителните навици, здравословното състояние и предпочитанията на клиента.

Програмата протича на 3 етапа:

1. Една седмица предварителна подготовка вкъщи.
2. Една седмица интензивен детокс в апартохотел Лъки Банско СПА & Релакс.
3. Една седмица детокс и захранване в хотела или вкъщи (по избор).

Периоди на провеждане: от март до декември включително.

Продължителност: предлага се в 7- или 14-дневен пакет.

Пакетите включват: индивидуални консултации с г-р Димитров, настаняване, храна, медицински прегледи, електрокардиограма, ехография на сърце, 3 хидроколонтерапии седмично, всички активности по програмата, планински преходи, конна езда, лечебна гимнастика, танци, аеробика или зумба, подаръци.

Настаняването е в 5-звездния апартохотел Лъки Банско СПА & Релакс – носител на множество награди и отличия.

По време на престоя си ще се насладите на нов модерен СПА център с уникални за Банско био басейни, солени басейни, зона за релакс, легена стая, водно легло, хидромасажни терапии и други изкушения.

За информация и резервации:
Тел.: 02 806 61 78 или 0879 111 222
<https://luckyfit.eu/>

LuckyFit COMPLETE DETOX is a new and individual program, directed to strong detox of total organism or individual organs and systems (colon, liver, kidneys, blood, lymph)

It is developed by Dr. Daniel Dimitrov – one of the most famous nutritionists in Bulgaria and it is in conformity with the nutritional habits, health status and preferences of the client.

Program passes in 3 stages:

1. Preliminary preparation at home for one week
2. One week intense detox at aparthotel Lucky Bansko SPA & Relax
3. One week detox and feeding at the hotel or at home (optional).

Realization periods: from March to December inclusive.

Duration: packs of 7-days or 14-days are offered.

Packs include: individual consultations with Dr. Dimitrov, accommodation, catering, medical examinations, ECG, echography of heart, 3 hydrocolon therapies per week, all activities by the program, mountain marches, horse riding, therapeutic gym, dances, aerobics or zumba, gifts.

Accommodation in the 5-stars aparthotel Lucky Bansko SPA & Relax – holder of many prizes and insignia of honour.

During your stay you will enjoy new modern SPA center with unique for Bansko bio pools, salty swimming pool, relax zone, ice room, hydrobed, hydromassage therapies and other temptations.

For information and booking:
Tel.: 02 806 61 78 or 0879 111 222
<https://luckyfit.eu/>



Йога с Камал

Yoga with Kamal

Дайте сила на сетивата си с курс с професионален индийски инструктор в Апартохотел Лъки Банско Спа&Релакс.

Ако желаете да отворите сетивата си, да дадете сила на волята и светлина на разума си, да пречистите гушата си и да се погрижите за своето здраве и тяло, ще Ви очакваме в апартохотел Лъки Банско СПА&Релакс*****!

Заедно с известния индийски инструктор Камал Кишор ще имате възможност да се запознаете или да усъвършенствате йога практиките: Satyananda yoga, Kundalini yoga, Naad yoga, Meditation, Raja yoga, Hath yoga, Yoganidra, Tratak.

Продължителността на престоя е по избор, а заниманията се провеждат по предварително обявен график през месеците от април до декември включително.

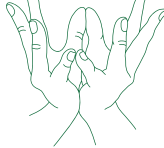
Очакват Ви още:

- Настаняване в луксозните студиа на 5-звездния апартохотел Лъки Банско СПА&Релакс***** – самостоятелно или по гвама;
 - Йога практики 3 пъти дневно – сутрин, следобед и вечер (общо 4 часа на ден);
 - Аюрведична храна, приготвена от индийски готвач;
 - „Жива“ вода Канген с лимон за пречистване;
 - Всекидневни излети в планината и конна езда в невероятното красивата база Пери Волас;
 - Безплатно ползване на новия СПА център на Лъки Банско СПА&Релакс***** с прекрасните био и солени басейни, сауни, парни бани, приключенски душове и фитнес;
 - Масажи – 1, 2 или 3 броя в зависимост от продължителността на избора от Вас йога курс (4, 5 или 6 дни);
 - Безплатно ползване на Wi-Fi и компютърните зони в хотела;
 - Безплатно изпирание на дрехите Ви, използвани по време на йога практиките;
 - Подарък - две тениски и шапка с логото на йога курса.
- Цени и отстъпки за един участник: 4-дневен курс/3 нощувки - 474 лв.; 5-дневен курс /4 нощувки – 592 лв.; 6-дневен курс/5 нощувки – 690 лв.

За информация и резервации:

02 8066178 или 0879 111 222; res@luckybansko.bg

време за
йога



Лъки Банско

Give power to your senses by a course with professional Indian instructor at Apartotel Lucky Bansko Spa & Relax

If you wish to open your senses, to give power of your will and light in your mind, to depurate your soul and take care of your health and body, we shall expect you at apartotel Lucky Bansko SPA & Relax *****!

Jointly with the famous Indian instructor Kamal Kishor you will be able to become familiar or to perfect yoga practices: Satyananda yoga, Kundalini yoga, Naad yoga, Meditation, Raja yoga, Hath yoga, Yoganidra, Tratak.

Duration of your stay is in your option, and the classes shall be carried out by preliminary announced schedule during the months from April to December inclusive.

It is expected also:

- Accommodation at luxury studios of 5-stars apartotel Lucky Bansko SPA & Relax ***** – single or two-beds;
- Yoga practices 3 times daily – in the morning, afternoon and evening (4 hours daily in total);
- Ayurvedic food, prepared by Indian chef;
- „Vital“ water Kangen with lemon for depuration;
- Daily picnics in the mountain and horse riding at the incredibly nice basis Peri Volas;
- Free use of the new SPA center of Lucky Bansko SPA & Relax***** with the excellent bio and salty swimming pools, saunas, steam baths, adventure showers and fitness;
- Massages – 1, 2 or 3 times depending on the duration of the yoga course selected by you (4, 5 or 6 days);
- Free use of Wi-Fi and computer zones at the hotel;
- Free washing of your clothes, used during the yoga practices;
- Gift – two T-shirts and cap with the logo of yoga course;
- Special transfer Sofia – Bansko – Sofia provided for convenience of all participants in the programs, against payment.

Prices and rebates per a participant: 4-days course/3 nights - 474 BGN; 5-days course /4 nights – 592 BGN; 6-days course/5 nights – 690 BGN.

For information and booking:

02 8066178 or 0879 111 222; res@luckybansko.bg

time to
yoga



Lucky Bansko

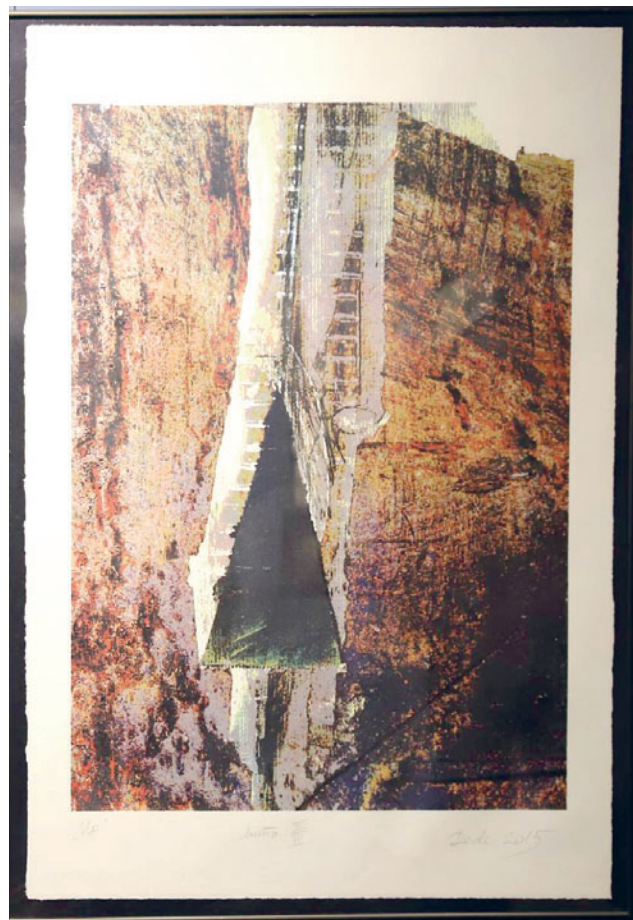


Ани Петрова | Ani Petrova

Художничката Десислава Денева има свой знаков път в изкуството

Artist Desislava Deneva has her own symbolic way in art

Накъде пътуваме



Where Are We Travelling to

**С изложбата „Паралели“
Десислава Денева
чрез нов образен език
търси идентичността
на човека в света на
технологиите**

Татяна Явашева  Tatyana Yavasheva

В свят на машини и технологии човекът започва да губи своята самобитност и идентичност. Такъв е нашият свят. Живеем във време, когато ни залива фалшива рекламно-естетизирана „красота“, модно актуална, а всъщност преходна в своята изменчивост. Човекът все повече губи своите устои и потъва навътре в черната кутия на съзнанието си... Изложбата „Паралели“ на Десислава Денева в галерия „Българи“ поставя въпроси, без да дава готови отговори и решения. Бързата промяна на всичко я провокира да създава нова образност, изграждайки метафорични фигури, обекти, символи и знаци. Картините ѝ от този цикъл са



In a world of machines and technology, people begin to lose their originality and identity. This is the way our world looks like. We live in a time where we are overwhelmed by a fake promotionally aestheticized "beauty," fashionably trendy, but actually transient in its fickleness. More and more, people are losing their ground and are sinking into the black box of their consciousness... The exhibition "Parallels" by Desislava Deneva at Bulgary Gallery raises questions without giving ready answers and solutions. The rapid change of everything provokes her to create new imagery by building



With her exhibition "Parallels", Desislava Deneva seeks human identity in the world of technology through a new visual language

предупреждение за конфликта между човека и машините, който тепърва ще се задълбочава, за угасващата красота, в която природата все по-малко се оглежда, за човешките емоции, в които технологиите все повече се връзват. Природата е нашият най-добър учител за красивото и трябва по-добре да разчитаме нейните послания, казва Десислава Денева.

Горчиво с цвят на мед, Природни дарове, Трансформиране на идентичността, Знаци по пътя, Последваща намеса – това са все имена на нейни концептуални изложби. Десислава Денева е търсещ и мислещ автор. Тя прави свой прочит, при който изразителността на старите интуитивни структури отстъпва място на нов образен език, който като художник с цялото си творчество създава. (1)

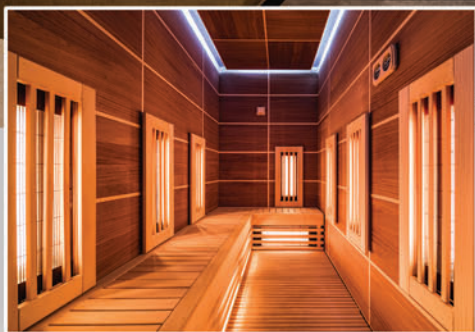
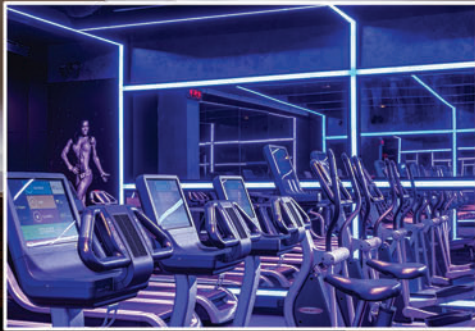


Antonio Hadzhiristov
Антонио Хаджиристов



metaphorical figures, objects, symbols and signs. The paintings from this cycle are a warning about the conflict between man and machine that is going to deepen, about the fading beauty in which nature is ever less reflected, about human emotions in which technology is engraving more and more. Nature is our best teacher of beauty and we should better rely on its messages, Desislava Deneva says.

Bitter with Colour of Copper, Gifts of Nature, Transforming Identity, Signs on the Road, Subsequent Intervention - these are all names of her conceptual exhibitions. Desislava Deneva is a searching and thinking author. She makes her own interpretation, in which the eloquence of the old intuitive structures gives way to a new visual language that she creates with all her works. (2)



NOT A GYM, BUT A WAY OF LIFE

V GYM Fitness & SPA is a modern luxury complex located on nearly 1000 square meters at the San Stefano Plaza. V GYM Fitness & SPA offers a rich variety of services

catering to your health, beauty and physical shape to help you relax from the busy everyday life.

The fitness area of V GYM Fitness & SPA is equipped with last generation luxury equipment of the Italian premium brand Panatta, while its modern interior creates a refined atmosphere where you can indulge in a fulfilling workout. V GYM Fitness & SPA features the innovative ICAROS fitness machine, which combines physical exercise with the fascinating world of virtual reality.

V GYM Fitness & SPA also offers a collagen lights solarium – one of the latest innovations in skin rejuvenation. At V GYM Fitness & SPA, you can find our state-of-the-art infrared sauna, a Finnish sauna, a steam bath, a hammam and a snow room. Our SPA area has an indoor swimming pool, where you can enjoy a pleasant water massage by the two waterfalls or let yourself completely unwind in the Jacuzzi.

If you choose to indulge yourself with our massages and rituals, you can do it in studios with starry skies and luminous onyx walls.



Живописният Милфорд он Сиѝ

The picturesque village of Milford on Sea

Преслава Георгиева  Preslava Georgieva

Заобиколен от Ню Форест от една страна и залива Крайстчърч от друга, живописният Милфорд он Сиѝ е едно от малкото останали крайбрежни селца в Хемпшир, Южна Англия. Природата тук е почти непокътната, а мястото е защитено от застрояване заради заграждащия го „зелен пояс“.

Най-зашеметяващите гледки от Милфорд са тези по крайбрежието. В повечето дни от плажа се виждат „Иглите“ на остров Уайт, а на запад в ясна нощ оттук може да се наблюдава агломерацията на Крайстчърч, Борнмът и Пул, както и звездите, отразяващи се в Ламанша.

Рибарското селце Кийхевън, със своето действащо пристанище и резерват за птици, се намира малко по на изток,

Surrounded by the New Forest on one side and Christchurch Harbour on the other, the picturesque Milford on Sea is one of the very few remaining seaside villages in Hampshire, South England. The village is unspoiled, protected from further development by a surrounding green belt of land.

The most stunning views from Milford are along the coast. The Needles of the Isle of Wight are clearly visible from the beach on most days and to the west on a clear night, the conurbation of Christchurch, Bournemouth and Poole can be seen along with the stars reflecting on the English Channel.

The fishing village Keyhaven, with its active port and bird



а на юг от Киѝхеѝвън е Хърст Спит - гѝвакилометрова каменната иѝвица, в края на която през 1544 г. Хенри VIII изгражда замъка Хърст, за да защити пролива.

Милфорд он Сиѝ е създаден като саксонско селище някъде в средата на VI век, а през 1086 г. има около 50 жители и се състои от малко имение с църква и мелница. Между 1107 г. и 1539 г. селото принадлежи на приорат Крайстчърч, а по-късно и на различни придворни и градски търговци.

Основният поминък на населението бил селското стопанство и сезонният добив на морска сол, а впоследствие и контрабандата, която процъфтяла благодарение на удобната близост до брега и гората. Селцето е в застоѝ до края на XVIII в., когато тук пристигат богати семейства и започват да купуват ферми и да строят красиви гѝжорѝджиански къщи, които могат да бъдат видени и днес. Слънците обаче постепенно замират и добивът на сол спира след 1800 г.

Едно от малкото запазени крайбрежни селца в Хемпшир предлага спиращи гѝха зледки и разнообразни възможности за почивка

One of the very few remaining seaside villages in Hampshire offers breathtaking views and a variety of recreational opportunities

sanctuary, is slightly further east and southwards from there is Hurst Spit - two miles of shingle promontory, at the end of which in 1544 Henry VIII built Hurst castle to defend the Solent.

Milford on Sea began as a Saxon settlement somewhere in the mid-6th century and in 1086 it had about 50 inhabitants and comprised a small manor with a church and a mill. The village belonged to Christchurch Priory from circa 1107 to 1539 and then passed variously into the hands of courtiers and city merchants.

Its main resources were agriculture and seasonal production of sea-salt, which were later supplemented by smuggling, which flourished due to its ideal proximity to the coast and forest. The village development progressed slowly until, in the latter part of the 18th c., some wealthy newcomers moved in to buy up farms and build fancy Georgian houses that can still be seen today. The salterns, on the other hand, faded away and the salt production stopped after 1800.

Until the late 19th c., Milford was a small hamlet of thatched cottages along the High Street. Little development took place until the 1886, when the local landowner decided to convert Milford into a premier seaside resort, adding "on Sea" to the village name. Unfortunately, his attempt failed due to lack of capital and an outbreak of typhoid, which kept potential purchasers away.

Despite of the recent development that turned the village into a local centre as well as a popular destination for day-trippers headed for the beach, Milford, which presently has a population of 4,700, has carefully preserved its unique character.

The village boasts a variety of shops - from fishmongers, butchers, greengrocers, model shop, chemist, mini supermarkets to antique shops, art shop, hairdressers, mini spa, florist and clothes shops. It offers a wide range of places to eat and relax - pubs, a creperie, fish and chip shop, Indian, Thai and Italian restaurants, fine dining places and many cosy tearooms throughout the village where you can treat yourself to homemade cakes, tea or coffee. Or you can just relax on a bench in the beautiful Village Green in the centre.

While in Milford, you should definitely visit the Norman parish church of All Saints. It was built of timber around 1080 and rebuilt in stone in the 12th Century. The church has 8 bells, hung in 1928, called Faith, Hope, Love, Peace,

До края на XIX в. Милфорд е малко селище от къщички със сламени покриви, накацали около главната улица. Развитието му е почти незначително до 1886 г., когато крупен местен земевладелец решава да го превърне в първокласен морски курорт, добавяйки „on Sea“ (на море) към името на селото. За съжаление опитът му се проваля заради липса на капитал и епидемия от тиф, която отблъсква потенциалните купувачи.

И въпреки че развитието на Милфорд он Сиѝ през последните десетилетия го превръща в местен център и популярна дестинация за плаж и егнoдневни екскурзии, селцето, което в момента има население от 4700 души, е успяло да запази своя уникален характер и дух.

Тук ще откриете разнообразие от магазини и ателиета - от рибарници, месарници, занаятчийници, хоби магазин, аптека и мини супермаркети, до антикварни и арт магазини, фризьорски салони, мини спа, магазини за дрехи и цветя. Милфорд предлага и огромен избор от места за хранене и релакс - пбoве, ресторанти за палачинки и фиш енд чипс, индийски, тайландски и италиански ресторанти, изискани заведения за гурме кухня и много уютни чайни, в които можете да се ползвате с домашно приготвени торти, чай или кафе. Разбира се, бихте могли и просто да се отпуснете на пейка в прекрасния парк в центъра на селото.

Докато сте в Милфорд, задължително трябва да посетите енорийската църква в нормандски стил „All Saints“. Тя е построена от гърво около 1080 г., а през XII век бива построена отново, този път от камък. Църквата има 8 камбани, окачени през 1928 г., и наречени „Вяра, Надежда, Любов, Мир, Радост, Свобода, Търпение и Победа“. Според една легенда, звънарите използвали прозореца в южната страна на сградата, за да внасят тайно бира в църквата.

Кратка разходка от центъра на селото ще ви отведе до идличния семеен плаж Хърст Роуд. Плажната ивица, осеяна с бунгала, открива прекрасен изглед към остров Уайт. Ако искате да хапнете, можете да посетите кафенето Needles Eye, разположено на крайбрежната алея, или бар-ресторанта Marine Cafe в края на плажа. На запад от плажа Хърст Роуд ще откриете още един красив чакълен плаж - Hordle Cliffs, известен със своите цветни плажни къщички. Плажoвете в Милфорд он Сиѝ са предимно каменисти с малки пясъчни участъци, които се откриват при отлив.

В района на Милфорд он Сиѝ има два значими природни резервата. Единият е Sturt Pond и Keyhaven Marshes Nature Reserve - дом на лебеди, патици, канагски гъски и много груги. Другият, Keyhaven & Pennington Marshes Wildlife Reserve, е едно от най-добрите места за наблюдение на птици в Хемпшир. Солните блатата и тинестите плитчини предлагат прекрасни условия за поддържане на голям брой международно значими птици и цветни растения. Преди векове именно тук се добивала морска сол. Солниците се формирали чрез изграждане на рудиментарни морски стени върху калните плитчини, а солната вода, която се пускала вътре, се оставяла частично да се изпари. Пълното изсушаване на солта се извършвало във врящи котли.

Joy, Liberty, Patience and Victory. The legend has it that the window on the south side was used to smuggle beer in for the bell ringers.

A short stroll from the village centre will take you to Hurst Road Beach – an idyllic family friendly beach. The beachfront is lined with beach huts and offers splendid views of the Isle of Wight. If you wish to grab some food, you can visit The Needles Eye Cafe located on the promenade or the Marine Cafe bar & restaurant at the end of the beach. To the west of Hurst Road Beach you will find another beautiful shingle beach - Hordle Cliffs, known for its colourful beach huts. The beaches at Milford on Sea are mainly pebble and shingle with patches of sand at low tide.

From the west end of the village centre you can go to The Pleasure Grounds - 14 acres of ancient woodland with a network of footpaths along the Danes Stream. Legend has it that the Saxons once fought a fierce battle against the Danes

личен архив на Ани Кордър-Милс photo by Annie Corder-Mills

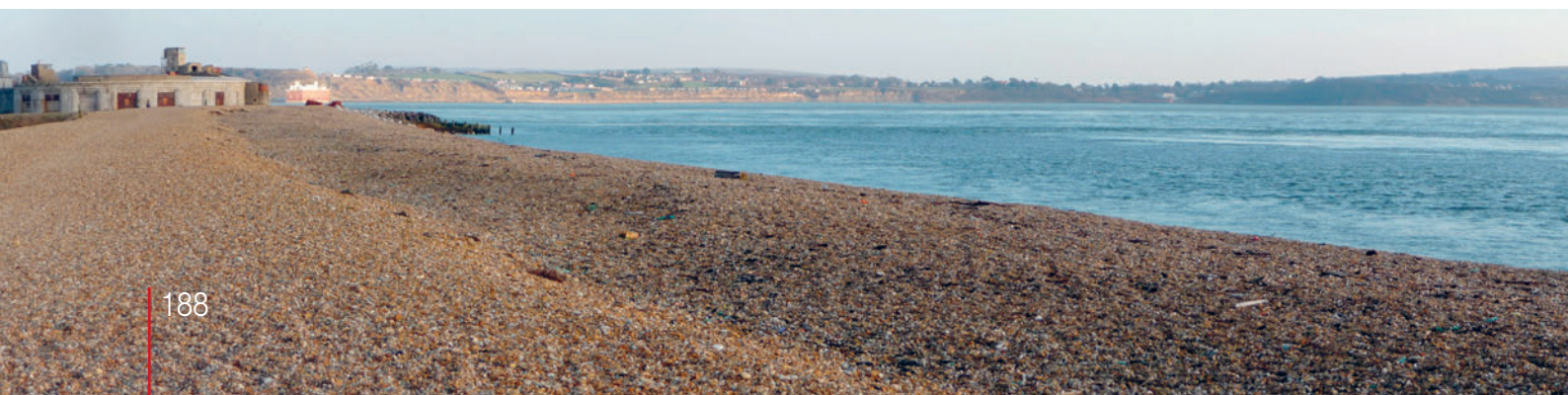


Паркът на Милфорд / Milford's Village Green

nearby, and every year on the anniversary of the battle the water turns red.

There are two nature reserves of great importance near Milford on Sea. One is Sturt Pond and Keyhaven Marshes Nature Reserve - home to swans, ducks, Canada geese and many other birds. The other is called Keyhaven & Pennington Marshes Wildlife Reserve and is one of the best bird watching spots in Hampshire. The saltmarshes and mudflats support an internationally important numbers of birds and colourful plants. Centuries ago this area was used for salt production. Pans were formed by building rudimentary sea walls on the mudflats and salt water was allowed in and left to partially evaporate. Complete drying was done in boiling vats.

Another place worth a visit is Keyhaven Harbour - one of the most beautiful harbours on the Solent. It is well shielded by Hurst Spit and is home to many fishing boats, small yachts and dinghies. After strolling around the harbour area, you can have lunch at the Gun Inn pub or take the Hurst Ferry to the castle from Keyhaven Harbour Quay.



Ани Кордър-Милс от Милфорд он Сиѝ препоръчва:

- Най-хубавото кафе в селото ще откриете в кафенето „Hurst on the Hill“.
- Барът „The Wash House“ предлага най-добрата селекция от местна традиционна бира.
- „The Smugglers Inn“ е задължителна спирка за всички, които искат да похапнат в автентичен, старовремски пѓб.



Поглед към протока Солент от замѓка Хърст / Hurst Castle and The Solent

Milford-based Annie Corder-Mills shares some of her local favourites:

- The best coffee in the village is served at Hurst on the Hill cafћ.
- The Wash House bar offers the best selection of local traditional ales to choose from.
- The loveliest oldie looking pub in Milford on Sea is The Smugglers Inn.

Още едно място, което си струва да посетите, е пристанището на Киѓхевън - едно от най-красивите на протока Солент. Добре защитено от ивицата Хърст Спит, то е дом на много рибарски лодки, малки яхти и лодки динѓи. След като се разходите в района, можете да обягвате в кръчмата Gun Inn или да вземете ферибота до замѓка Хърст от пристанищния кей.

Хърст Спит е вероятно най-живописното място за разходка, предлагащо 180-градусова панорама към блатата, природните резервати и остров Уайт. Чакълестата ивица започва в края на плажа Хърст Роуд и се простира на 2,5 км по протежение на протока Солент, достигаѓи до замѓка Хърст и прилежащия му фар. Ивицата има важна защитна функция за крайбрежието, предпазваѓи западната част на протока от наводняване.

В самия край на Хърст Спит е разположен замѓкът Хърст, до който може да се стигне или с дѓлга разходка, или с ферибот. Построен от Хенри VIII през 1544 г. като част от верига крайбрежни крепости, той бил идеално място за защита на западния подход към протока Солент. Чарлз I бил затворен тук през 1648 г., преди да бѓде отведен в Лондон за екзекуция. Замѓкът е модернизирал по време на Наполеоновите войни и още веднѓж през 70-те години на XIX в., когато са построени огромните му бронирани крила. Понастоящем замѓкът е отворен за посетители и разполага с редица експонати, включително две 38-тонни оръдия в своите касемити, както и собствения му гарнизонен театър. Панорамните гледки, които се откриват от централната кула към протока и остров Уайт, са впечатляващи. В непосредствена близост до замѓка ще откриете фара Hurst Point, който напѓтства плавателните съдове през опасните западни подходи към Солент.

Макар и малѓк, Милфорд он Сиѓ може да се похвали с красиви плажове, зашеметяващи гледки към морето, оживен селски живот, фантастични магазини, изключителни природни резервати, прекрасна гора, множество пѓбове, бистра, кафенета и множество места, които можете да посетите, и неща, които можете да видите и направите. Селото има невероятен общностен център, предлагащ огромна гама от дейности за хора от всички възрасти - кино, работилници, курсове, ѓога и театър са само някои от тях. (V)

Hurst Spit is probably the most spectacular coastal walk, offering 180 degree views of the local marshes, Nature Reserve and Isle of Wight. It is a shingle bank which extends 2.5km from the end of Milford beach out into the Solent and to Hurst Castle and lighthouse. The spit is also an important coastal defence, protecting the Western Solent from flooding.

At the very end of the Hurst Spit is the Hurst Castle, which can be reached either by a long walk along the spit, or by ferry. Built by Henry VIII in 1544 as one of a chain of coastal fortresses, it had a perfect location to defend the western approach to the Solent. Charles I was imprisoned here in 1648 before being taken to London to his execution. The castle was modernised during the Napoleonic wars and once more in the 1870's when the huge armoured wings were constructed. Presently, the castle is opened to the public and has a number of exhibits, including two 38-ton guns in their casemates and its very own garrison theatre. The panoramic views across the Solent to the Isle of Wight from the top of the centre keep are spectacular. Next to the castle you will find the Hurst Point Lighthouse, which guides vessels through the dangerous western approaches to the Solent.

Despite its small size, Milford on Sea boasts beautiful beaches, stunning sea views, vibrant village life, fantastic shops, breath-taking nature reserves, splendid forest, a whole lot of pubs, bistros, cafes, gourmet restaurants and a wide range of places to go and things to do and see. The village has an amazing community centre, offering a huge array of activities for people from all ages - cinema, workshops, classes, yoga and theatre, to mention but a few. (V)



Замѓкът Хърст, фарът и част от ивицата Хърст Спит

Hurst Castle, the Lighthouse and part of Hurst Spit

INSA[®]

MOTOR OILS



ВИСОКОКАЧЕСТВЕНИ МАСЛА
С ОДОБРЕНИЕ ОТ API



online shop
www.insa-motoroils.com



Human & Veterinary Pharmaceuticals



www.huvepharma.com

HUVEPHARMA EOOD•3A NIKOLAY HAYTOV STR., 1113 SOFIA, BULGARIA •P +359 2 862 5331 • F +359 2 862 5334 •SALES@HUVEPHARMA.COM

БИЗНЕС КРЕДИТИ

ФИНАНСИРАНЕТО Е ЛЕСНА ЗАДАЧА

Ползвай преференциални условия за своя бизнес с програма „Инициатива за МСП“



МСП трансакцията се ползва с подкрепа от Европейския съюз по линия на оперативна програма „Инициатива за МСП“ 2014-2020 с финансиране от ЕФРР „Хоризонт 2020“, както и съфинансиране от Европейския инвестиционен фонд и Европейската инвестиционна банка. Повече информация открий на www.postbank.bg