

ИКОНОМИКА

economy
MAGAZINE

ВИОЛИНА МАРИНОВА: НОВАТА БАНКА ДСК Е ОЩЕ ПО-БЛИЗО ДО ХОРАТА И БИЗНЕСА

*Violina Marinova: The New
DSK Bank is Even Closer to
the People and Businesses*

ДОБРЕ ДОШЛИ
В НОВОТО
УЧИЛИЩЕ

WELCOME TO
THE NEW SCHOOL

СТРЕС ТЕСТ
ЗА УСТОЙЧИВ
БИЗНЕС

A STRESS TEST FOR
SUSTAINABLE BUSINESS

МОЯТ ДОМ Е
МОЯТ ОФИС

MY HOME IS MY
OFFICE



ISSN 1314-376X



04



Postbank

P R E M I U M

ОТКРИВАМЕ
НОВИ
ХОРИЗОНТИ
ЗА ВАС!

ИЗБЕРЕТЕ СЕГА
ЕКСКЛУЗИВНО
ОБСЛУЖВАНЕ

- Индивидуални финансови решения
- Високо ниво на обслужване от личен банкер
- Обадете се на специалната линия в Premium call center – 0800 18 333



30
ГОДИНИ

Национален конкурс

Mr. & Mrs.
ИКОНОМИКА



- 6** Стрес тест за устойчив бизнес
A Stress Test for Sustainable Business
- 14** Виолина Маринова: Новата Банка ДСК е още по-близо до хората и бизнеса
Violina Marinova: The New DSK Bank is Even Closer to the People and Businesses
- 22** Какво може да направят днешните спасителни мерки за икономиките на утрешния ден
What Today's Bailouts Can Do for Tomorrow's Economies
- 26** Голямото разчистване на дълга
The Great Debt Cleanup
- 31** Добре дошли в новото училище
Welcome to The New School
- 36** В очакване на „Рибарят и златната рибка“
Anticipating “The Fisherman and the Goldfish”
- 40** Боян Бянов: Зоната на комфорт е опасно място
Boyan Byanov: The Comfort Zone is a very Dangerous Place
- 44** Николай Николов: Кризите ни учат да сме по-ефективни
Nikolai Nikolov: The Crisis Teaches Us to be More Efficient
- 48** Елинка Узунова: Печалбата е здрав разум
Elinka Uzunova: Profit is Common Sense



- 52** Изчезващата сила на иновациите
The Disappearing Power of Innovation
- 54** Инерцията е спирачка на растежа
Inertia Puts a Brake on Growth
- 58** Инвестициите в хората са най-важни
The Most Important Investment is the One in People
- 60** Голямото пренареждане на трудовия пазар
The Great Rearrangement of the Labour Market
- 62** Моят дом е моят офис
My Home is My Office
- 66** Машините, без които (не) можем
The Machines We Can(not) Do Without
- 70** Бизнес от студентската скамейка
Doing Business from the Student Bench
- 74** Стигни далеч, остани близо
Reach Far, Stay Close

- 76** Включване на Югоизточна Европа в плана на ЕС за възстановяване
Embracing South Eastern Europe in the EU recovery plan
- 78** Милост към потребителя
Mercy Towards the Consumer
- 82** Вратите към бъдещето
The Door to the Future
- 85** Дългият път от идеята до новото лекарство
The Long Path from the Idea to the New Drug
- 88** Анатоли Георгиев: Създадохме първата дигитална платформа за управление на земеделска земя
Anatoli Georgiev: We Created the First Digital Platform for Agricultural Land Management
- 94** Рамка осигурява по-добра хигиена в банки и офиси
A specially Constructed Portal Provides Better Hygiene in Banks and Offices



- 96** Превъплъщението на Fortnite
The Metamorphosis of Fortnite
- 100** Space X завладя небето
Space X has Conquered the Sky

ИКОНОМИКА
ECONOMY MAGAZINE lifestyle

- 104** Изкуство, което може да се облече
Art That can be Worn
- 108** Моят дом е моята крепост
My Home is My Fortress
- 112** По прическата ще ги познаете
You Will Recognize Them by Their Hairstyle
- 116** Здрав дух в здраво тяло
Strong in Body, Strong in Spirit
- 118** Hilton Sofia предлага чист и безопасен престой за гостите си
Hilton Sofia Offers a Clean and Safe Stay for its Guests
- 120** Фрагменти стара лента
Fragments of an Old Reel



Постоянната промяна

Кризата, която ненадейно се стовари на света, ни напомни – най-постоянното нещо е промяната. Ударът разклати устоите на бизнеса, но пък потвърди, че всяко зло може и да е за добро. Защото накара както хората, така и организациите да съсат готовите отговори и в трансформацията да открият нови възможности.

Така спирането на икономическата активност действа отрезвяващо и има оздравителен ефект. Гъвкавите и иновативните ще преначертаят своята пътна карта за развитие и ще поемат към новите хоризонти на успешното си развитие. Това твърдят предприемачи, бизнес лидери, мениджъри и експерти – всеки от своята гледна точка, включително и в темата на броя.

Освен за бизнеса, трансформацията настъпи с пълна сила и в образованието, което се принуди да мине онлайн буквално за дни. На нуждата от ускорена дигитализация в сектора е посветена и конференцията „Образование от А до # - Иновативното училище“, организирана през юли от сп. „Икономика“, Economic.bg, Kmeta.bg, Nova TV and Dir.bg. С нея продължаваме дискусията за новите възможности, които дигиталната реалност дава, и как по-бързо и удачно да ги приложим в училища и университети. Защото светът ни вече е цифров и трябва да вървим в крак с промяната.

Приятно четене!



НЕВЕНА МИРЧЕВА

главен редактор

NEVENA MIRCHEVA

Editor-in-Chief

Constant Change

The crisis that unexpectedly swept the whole world reminded us that the most constant thing is change. The blow shook the foundations of business, but confirmed that something good can come out of every bad situation. Because it made both people and organizations tear down the ready-made answers and find new opportunities in this transformation.

Thus, the halt of economic activity had a sobering and a healing effect. The flexible and innovative ones will redraw their roadmap for development and will move forward to the new horizons of their successful development. This is what entrepreneurs, business leaders, managers and experts claim - each

from his own point of view, including in the topic of the issue.

Apart from business, the transformation took place in full force in education, which was forced to go online in literally a few days. The “Education from A to # - The Innovative School” conference, organized in July by Economy magazine, Economic.bg, Kmeta.bg, Nova TV and Dir.bg is also dedicated to the need for accelerated digitalization in the sector. With it, we continue the discussion about the new opportunities that the digital reality offers and how to apply them faster and better in schools and universities. Because our world is already digital and we have to keep up with the change.

Enjoy your reading!

ЮЛИ-АВГУСТ 2020 / JULY-AUGUST 2020

БРОЙ 97 / ISSUE 97

Списание „Икономика“. София 1111, жк. „Яворов“, бл. 73, ет. 6, ап. 11
Телефони: (02) 852 9696; (02) 852 9699; e-mail: office@economic.bg

Economy Magazine, Sofia 1111, Yavorov, bl. 73, fl. 6, ap. 11
Tel.: (02) 852 9696; (02) 852 9699; e-mail: office@economic.bg

Издател „Медия Икономика България“

Изпълнителен директор: Боян Томов

Главен редактор: Невена Мирчева

Счетоводство: София Стрелкова

Реклама и Маркетинг: ilkova@economic.bg

Редактор: Татяна Явашева

Автори: Александър Александров, Божидара Иванова, Мая Цанева

Превод: Медиана БГ; Дизайн: Едуард Лилов

Фото: Красимир Свраков; Фото корица: Александър Нишков

Печат: Рекламна агенция КИВИ ООД

Разпространение: „Медия Икономика България“

Publisher: Media Economy Bulgaria

CEO: Boyan Tomov,

Editor in Chief: Nevena Mircheva

Accountancy: Sofiya Strelkova

Advertising and Marketing: ilkova@economic.bg

Editor: Tatyana Yavasheva

Authors: Aleksandar Aleksandrov, Bozhidara Ivanova, Maya Tsaneva

Translation: Mediana BG; Design: Eduard Lilov

Photo: Krasimir Svrakov; Cover Photo: Aleksander Nishkov

Print: KIWI advertising agency

Distribution: Media Economy Bulgaria

Стрес тест ЗА УСТОЙЧИВ

БИЗНЕС



Компаниите, които притежават сила, гъвкавост и иновативност, ще открият своето ново конкурентно предимство

Companies that have strength, flexibility and innovation will discover their new competitive advantage



A Stress Test for Sustainable Business



Татяна Явашева  Tatyana Yavasheva

Наи-постоянното нещо е промяната и кризи-те идват, за да ни напомнят това по най-болезнения начин. Те ни изкарват от зоната на комфорт, в която сме успели да се настаним след предишни сътресения или по логиката на постъпателното развитие. Пандемията направи внезапен тест за устойчивостта на бизнеса, тя размести пластове, скъса готовите отговори, направи невалидни „формулите за успех“ и накара хора и организации да започнат да търсят нови възможности в ненадейно започналата трансформация.

The most constant thing is change, and crises come to remind us of this in the most painful way. They take us out of the comfort zone in which we have managed to settle after previous upheavals or by the logic of progressive development. The pandemic created a sudden test of business sustainability, shifted the layers, tore down the ready-made answers, invalidated the "formulas for success" and made people and organizations start looking for new opportunities in the suddenly triggered transformation.



Може и да е тежко да се плува срещу течението, но във всичко лошо има и нещо добро. Covid-19, който е изключително опасен враг на човешкото здраве, разкламал съдби, компании, национални икономики и целия глобален пазар. Но добрата новина е, че цялото това забавяне и дори спиране на икономическа и човешка активност има и оздравителен ефект. Здравите, силните, гъвкавите и иновативните ще пренацертаят своята фирмена стратегия и ще открият спасителния пояс, с който да продължат още по-уверено напред.

Предлагаме ви разговор с двама мениджъри, убедени, че няма начин да няма начин.

It may be difficult to swim against the current, but there is something good in everything bad. COVID-19, which is an extremely dangerous enemy of human health, has shaken destinies, companies, national economies and the entire global market. But the good news is that all this slowdown and even the cessation of economic and human activity has a healing effect. The healthy, the strong, the flexible and the innovative will redraw their company strategy and will find the lifeline to help them move forward with even greater confidence.

We present to you a conversation with two managers, convinced that there is no way there is no way.

Инж. Рашид Узунов: Родното производство стана предпочитано

Eng. Rashid Uzunov: **Domestic Production is Favoured**

Инж. Рашид Узунов е заместник-директор на „Раломекс“ АД



Eng. Rashid Uzunov is Deputy Director of Ralomex AD

Инж. Узунов, по какъв начин усложнената ситуация заради пандемията повлия на бизнеса на „Раломекс“?

- Пандемията е голямо предизвикателство и за нашия бизнес. Както всички останали, така и ние се опитваме да намерим правилния път за нормално функциониране на фирмата по време на криза. Извънредното положение рязко ограничи движението на хора и преките ни клиенти преосмислиха своите инвестиционни решения. Това ни изигра лоша шега, тъй като много клиенти отложиха намеренията си за покупки за следващия сезон. Закъсняха доставки основно от Испания и Италия, което на свой ред забави изпълнението на предварително приетите поръчки. По ред причини не можахме в договорения срок да извършим доставки до Румъния, което доведе до отказ от покупки.

- Наложил ли се да вземате трудни и тежки решения?

- Наложил се да предприемем редица мерки за оцеляване на фирмата. Решенията бяха наистина трудни. Редуцирахме състава, осигурихме бюджет за предпазни средства и дезинфектанти. В действителност най-тежък се оказа страхът от неизвестност, когато фирмата спря своята дейност за 14 дни след 13 март. Но този страх се преодоля и постепенно работата се нормализира.

- Съзряхте ли нови възможности?

- Кризата ни донесе несигурност, но се появиха и нови възможности. Ситуацията с Covid-19 ни принуди да развием нови методи на комуникация. Оказа се, че продажбите по телефон и интернет се повишиха и станаха по-ефективни. Кризата промени начина на търсене. Преодоля се нагласата „око да види, ръка да пипне“. Това отключи възможността да привлечем нови клиенти, които търсят родно производство, за да няма риск от закъснения или липса на доставки от чужбина. Както знаете, в земеделието ден година храни и необходимостта от гадена техника или резервна част за предстоящия сезон не търпи отлагане във времето.

- Всъщност как през годините „Раломекс“ стана име в почвообработващата техника?

- С инициативност и упорство. Принос за успеха ни имат реализираните проекти по схемата

Еng. Uzunov, how did the complicated situation due to the pandemic affect the business of Ralomex?

- The pandemic is a big challenge for our business as well. Like everyone else, we are trying to find the right solution for the normal functioning of the company during a crisis. The state of emergency sharply restricted the movement of people and our direct clients reconsidered their investment decisions. This played a bad joke on us, as many customers postponed their purchasing intentions for next season. Deliveries were delayed mainly from Spain and Italy, which in turn delayed the execution of pre-accepted orders. For a number of reasons, we were unable to deliver to Romania within the agreed timeframe, which led to refused purchases.

- Did you have to make tough and difficult decisions?

- We had to take a number of measures for the survival of the company. The decisions were really difficult. We reduced the staff, we set aside a budget for protective equipment and disinfectants. In fact, the worst was the fear of the unknown when the company ceased operations 14 days after March 13th. But this fear was overcome and work gradually returned to normal.

- Did you spot new opportunities?

- The crisis has brought us uncertainty, but new opportunities have emerged. The situation with COVID-19 forced us to develop new methods of communication. It turned out that sales over the phone and the Internet increased and became more efficient. The crisis has changed the way we search. The "hand-on" attitude was overcome. This unlocked the opportunity to attract new customers looking for local production, so that there is no risk of delays or lack of deliveries from abroad. As you know, in agriculture a day's labour is worth a year and the need for equipment or spare parts for the upcoming season cannot be delayed.

- In fact, how has Ralomex become a well-known name in the tillage equipment business over the years?

- With initiative and perseverance. The implemented projects under the

„Технологична модернизация“ на ОП „Иновации и конкурентоспособност“. Те ни помогнаха да се справим с роботизирани системи за заваряване, както и с друга съвременна техника. Иначе нямаше как да направим тази голяма технологична крачка.

- Имате репутацията на иновативна компания.

Иновациите ли са ключ към развитието на бизнеса дори по време на криза?

- Иновациите са ключ към всякакви успехи. Стига да се развиват и налагат и да се приема известен риск.

- Наложи ли се да преосмислите вашата фирмена политика?

- Да. Насочихме се основно към връзка и работа с клиенти чрез социалните мрежи и по телефона. В момента наблюдаваме на интернет рекламата.

- Каква тактика ще приложите, за да задържите позицията на пазарите, а и да спечелите нови клиенти?

- В нашия сектор задържането на позиции става чрез преки контакти с клиентите. Затова се надяваме да се намери изход от създалата се ситуация с COVID-19. В противен случай ще има последици за нас и нашите клиенти.

- Уроци, които научихте от този неочакван стрес тест?

- Винаги да си нащрек и да спазваш правилата.

- Добрата земеделска техника...

- ... е произведена в България за силна икономика.

„След като се преодоля нагласата „око да види, ръка да пипне“, открихме ефективни канали за продажба

After overcoming the "an eye to see, a hand to touch" attitude, we found effective sales channels

"Technological modernization" scheme of OP "Innovation and Competitiveness" have also contributed to our success. They helped us to acquire robotic welding systems, as well as other modern equipment. Otherwise, there was no way we could have taken this big technological step.

- You have the reputation of an innovative company. Is innovation the key to business development even in times of crisis?

- Innovation is the key to any success. As long as it is being developed and implemented, and some risks are being taken.

- Did you have to rethink your company policy?

- Yes. We focused mainly on communication and working with clients through social networks and over the phone. We are currently focusing on internet advertising.

- What tactics will you apply to maintain your position on the markets and gain new customers?

- In our sector, to retain your position you need to be in direct contact with customers. Therefore, we hope to find a way out of the situation with COVID-19. Otherwise, there will be consequences for us and for our customers.

- Lessons learned from this unexpected stress test?

- Always be alert and follow the rules.

- Good agricultural machinery ...

- ... should be produced in Bulgaria for a strong economy.



Емил Вагенщайн: Повече, по-добре и по-бързо – това е новата ни формула

Emil Wagenstein More, Better and Faster - This is our New Formula

Емил Вагенщайн е маркетинг директор на Ozone и Pulsar Games



Emil Wagenstein is Chief Marketing Officer of Ozone and Pulsar Games

Емил Вагенщайн, как създалата се ситуация заради пандемията повлия на бизнеса ви?

- Нашият бизнес е разделен на две – онлайн (Ozone.bg) и офлайн (Пулсар). Мерките, свързани с COVID-19, се отразиха зле на Пулсар – магазините ни се намират изцяло в търговски центрове, а всички те бяха затворени и приходът ни за два месеца се равняваше на нула. Дори след отварянето оборотите са доста ниски.

В онлайн частта Ozone е добре позициониран – нашият фокус винаги е бил в продукти за забавление и свободно време. Когато хората се затвориха в домовете си, потърсиха от нас решения как да прекарват по-пълноценно времето си. Сайтът ни технически и инфраструктурно е много добре осигурен и успяхме да поемем повишения обем със сравнително ниски сътресения и къси срокове за доставка.

- Единият бизнес върви нагоре, другият – надолу. Как балансирате?

- При нас поне има възможност за баланс и варианти на действие. Наличната в Пулсар стока ни позволи да се справим с изненадващото покачване на потреблението. А с помощта на колегите, които обичайно работят в магазините, успяхме да повишим персонала в склада, където пък бе нужно служителите да минат на смени.

- Съзряхте ли нови възможности?

- Във всяка критична ситуация има много възможности. Едно от най-важните неща за нас е, че успяхме да се свържем по-добре с клиентите си и да им предложим интересни за тях решения на проблемите, пред които ситуацията ги постави.

- Кой е сега за вас „костеливият орех“?

- Още преди извънредното положение за нас бе важно да направим пазаруването във физическите ни магазини интересно, ангажиращо и смислено за нашите клиенти. Това е особено важно сега, след като една разходка до търговски център изисква доста повече желание и време. Дългосрочно искаме да направим физическите си магазини място, на което клиентите да отиват с удоволствие и желание, за разлика от разпространения в България модел „склад в търговски център“.

Mr. Wagenstein, how did the situation caused by the pandemic affect your business?

- Our business is divided into two - online (Ozone.bg) and offline (Pulsar). The measures related to COVID-19 had a negative effect on Pulsar - our stores are located entirely in shopping malls, and all of them were closed and our income for two months was zero. Even after opening, the revenues are quite low.

In the online part, Ozone is well positioned - our focus has always been on entertainment and leisure time products. When people locked themselves in their homes, they asked us for solutions on how to spend their time more qualitatively. Our site is technically and infrastructurally very well secured and we managed to meet the increased volume with relatively low disturbances and short delivery times.

- One business is going up, the other - down. How do you balance?

- At least we have the opportunity for balance and options for action. The goods available in Pulsar allowed us to cope with the surprising rise in consumption. And with the help of colleagues who usually work in stores, we were able to increase the staff in the warehouse, where employees had to work in shifts.

- Did you spot new opportunities?

- In every critical situation there are many opportunities. One of the most important things for us is that we were able to better connect with our customers and offer them interesting solutions to the problems imposed by the situation.

- Which is the "tough nut to crack" for you now?

- Even before the state of emergency, it was important for us to make shopping in our physical stores interesting, engaging and meaningful for our customers. This is especially important now that a walk to the mall requires much more will and time. In the long run, we want to make our physical stores a place where customers can go with pleasure and desire, unlike the widespread "warehouse in a shopping centre" model in



- **Налага ли се да преосмислите стратегията за развитие?**

- Не, за нас извънредното положение не показва нещо, което не знаем и което не сме обсъждали и преди. Онлайн търговията ще се развива, а физическите магазини трябва да стъпят на силните си страни и да предлагат онова, което не може да получиш онлайн.

- **Каква тактика ще приложите за постигане на растеж?**

- Ще заложим на бранда си, който клиентите асоциират с добра услуга. Изграждането на Ozone.bg отне години и за нас е много важно да не седим на едно място, а да се развиваме и да предлагаме повече, по-добре и по-бързо. В момента сме в процес да налагаме същия начин на мислене и в Пулсар.

- **Уроци, които научихте от този неочакван стрес тест?**

- Че не е страшно да работим дистанционно и че това не може да ни попречи на продуктивността.

- **Добрият маркетинг директор...** обръща много голямо внимание на начина, по който брандът говори на клиентите. Това беше особено важно по време на извънредното положение, когато настроенията на хората бързо се променяха. (1)

Bulgaria.

- **Do you need to rethink your development strategy?**

- No, for us the state of emergency did not point out something we did not know and which we had not discussed before. Online commerce will evolve, and physical stores need to build upon their strengths and offer what you can't get online.

- **What tactics will you apply to achieve growth?**

- We will rely on our brand, which customers associate with good service. The construction of Ozone.bg took years and it is very important for us not to sit in one place, but to develop and offer more, better and faster. We are currently in the process of employing the same way of thinking in Pulsar.

- **Lessons learned from this unexpected stress test?**

- That it is not scary to work remotely and that it cannot hinder our productivity.

- **A good marketing director...** pays much attention to the way the brand speaks to its customers. This was especially important during the state of emergency, when people's attitudes were changing rapidly. (2)

” Е-търговията ще се развива, а физическите магазини трябва да предлагат онова, което не може да получиш онлайн

E-commerce will thrive, and physical stores should offer what you can't get online “



Виолина Маринова: Новата Банка ДСК е още по-близо до хората и бизнеса

Създадохме финансовата институция, която ще има голямо влияние за бъдещото развитие на пазара

Виолина Маринова е главен изпълнителен директор на Банка ДСК от 2005 г. Под нейно ръководство банката се превърна в модерна финансова институция, лидер по доверие сред потребителите на финансови услуги и един от най-предпочитаните от студентите работодатели в страната.

След сделката по придобиването на Societe Generale Експресбанк от Банка ДСК през 2019 г. г-жа Маринова е избрана за главен изпълнителен директор и председател на УС и на новата обединена банка. През 2013 г. тя стана носител на голямата награда на нашата медия - „Мисис Икономика 2013“, както и на отличието „Мениджър на годината“ на сп. „Мениджър“. През 2019 г. е отличена с престижната награда „Банкер на годината“ на в. „Банкер“. Множеството отличия са признание за лидерските ѝ качества и сред тях ще открия факта, че тя е единственият banker в България, удостоен с най-високото национално отличие - орден „Стара планина“, първа степен.

Violina Marinova: The New DSK Bank is Even Closer to the People and Businesses

Violina Marinova has been the Chief Executive Officer of DSK Bank since 2005. Under her leadership, the bank has become a modern financial institution, a leader in terms of trust among consumers of financial services and one of the most preferred employers by students in the country.

Following the acquisition of Societe Generale Expressbank by DSK Bank in 2019, Mrs. Marinova was elected Chief Executive Officer and Chairperson of the Management Board of the newly merged bank. In 2013, she won the Grand Prize of our media - Mrs. Economy 2013, as well as the Manager of the Year award of Manager magazine. In 2019 she was awarded the prestigious Banker of the Year award by the Banker newspaper. The many awards are a recognition of her leadership qualities and among them we would like to highlight the fact that she is the only banker in Bulgaria, who has been awarded the highest national award - Stara Planina Order , first degree.

We have created a financial institution that will have a great impact on the future development of the market

Татяна Явашева  Tatyana Yavasheva

Г-жо Маринова, отново заговорихме за новата нормалност, която кризата създава. През вашия поглед какви са сега нейните очертания?

- Да, наистина предизвикателствата в контекста на разпространението на коронавируса в световен мащаб са напълно различни от трудностите, с които до този момент сме се сблъскали. Като цяло, тази криза преобрази и то само за няколко месеца живота на всички ни. И тук не говоря за промените единствено от лично естество, а най-вече за промените, с които бизнесът трябва да се справи в тази среда. На всички ни се наложи да реагираме в изключително кратки срокове и да адаптираме

Mrs. Marinova, we are discussing once again the new normal that the crisis is creating. In your opinion, what are its outlines now?

- Yes, indeed, the challenges in the context of the global spread of coronavirus are completely different from the difficulties we have faced so far. In general, this crisis has transformed the lives of all of us in just a few months. And here I am not only talking about the changes of a personal nature, but mostly about the changes that the business had to deal with in this environment. We all had to react in an extremely short time and adapt our activities to the new normality. In an unprecedentedly

действието си към новата нормалност. За безпрецедентно кратко време взехме и изпълнихме решения, които осигуриха безопасността на нашите клиенти и служителите.

- Как реагира Банка ДСК в тази сложна ситуация?

- В тази обстановка, вярвам, че нашата работа също е от изключителна важност за осигуряването на спокойствие на гражданите и фирмите. Трябва да гарантираме, че техните средства са на сигурно място, че ще подготвим с разбиране, ако имат проблеми с изплащането на кредитите си, че ще получат най-добрите дигитални услуги, така че да разполагат с парите си по всяко време и от всяко място. Тази ситуация извади най-доброто от нас, така че да предложим модерни и усъвършенствани услуги в полза на клиентите ни, адаптирани за техните нужди в конкретната ситуация. Във всичко това лично аз намирам очертанията на новата реалност. Гъвкава бизнес среда, която се води и адаптира спрямо факторите, които ѝ оказват влияние – без значение дали са вътрешни или външни.

- Банка ДСК пригоди Societe Generale Експресбанк и интеграцията мина успешно. Кое е новото в новата Банка ДСК?

- Интеграцията мина успешно, звучи кратко и точно. Същност пътят, който извървахме през последната повече от една година, за да стигнем дотук, съвсем не беше толкова лесен. Вложихме всички усилия, така че преходът както за нашите клиенти, така и за служителите ни да е възможно най-плавен. Направихме задълбочени анализи на действащите практики в двете банки, сравнихме подхода, обслужването, продуктите и избрахме най-доброто. За да отворим врати на 4 май 2020 г. като обединена и нова Банка ДСК, която предлага иновативни и модерни продукти и услуги. Надявам се, че наистина успяхме да предложим най-доброто от двете банки, но и да демонстрираме амбиция за бъдещи иновации, за които съвсем скоро нашите клиенти ще научат.

- Последният етап от сливането стана по време на пандемията и извънредното положение. Ръководството прояви сила и смелост, но каква е „цената“ на това усилие?

- Цената са десетки безсънни нощи на стотици служители и на двете банки, които успяха да отговорят на предизвикателството и да обединят две от най-големите банки на българския пазар. Задача, която, сигурна съм, им е коствала и редица минути, откраднати от семейството. Затова и чрез вас искам още веднъж да благодаря на всички колеги, които изведоха това начинание до успешен край, и то в условията на пандемия.

- Извървахте нелекия път на обединяването и вече се наричате „Банка като хората“. Какво постигате чрез това „две в едно“?

- Новото ни позициониране цели да покаже, че сме банката, която, обслужвайки над 2,5 милиона клиенти, може категорично да застане зад твърдението, че познава хората и е като самите тях. Освен това в обединената Банка ДСК съчетаваме опита и познанията на два водещи екипа в банковия сектор. Така можем да дадем повече добавена стойност на нашите клиенти и затова сме една доказала се банка, която си заслужава.

- Какво сочат някои от числата, свързани с новата Банка ДСК?

- След обединението Банка ДСК е финансовата институция с най-голямата клонова и банкоматна мрежа, лидер по размер на депозити и на кредитен портфейл в България. Според данните за двете банки на БНБ към март 2020 г., обединената Банка ДСК би заемала чедна позиция по размер на активите, притежавайки пазарен дял от 20,5% при клиентските кредити и 19,8% при депозитите. Безспорно най-големият положителен ефект от консолидацията е на-



С успешното сливане взехме най-доброто от двете банки и се насочваме към разнообразие от продукти и иновации, максимално съобразени с нуждите на клиентите

With the successful merger we took the best of both banks and focused on a variety of products and innovations, specifically tailored to customer needs.



short time, we made and implemented decisions that ensured the safety of our customers and employees.

- How did DSK Bank react in this complicated situation?

- I believe that in this situation our work is also extremely important to ensure the peace of mind of individual clients and companies. We need to ensure that their funds are in a safe place, that we will act understandingly if they have issues repaying their loans, that they will receive the best digital services, so they have access to their money anytime, anywhere. This situation has brought out the best in us, so that we would be able to offer modern and sophisticated services to the benefit of our customers, services best adapted to their needs in this specific situation. In all this I personally find the outlines of the new reality - a flexible business environment that is managed and adapted to the factors that influence it, whether internal or external.

- DSK Bank acquired Societe Generale Expressbank and the integration was successful. What is new in the new DSK Bank?

- The integration was successful, that sounds short and precise. Actually, the journey we have taken over the last year or so to get here has not been so easy. We have made every effort to make the transition as smooth as possible for both our customers and our employees. We made in-depth analyses of the current practices in the two banks, compared the approaches, services, products and selected the best ones. Consequently, we opened doors on May 4, 2020 as a united and new DSK Bank, which offers innovative and modern products and services. I hope that we really managed to implement the best of both banks, but also to demonstrate our ambition for future innovations, which our customers will soon learn about.

- The last stage of the merger took place during the pandemic and the state of emergency. The leadership showed strength and courage, but what is the "cost" of this effort?

- The price is dozens of sleepless nights for hundreds of employees of both banks, who managed to rise up to the challenge and unite two of the largest banks on the Bulgarian market. A task that, I'm sure, cost them quite some time stolen from their family. That is why, through you, I would like to once again thank all the colleagues who brought this endeavour to a successful conclusion, in the conditions of a pandemic.

- You have walked the difficult path of a merger and you are now called "A bank like the people". What do you achieve through the two banks in one model?

сочен към клиентите на двете банки. Стратегическата ни цел продължава да бъде фокусирана върху това как да бъдем още по-добри в обслужването и да предлагаме модерни банкови услуги и продукти на нашите индивидуални и корпоративни клиенти в различните бизнес сегменти и през различните канали за банкиране, които им развиваме.

- Как подбрахте хората в екипите?

- Всички мениджъри в централата на банката, включително и регионалните директори в страната, преминаха през сериозен процес на оценка и подбор, включително и с помощта на утвърдени външни консултанти. Всеки един от нас е потвърдил или заел мястото си, след като се е доказал, че той е най-подходящият за тази позиция.

- Колко хора станаха „излишни“?

- Не бих казала, че някой е станал „излишен“. Всички служители получиха и продължават да получават достатъчно възможности да награвжат своите умения, да трупат знания и да изберат посоката, в която искат да се развиват.

- Как се промени профилът на клиентите и портфолиото с придобиването на седмата по големина банка?

- Знаете, и преди придобиването на Експресбанк, Банка ДСК беше сред първите на българския финансов пазар. Сливването ни даде още повече сила и устойчивост, така че да предлагаме персонализирани решения спрямо конкретните потребности и специфични изисквания, превръщайки се в доверен партньор на нашите клиенти.

Това, което също ни отличава от други конкурентни компании на пазара, е пълната палитра от небанкови услуги (застрахователни, лизингови, инвестиционни, туристически), която предлагаме на потребителите за напълно завършени и комплексни решения за разумно, спокойно и ефективно организиране и управление на финансовите средства.

- Дотук говорихме повече за позитивите, но каква кризата причини на Банка ДСК и на част от клиентите?

- Наистина сливането на двете банки съвпадна с един безпрецедентен период на бързо разразяваща се икономи-



- Our new positioning aims to show that we are the bank which, serving over 2.5 million customers, can definitely stand behind the statement that it knows people and is like them. In addition, in the merged DSK Bank we combine the experience and knowledge of two leading teams in the banking sector, enabling us to provide more added value to our customers and proving our worth .

- What do some of the numbers related to the new DSK Bank indicate?

- After the merger, DSK Bank is the financial institution with the largest branch and ATM network, a leader in the amount



Александър Нишков © Aleksander Nishkov

ческа криза в резултат на глобалната пандемия, нанасяйки немалки поражения и върху нашата икономика. Най-силно засегнати останаха експортно ориентирани производства, транспортът, туризмът и сферата на ресторантьорството. Периодът на изолация повлия негативно на потреблението и ни постави в условията на нова социално-икономическа реалност. Но с постепенното отхлабване на антиепидемичните мерки и на фона на оптимистичната картина, смятам, че най-ниската точка на икономически колапс е вече зад гърба ни. Това означава, че трябва да сме достатъчно далновидни и гъвкави, за да се изправим пред предизвикателствата на средата.

Ние, като финансова институция, осъзнаваме важност-

of deposits and loan portfolio in Bulgaria. According to the BNB data for the two banks as of March 2020, the merged DSK Bank would occupy a leading position in terms of assets, having a market share of 20.5% in customer loans and 19.8% in deposits. Undoubtedly, the biggest positive effect of the consolidation is aimed at the clients of the two banks. Our strategic goal continues to be how we can be even better in the service we provide and how to offer modern banking services and products to our individual and corporate clients in the various business segments and through the various banking channels we are developing for them.

- How did you select the people in the teams?

- All managers at the bank's headquarters, including the regional directors across the country, went through a serious process of evaluation and selection, including with the help of established external consultants. Each of us has confirmed or taken their place after proving they are the most suitable for this position.

- How many people have become redundant?

- I would not say that someone has become redundant. All employees have received and continue to receive sufficient opportunities to upgrade their skills, gain knowledge and choose the direction in which they want to develop.

- How did the client profile and portfolio change with the acquisition of the seventh largest bank?

- You know, even before the acquisition of Expressbank, DSK Bank was among the leaders on the Bulgarian financial market. The merger has given us even more strength and resilience, so that we can offer customized solutions as per specific needs

and specific requirements, becoming a trusted partner to our customers.

What also distinguishes us from our rivals on the market is the colourful palette of non-banking services (insurance, leasing, investment, travel), which we offer our clients to provide them with complete and all-encompassing solutions for reasonable, easy and efficient management of their financial means.

- So far, we have talked mostly about the positives, but what were the consequences of the crisis for DSK Bank and some of the clients?

та на нашата мисия в този период, заставайки като добър партньор до нашите клиенти. Стремим се чрез постоянен контакт и индивидуален подход да намираме най-добрите решения за тях.

- В лошото винаги има и нещо добро. Кое в случая е то?

- Ако можем да търсим нещо положително в този период, то това беше социалното и браншово обединение, което намери ключово проявление и в банковата сфера. Знаете, че Асоциацията на банките в България предложи механизъм за отсрочване и уреждане на задълженията чрез така наречения частен мораториум, който беше одобрен и от БНБ. Във връзка с него от стартирането на кампанията сме отсрочили съгласно критериите близо 7 300 кредита. Ние и много други български банки участваме и в гаранционната програма на Българската банка за развитие (ББР) в подкрепа на микро-, малките и средните предприятия. Присъединихме се и към другата програма на ББР – за безлихвени кредити на физически лица. С известен оптимизъм бих искала да отпразна поглед към идните месеци, които ще бъдат период на връщане към нормалността. Сега е важно да се прилага по-голяма гъвкавост в бизнес средата, да полагаме допълнителни усилия за разработване на иновации и развитие на дигитални технологии.

- В кризата мнозина улавят нови възможности. Вие какви възможности открихте за банката?

- Каквито и да са негативите от разпространението на коронавируса, със сигурност има и положителни ефекти. За някои сектори на икономиката пандемията беше катализаторът за скоростното им дигитализиране. Забелязва се и ясна тенденция към промяна в поведението на потребителите, които все повече заменят кешовите разплащания с много по-сигурните и удобни плащания с карта чрез ПОС терминал. Отчетливо се засилва интересът към използването на мобилното и онлайн банкирането, което в крайна сметка, освен че дава възможност за дистанционно управление на собствените средства, е и по-евтино от традиционното банкиране.

А положителни промени след коронавируса може да се посочат дори и в чисто човешки план. Започнахме много повече да оценяваме близостта с любимите хора и свободите си, дори и тази да можем да се разходим в парка.

- Банка ДСК от години има специални продукти за младите хора, а сега още повече се отваря към тях. Какво им предлагате?

- Банка ДСК има дългосрочна визия и специален фокус върху младите. За нас винаги е било важно да инвестираме в тяхното развитие, да им предоставяме качествени продукти, персонални решения, които да отговарят на нуждите им. Преди години специално за тях разработихме младежки и студентски пакети. Те предоставят достъп до електронно и мобилно банкиране, комбинирана DSK ISIC дебитна и студентска идентификационна карта, младежка дебитна карта, виртуална карта, както и различни отстъпки при пазаруване в търговски обекти. Освен това през последните две години се насочваме и към най-младите. Един от фокусите в политиката за корпоративна социална отговорност на Банка ДСК е темата за финансовата грамотност на децата. Вярваме, че темата за разумното управление на личните финанси е от изключителна важност за тях. В този дух е и второто издание на нашата собствена програма за финансово образование „Национална финансиада“, чиито финали ще се проведат през есента. Тази година кампанията ни беше подкрепена от известни тийнпосланици и освен че дадохме възможност и на по-малките деца да участват, ще раздадем общо 6 стипендии на стойност 10 500 лв.

- Кои са някои от основните моменти от визията ви



Имаме най-голямата клонова и банкоматна мрежа, както и пълна палитра небанкови услуги - застрахователни, лизингови, инвестиционни

We have the largest branch and ATM network, as well as a diverse range of non-banking services - insurance, leasing, investment



- Indeed, the merger of the two banks coincided with an unprecedented period of economic crisis rapidly gaining momentum as a result of the global pandemic, which caused considerable damage to our economy. The most affected were export-oriented industries, transport, tourism and the restaurant industry as well. The period of isolation had a negative effect on consumption and put us in a new socio-economic reality. But with the gradual easing of anti-epidemic measures and prevailing optimism, I believe that the lowest point of the economic collapse is already behind us. This means that we must be far-sighted and flexible enough to face the challenges of the environment.

We, as a financial institution, realize the importance of our mission in this period, standing as a trusted partner close to our customers. We strive to find the best solutions for them through constant communication and individual approach.

- In every bad situation, there is always something good, - what is it in this case?

- If we are to look for something positive in this period, it would be the social and branch union, which was fundamentally manifested in the banking sector. You know that the Association of Banks in Bulgaria proposed a mechanism for deferral and settlement of liabilities through the so-called private moratorium, which was also approved by BNB. In this regard, since the start of the campaign we have postponed nearly 7,300 loans according to the set criteria. We, along with many other Bulgarian banks, participate in the national guarantee scheme of the Bulgarian Development Bank (BDB) in support of micro, small and medium enterprises. We also joined BDB's other program - concerning interest-free loans to individuals. With a certain dose of optimism, I am looking forward to the coming months, which will be a period of return to normalcy. It is now important to employ more flexibility in the business environment, to make additional efforts to implement innovations and develop digital technologies.

- During the crisis many seize new opportunities. What opportunities did you find for the bank?

- Whatever the negatives of the spread of the coronavirus, there are certainly positive effects as well. For some sectors of the economy, the pandemic has been the catalyst for their rapid digitization. There is also a clear trend towards a change in the behaviour of consumers, who are increasingly replacing cash payments with much more secure and convenient card payments through a POS terminal. Interest in the use of mobile and online banking is clearly increasing, which ultimately, in addition to allowing for remote management of personal funds, is also cheaper than traditional banking.

Positive changes after the coronavirus can be seen even from a purely human perspective. We began to appreciate much more the closeness with our loved ones and our freedoms, even the

за развитието на Банка ДСК занаят?

- В краткосрочен план безспорно дейността ни през тази година ще премине под знака на коронавируса, възстановяването на икономиката от последиците, свързани с кризата, както и промяната в потребителското поведение. В същото време Банка ДСК е част от най-бързо развиващата се в Централна и Югоизточна Европа банкова група ОТП, което залага високи критерии и стандарти за качеството и нивото на услугите, които предоставяме. Затова ще поставим фокуса си върху разширяването на гамата от модерни финансови продукти и високотехнологични решения за ежедневното банкиране. Ще продължим да поставяме акцент върху стимулиране на използването на онлайн и мобилното банкиране. Тези канали са не само по-бързи и ефективни, но и значително по-евтини от операциите в клон. Ще развиваме и политиката си на устойчивост и отговорност пред обществото. Вярвам, че в съвременния свят всички трябва да се ориентираме към правене на бизнес, който носи добавена стойност не само за настоящето, но и за бъдещите поколения.

- Коя е „тайната“ съставка във формулата на успешната кариера според вас?

- Според мен трудолюбието, дисциплината и търпение са основните стълбове за изграждане на успешна кариера. През годините съм имала възможността да работя по различни предизвикателни проекти, като междувременно „пораствах“ в йерархията. По-важното е, че така имах възможност да опозная в детайли всички специфични процеси в банката. Това, че съм минала през всички нива и познавам тънките детайли, ми помага особено много в професионалното ежедневие, когато се налага да се взимат бързи, ефективни и отговорни решения.

- Вашият личен и професионален свят, обобщен само в едно-две изречения:

- В работата си прилагам няколко основни принципа – постоянен стремеж за знания, споделяне на опит и делегиране на отговорност. А в личния си живот се стремя да бъда добра майка, съпруга и баба, която въпреки натовареното ежедневие успява да отдели време и за близките си хора.

- Какво ще пожелаете на конкурса „Мистър и Мисис Икономика“, който става на 30?

- Пожелавам ви дълги години да продължавате с това изключително начинание, превърнало се в пътеводител за бизнеса в България. На всички участници - успех и никога да не спират да се развиват, защото наградите не бива да са самоцел, а трябва да ни мотивират да сме по-добри и да надскачаме себе си всяка следваща година. (1)

” Банка ДСК има специален фокус върху младите хора и им предоставя качествени продукти и персонални решения, които да отговарят на потребностите им

DSK Bank has a special focus on young people and provides them with quality products and personal solutions to meet their needs



freedom to be able to take a walk in the park.

- DSK Bank has had special products targeted at young people for years, and now it is even more open to them. What do you offer your young clients?

- DSK Bank has a long-term vision and a special focus on young people. It has always been important for us to invest in their development, to provide them with quality products, with personal solutions that meet their needs. Years ago, we developed youth and student packages especially for them. They provide access to electronic and mobile banking, a combined DSK ISIC debit and student identification card, a youth debit card, a virtual card, as well as various discounts when shopping in retail stores. In addition, in the last two years we have been targeting an even younger audience. One of the focuses in the corporate social responsibility policy of DSK Bank is the topic of children’s financial literacy. We believe that the topic of rational personal finance management is extremely important to them. In this spirit we have created the second edition of our own financial education program National Finance Olympics, whose finals will be held in the fall. This year our campaign was supported by popular teenage ambassadors and in addition to giving younger children the opportunity to participate, we will grant a total of 6 scholarships worth BGN 10,500.

- What are some of the key elements of your vision for the development of DSK Bank in the future?

- In the short term, our activities this year will undoubtedly be influenced by the coronavirus, the economy’s recovery from the effects of the crisis, as well as the change in consumer behaviour. At the same time, DSK Bank is part of the fastest growing banking group in Central and Southeast Europe - OTP, which sets high criteria and standards for the quality and level of services we provide. Therefore, we will focus on expanding the range of modern financial products and high-tech solutions for everyday banking. We will continue to focus on encouraging the use of online and mobile banking. These channels are not only faster and more efficient, but also significantly cheaper than office operations. We will also further develop our policy for sustainability and responsibility to society. I believe that in today’s world we all need to focus on doing business that brings added value not only for the present but also for future generations.

- What is the secret ingredient in the formula for a successful career in your opinion?

- In my opinion, hard work, discipline and patience are the main pillars for building a successful career. Over the years, I have had the opportunity to work on various challenging projects, while "climbing up" in the hierarchy. More importantly, I had the opportunity to get to know in detail all the specific processes in the bank. Having gone through all the levels and knowing the fine details helps me a lot in my professional life, when I have to make quick, effective and responsible decisions.

- Your personal and professional world, summarized in just a few sentences:

- In my work I apply several basic principles - constant pursuit of knowledge, sharing experience and delegation of responsibility. And in my personal life I strive to be a good mother, wife and grandmother, who despite the busy daily life manages to make time for her loved ones.

- What would you wish Mr. and Mrs. Economy Awards for our 30th anniversary?

- I wish you to keep up this extraordinary endeavour for many years to come, as it has become a guideline for the business in Bulgaria. To all participants I wish success and to never stop moving forward, because awards should not be an end in themselves, but a motivator for us to improve and surpass ourselves every year. (2)



The **MAYOR** .eu

The European Portal for Cities and Citizens



От Саадия Захиду

By Saadia Zahidi

Саадия Захиду е управляващ директор и ръководител на Центъра за нова икономика и общество към Световния икономически форум.

*Saadia Zahidi is
Managing Director and
Head of the Center for
the New Economy and
Society at the World
Economic Forum.*

Какво може да направят днешните спасителни мерки за икономиките на утрешния ген

What Today's Bailouts Can Do for Tomorrow's Economies

Project Syndicate

Вминалогодишния доклад за глобалната конкурентоспособност на Световния икономически форум се оценява готовността за бъдещето на 141 правителства и резултатите показват, че повечето от тях са получили слаба оценка по този и други

Last year, the World Economic Forum's annual Global Competitiveness Report assessed 141 governments' future-readiness and found that most rated poorly on this



ключови дългосрочни показатели. И все пак, сега, когато предизвиканото от пандемията „замразяване“ внася смут в глобалната икономика и разкрива неадекватността на много институции, настъпва ерата на едно по-силно, а може би и по-смело управление.

В световната икономика вече са налетели около 9 трилиона долара, с цел да се подпомогнат домакинствата, да се предотвратят загубите на работни места и да се задържи бизнесът над повърхността. Сега, когато някои държави започват да излизат от извънредната ситуация, техните лидери имат уникалната възможност да прекроят икономиката, за да осигурят един по-добър, по-„зелен“ и по-справедлив изход за всички.

Кризата предлага възможност за това, което Световният икономически форум определя като „Голямото рестартиране“, което започва не в някакъв момент в далечното бъдеще, а точно сега. Въз основа на изводите, извлечени по време на финансовата криза през 2008 г. и последиците от нея, много правителства добавят редица разумни условия към прилаганите спасителни мерки. Краткосрочната помощ, която се предоставя днес, може и трябва да бъде използвана за насърчаване на по-отговорни бизнес практики, запазване на работни места, справяне с неравенството и промените в климата и изграждане на дългосрочна устойчивост срещу бъдещи стресения.

Поради опасенията относно нарастващото неравенство и натиска върху публичните бюджети, Франция, Дания и Полша например отказаха държавна подкрепа от компании, чито седалища се намират в данъчни убежища извън Европа. А Обединеното кралство забрани изплащането на дивиденди и ограничи бонусите в компании, които са получили достъп до държавната схема за заеми.

Правителствата също се опитват да запазят работните места, като предоставят стимули на компаниите да поддържат нивата на заетост. Американските компании,

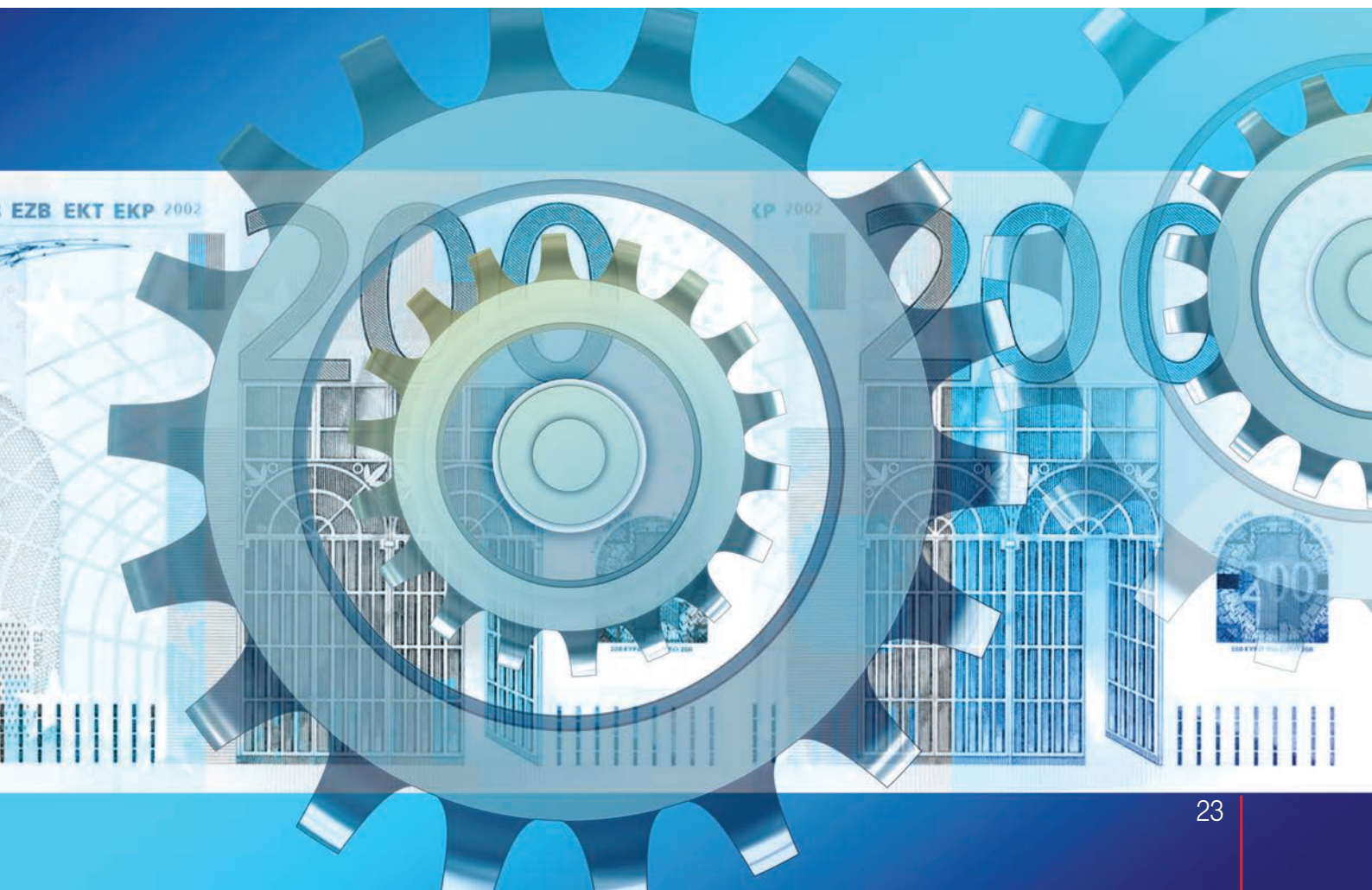
and other crucial long-term indicators. Yet now that the pandemic-induced lockdown is wreaking havoc on the global economy and exposing the inadequacies of many institutions, an era of bigger – and perhaps bolder – government has arrived.

Already, an estimated \$9 trillion has been pumped into the global economy to support households, stem job losses, and keep businesses afloat. Now that some countries are beginning to emerge from lockdowns, their leaders have a unique opportunity to reshape the economy to provide better, greener, and more equitable outcomes for all.

The crisis offers an opportunity for what the World Economic Forum has deemed the “Great Reset,” starting not at some point in the distant future but right now. Building on the lessons learned during the 2008 financial crisis and its aftermath, many governments are attaching a range of meaningful conditions to bailouts and other rescue measures. The short-term assistance being provided today can and should be leveraged to encourage more responsible business practices, save jobs, address inequality and climate change, and build long-term resilience against future shocks.

For example, owing to concerns about rising inequality and pressures on public budgets, France, Denmark, and Poland have denied government support to companies with headquarters in tax havens outside of Europe. And the United Kingdom has banned dividend payments and restricted bonuses in companies accessing its loan scheme.

Governments are also attempting to safeguard jobs



които имат достъп до фондовете за помощ, облекчаване и икономическа сигурност във връзка с коронавируса, трябва да поддържат поне 90% от нивата си на заетост от преди пандемията до 30 септември. Япония е приложила подобни условия за разширяване на помощта си за запазване на служители, както за малки и средни предприятия, така и за големи корпорации. А Русия въведе субсидии за заплати за компании, които запазят поне 90% от работната си сила. Междувременно Италия прилага временна забрана за уволнения, която не се ограничава до компании, които имат достъп до държавни средства. Въпреки че предстои да разберем дали тези временни ограничения за запазване на заетостта ще продължат да бъдат ефективни и след като бъдат премахнати, те играят ролята на буфер – и дават шанс за оцеляване на работещите, попаднали в разгара на тази безпрецедентна криза и предстоящото възстановяване.

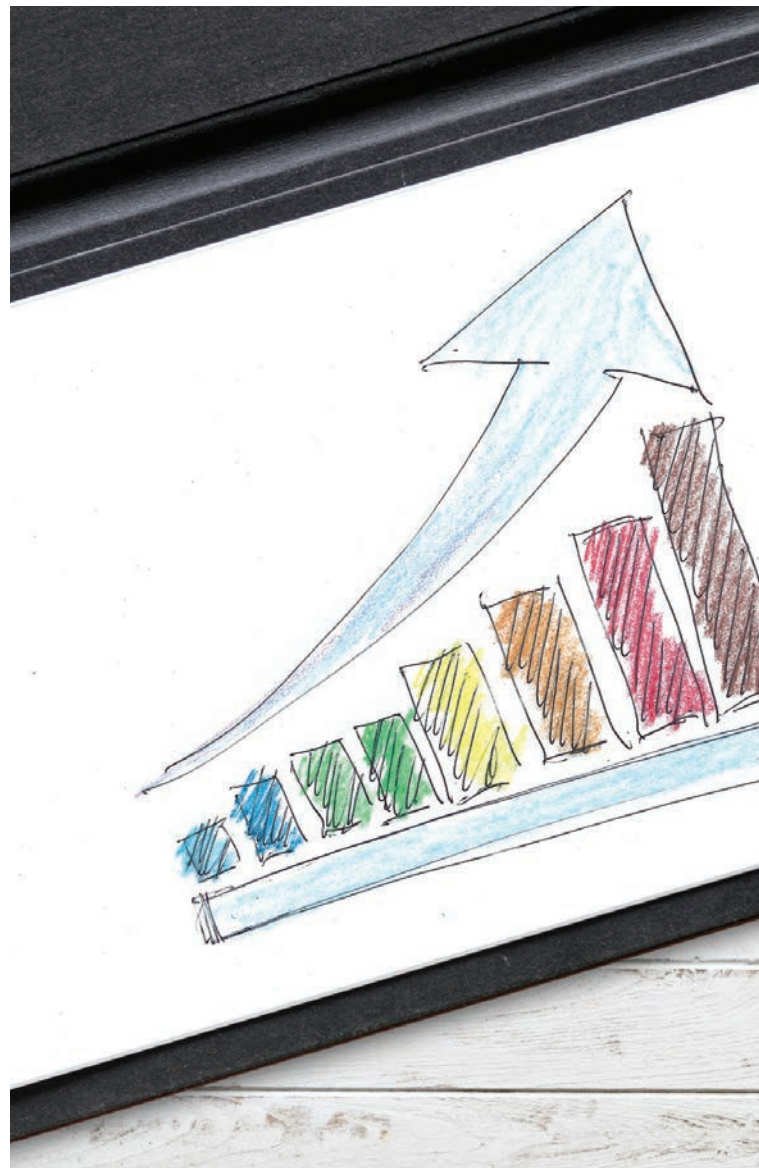
Дори в силно засегнатите сектори се разработват спасителни мерки, с които да се подчертае социалната и екологичната отговорност и да се насърчи дългосрочното планиране. Например сега, когато авиационната индустрия е изправена пред срив в търсенето в резултат на глобалните ограничения за пътуване, практиките в сектора от преди кризата бяха подложени на детайлна инспекция.

През последното десетилетие най-големите авиокомпани в Съединените щати изразходваха 96% от безплатния си паричен поток за обратно изкупуване на акции, което е двойно по-висок процент от останалите компании от S&P 500. Сега авиокомпаниите с недостиг на оборотни средства, които желаят да получат достъп до финансиране от правителствата, трябва не само да прекратят обратното изкупуване на акции и изплащането на дивиденди до края на 2021 г., а също така трябва да се съгласят да не прилагат мерки като принудителен отпуск или намаляване на ставките си на заплащане до 30 септември. По същия начин френското правителство прикрепи „зелени условия“ към спасителния си пакет от 7 милиарда евро (7,9 милиарда долара) на Air France-KLM, като изисква от авиокомпанията да поеме ангажимент до 2030 г. да намали наполовина своите въглеродни емисии (на пътник и на километър) спрямо нивата им от 2005 г.

Тези случаи на прилагане на дългосрочна мисъл в краткосрочни мерки изглежда са стъпки в правилната посока. Но като се има предвид мащабният размер на фискалната подкрепа, която се осигурява, и нарастващите опасения относно неравенството, промените в климата, безработицата и публичния дълг, следващата вълна от възстановителни мерки трябва да бъде още по-силна.

В този случай кризисният фонд на Европейската комисия „Следващо поколение ЕС“ следва да бъде взет като модел за подражание, който другите да следват. Със 750 милиарда евро (845 милиарда долара) безвъзмездни средства и заеми той обещава да доведе до справедливо и интегриращо възстановяване чрез ускоряване на прехода към зелена цифрова икономика. Основните му принципи биха помогнали на европейските държави да пренасочат фокуса си от западащата тежка промишленост, като същевременно подкрепят уязвимите работници. Но дали всички държави членки на ЕС ще приветстват този модел, предстои да видим.

Пандемията тласна правителствата към това да поемат значително по-активна роля, отколкото някой би предположил само преди няколко месеца. Излизайки от ситуацията на непосредствена опасност за здравето ни, политиците трябва да се възползват от възможността да приложат смели реформи с поглед в бъдещето. Това включва препроектиране на социални договори, осигуряване на адекватни мерки за безопасност, култивиране на уменията и професиите, от които бъдещата икономика ще се нуждае,



by providing incentives for companies to maintain employment levels. US companies accessing Coronavirus Aid, Relief, and Economic Security Act funds must maintain at least 90% of their pre-pandemic employment levels until September 30. Japan has applied similar conditions in extending its employee-retention assistance to both small and medium-size enterprises and large corporations. And Russia has introduced wage subsidies for companies that retain at least 90% of their workforce. Meanwhile, Italy is implementing a temporary blanket ban on dismissals, not limited to companies accessing government funds. While it remains to be seen whether these temporary restrictions will be effective at maintaining employment after they are lifted, they are providing a cushion – and a “fighting chance” – to workers in the midst of this unprecedented crisis and ahead of a future recovery.

Even in deeply distressed sectors, rescue measures are being designed to emphasize social



и подобряване на разпределението на риска и възвръщаемостта между публичния, държавата и частния сектор.

Но докато правителствата трябва да поемат ръководна роля, оформянето на плана за възстановяване и очертаването на нов курс за растеж ще изисква по-голямо сътрудничество между бизнеса, публичните и правителствените институции и работниците. За да бъде „Голямото рестартиране“ успешно, всички заинтересовани страни трябва да дадат своя принос.

Вече трябва да е очевидно, че не бихме могли да се върнем към система, която облагодетелства малцина за сметка на мнозинството. Принудени да се справят с краткосрочния натиск и едновременно да се изправят пред дългосрочната несигурност, лидерите се оказват на исторически кръстопът. Новото решение на правителствата им дава средствата да започнат да изграждат по-справедливи, по-устойчиви и по-силни икономики. (1)

and environmental responsibility and encourage more long-term thinking. For example, now that the airline industry is facing a demand shock as a result of global travel restrictions, its pre-crisis business practices have come under scrutiny.

Over the past decade, the largest airlines in the United States spent 96% of their free cash flow on share buybacks, nearly double the rate of other S&P 500 companies. Now, cash-strapped airlines wishing to access governments funds must not only cease stock buybacks and dividend payments until the end of 2021; they must also agree not to use involuntary furloughs or reduce pay rates until September 30. Likewise, the French government has attached “green strings” to its €7 billion (\$7.9 billion) bailout of Air France-KLM, requiring the airline to commit to halving its carbon dioxide emissions (per passenger and per kilometer), relative to their 2005 level, by 2030.

These instances of embedding long-term thinking into short-term measures are clearly steps in the right direction. But, given the sheer scale of fiscal support provided and rising concerns about inequality, climate change, unemployment, and public debt, the next wave of recovery measures should go even further.

Here, the European Commission’s Next Generation EU crisis fund should be taken as a model for others to follow. With €750 billion (\$845 billion) in grants and loans, it promises to usher in a fair and inclusive recovery by accelerating the transition to a green digital economy. Its basic conditions would help European countries shift away from declining heavy industries while supporting vulnerable workers. But whether all EU member states will get on board remains to be seen.

The pandemic has thrust governments into a more proactive role than anyone would have imagined just a few months ago. As we move beyond the immediate health crisis, policymakers must seize the opportunity to implement bold, forward-looking reforms. That includes redesigning social contracts, providing adequate safety nets, cultivating the skills and jobs that the future economy will need, and improving the distribution of risk and return between the public, the state, and the private sector.

But while governments must assume a leadership role, shaping the recovery and charting a new course for growth will require greater collaboration between businesses, public and government institutions, and workers. For the Great Reset to succeed, all stakeholders must have a hand in it.

By now, it should be obvious that we cannot go back to a system that benefited the few at the expense of the many. Forced to manage short-term pressures and confront long-term uncertainties at the same time, leaders find themselves at a historic crossroads. Governments’ new clout gives them the means to start building fairer, more sustainable, and more resilient economies. (2)



От Дарон
Ацжемоглу

By Daron Acemoglu

Дарон Ацжемоглу, професор по икономика в MIT, е съавтор (с Джеймс А. Робинсън) на „Тесният коридор: държава, общества и съдбата на свободата“.

Daron Acemoglu, Professor of Economics at MIT, is co-author (with James A. Robinson) of The Narrow Corridor: States, Societies, and the Fate of Liberty.

Голямото разчистване на дълга

The Great Debt Cleanup

Project Syndicate

С над 7,5 трилиона долара задължялост към външни кредитори, разходите за обслужване на дълга на развиващите се икономики стават все по-непоносими, точно когато им е необходим възможно най-голям фискален простор, за да се справят с кризата COVID-19. Въпреки че има сериозни аргументи за анулиране на голяма част от този дълг, много ключови играчи са против, твърдейки, че това ще ограничи достъпа на тези страни до международните пазари в бъдеще, като по този начин ще намали инвестициите и растежа.

Всъщност доказателствата в подкрепа на тази идея са относително несъстоятелни. Далеч от това да осигурят ефективно стимулиране на инвестициите и растежа, международните финансови потоци по-скоро биха допринесли за нестабилността на развиващите се пазари и икономики. Въпреки това, в академичните среди и политическите кръгове отдавна се приема, че международните финанси помагат на развиващите се икономики да изградят по-ефективни институции, което им позволява да развият своята банкова система и фондови пазари. Противниците на опрощаването на дълга също твърдят, че развиващите се пазари се нуждаят от „дисциплината“, която гарантират международните пазари на облигации, тъй като заплахата от изтичане на капитал ограничава евентуални злоупотреби от автократите и популистите.

Затова по време на европейската дългова криза предписанието към гърците беше да не допускат неизпълнение на задълженията си към чуждестранни банки, за да не сринат кредитния си профил. И дори след като гърците избирателно отхвърлиха условията,

With more than \$7.5 trillion owed to external creditors, emerging economies' debt-service costs are becoming increasingly onerous just when they need as much fiscal space as possible to confront the COVID-19 crisis. While there is a strong case for canceling much of this debt, many key players oppose doing so, arguing that it would limit these countries' access to international markets in the future, thereby reducing investment and growth.

In fact, the evidence for this view is fairly weak. Far from reliably boosting investment and growth, international financial flows are more likely to contribute to volatility in emerging markets and developing economies. Even so, it has long been assumed in academia and policy circles that international finance helps emerging economies build more effective institutions, enabling them to develop their banking system and stock markets, for example. Opponents of debt forgiveness have also argued that emerging markets need the “discipline” that international bond markets provide, because the threat of capital flight constrains misrule by autocrats and populists.

Hence, during the European debt crisis, Greeks were discouraged from defaulting on their debts to foreign banks, lest they destroy their credit profile. And even after Greek voters had rejected the



наложени от тройката официални кредитори (Европейската комисия, Европейската централна банка и Международния валутен фонд), лявото правителство на страната в крайна сметка сключи сделка, като накара много политици да предположат, че пазарната дисциплина е проработила.

Но тази теза вече не звучи гостоверно. Вместо да налага ограничения на автократите, международното финансиране ги улеснява. В Южна Африка например между 2009 и 2018 г. продължиха да се наливат международни средства, дори след като беше очевидно, че клептократичното правителство на тогавашния президент Джейкъб Зума източва икономиката и институциите на страната. Когато Зума най-накрая беше свален от власт, това се случи, защото неговата собствена партия, Африканският национален конгрес, предприе стъпки, за да го отстрани. Размаханият пръст от международните пазари нямаше почти никакъв принос за това.

По подобен начин, въпреки че атаките на турския президент Реджеп Тайип Ердоган срещу институциите на неговата страна съвпаднаха с намаляващите инвестиции и растеж на производителността, чуждестранните инвеститори са тези, които го спасиха. При непрекъснат паричен поток, с който да се финансира нарастващият дефицит по текущия баланс и да се поддържа разклатената икономика, Ердоган успя да укрепи своето управление и дори да създаде президентска система, която да подчинява парламента и съдилищата на него. Както и при Зума, най-голямата съпротива, с която Ердоган се сблъсква, идва не от международните пазари, а от вътрешната политика. На общинските избори миналата година неговата партия загуби в повечето големи градове в Турция, което значително отслаби захвата му върху властта.

terms imposed by the troika of official creditors (the European Commission, the European Central Bank, and the International Monetary Fund), the country's left-wing government ultimately made a deal, leading many policymakers to conclude that market discipline had worked.

But this narrative no longer rings true. Far from checking autocrats, international finance has been facilitating them. For example, in South Africa between 2009 and 2018, foreign funds continued pouring in even after it was obvious that then-President Jacob Zuma's kleptocratic government was hollowing out the country's economy and institutions. When Zuma was finally kicked out of power, it was because his own party, the African National Congress, took steps to remove him. The whip of international markets had little to do with it.

Similarly, although Turkish President Recep Tayyip Erdoğan's attacks on his country's institutions have coincided with declining investment and productivity growth, foreign investors have saved him. With money still flowing in to finance a growing current-account deficit and prop up a faltering economy, Erdoğan has been able to consolidate his rule, even establishing a presidential system that subordinates parliament and the courts to him. As with Zuma, the greatest resistance Erdoğan faces comes not from international markets, but from domestic politics. In municipal elections last year, his party was defeated in most of Turkey's major cities, leaving his grip on power significantly weakened.

Beyond these examples, there is also mounting

Като изключим тези примери, се появяват и все повече доказателства, че международните финанси видимо са подпомогнали корупцията и престъпните действия на развиващите се пазари, както в случая на предполагаемото участие на Goldman Sachs в скандала за измама в Малайзия в размер на 700 милиона долара. Нито един от тези случаи не е изненадващ. Защо международните финансови институции да не се възползват от възможностите за отпускане на кредити при атрактивни условия на автократи или за увеличаване на печалбите, като помагат на клептократи и съмнителни бизнеси да фалшифицират счетоводните си книги и да се възползват от данъчните убежища?

За да излезем от това изкривено статукво, трябва да търсим форми на реструктуриране на дълга и опрощаване, които биха спрели достъпа до средства на корумпираните режими. Съществува идея да се създаде международен, безпристрастен орган, който да задава правилата за справедливи практики на кредитиране от международните банки. Същата институция би могла да определя дали текущите дългове на дадена страна са били натрупани при управление на демократични правителства, дали те са наследството от клептократични и съмнителни сделки по заеми и дали тяхното погасяване или обслужване би наложило незаслужени затруднения на населението.

За държавите, които са взели заеми при демократични правителства, външните дългове могат да бъдат реструктурирани при по-благоприятни условия и подобни възможности могат да бъдат предоставени на дългосрочни кредитори и на тези, които са направили преки чуждестранни инвестиции в развиващия се свят (тъй като при тези форми на кредитиране е по-малко вероятно в крайна сметка средствата да попаднат в джобовете на автократите). За страните от втората група „лошите дългове“, натрупани при минали автократични или корумпирани правителства, трябва да бъдат отписани. Обикновените граждани не трябва да търпят последиците от сделките, сключени между финансови институции и политици, които не са избрали. А инвеститорите, които са сключили фаустови сделки с клептократи, не трябва да се ползват от международна закрила.

Що се отнася до третата група - правителствата, изправени пред социално неприемливи разходи за изплащане или обслужване на дългове - има ясни аргументи за това тези страни да не се тласкат към по-дълбока бедност, дори ако дълговете им са възникнали при демократично избрани правителства. Предполагането, че едно масово реструктуриране и опрощаване на дълга би сложило край на богатия капитал за развиващите се пазари, не е достатъчно основателно. Дори тези страни да откажат реструктуриране или опрощаване, техният дълг ще попречи на по-нататъшни инвестиции в инфраструктура, намаляване на бедността и нови технологии.

От не по-малко значение е и че анулирането на лошите дългове би подобрило стимулите, които управляват международните финансови пазари, защото кредиторите ще

evidence that international finance has overtly facilitated corruption and criminal activities in emerging markets, as in the case of Goldman Sachs's alleged involvement in Malaysia's \$700 million 1MDB fraud scandal. None of these cases should come as a surprise. Why wouldn't international financial institutions seize on opportunities to lend on attractive terms to autocrats, or to boost profits by helping kleptocrats and dodgy businesses cook the books and exploit tax havens?

To move beyond this broken status quo, we should seek forms of debt restructuring and forgiveness that would cut off corrupt regimes. One idea is to establish an international, impartial body to set the rules for fair lending practices by international banks. The same institution could then determine whether a country's current debts were accumulated under democratic governments, whether they are the legacy of kleptocratic and fraudulent borrowing sprees, and whether their repayment or servicing would impose undue hardship on the population.

For countries that borrowed under democratic



трябва да помислят добре, преди да финансират авторитарни и корумпирани режими. И тази промяна може да даде тласък за създаването на нова рамка за глобална финансова интеграция.

Този подход ще проработи само ако не се превърне в спънка за международно финансиране. Много от развиващите се страни все още се нуждаят от ресурси за инвестиции и инфраструктура и все още има много отговорни, регулирани международни финансови потоци, до които имат достъп. Не трябва да създаваме ситуация, в която развиващите се пазари и страни да останат без никакъв достъп до финансиране.

За тази цел реструктурирането и опрощаването на дълга трябва да бъдат ясно дефинирани като спешна мярка, като се прави разграничение между тези институции, които са действали коректно, и тези, които са сключвали сделки с корумпирани и авторитарни правителства. Нуждаем се от нов международен орган, който не само да контролира правилата за бъдещи финансови сделки и да следи за финансови злоупотреби, но и да зададе нова глобална рамка от норми и стандарти. Само това може да гарантира легитимността на системата в очите на развиващите се страни и международните финансови институции. (1)

governments, external debts could be restructured on generous terms, and similar options could be provided to long-term creditors and those who have undertaken foreign direct investment in the emerging world (because these forms of lending are less likely to end up in autocrats' pockets). For countries in the second group, the "odious debts" that were accumulated under past autocratic or corrupt governments should be written off. Ordinary citizens should not suffer the consequences of deals made between financial institutions and politicians they did not elect. Investors who struck Faustian bargains with kleptocrats should not benefit from international protection.

As for the third group – governments facing socially intolerable repayment or servicing costs – there is a clear case for not forcing these countries into deeper poverty, even if their debts were incurred under democratically elected governments. The assumption that a massive round of debt restructuring and forgiveness would mean the end of plentiful capital for emerging markets is not well founded. Even if these countries refused restructuring or forgiveness, their debt overhangs would prevent further investment in infrastructure, poverty alleviation, and new technologies.

Equally important, the cancellation of odious debts would improve the incentives governing international financial markets, because lenders would have to think twice before propping up authoritarian and corrupt regimes. And this change could provide an impetus for designing a new framework for global financial integration.

This approach will work only if it does not become a blanket condemnation of international finance. Many developing countries still need resources for investment and infrastructure, and there are still plenty of responsible, regulated international financial flows that they can tap. We must not create a situation in which emerging markets and developing countries are left without any access to finance at all.

To that end, debt restructuring and cancellation should be clearly framed as an emergency measure that will discriminate between those institutions that have acted properly and those that have entered into deals with corrupt and authoritarian governments. We need a new international body not only to oversee the rules of future financial engagements and monitor financial malfeasance, but also to backstop a new global framework of norms and standards. Only that can ensure the system's legitimacy in the eyes of developing countries and international financial institutions alike. (2)

Авторско право Проект Синдикат, 2020 г.
Copyright: Project Syndicate, 2020.

www.project-syndicate.org

Организатори

eCONOMIC·BG



/dir.bg

КМЕТА.BG
ПОРТАЛЪТ НА БЪЛГАРСКИТЕ ОБЩИНИ

Конференция

Образование – от А до



Иновативното училище

17 юли 2020 г.

Форум „Джон Атанасов“, София Тех Парк

Генерален спонсор



Златен спонсор



Бронзов спонсор



Партньор



Добре дошли в новото училище

Образованието влезе в своята дигитална ера. Да го развиваме така, че да дава богати плодове

Education has entered its digital age. Let us develop it in a way that it bears ripe fruits



Welcome to The New School

Тони Григорова  Toni Grigorova

Образованието шоково влезе в своята нова ера, тласнато от внезапно разразилата се световна пандемия. Цифровата среда се оказа неговата единствена възможност да продължи, накуцвайки напред. Най-вече излязоха редица плюсове, но и много минуси. В ситуация без възможност за избор обаче, както казват, и ракът е риба.

Достъп

Картината не е сору - расте навсякъде. Някои бяха напълно готови за този висок скок, други направиха тренировки и скочици. А една част дори не можаха да надникнат през стъерите на дигиталното училище поради липса на достъп до цифрови технологии, нужния технологичен инструментариум или подготвеност. Така дигиталното образование, за което заговорихме със силно приповдигнат тон, ще преодолява разстояния, но и ще чертае новите линии на разделение.

Дигиталното килийно училище

Ако сложим ръка на сърцето и честно обобщим резултата, ще трябва да признаем, че вече прерязахме лентата на дигиталното килийно училище. Какво предстои оттук нататък? Това ще е основният въпрос за конференцията „Образование от А до # - Иновативното училище“, организирана през юли от сп. „Икономика“, Economic.bg, Kmeta.bg, Нова телевизия и Dir.bg.

Не просто онлайн

Да, гоуде времето ускорено да развием иновативното училище. Нека обаче не забравяме, че образованието не би могло да е само учебно съдържание с гарантиран онлайн достъп и преподаватели, с които се общува през някоя платформа. Защото има опасност то да се превърне в дърво без плодове. Но в каквато и посока да тръгнем да развиваме училището на бъдещето, нека го правим през призмата на народната мъдрост, че образованието е гост, а умът – стопанин.

Education has unexpectedly entered into a new era, driven by the sudden global pandemic. The digital environment proved to be its only chance, though limping, to keep moving forward. A number of benefits have surfaced, but many drawbacks became apparent as well. However, in a situation without any chance to make choices, a crab is a kind of fish, too, as they say.

Access

The picture is not a copy-paste everywhere. Some were fully prepared for this high jump, others started training and learned how to jump. And some could not even peek through the doors of the digital school, due to lack of access to digital technology, the necessary technological tools or training. Thus, digital education, which we talked about with great enthusiasm, will overcome distances, but will also draw new lines of division.

Digital primary school

If we have to honestly summarize the results, we will have to admit that we have already cut the ribbon of the digital primary school. So, what's next? This will be the main topic of the "Education from A to # - Innovative School" conference, organized in July by Economy magazine, Economic.bg, Kmeta.bg, Nova TV and Dir.bg.

Not just online

Yes, the time has come to accelerate the development of the innovative school. However, let us not forget that education cannot be just learning content with guaranteed online access and teachers with whom to communicate through a platform. Because there is a danger for it to turn into a tree without fruits. But whichever direction we choose to develop the school of the future, let us do it through the perspective that education is a guest and the mind is the master of the house, as the folk saying goes.



Доц. д-р Атанас Георгиев, декан на
Стопанския факултет към СУ „Св. Климент Охридски“:

За университетите разстоянията не са преграда

*Assoc. Prof. Dr. Atanas Georgiev, Dean of the Faculty
of Faculty of Economics and Business Administration at
Sofia University "St. Kliment Ohridski":*

For Universities, Distances are Not a Barrier

Стопанският факултет отдавна прилага различни формати на дигитално съдържание, като допълваме лекционния материал и семинарните занятия с онлайн ресурси и споделена работа в тях. За нас преминаването към изцяло онлайн режим беше неочаквано, но не бе толкова проблемно, както при други. Ситуацията ни изненада, но не ни завари неподготвени.

Основен минус

В новата ситуация е, че присъственото обучение беше изцяло спряно. Университетът е не просто място, където студентите научават нещо от своите преподаватели, а среда, в която изграждат мрежа с други хора, които имат сходни интереси, с които ще работят или ще си сътрудничат. Друг минус е липсата на пряк контакт с останалите студенти, минус е и невъзможността да се провеждат събития като семинари, конференции, кариерни форуми. Прехвърляхме ги онлайн, но това не може да замести живия контакт и преживяванията, които той носи.

Налице е натрупан опит. Нужен е ясен подход в действията занаяпред и за да имат добра основа за неговото изработване, университетите трябва да проучат мнението на студентите и на преподавателите кое е сработило от март насам. В тази несигурна среда висшите училища биха могли да открият своите

конкурентни предимства

Техният шанс е чрез дигитализация да достигнат до студенти извън съответния град и гържавава чрез онлайн програми за обучение и квалификация. Това е начин да са „по-близо“ и до българската диаспора в чужбина, дори зад Океана, както и да привлекат чуждестранни граждани за студенти чрез качествени програми на английски или друг чужд език. Сега университетите имат шанс да предложат програмите си по нов начин на по-широк кръг потенциални студенти, същевременно ускорената дигитализация може да отвори нови пазари за българското образование чрез сфери, в които то е силно. За

The Faculty of Economics and Business Administration has long applied various formats of digital content, supplementing the lecture material and seminar classes with online resources, including shared tasks. For us, the transition to a fully online model was unexpected, but not as problematic as it was for others. The situation surprised us, but did not find us unprepared.

The main disadvantage

in this new situation is that face-to-face training has been ceased completely. The university is not just a place where students learn something from their professors, but an environment in which they build a network with other people who have similar interests, with whom they will work or collaborate. Another drawback is the lack of direct contact with other students; the inability to hold events, such as seminars, conferences, career forums is also a disadvantage. We switched them to online, but this cannot replace live contact and the experiences it brings.

There is already accumulated experience. A clear approach to future action is needed, and in order to have a good basis for its development, universities need to research the opinion of students and faculty on what has worked successfully since March. In this uncertain environment, higher education institutions could find their own

competitive advantages

Thanks to digitalisation, they have the opportunity to reach students outside the respective city and country through online training and qualification programs. This is a way to be "closer" to the Bulgarian diaspora abroad, even overseas, as well as to attract foreign citizens for students through quality programs in English or another foreign language. Now universities have a chance to offer their programs in a new way to a wider range of prospective students, while accelerated digitalisation can open new markets for Bulgarian education in areas where it is strong. In order to seek support for this accelerated



” Образователните средища развиват съвременната връзка между човека и технологиите

Educational centres develop the modern connection between humans and technology “

да търсят подкрепа за тази ускорена дигитализация, но и да се възползват от нея, университетите трябва да са открили своите конкурентни предимства. Дигиталните форми обаче може да допълнят, но не и изцяло да заместят

живата връзка

с университета. Моята прогноза е, че в дългосрочен план ролята на университета като средище няма да се загуби, но в обозримо време несигурността е много голяма.

Пандемията ни показва, че трябва да сме готови да се приспособим към нова глобална ситуация. И нека да обърнем внимание, че в тази криза университетите не затвориха, а се трансформираха. Те дадоха пример как може да се намери нов формат за работа и за учене и показаха, че такъв тип трансформация трябва да се търси във всяка форма на човешката дейност. Засегне ли ни криза от подобен характер, животът не бива да спира.

Университетът и училището на бъдещето ще имат

онлайн гостъп

до съдържанието, необходимо за учебния процес. Но ще трябва да осигурят и комуникация на живо за обмен на мнения и предаване на умения. Университетът не бива да губи своята роля на средище, в което се развива и социалната комуникация, която гради мрежи и контакти за цял живот. Също така училището и университетът трябва да развиват съвременната връзка между човека и технологиите.

Дигиталното образование е още едно проявление на глобализацията. Така разстоянията вече не са пречка хората да научат нещо ново.

digitalisation, but also to take advantage of it, universities must first discover their competitive advantages. However, digital forms can complement, but not completely replace

the live connection

with the university. My prediction is that in the long run the role of the university as a knowledge centre will not disappear, but in the foreseeable future the uncertainty is very high.

The pandemic has shown us that we must be prepared to adapt to a new global situation. And let us note that during this crisis, universities have not closed, but transformed. They gave an example of how a new format for working and studying can be found and demonstrated that this type of transformation must be pursued in every aspect of human activity. If a crisis of this nature comes upon us, life should not stop.

The university and the school of the future will provide

online access

to the content needed for the learning process. But they will also have to provide live communication to exchange opinions and pass on skills. The university should not lose its role as a knowledge centre in which social communication develops, which builds networks and contacts for life. Also, the school and the university must develop the modern connection between humans and technology.

Digital education is another manifestation of globalisation. Thus, distances are no longer a barrier for people to learn something new.



Никола Гечев, директор
Корпоративни продажби във Vivacom:

Революцията в образованието започна

*Nikola Gechev, Corporate
Sales Director at Vivacom:*

The Revolution in Education has Begun

В експресната дигитализация ролята на Министерството на образованието и науката (МОН), на министър Вълчев и неговия екип беше ключова и те успяха по героически начин да направят толкова много за толкова кратко време – и технологично, и на организационно ниво. Но една от основните предпоставки това да стане възможно е, че

компаниите от телекомуникационния бранш

съдействаха учебният процес да продължи, като тук включвам не само Vivacom и другите мобилни оператори, но и всички национални и местни доставчици на интернет, свързаност и пренос на данни. Никой от нас не е очаквал подобно развитие, но бързо се мобилизирахме. Имахме готовност да направим тази революция в образованието, а извънредната ситуация стана неин катализатор.

Във Vivacom сме убедени, че развитата индустрия се постига с добре образовани хора. Затова подпомагаме образованието и

цифровизацията на учебните процеси

чрез достъп до интернет и доставката на устройства, оборудване и платформи. Ние предоставихме безплатно или без оскъпяване много ресурси, направихме редица дарения.

Обучителният процес не засяга само средното и висшето образование, той започва още от предучилищната подготовка. Колкото по-малки са децата, толкова трудностите за преподаване от разстояние са по-големи. За да

In the express digitalisation, the role of the Ministry of Education and Science (MES), Minister Vulchev and his team was key and they managed heroically to do so much in such a short time - both on technological and on organizational level. But one of the main prerequisites for this to happen was that

companies in the telecommunications industry

helped the learning process to continue, including not only Vivacom and other mobile operators, but also all national and local providers of Internet, connectivity and data transmission. None of us expected such a development, but we managed to mobilize quickly. We were ready to make this revolution in education, and the state of emergency became its catalyst.

At Vivacom, we are convinced that advanced industry is achieved with well-educated people. That is why we support education and

digitisation of the learning processes

through internet access and the delivery of devices, equipment and platforms. We have provided many resources for free or without added cost, we have made a number of donations.

The educational process does not only affect secondary and higher education, it starts from the pre-school preparation. The younger the children, the greater the difficulties of distance learning. In order for

” Дигиталните технологии в помощ на учебния процес не са наука за изстрелване в Космоса, те обаче изстрелват напред в овладяването на знанията

Digital technologies which facilitate the learning process are not rocket science, but they accelerate the accumulation of knowledge

“

е ефективно преподаването, е нужно да се предприемат определени действия. Дигитализацията вече има необратима роля. Vivacom предоставя

адаптирани решения и услуги

които не само пренасят или съхраняват информацията, но и дават възможност за дигитално наблюдаване на съдържанието чрез използването на виртуална или добавена реалност. Образователният процес става по-нагледен, по-задълбочен и по-лесен за усвояване и разбиране, а учебният материал се запомня по-качествено, като носи и по-голямо удоволствие.

Нужно е всички да придобият рутина в използването на новите технологии в помощ на учебния процес. Дигитализацията обаче не е само интернет достъп, облачни услуги за съхранение на данните и виртуално съдържание. Тя обхваща например административните процеси в учебните заведения, което позволява на

родителите да са „в час“

с обучението на своите деца. Създаваме редица улеснения за учениците, за учителите, за образователните институции. Всяка платформа, система, услуга, която предоставяме, включва и обучителна част за онези, които ще я ползват.

Пандемията даде да се разбере, че новите технологии не са нещо трудно и не са наука за изстрелване в Космоса, те обаче изстрелват напред в овладяването на знанията и уменията чрез удобствата и възможностите, които дават.

Моята представа за обучението в бъдещето: Насищане с още по-голям брой широколентови и високоскоростни връзки за пренос на данни и достъп до интернет, изграждане на безжични системи на местата, използвани с образователна цел. Дигиталните платформи ще служат за предоставяне на учебно съдържание, но са необходими големи инвестиции. Вече се вижда, че цифровизацията решава съществени проблеми в учебния процес. Затова според нас трябва да продължат стратегическите усилия на МОН за въвеждането на дигиталните технологии във всяка сфера на образованието, а това е от важно значение за бъдещето ни като нация. (1)

the teaching process to be effective, certain actions have to be taken. Digitisation already has an irreversible role. Vivacom provides

adapted solutions and services

which not only transmit or store information, but also enable digital content monitoring through the use of virtual or augmented reality. The educational process becomes more visual, more in-depth and easier to learn and understand, and the learning material is remembered better and brings more pleasure.

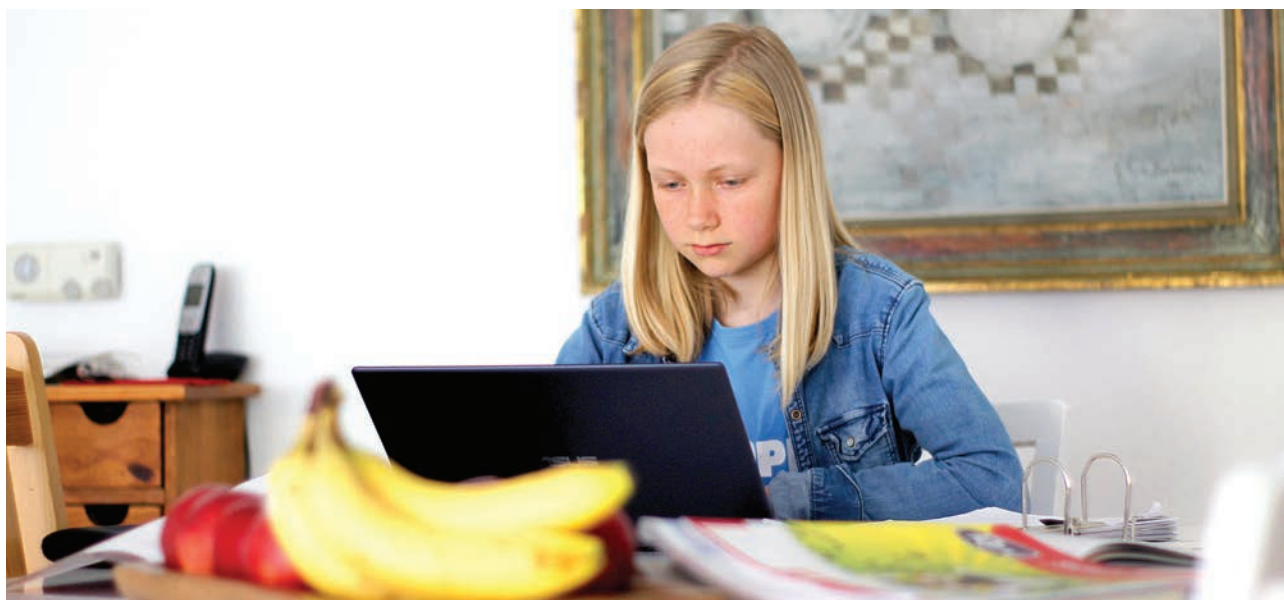
Everyone needs to acquire routine in the use of new technologies facilitating the learning process. However, digitalisation is not just about internet access, cloud storage services and virtual content. It covers, for example, the administrative processes in educational institutions, which allows

parents to be “up-to-date”

with the education of their children. We create a number of conveniences for students, for teachers, for educational institutions. Each platform, system and service we provide includes a training part for those who will use it.

The pandemic has made it clear that new technologies are not difficult and are not rocket science, but they are accelerating the accumulation of knowledge and skills through the conveniences and opportunities they provide.

My vision for the education of the future: Saturation with even more broadband and high-speed connections for data and Internet access, building wireless systems in places used for educational purposes. Digital platforms will be used to provide learning content, but large investments are needed. We have already witnessed that digitalisation solves significant problems in the learning process. Therefore, in our opinion, the strategic efforts of the Ministry of Education and Science for the introduction of digital technologies in every area of education should continue, and this is important for our future as a nation. (2)





В очакване на „Рибарят и златната рибка“

Наесен наградите „Мистър и Мисис Икономика“ ще отидат при онези, които устояха на всички изпитания и станаха по-силни

Екипът на сп. „ИКОНОМИКА“

Пилците се броят наесен – гласи народната мъдрост. Така ще е и с фирмите, като следствие от пандемията. Гъвкавите винаги намират начин. Онези, които нямат куража да се преборят с трудностите – ще имат причина да свият платната. Тази година светът и ние преживяваме трансформация. И онези, които изпитанията са ги направили по-силни, ги чакат наградите „Мистър и Мисис Икономика“, придружени от статуетката „Рибарят и златната рибка“. Връчваме ги отново заедно с КРИБ.

Когато наградата се дава лесно, то ръцете

още не са укрепнали толкова, че да я удържат; а силата се появява само в резултат на усилен труд и след множество победи, уверява английската писателка Елинор Хибърт. Затова и статуетката, с която вече 30 години отличаваме най-успешните в бизнеса, е толкова тежка. А 2020 г. се очертава като една от най-трудните и повратни години в историята на конкурса. И именно вечерта на наградите, когато конкурсът „Мистър и Мисис Икономика“ става на 30, може да е най-приятният момент в нея, стига пандемията да е била само пролетен кошмар.

„Рибарят и златната рибка“ е приказка с поука: Когато късметът ти се усмихне, не бъди алчен, за да не загубиш всичко. Наградите и тяхната история са също приказка с поука.

Anticipating “The Fisherman and the Goldfish”

In the autumn, the Mr. and Mrs. Economy awards will go to those who have withstood all trials and become stronger

The team of ECONOMY MAGAZINE

Chickens are counted in the autumn - goes the folk saying. The same goes for the companies as a result of the pandemic. The one who are able to adjust always find a way. Those who do not have the courage to overcome the difficulties - will have a reason to shrink away. This year the whole world together with us goes through a transformation. And those who have become stronger during the trials will be awarded the Mr. and Mrs. Economy prize, accompanied by the "The Fisherman and the Golden Fish" statuette. We will present them again together with CEIBG.

When the reward is given out easily, the hands

are not yet strong enough to hold it; and strength appears only as a result of hard work and after many victories, says the English writer Eleanor Hibbert. That is why the statuette, with which we have been honouring the most successful ones in business for 30 years, is so heavy. And 2020 is emerging as one of the most difficult and crucial years in the history of the competition. And it is the evening of the awards, when the Mr. and Mrs. Economy contest turns 30, that might be the most enjoyable moment in it, as long as the pandemic turns out to be just a spring nightmare.

“The Fisherman and the Goldfish” is a story with a moral: When luck is on your side, don't be greedy, so that you don't lose everything. The awards and their history are also a story with a moral.

Данчо Данчев, главен изпълнителен директор
и председател на УС на „Дженерали Застраховане“ АД:

Конкурсът помага бизнесът да си свери часовника

*Dancho Danchev, Chief Executive Officer and
Chairman of the Management Board of Generali Insurance AD:*

The Awards Help Businesses Set Their Clock

Данчо Данчев е носител на приза „Мистър Икономика 2011“ за цялостен принос в развитието на търговията и услугите. Той е човек, чието професионално развитие е изцяло посветено на застраховането. В този бизнес е от 25 години, 22 от които на ръководни постове.

Минал е през изпитания

трудности и предизвикателства. През 2002 г. работи в ДЗИ, но гържавата решава да продаде компанията. Тогава той с още 80-100 души от ДЗИ създава застрахователно дружество „Виктория“. „Бяха златни години, в които имахме възможност да изградим образцов механизъм на работа, който помогна компанията да стане успешна. Това е най-щастливото време в професионалната ми кариера“, спомня си Данчо Данчев.

Фактор в бързото му професионално израстване е щастливият низ от случайности. Но не само. Вярвал, че всичко може да стане по най-добрия начин, нямал задръжките на опита и нещата се получили. Моралът и стабилните основи, които имал, също били от значение: „Особено в началните години на кариерата съм

устоял на много изкушения

Летейки в облаци, бях здраво стъпил на земята. Докато няхах опит, интуицията ми беше добър съветник. Работех много“.

Ролята на бранда в застраховането е огромна, казва той. Затова и 5 години след създаването на „Виктория“ бил убеден, че им трябва партньор, който да е като ракета носител. Подават си ръка с „Дженерали“, а през 2013 г. централата решава да стане собственик на всички дружества, с които си партнира. Така „Виктория“ и „Дженерали България“ стават едно цяло.

Застраховането в България по гумите на Данчев е сложен бизнес, доминиран от автомобилното застраховане, наседено у хората през втората половина на 90-те години. И

Dancho Danchev is the winner of the Mr. Economy 2011 award for an overall contribution to the development of trade and services. He is a man whose professional development is entirely dedicated to insurance. He has been in this business for 25 years, 22 of which in management positions.

He has gone through trials

difficulties and challenges. In 2002 he worked for DZI, but the state decided to sell the company. Then he and another 80-100 people from DZI created the Victoria insurance company. "It was a golden year in which we had the opportunity to build a work model mechanism that helped the company become successful. This is the happiest time in my professional career", Dancho Danchev remembers.

A factor in his rapid professional growth is the happy series of coincidences. But it is not just that. He believed that everything could be done in the best possible way, he did not have the restraints that come with experience and things worked out. The morale and the solid foundations he had also mattered: "Especially in the early years of my career, I have

resisted many temptations

While flying in the clouds, I was firmly on the ground. Until I gained experience, my intuition was a good advisor. I worked a lot."

The role of the brand in insurance is huge, he says. That's why 5 years after the creation of Victoria insurance, he was convinced that they needed a partner who would jump-start their business. They joined hands with Generali, and in 2013 the headquarters decided to become the owner of all the companies with which it partnered. Thus, Victoria and Generali Bulgaria become one.

According to Danchev, insurance in Bulgaria is a complex business, dominated by car insurance, imposed on people in



Красимир Свратков © Krasimir Svrakov

той е удивен, как вече над 20 години нагласата не се променя и колата е по-ценна от всичко.

Дигиталната трансформация

е неизбежна в този бранш и особено сега тя ще се ускори.

Главният изпълнителен директор на „Дженерали Застраховане“ продължава да не отстъпва от моралните ценности, в които вярва. Те правят човека човек, казва той. По повод 30-годишния юбилей на конкурса „Мистър и Мисис Икономика“ носителят на това престижно отличие заявява:

„Приемете моите най-искрени поздравления по повод този юбилей! В дните, в които живеем, е важно да имаме точен фокус и ясен поглед за бързо променящата се ситуация. Смятам, че сп. „Икономика“ и конкурсът „Мистър и Мисис Икономика“ са изключително полезни и важни за „сверяване на часовника“ на бизнеса в България.“ (1)

the second half of the 1990s. And he is amazed how for over 20 years the attitude has not changed and the car remains more valuable than anything.

Digital transformation

is inevitable in this industry and especially now it is going to accelerate. The CEO of Generali Insurance continues to follow the moral values he believes in. They make man human, he says. On the occasion of the 30th anniversary of the Mr. and Mrs. Economy awards, the winner of this prestigious prize states:

"Accept my most sincere congratulations on this anniversary! In the days we live in, it is important to have good focus and a clear view of the rapidly changing situation. I think that Economy magazine and the Mr. and Mrs. Economy awards are extremely useful and important for "setting the clock" of business in Bulgaria." (2)

Боян Бянов: Зоната на комфорт е опасно място

Използвайте трудните времена за предприемането на трудни решения

Try to utilize the hard times to make and implement hard decisions

Боян Бянов е регионален директор за Централна и Източна Европа в Raisin GmbH от началото на 2019 г., като се присъединява към нейния екип две години по-рано. Преди това е заемал различни ръководни позиции в банковия сектор в България и Румъния.

Boyan Byanov has been Regional Director CEE at Raisin GmbH since the beginning of 2019, joining this team two years earlier. Prior to that, he held various management positions in the banking sector in Bulgaria and Romania.

Boyan Byanov: The Comfort Zone is a Very Dangerous Place

Яна Колева  Yana Koleva

Ситуацията, в която е светът сега, е на по-висока несигурност и риск, вследствие на кризата с Covid-19, но в нея има все повече оптимизъм заради постепенното връщане към нормалното функциониране на обществото и икономиката.

- **Да управляваме промяната означава** да сме готови за моменти като настоящия, в които плановете престават да имат значение, и е по-добре да помислим критично какво има смисъл, вместо да се опитваме да адаптираме идеи от една реалност към друга.

- **В този момент бизнес лидерът е човек, който** не бяга от неудобните въпроси и има ясен план за действие.

- **Да задържиш компанията в сравнително стабилно състояние** означава да не спиращ да се развиваш.

- **Моят личен опит ми показва**, че успехът е много работа, внимание към детайлите и винаги да се опитваш да доставиш повече от очакваното.

- **Непрекъснато успяваща компания** не съществува, въпросът е да е успешна в повечето проекти, като се учи от неуспехите.

- **Стремя се** да продължавам фокусирано да работя и да не отделям ценно време на негативните новини.

- **Светът на парите** е все по-достъпен за всеки, който намери правилния път.

The Current situation in the world is with high risk and uncertainty because of the Covid-19 crisis, but also of increased optimism due to the slow but steady return to normality of the society and the economy.

- **Change management means** to be ready for times like these, when plans do not matter and it is better to think critically about what makes sense, then trying to adapt old plans to new reality.

- **At this point, the business leader is a person who** communicates hard truths well and has a clear action plan.

- **To keep the company in a relatively stable condition** means never stop developing and moving forward.

- **My personal experience has shown me that success** requires a lot of work, attention to detail and willingness to always overdeliver.

- **A continuously successful company** does not exist. The point is to be successful in key projects and learn from failures.

- **I strive** to keep working, stay focused and do not waste time following the negative news.

- **The world of money** is more accessible for everyone, who finds the right way.





- **Финтех** е просто модерна дума, за която стои амбицията за предлагане на много по-добри финансови услуги и продукти на клиентите.

- **Спестовността** е добродетел и трябва да се изгражда и възпитава от ранна възраст.

- **Инвестициите** са естествено продължение на спестовността и са пътят към богатството.

- **Богатството** е по-лесно да се създаде, отколкото да се запази и да се предаде на следващите поколения.

- **Моята бизнес рецепта за времена на криза:** Да се подготвиш за трудности в добрите години, за да си спокоен и трезво мислещ през тежките дни.

- **Житейските метаморфози (ми) показват, че** животът дава възможности, но и ни подлага на изпитания. Винаги обаче има утре и винаги има нов шанс.

- **Урокът, който пандемията ми даде:** Почти всичко може да се прави онлайн и пречката пред дигитализацията е желанието, а не технологията или бюджетът.

- **На всички, които сега изпитват големи труд-**

- **Fintech** is just a word, behind which is the ambition to offer much better financial products and services to clients.

- **Savings** is a virtue and shall be taught from childhood.

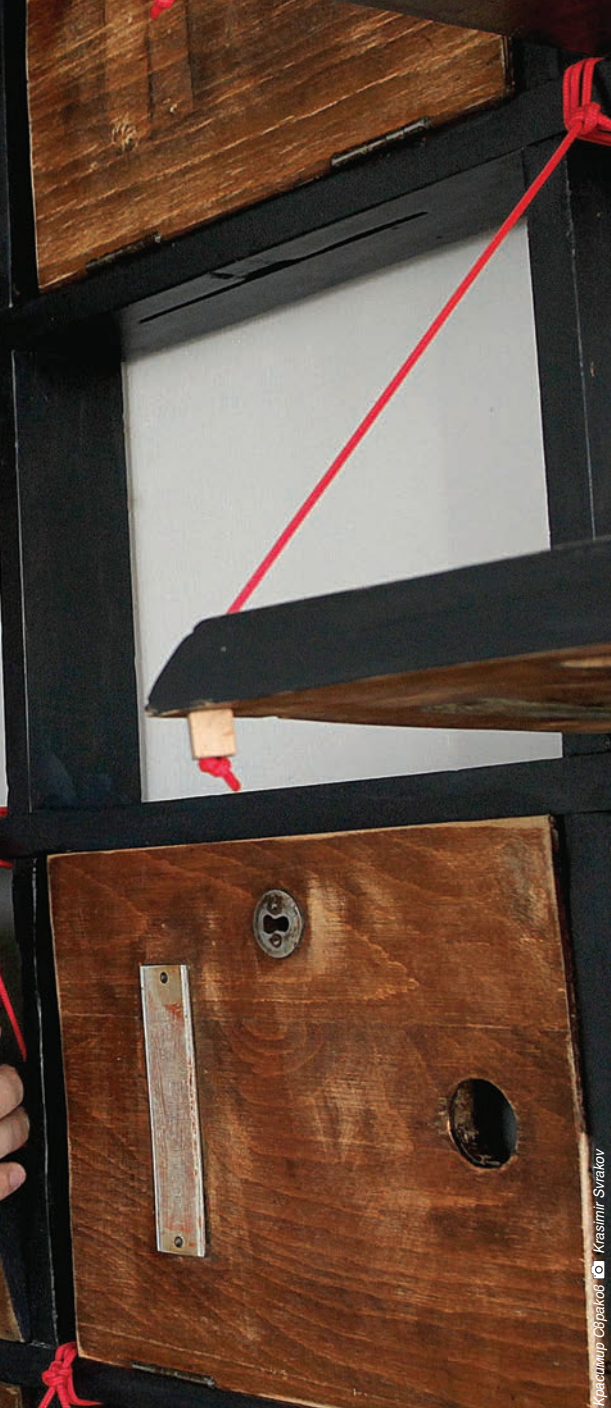
- **Investments** are natural development of savings and are the way to wealth.

- **Wealth** is easier to be made than preserved and passed to the next generations.

- **My business recipe for times of crisis:** To prepare when things go well, so you can be calm and focused through the hard days.

- **Life metamorphoses show me that** life gives you several opportunities and also tests you, but there is always tomorrow and a new chance.

- **The lesson the pandemic taught me that** almost everything can be done online and the biggest obstacle to digitalization is willingness, not technology or budget.



Фирмен профил

Базираната в Берлин компания Raisin предлага иновативна платформа, демократизираща пазара на спестовни и инвестиционни продукти в Европа. В рамките на 7 години от своето основаване компанията е привлякла инвестиции от 200 млн. евро от водещи инвеститори като Goldman Sachs, PayPal, Index Ventures, Thrive Capital и Ribbit Capital. Нейните над 250 000 клиенти са насочили повече от 23 млрд. евро към 93-те банки партньори от 24 страни, превръщайки Raisin в лидер на европейския дигитален пазар за управление на богатството. През април 2019 г. Raisin придобива дългосрочната си партньорска банка MHB Bank AG от Франкфурт (ребрандирана като Raisin Bank), което я прави една от малкото финтех групи, които притежават кредитна институция.

Company Profile

The Berlin based company is operating a unique and innovative marketplace, democratizing the savings and investments market in Europe. Since launch, 7 years ago, the company had raised ~EUR 200 million equity from leading investors, such as Goldman Sachs, PayPal, Index Ventures, Thrive Capital and Ribbit Capital. Its more than 250 000 customers have transmitted EUR 23 billion to its 93 bank partners from 24 countries making Raisin one of the leaders in the European wealth tech space. In April 2019 Raisin acquired its long-term partner bank MHB Bank AG from Frankfurt (rebranded as Raisin Bank), making it one of the few fintech groups having a credit institution.

”

Светът на парите е все по-достъпен за всеки, който намери правилния път

The world of money is more accessible for everyone, who finds the right way

“

ности в управлението на своя бизнес, ще кажа да се опитат да използват трудните времена, за да вземат трудни решения и да предприемат действия, които дълго са отлагали.

- **Зоната на комфорт** е опасно място в дългосрочен аспект. Няма ли напрежение, няма и развитие.

- **Ако имам магическа пръчица**, бих спрял филмите за супергерои, защото не е нужно да притежаваш магическа сила, за да постигнеш много.

- **Максимата, която е част от моята житейска философия:** Per asper ad astra (лат. - През трудности към успехите). Нищо не идва лесно, но ако се постараш, може да се получи дори по-добре, отколкото очакваш.

- **Моята визия за бъдещето** е, че то ще е все по-свързано и дигитално, но и по-дистанцирано физически.

- **За мен най-добре похарчените пари са** тези, които носят щастие на друг, особено на детето ми.

- **Препоръчвам** на всеки да не се сравнява с другите, а със себе си в миналото. (1)

- **To all who are now experiencing great difficulties in managing their business, I will say** to try to utilize the hard times to make and implement hard decisions

- **The comfort zone** is a very dangerous place in the long run. No pressure, no development.

- **If I have a magic wand**, I would have stopped superhero movies, as you do not need magical power to achieve a lot.

- **The maxim that is part of my life philosophy:** Per asper ad astra (Latin phrase for Through hardship to the stars). Nothing comes easy, but if you try hard, it can be even better than expected.

- **My vision for the future:** It will be even more digital and connected, though physically distant.

- **For me, the best money spent is** that who makes another person happy, especially my kid.

- **I recommend** everyone to compare themselves not to others, but to their own past selves. (2)



Николай Николов: Кризите ни учат да сме по-ефективни

За да сте лидер в бизнеса, използвайте най-новите технологии и създавайте тенденциите, които другите да следват

Николай Николов е директор Бизнес развитие и планиране в bERS Logistics от осем години, където създава решения за малки и големи компании, които не желаят да се занимават с ежедневните главоболия в логистиката и верига от доставки. Преди това се е занимавал с проекти за инвестиции, строителство, управление и поддръжка на индустриални и търговски недвижими имоти. Завършил е Американския колеж в София, а след това е следвал в Rotterdam School of Management към Erasmus University в Нидерландия.

Nikolai Nikolov has been Director Business Development and Planning at bERS Logistics for eight years. He and his team create value added solutions for small and medium sized companies that do not want to handle daily headaches in their logistics and supply chain. Before that he has been involved in projects for investment, construction, property and facility management. He is a graduate of the American College of Sofia and holds a degree from Rotterdam School of Management at Erasmus University in the Netherlands.

Nikolai Nikolov: The Crisis Teaches Us to be More Efficient

In order to be a business leader, you have to use the newest technologies and to create trends for others to follow

В bERS Logistics гледаме положително напред с увереност, че с нашите партньори ще съумеем да запазим нашето общо бъдеще. Навлязохме в труден етап, създаде се доста напрежение за всички ни, но ние решихме да подходим партньорски и да „влезем в обувките“ на своите клиенти, очаквайки и те да направят същото, за да направим трансформацията. Това наложи

бърза реакция

на нашия оперативен екип.

В кризисна ситуация трябва да се действа спокойно. Някои неща може да променим, за други трябва да намерим силата да се справим. Важни са и чисто човешките отношения, тъй като не компаниите правят бизнес помежду си, а хората в тях. Именно доброто взаимодействие с партньорите ни помогна заедно да преодолеем трудностите. Ние имаме предприемачески дух и затова дори в сложната и неясна ситуация успяхме да набележим действия, които да ни осигурят добавена стойност. Стремехът ни беше да дадем на клиентите си повече, за да имат мотив да останат наш партньор.

В добри и в лоши времена е нужно да има целенасочено

Ве at bERS Logistics are positive to work forward and with our partners we shall preserve our common future. We have entered challenging times with increased pressure on all of us. However, we have decided to approach our clients as partners and understand their point of view, expecting from them to do the same, so that together we push forward the transformation. This demanded

a fast reaction

by our operations team.

In moments of crisis, you should act calmly. We can change some things and for others we have to find the strength to handle it. The most important is the pure human-to-human relationships because it is not companies that do business together, it is the people inside them. It is for our good collaboration with our partners that we together with them could overcome the hurdles. We have an entrepreneurial spirit and that is why even in the complex and unclear situation we succeeded to tap on activities that bring added value. Our aim was to give our

управление на преживяванията на клиента

Въпросът, който постоянно трябва да се задава, е какво точно искат клиентите. Когато техните нужди се променят, те очакват адекватна реакция на подкрепа. Но е важно организацията постоянно да развива знаещ и можещ екип. При всички обстоятелства обаче в компанията трябва да го има стремежът винаги да работи по-добре. Формулата е: Предоставай високо качество и бъди активен.

Ценният ни урок

извлечен от извънредната ситуация, е да продължаваме да се фокусираме върху нуждите на клиента. Така ще можем да го подкрепяме в трудни времена, за да може той да ни предпочита и в добрите периоди. Тази визия я имаме и преди пандемията, но на растящ пазар не си изцяло фокусиран върху това. Но в новите условия се наложи да заложим на този подход. Той беше необходим, за да осигурим бъдеще за нашите клиенти, но и за самите нас.

Дигитализацията

се беше очертала като насока в развитието на много индустрии, но в създалата се обстановка получихме ясен знак, че тя излиза на преден план при създаването на стойност. Проучване на Техническият университет в Мюнхен, в което са запитани близо 5 хиляди логистични професионалисти от цял свят, показва, че за 95% от тях няма съмнение, че дигитализацията ще промени бизнеса, но и живота ни. Тази пролет видяхме как тя помага компанията да вършат своята работа отдалечено.

Днес логистичните компании трябва да осигурят качествени услуги с навременни доставки. Успехът им зависи от ефективното управление и автоматизацията на всички процеси. За подобряване ефективността си компанията може да се замислят за

роботизираната автоматизация

Ако работният процес е базиран на правила и набор от решения, той най-вероятно е подходящ за автоматизация и роботизиране. Софтуерът ще е по-бърз от хората, той ще ги освободи от еднообразната рутинна работа. Компанията може да ползва и инструмент като Big Data Analytics - машинният анализ на големите масиви от данни ще помогне за по-доброто планиране и използване на ресурсите. Такива мощни алгоритми намират взаимовръзки, които не са видими от човешкото око, и дават оптимални предложения при взимането на решения. По този начин капацитетът се повишава, което се отразява добре и на печалбите. Автоматизацията ще помогне за навременните и точни доставки, за оптималното използване на складовото пространство, за оптимизиране на маршрутите за доставка и за обема на товарите. В резултат на това компанията ще постигнат далеч по-добри резултати.

За да осигурим нов канал за реализацията на стоки на наши клиенти, за които извършваме логистични услуги, по време на извънредното положение създадохме

онлайн бакалията „Хлеб и сол“

С този проект постигнахме три основни цели: Запазихме нашия персонал, ангажирахме персонал на наши клиенти и партньори, дадохме възможност го хората да достигнат оригинални качествени продукти. Така чрез



clients more in order for them to have a motive to stay our partners.

In good and bad times, you need to have

a focused customer experience management

We need to ask what is exactly that clients want. When their needs change, they expect an adequate reaction of support. However, it is important for the organization to constantly evolve with a knowledgeable and capable team. In any case, the company should have the drive to work better. The key is to provide high quality and to be active.

What we learned

from the state of emergency was to keep focusing on the need of our clients. In this way, we provides support in bad times, so they can be with us in good times. We had this vision before the pandemic situation, but during good times you are not fully focused on that. However, in these new settings we had to take this approach. It was required in order to preserve the future for our clients, but also for us.

Digitalization

was meant as the way forward to the development of many industries, but in the new times there is a clear sign that it

bERS Logistics има над 16 години опит в съхранението, обработката, транспорта и дистрибуцията на хранителни и битови продукти

bERS Logistics has more than 16 years of experience in warehousing, fulfillment, transportation and distribution of food and non-food products



тази платформа госта производители от страната успяха да достигнат до софийския пазар, а после и в други градове на страната, в които имаме логистична готовност.

Никой не може да предвиди кога и какво ще се случи, затова най-важно е постоянно да се наблюдават тенденциите, както и развитието на новите технологии, които биха направили бизнеса по-ефективен.

Пандемията ни даде знак, че занаят пред всички трябва да са

готови за граматични промени

Добре е всяка компания да има план за действие в непредвидени ситуации, подплатен с финансов ресурс.

Пред нас винаги има възможности, но те трябва да бъдат грабнати. Дори една компания да има стабилен бизнес, това не означава, че нещата няма да се променят. Промени ли се ситуацията, то и компанията трябва да предприеме промени. Всеки трябва постоянно да учи и да влиза в крак с новите тенденции. Те винаги създават проблеми за едни, но и възможност за други, които са в състояние да ги решат.

Животът е низ от спадове и възходи. Трудностите трябва да се преодоляват, за да продължим напред. Важното е да знаем къде искаме да стигнем, така ще си дадем сметка през какво и как да преминем. 📌

has to be a priority. Research from the Technical University in Munich, interviewing almost five thousand logistics professionals around the globe, pointed out that 95% of the polled professionals are convinced that digitalization will change the way we do business as well our everyday life. During spring this year, we saw how digitalization helped companies continue working remotely.

Today logistics companies should provide quality services and on time deliveries. Their success depends on efficient management and process automation. In order to enhance their efficiency, companies should consider

robotic automation

If the working process is based on rules and set of decisions, then probably it could be suitable for robotic automation. Software is faster than human workforce, it can reduce the repetitive and mundane tasks. Companies could use instruments like Big Data Analytics – the computer analysis of big data arrays will improve planning and resource management. Such powerful algorithms detect causal relationships, often missed by the human eye, and provide optimal solutions in decision-making process. This will lead to increased capacity, which will affect the gross profit in a positive manner.

Automation will help for on time and correct deliveries, optimal use of warehousing space, delivery route optimization and increased efficiency of matching volumes of loads. Because of this, companies should achieve significantly better results.

In order to provide a new way for selling goods, produced and/or imported by bERS Logistics clients, during the state of emergency we created

the online grocery store “Hleb i sol”

With this project, we succeeded with three major goals:

We did not lay off any of our employees; we hired some of the personnel of our clients and partners; we made it possible unique and high quality products to be presented to consumers. Throughout this platform, many producers from the country reached the Sofia city market, and later in other cities in Bulgaria, where bERS Logistics has operational capacity.

No one can predict when and what will happen, therefore it is extremely important to observe constantly not only the trends, but also the development of new technologies, which could improve business efficiency.

The pandemic taught us that all of us should be

prepared for dramatic changes

in the future. Every company should have a business contingency plan with set-aside financial resources.

There are multiple opportunities ahead of us, but we need seize them. Even if a company owns a financially stable business, it does not mean it is immune to changes. If the current situation changes, the company should adapt. Everyone should rely on continuous learning and be up to date with new trends. Change is often perceived as problem by some, but as opportunity by others who are actually able to find solutions.

Life is a constant cycle of ups and downs. In order to move forward, one should overcome difficulties. If we know what we would like to achieve, then we could assess how to accomplish it. ➡

Елинка Узунова: Печалбата е здрав разум

Бензиностанцията на бъдещето ще бъде все по-дигитална и е възможно скоро да предоставим цялостно ново виртуално изживяване

Елинка Узунова е финансов мениджър и прокуриснт на OMV България от 2014 г. Тя е завършила Университета за национално и световно стопанство в София; член на Асоциацията на

дипломираните експерт-счетоводители към Oxford Brookes University; има MBA степен от Edinburgh Business School към университета Хериот-Ват.

Elinka Uzunova: Profit is common sense

The filling station of the future would be increasingly more digitalized and soon we might also offer totally new virtual experience

Elinka Uzunova has been a Finance Manager and a Procurator of OMV Bulgaria since 2014. She has graduated the University of National and World

Economy in Sofia, ACCA member, postgraduate MBA at Edinburgh Business School at Heriot-Watt University.

Татяна Явашева  Tatyana Yavasheva

Да си финансов мениджър и прокуриснт по време на коронакриза е... голямо предизвикателство. Една от най-важните стъпки в подобни ситуации е да подсилим „паричната култура“ на компанията и да балансираме между ликвидност, запазване и подкрепа на партньорства и управление на риска.

- **Съчетаването на функцията финансов мениджър и прокуриснт...** дава голяма синергия.

- **От финансовия мениджър се очаква...** да знае всичко и винаги да има решение.

- **Урокът, който научих по време на извънредното положение:...** В такива времена гъвкавостта и устойчивостта са ключови. Дистанционното присъствие е от съществено значение.

- **Моят разговор с числата...** винаги е бил важна част от живота ми. Когато боравиш с тях, няма нужда от много обяснения.

- **Промените в сектора на горивата...** са много често непредвидими. Световната нефтена индустрия преживява шок като никои друг в своята история. Промени ще настъпят в областта на роботиката, автоматизацията, дигиталната трансформация и оптимизирането на ефективността на производството.

- **Работата за международен бранш като OMV...** се асоциира с високите стандарти за качество, както и със силния фокус върху нуждите на кли-

To be a finance manager and (a procurator) during the coronavirus crisis... is very challenging. One of the most important steps in such situations is to strengthen the company's „cash culture“ and to balance between liquidity, retaining and supporting partnerships and risk management.

- **The combination of the function of financial director and procurator...** comes with a great synergy.

- **The finance manager is expected to...** know everything and to always have a solution.

- **The lesson I learned during the state of emergency...** During these times flexibility and resilience are key! Having an online presence is essential.

- **My conversation with numbers...** has always been an important part of my life. What I enjoy about numbers is the efficiency behind – there is no need for a lot of words in this conversation.

- **From my point of view as a financier, changes in the fuel sector...** are very often unpredictable. Currently the global oil industry is experiencing a shock like no other in its history. Changes will take place in the area of robotics, automation, digital transformation, and optimization of production efficiency.

- **Working for an international brand like OMV...** is related to high quality standards and strong focus on customers' needs and innovations in oil and gas sector. Working for OMV has shown me the immense importance of having committed and loyal employees.



” Парите са свобода,
а говернето не
може га се купу

*Money is freedom,
and trust cannot
be bought*

“

ентите и иновациите в нефтения и газовия сектор. Работата за OMV ми показва огромното значение на ангажираността и лоялността на служителите.

- Моето златно финансово правило... „Приходите са суета. Печалбата е здрав разум. А кешът е цар.“ Паричните средства са жизнената сила на всеки бизнес. Печалбите са важни, тъй като те са ценната възвръщаемост.

- В днешно време от съществено значение е... да умеете да се справяте с комплексни проблеми, дори още преди те да възникнат. И ако все пак такива се появят, е необходимо да имате съответната експертиза, за да ги разрешите по устойчив, ефективен и ефикасен начин.

- Тънката разлика между управлението на финансите на компанията и личните финанси... Да оперираш с финансите на компанията е огромна отговорност. Аналогично, семейните средства трябва да се управляват с голямо внимание, като се спазва едно от златните правила на нашата компания: „Отнасяйте се към парите на компанията като към своите собствени“. Единствената разлика всъщност е в измерението на риска.

- Парите... са свобода. Свободата да опитваме нови неща, да правим нови инвестиции, да избираме в личен и в професионален план.

- Доверието... е най-важното в бизнеса. Нашият бизнес е успешен именно защото хората ни вярват. А доверието не може да се купи.

- Време е за инвестиции, когато... Всяко време е добро за инвестиции и организацията трябва да инвестира постоянно - в активи, в обучение и повишаване квалификацията на служителите, в иновации и добри практики.

- Избра финансовата сфера като поприще за кариерно развитие, тъй като... управлението на финансите на една компания е наука и изкуство, които дават власт и отварят редица възможности. На всеки, който обмисля реализация в сферата на финансите, бих казала, че добрите

- My golden financial rule... „Turnover is vanity. Profit is common sense. But cash is king“. Cash is the lifeblood of every business. Profits are important as they are the valuable return.

- Nowadays it is essentially important.... to tackle complex problems even before they arise. And if problems do occur, it is necessary to have the relevant expertise to solve them in a sustainable, effective and cost-efficient manner.

- The subtle difference between managing a company's finances and personal finances... Dealing with the company's funds is a great responsibility. Similarly, family funds should be managed with great care in line with one of our company's golden rules – „Treat money as yours“. The only difference is in the risk dimension.

- Money... Money is freedom! Freedom to try out new things, make new investments and have choices - both personally and professionally.

- Trust... is most important in business. Our business is successful because of people trust in us. And you cannot buy trust.

- It's time to invest when... It is always a good time to invest and every organization should do it constantly - investment in assets, training and education of employees, innovations and

Профил на компанията

OMV навлезе на българския пазар преди 20 години и днес има близо 100 бензиностанции в цялата страна. OMV е многофункционален център за услуги. Основната дейност на компанията е търговията на гребно и едро с петролни продукти. Бензиностанциите OMV имат собствена марка ресторанти и магазини - VIVA.

Company Profile

OMV entered the Bulgarian market 20 years ago, and at present operates nearly 100 filling stations across the country. OMV is a multifunctional service center. The company's core business is the retail and wholesale of petroleum products. The OMV filling stations have own brand of restaurants and shops - VIVA.



финансови специалисти винаги ще бъдат търсени, независимо колко дигитален става светът.

- **Бензиностанцията на бъдещето...** OMV го направи преди 20 години, когато стъпи на българския пазар и успя да създаде тогавашната „бензиностанция на бъдещето“. Сега ние продължаваме да развиваме и подобряваме нашата стратегия, в чийто център винаги поставяме нуждите на клиента и качеството на услугите. Вярвам, че „бензиностанцията на бъдещето“ ще бъде все по-дигитална. Така че е възможно да предоставим цялостно ново виртуално изживяване.

- **Моята най-добра лична инвестиция...** е професионалното ми развитие и в образованието на моите деца.

- **Цитатът, който добре изразява моите възгледи:...** „Много от провалите са на хора, които не са осъзнали колко близо до успеха са били, когато са се отказали“ – Томас Едисон.

- **„Горивото“ за щастие, което предпочитам...** е MAXX e-motion – то е микс от различни елементи като удовлетворение от работата и личния живот, вътрешен стремеж и страст. 🚗

good practices.

- **I chose finance as my area for career development because...** *understanding the science and the art of managing a company's funds is empowering! To whoever is considering pursuing a career in the finance industry, I would say that good finance professionals will always be in demand no matter the extent of digitalization the world embraces.*

- **The filling station of the future...** *OMV did it 20 years ago when it entered the Bulgarian market and managed to create the then „filling station of the future“. Now, we continue developing and improving our strategy, always focusing on the customer needs and quality of services. I believe that the „filling station of the future“ will be increasingly more digitalized; so, we might offer totally new virtual experience.*

- **My best personal investment...** *is in my personal development and in my children's education.*

- **A quote that expresses my views well...** *„Many of life's failures are by people who did not realize how close they were to success when they gave up“ - Thomas A. Edison.*

- **The „fuel“ for happiness that I prefer...** *is MAXX e-motion - a mixture of various elements such as work fulfillment, personal satisfaction and inner drive and passion. 🚗*



Изчезващата сила на иновациите



The Disappearing Power of Innovation

Тони Григорова  Toni Grigорова

Иновациите от години са актуална тема, но заради пандемията те загубиха своя устрем на развитие и последва пълна дезориентация на активността, която беше набрала сила. Но какво е иновацията? Това е креативно решение, което се справя със съществуващ проблем. Излиза, че трябва да открием „камъчетата в обувката“...

В САЩ, където иновациите

уж се развиваха с пълна сила

заваляха критици, че този процес е бил госта надценен. Силициевата долина, както и госта от водещите технологични компании са упрекувани, че като цяло отговориха зле на кризата. Разбира се, дадоха ни Zoom, но от тях се очакваше госта повече. Пандемията разкри ограниченията и неспособността на големи и малки компании, представяни за иновационни лидери, да се справят в създалата се ситуация и да създават иновации в области,

Innovation has been a hot topic for years, but because of the pandemic, it has lost its impetus and there has been a complete disorientation of the activity that had gained momentum. But what is innovation? This is a creative solution that deals with an existing problem. It turns out that we have to find the “pebbles in the shoe”...

In the US, where innovation

was seemingly developing in full force

criticism started to emerge that this process was quite overrated. Silicon Valley, as well as many leading technology companies, have been blamed for responding poorly to the crisis. Of course, they gave us Zoom, but much more was expected of them. The pandemic has exposed the limitations and inability of large and small companies, presented as innovation leaders, to cope

В излизането от кризата иге ред усилията и финансирането да се насочат към неща, от които ще има осезаем обществен ефект

които са наистина значими.

Магията, наречена иновации, изведнъж изчезна. И се разбра, че ще е грешка да оставим да умрат

уморените стари компании

които по традиционен начин произвеждат стоки и предлагат услуги. Пандемията подежда отрезвяващо. В този контекст се налага изводът, че иновациите са полезни, стига да не са безполезни, тъй като в много от случаите желаното е представяно за действително. И немалко от разработките досега са били просто усвояване на готово финансиране. Явно е време да преосмислим разбирането за т. нар. иновации.

Методът ТРИЗ

или Творческо решаване на изобретателски задачи, не е нов, но може да е от полза в желанието да преодолеем преградите в развитието. Негов създател е съветският изобретател Хенрих Алтшулер (1926 — 1998). Той е анализирал голям брой международни патенти и през 1973 формулира матрица от 40 типове начина за отстраняване на техническите противоречия. Сред тях са принципите на местното качество, обединението, „матрьошката“, преминаването в друго измерение, обръщането на вредата в полза и т. н. Ето и някои примери:

- ✓ Принципът на асиметрията – много задачи стават по-лесни за решаване, когато симетричните форми се направят асиметрични. Симетричните фарове на колите може да се променят така, че левият фар да осветява пътя в близост до колата и да не свети в очите на отсрещните шофьори, а десният да осветява пътя по-надалеч. Гумите на колите може да се направят по-устойчиви от външната страна, за да не се увреждат от бордюрите.
- ✓ Принцип на сферичността – преминава се от плоски към сферични повърхности, или от постъпателно към кръгово движение. Този принцип се използва в бойните изкуства за справяне с по-силен противник – техниките, при които се изпълняват кръгови движения, не дават възможност на по-силния противник да използва силата си.
- ✓ Принцип на универсалността – такъв пример са кораби, които едновременно превозват и преработват суровините.

В излизането от кризата иге ред усилията и финансирането да се насочат към неща, от които наистина ще има осезаем обществен ефект. Може да използваме наличното знание, за да създаваме решения на нови или стари проблеми. Но преди това се налага да преосмислим що е то иновации и тяхното приложение по света и у нас. (1)

with the situation and to innovate in areas that are truly significant.

The magic called innovation has suddenly disappeared. And it turned out that it would be a mistake to let

good old companies

die, which produce goods and offer services the old-fashioned way. The pandemic was sobering. In this context, the conclusion is that innovation is useful, as long as it is not useless, because in many cases what is desired is presented as being real. And many of the developments so far have been simply absorbing ready-made funding. It is obviously time to rethink our understanding of the so-called innovation.

The TRIZ method

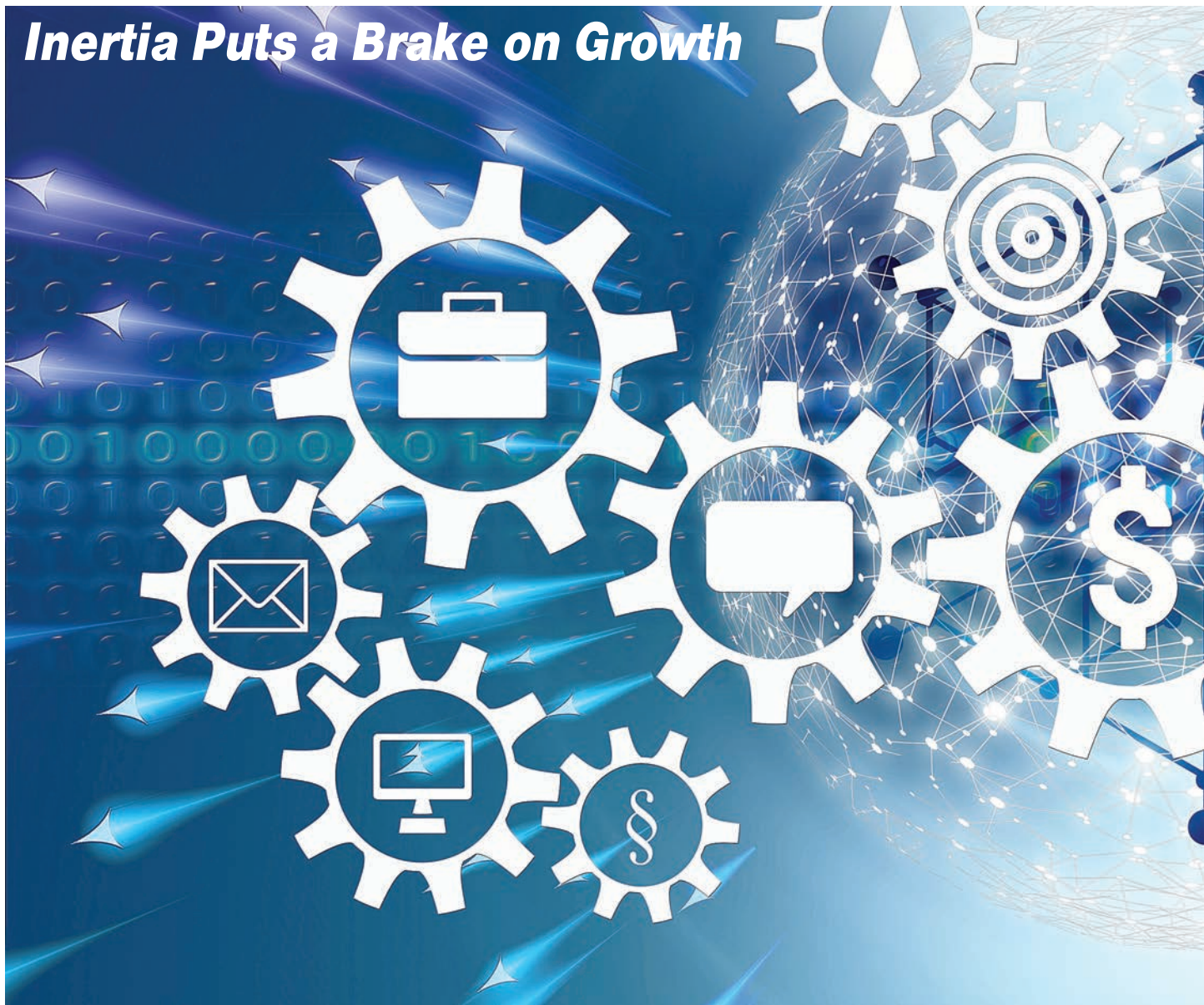
or the Theory of inventive problem solving is not new, but can be useful in the strive to overcome barriers to development. Its creator was the Soviet inventor Heinrich Altshuler (1926 - 1998). He analysed a large number of international patents and in 1973 formulated a matrix of 40 standard ways to eliminate technical inconsistencies. Among them are the principles of local quality, unification, "matryoshka", transition to another dimension, converting harm into benefit, etc. Here are some examples:

- ✓ Principle of asymmetry - many problems become easier to solve when symmetrical shapes are made asymmetrical. The symmetrical headlights of cars can be changed, so that the left headlight illuminates the road near the car and does not shine in the eyes of oncoming drivers, and the right headlight illuminates the road further away. Car tires can be made more durable on the outside, so as not to be damaged by curbs.
- ✓ Principle of sphericity – a switch from flat to spherical surfaces, or from translational to circular motion. This principle is used in martial arts to deal with a stronger opponent - techniques in which circular motions are performed do not allow the stronger opponent to use his power.
- ✓ Principle of universality – an example for that are ships that simultaneously transport and process raw materials.

In the process of getting out of the crisis, it is time to focus efforts and funding on things that will have a tangible public impact. We can use the available knowledge to create solutions to new or old problems. But before that we need to rethink what innovation is and its application around the world and in our country. (2)

*In the process of getting
out of the crisis, it is
time to focus efforts
and funding on things
that will have a tangible
public impact*

Инерцията е спирачка на растежа



Inertia Puts a Brake on Growth

Пандемията ни даде много уроци и продължава да ни оказва принуда да започнем да мислим по нов начин в бизнеса, в работата, в живота, във всичко. Търсят се нови възможности и нови инструменти, които да ни отворят други хоризонти. Теория на ограниченията (Theory of Constraints - TOC) е ефективен метод за управление, създаден от израелския физик г-р Ели Голдрат. TOC се основава на разбирането, че резултатите на всяка система зависят само от няколко елемента – системните ограничения. Намирането и подходящото им управление води до бърз растеж, стабилност и хармония. Синтез на това знание е международният бестселър „Целта. Процес на непрекъснато подобрене“, фокусиран върху приложението на TOC в производствена среда. Следват девет други книги с различни аспекти на TOC и приложението им в широк кръг дейности.

The pandemic has taught us many lessons and continues to force us to start thinking in a new way in business, at work, in life, in everything. We are looking for new opportunities and new tools to open different horizons. The Theory of Constraints (TOC) is an effective management method developed by the Israeli physicist Dr. Eli Goldratt. TOC is based on the understanding that the performance of any system depend on just a few elements – the system constraints. Finding and managing them properly leads to rapid growth, stability and harmony. A synthesis of this knowledge is found in the international bestseller "The Goal. A process of ongoing improvement", focused on the application of TOC in the production environment. Following are nine other books on various aspects of TOC and their application in a wide range of activities.

Теория на ограниченията е ефективен метод, който ще помогне на много компании да се справят с коронакризата, уверява Валентин Борисов



The Theory of Constraints is an effective method that will help many companies cope with the coronavirus crisis, assures Valentin Borisov

Яна Колева  Yana Koleva

Валентин Борисов, управител на консултантската компания Progressive Flow Bulgaria, обяснява как ТОС може да е надежден помощник за справяне с всички неблагоприятия в организацията:

Всяка организация има много проблеми, които пречат за постигане на целите, но между отделните проблеми съществуват връзки. Когато се намерят логическите връзки между всички нежелани ефекти, резултатът е причинно-следствена диаграма, наречена

Valentin Borisov, manager of the Progressive Flow Bulgaria consulting company, explains how TOC can be a reliable assistant in dealing with all troubles in the organization:

Every organization has many problems that hinder the achievement of goals, but there are connections between the individual problems. When the logical links between all the undesired effects are found, the result is a cause-and-effect diagram called

Дърво на текущата реалност

В основата ѝ обикновено е само един проблем, който е причината за почти всички останали. Вместо да пилеем време и ресурси за решаване на много проблеми, които са следствия, се фокусираме само върху коренния проблем. Когато истинското ограничение бъде намерено и премахнато или управлявано по подходящ начин, за най-кратко време се получават най-добри резултати. Осигурява се едновременно растеж, стабилност и хармония. Ограниченията на компаниите може да са от различно естество – недостиг на капацитет, липса на пазари, неспазване на срокове, понякога ограниченията са вътрешно приети политики. Някога те са били полезни, но тъй като вътрешните и външните условия се променят, тези политики се превръщат в ограничения.

Непрекъснато успяващи

са компаниите, които година след година увеличават стойността за клиентите, служителите, доставчиците и собствениците. За целта компанията трябва да изгради, капитализира и поддържа решаващо конкурентно предимство на достатъчно големи пазари, без да изтощава ресурсите си и без да поема значителни рискове. В ТОС са разработени и се прилагат решения за производство, верига от доставки, търговия, управление на проекти и продажби. Тези решения помагат на компаниите да изградят

решаващо конкретно предимство

Това се случва, когато удовлетворим значителна нужда на клиентите, както никой значителен конкурент не може. Пример: Производство по поръчка. В такава ситуация надеждната доставка може да е решаващо конкурентно предимство. Компанията (с прилагане на ТОС решения) значително съкращава сроковете и предвижда значителна глоба за всяко закъснение. Но за целта е необходим нов процес на продажби с ясно определен целеви пазар, оферта, процес на изпълнение и обучени търговци.

Кризите угват

но непрекъснато успяващите компании са имунизирани, стига да е налице ефективен процес на непрекъснато подобрене. Друг елемент може да е финансовият буфер, но също и диверсификацията - ако имаме само един основен бизнес или група продукти, случи ли се неблагоприятно стечение, рискът става огромен. Рисково е да имаме клиент, който заема над 20% от бизнеса ни. Много фирми в България имат продукт, подходящ за европейските и световните пазари, имат потенциал да продават и по-добре в страната, но

нямат процес на активни продажби

В много случаи търговските отдели приемат поръчки, вместо целенасочено да търсят клиенти. Капацитет има, но продажбите се превръщат в ограничение. Повечето компании имат скрит (неизползван) капацитет. Защото високите нива на незавършено производство и големият брой отворени задачи създават хаос, намаляват скоростта, влошават качеството, размиват приоритетите и така реалното време за работа става много малка част от времето за изпълнение. Прилагането на ТОС решенията намалява незавършеното производство и отворените задачи, което значително съкращава срока за изпълнение с до 40-50%, като замразените средства в суровини и неза-

Current Reality Tree

Usually, there is just one problem at its core, which is the cause of almost all the rest. Instead of wasting time and resources on solving many problems that come as effects, we focus only on the root problem. When the real constraint is found and removed or managed appropriately, the best results are obtained in the shortest time. Growth, stability and harmony are ensured at the same time. Constraints of companies can be of different nature - lack of capacity, lack of markets, non-compliance with deadlines, sometimes the constraints are internally accepted policies. They used to be useful, but as internal and external conditions change, these policies become constraints.

Ever Flourishing

are companies that, year after year, increase the value for customers, employees, suppliers and owners. To this end, the company must build, capitalize and sustain a Decisive Competitive Edge in sufficiently large markets without depleting its resources and without taking significant risks. TOC solutions for production, supply chain, trade, project management and sales are developed and applied. These solutions help companies build

Decisive Competitive Edge

This happens when we manage to satisfy a significant customer need like no other major competitor can. For example: Made to order production. In such a situation, reliable delivery can be a Decisive Competitive Edge. The company (by applying TOC solutions) significantly shortens the production lead times and provides a significant fine for any delay. But this requires a new sales process with a clearly defined target market, offer, execution process and trained salespeople.

Crises are coming

but Ever Flourishing companies are immune to them, as long as there is an effective process for ongoing improvement in place. Another element may be the financial buffer, but also diversification - if we have only one main business or group of products, if an unfavourable situation occurs, the risk becomes huge. It is risky to have a client who accounts for over 20% of our business. Many companies in Bulgaria have a product suitable for European and world markets, have the potential to sell better in the country, but

they do not have an active sales process

In many cases, sales departments accept orders instead of purposefully looking for customers. There is capacity, but sales are becoming a constraint. Most companies have hidden (unused) capacity. Because high levels of work in process (wip) and a large number of open tasks create chaos, reduce speed, degrade quality, blur priorities, and so effective "touch" time becomes a very small part of the production lead time. The application of TOC solutions reduces wip and open tasks, which significantly reduces the lead time by up to 40-50%, while frozen funds in raw materials and unfinished production are also significantly reduced. Better teamwork, better communication, employee satisfaction and less stress are achieved. Over time, such a company becomes Ever Flourishing as it achieves flexibility



Вяршэнне і вытворчасць таксама значна зніжаюцца. Дасягаецца лепшая камунікацыя, больш якасная праца, больш камунікацыя, задавальненне супрацоўнікаў і больш стрэсу. У гэты момант такая кампанія ператвараецца ў непераможна пераможца, таму што яна дасягае якасця і

лёгкае адаптацыя да змяненняў

Яшчэ адзін прыклад: Японская кампанія з групы Toshiba прымяняе ТОС рашэнне для вытворчых прадпрыемстваў „Барабан – Буфер – Вяжэ“ і таксама ўспявае скараціць тэрміны вытворчасці на больш за 40%. Гэта азначае яшчэ 40% вытворчай магутнасці, і гэта без дадатковага інвестыцыяў у машыны і людзей, што налагае наступнае крок тым, каб звязаць працу з развіццём на рынку.

Калі працягнем рабіць гэта, што рабіць, мы атрымаем такі ж вынік. Але для непераможнага пераможца гэта ключавое значэнне.

не выходзіце з зоны свайго камфорту

Асабліва калі часы сады. Таму што зона камфорту, інерцыя і эга сады найбольшыя перашкоды для змяненняў і развіцця арганізацыяў. Трэба ведаць, што рэальнасць проста і гармонічная, кожная сітуацыя можа значна лепш, людзі сады і кожны праблема можа быць вырашана так, каб кожны выйграе.

Сітуацыя, як светавая пандэмія, не сады лёгка прадбачыць. Яны адбываюцца, але мы не ведаем калі. Сёння існуюць кампаніі, якія зніжаюць аб'ём працы і продажы, губяць людзей, некаторыя фальсифікуюць, але ў гэты момант іншыя адкрываюць новыя магчымасці. Выкарыстоўваючы навуковы падыход ТОС, кампаніі могуць зрабіць стратэгію і тактыку для непераможнага пераможца і плана для будучых крызісных сітуацыяў. І калі нешта такога адбываецца, мы будзем гатовыя да хуткага адаптацыя да новых рэальнасцяў. (1)

Валентын Борисов верыць, што прымяненне ТОС рашэнняў амаль кожнай кампанія можа стаць непераможна пераможца

Valentin Borisov believes that by implementing TOC solutions almost any company can become ever flourishing

and

ability to easily adapt to changes

Another example: A Japanese company from the Toshiba group applies the TOC "Drum - Buffer - Rope" solution for its production plants and thus manages to reduce production time by more than 40%. This means another 40% of production capacity, without additional investment in machinery and people, which in turn requires the next step to be in the direction of working on expanding markets.

If we continue to do what we do, we will get the same result. But the key to continued success is

not to stay in our comfort zone

especially in good times. Because the comfort zone, inertia and the ego are the biggest obstacles to change and growth of organizations. We need to understand that the reality is simple and harmonious, every situation can be significantly improved, people are good and every problem can be solved, so that everyone wins.

Situations, such as the global pandemic, are not easy to predict. They happen, but we don't know when. Now there are companies that reduce the volume of work and sales, lose people, some go bankrupt, but at the same time others find new opportunities. Using the scientific approach of TOC, companies can build a strategy and tactics for continuous success and a plan for future crises. And when something like that happens, they will be ready to adapt quickly to the new realities. (1)

Инвестициите в хората са най-важни

Без човешкия труд икономиката е само абстракция, напомня психологът Пламен Димитров

Without human labour, the economy is only an abstraction, reminds the psychologist Plamen Dimitrov

The Most Important Investment is the One in People

Тони Григорова  Toni Grigorova

Кризата, в която пандемията ни вкара, нанася големи щети не само на икономиката, но и на хората, на тяхната психика и поведение. Многомерни са и социалните ефекти на изолацията. Телърва предстои „пандемия“, свързана с травмите и психоемоционалния статус на хората, но и с адекватността на поведението им, алармира Пламен Димитров, психолог и консултант по организационно консултиране.

Изследване на Европейската фондация за подобряване качеството и условията на живот и качеството на труд към Европейската комисия показва, че българите продължават да са

на първо място по финансова несигурност

– преди пандемията, по време на изолацията, а и след това. Усещането за финансова застрашеност се засили и сме сред петте държави в ЕС, в които се наблюдава най-силно субективно усещане за неблагоприятие. Възможностите ни да поемеме такива удари са твърде занижени, хората не могат да проявят гъвкавост за своята лична и семейна адаптация, но и за съхраняването на бизнеса си, ако са предприемачи, коментира Пламен Димитров.

Пандемията ни завару

неподготвени

и по-голямата част от бизнеса в България не беше в състояние да реагира правилно. Все повече събитията изискват да променяме себе си, организациите и отношенията в тях, както и самата организация на работа. След такива изпитания хората преосмислят своя мироглед, практики и начин на действие. В България може да започнем да мислим само за икономическата активност и инвестициите, но същевременно е добре да оценим колко са важни здравето, работоспособността, чувството за достойнство на всеки служител. Хората правят бизнеса, иначе икономиката е само абстракция. Сега видяхме кой изнася кризата и за кого тя е с най-големи последици. Осъзнахме, че хората са много по-важни, отколкото досега сме смятали.

The crisis which the pandemic has brought upon us is causing great damage not only to the economy, but also to the people, their psyche and behaviour. The social effects of the isolation are also multidimensional. A "pandemic" is yet to come, related to people's trauma and psycho-emotional status, but also to the adequacy of their behaviour, warns Plamen Dimitrov, a psychologist and organizational counselling consultant.

A study by the European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions at the European Commission showed that Bulgarians continue to be

in the first place in terms of financial uncertainty

- before the pandemic, during the isolation, and after. The feeling of financial danger has intensified and we are among the five countries in the EU with the strongest subjective feeling of unhappiness. Our capabilities of taking such blows are too low, people cannot show flexibility for their personal and family adaptation, but also for the preservation of their business, if they are entrepreneurs, Plamen Dimitrov commented.

The pandemic found us

unprepared

and most of the businesses in Bulgaria were not able to react properly. Increasingly, events require us to change ourselves, the organizations and relationships in them, as well as the organization of work itself. After such trials, people rethink their worldview, practices and ways of acting. In Bulgaria we can start thinking only about economic activity and investment, but at the same time it is good to assess the importance of health, the ability to work and the sense of dignity of each employee. People are the ones making business work, otherwise the economy is just an abstraction. We have seen now who is carrying out the crisis and for whom it has the greatest consequences. We realized



Ето какво още казва Пламен Димитров за

уроците

които в последните месеци натрупахме: „Уроците са много и един от тях е, че трябва да променим нашите модели на мислене, тъй като досега живеехме с неолибералната религия за потребителското общество. Стана така, че един вирус препореди приоритетите ни и се отказахме от много неща. Убедихме се, че сигурността налага сами да произвеждаме базисните ресурси, за да не зависим изцяло от външни доставки. Разбираме колко е важно да инвестираме в неща, които не са източник на бърза възвръщаемост, но са от първа необходимост. Гоненето на печалба трябва да се комбинира и с грижата за организационното и социалното здраве, с готовността да посрещаме всякакви трудности. Сега е моментът да осъзнаем, че инвестициите в „човешкия капитал“ са най-важни, че бизнесът трябва да е по-социален и по-хуманен. Хората дават принос с труда си, който невинаги е овъзмездяван. Трудът е най-важният фактор за капитала“.

Без съмнение

съпротивата срещу промяната

е огромна сила. Всички искат ситуацията да отmine и да се върнат към добре познатото старо. Но крачката назад просто не е възможна. Не знаем какво точно предстои, но със сигурност хората очакват по-сериозна ангажираност както от държавата, така и от работодателите. Вече е дошъл моментът внимателно и избирателно да се учим от опита и да бъдем иновативни. Да извлечем поуки от всичко, което ни се случва, и да променим начина си на действие, защото това ще ни донесе дългосрочни ползи. (1)

that people are much more important than we previously thought.

Here is what else Plamen Dimitrov says about

the lessons

which we have learned in recent months: “The lessons are many and one of them is that we need to change our patterns of thinking, as so far we have lived with the neoliberal religion of consumer society. It happened so that a virus rearranged our priorities and we gave up a lot of things. We have become convinced that for our own safety, we need to produce the basic resources ourselves, so that we do not depend entirely on external supplies. We understand how important it is to invest in things that are not a source of quick returns, but are essential. The pursuit of profit must be combined with the care for organizational and social health, and being ready to face any difficulties. Now is the time to realize that investing in “human capital” is paramount, that business needs to be more social and humane. People contribute with their work, which is not always rewarded. Labour is the most important factor for capital.”

No doubt

resistance to change

is a huge force. Everyone wants the situation to just pass and go back to the good old days. But going back is simply not possible. We do not know exactly what lies ahead, but certainly people expect more serious engagement from both the state and employers. The time has come to carefully and selectively learn from experience and be innovative. Let’s learn from everything that happens to us and change the way we act, because it will bring us long-term benefits. (1)

Голямото пренареждане на трудовия пазар



The Great Rearrangement of the Labour Market

Тони Григорова  Toni Grigорова

Пандемията рязко промени реалностите на пазара на труда и едва ли някой има съмнение, че във всички професии е време да се вкарат елементи от цифровите технологии. И вече виждаме как много бизнеси започнаха да променят вида услуги, за да са в крак с динамиката на цялостната трансформация. Ще оцеляват не най-големите, а онези, които най-правилно реагират на това пренареждане.

Коронавирусът ще продължи да реструктурира икономиката, а безспорно дигитализацията и автоматизацията ще се ускорят. Затова хората трябва да наблюдават на своята

дигитална подготовка

и на новите знания и компетентност, тъй като всяка

The pandemic has dramatically changed the realities of the labour market, and hardly anyone has doubts that it is time to introduce elements of digital technology into all professions. And we are already seeing how many businesses have started to change the type of services offered, in order to keep up with the dynamics of the overall transformation. It is not the biggest who will survive, but those who respond most adequately to this rearrangement.

The coronavirus will continue to restructure the economy, and digitalisation and automation will undoubtedly accelerate. That's why people need to focus on their own

digital preparation

and on gaining new knowledge and competence, as in the

Бизнесът търси начини за насърчаване на по-дълъг трудов живот и способност за работа

Businesses are looking for ways to encourage longer working lives and ability to work

професия занаят ще изисква все повече специални умения. Автоматизацията ще продължи да заменя физическия труд, но тя вече навлиза и в областта на когнитивните умения. Много рутинни дейности подлежат на програмиране и хората, които ги упражняват, постепенно ще бъдат изместени от интелигентни системи, напомня Томчо Томов, ръководител на Националния център за оценка на компетенциите към БСК.

Пандемията остава дълбок отпечатък върху обществото, тя пренаreja по безпоощаен начин и пазара на труда. Но има един важен аспект, в който проблемите тлеят от години. И те са свързани както с преживяванията на хората в организацията, така и с взаимодействието между представителите на различни поколения. Само преди месеци имаше силен недостиг на кадри. Но след като внезапно настъпи резкият обрат заради парализата на много дейности, на гневен ред излезе

необходимостта от нов поглед

и към хората, които приближават или вече са в пенсионна възраст. Те са огромна част от работната сила и са важен ресурс. Ако се вляят в армията на безработните и неработещите, това ще е тежко както за самите хора, така и за социалните системи. Но няма как да не видим, че зейва дигитална пропаст между поколенията, очертават се силни различия между отделните генерации, същевременно продължителността на живота се увеличава, а работната сила у нас с всяка година намалява. Пенсионери, които са в добра кондиция, може да бъдат привлечени като трудов ресурс. Трябва обаче да направим така, че да използваме най-доброто от всеки човек, казва Томчо Томов.

Проблемът с

разликите между поколенията

е многолик. Наблюдава се например трансфер на знания както от по-старото поколение към по-младото, но и обратното – особено за най-новите технологии. И за да може всички да са продуктивни, работоспособни и ангажирани, техните преживявания трябва правилно да бъдат управлявани. Именно преживяванията, които човек има на работното място, са от значение за оставането в тази компания. При работодателите също има различни поколения, едни са по-гъвкави и динамични, други са консервативни, а това несъмнено влияе върху работната среда.

Досега тези въпроси оставаха на заден план, но пандемията ни отвори очите за

потенциала на вътрешните ресурси

БСК заедно с партньори работи по проект за адаптиране на работната среда към специфичните възрастови потребности на различните генерации с цел насърчаване на по-дълъг трудов живот и способност за работа. Само ако търсим решение на проблемите, ще го намерим. (1)

future each profession will require more and more special skills. Automation will continue to replace manual labour, but it is already entering the realm of cognitive skills. Many routine activities are subject to programming and the people who perform them will be gradually replaced by intelligent systems, reminds Tomcho Tomov, Head of the National Centre for Competence Assessment at BCC.

The pandemic has left a deep imprint on society, it also reorganized the labour market in a ruthless way. But there is one important aspect in which the problems have been smouldering for years. And they are related both to the experiences of the people in the organization and to the interaction between the representatives of different generations. Only a few months ago, there was a severe shortage of staff. But after a sudden turnaround due to the paralysis of many activities,

the need for a new approach

has surfaced towards people who are approaching or are already of retirement age. They are a huge part of the workforce and are an important resource. If they join the army of the unemployed and the non-working, it will be hard for both the people themselves and for the social systems. Still, we cannot help but see that there is a digital gap between the generations, there are strong differences between the different generations, at the same time life expectancy is increasing, and the labour force in our country is decreasing every year. Retirees who are in good condition can be attracted as a labour resource. However, we must make sure that we use the best of each person, says Tomcho Tomov.

The problem with

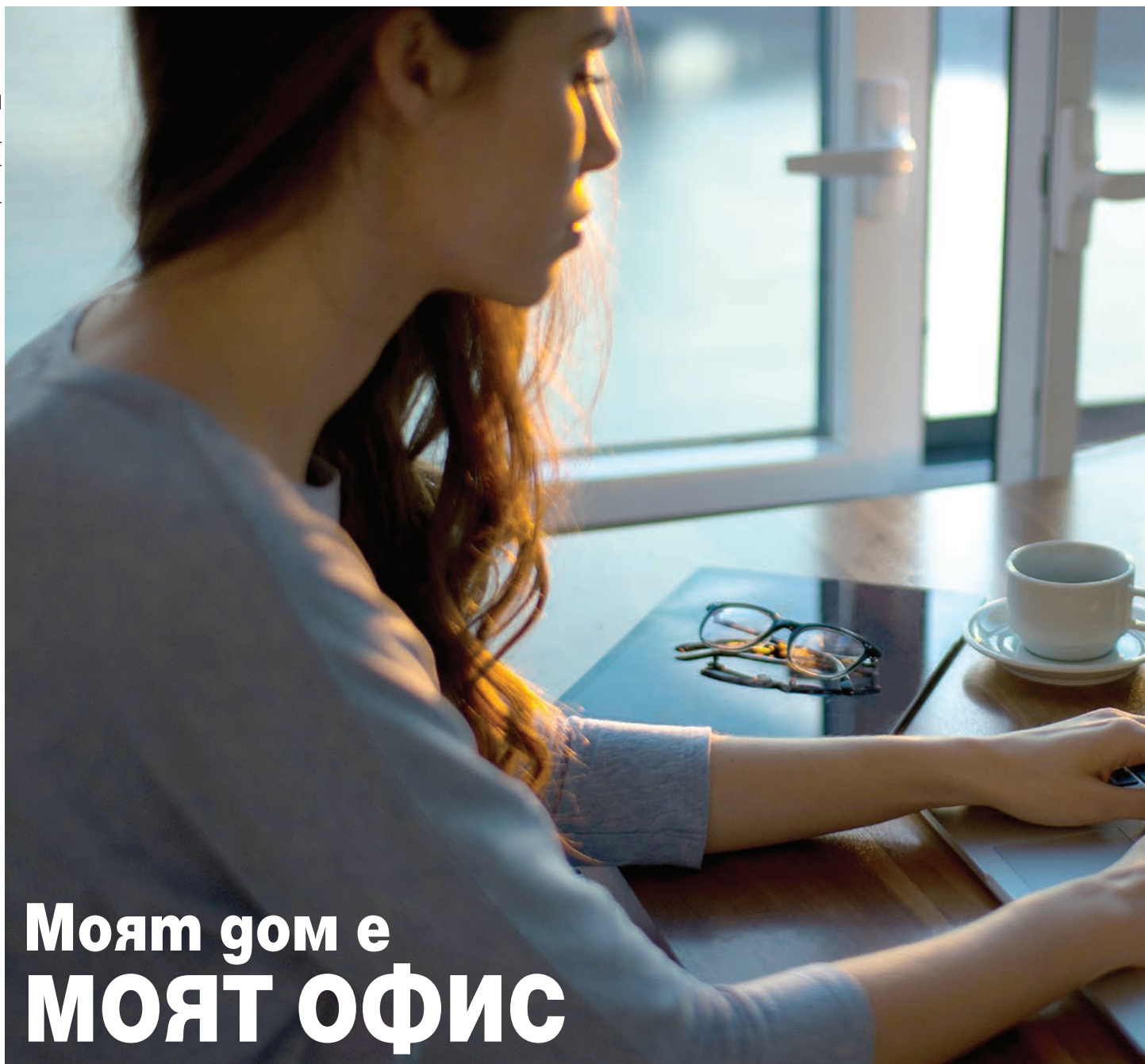
the differences between generations

is multifaceted. For example, there is a transfer of knowledge from the older generation to the younger one, but also vice versa - especially when it comes to the latest technologies. And for everyone to be productive, able to work and engaged, their experiences must be properly managed. It is the experiences that a person has at work that are important for staying in this company. There are also different generations of employers, some are more flexible and dynamic, others are conservative, and this undoubtedly affects the work environment.

So far, these issues have remained in the background, but the pandemic has opened our eyes to

the potential of internal resources

BCC together with partners is working on a project to adapt the working environment to the specific age needs of different generations, in order to encourage a longer working life and ability to work. Only if we look for solutions to the problems we shall find them. (2)




Моят дом е МОЯТ ОФИС

My Home is My Office

Мая Цанева  Maya Tsaneva

2020 г. има няколко имена, но едно от тях със сигурност е „хоум офис“. Поради глобалната извънредна ситуация при бизнесите, при които това беше възможно, работата въкщи замени обичайния работен ритъм. Според проучването WFH in the Age of Coronavirus (Работа от въкщи по време на коронавирус) на Construx Software от април 2020 г. с данни от 63 държави по света, преди извънредното положение 78.6% от анкетираните не са

2020 has several names, but one of them is certainly "home office". Due to the global state of emergency, in businesses where this was possible, work from home replaced the usual work routine. According to the WFH study in the Age of Coronavirus by Construx Software from April 2020 with data from 63 countries around the world, before the state of emergency 78.6% of respondents did not work



А Дата Про очаква броя на служителите, които работят у дома, да расте и подготвя промени в корпоративната култура

A Data Pro expects the number of employees working from home to grow, and changes in the corporate culture are being prepared

Или как мениджърите да управляват ефективно екипите при отдалечена работа

Or how should managers effectively manage their teams when working remotely

from home often, while after - 97% of them perform their tasks from home. The availability of technical and social solutions for communication and productive work without personal contact has allowed us to take a serious step towards long-term change of the corporate environment.

But the interpretation of the home office as an opportunity or a threat depends on the extent to which an organization can operate online and objectively have the time and resources to technically support and train its staff, with minimal risk to their physical and mental well-being, says Dr. Yulika Novkova, business psychologist.

She cites data from a joint study with Milen Velikov, Human Resources Manager, conducted weeks after the start of the state of emergency in Bulgaria. It shows that the answer to the question of how working from home affects productivity is ambiguous. Of the more than 1,900 employees surveyed, 57% switched entirely to work from home, and 27% continued to work from their usual places. For 31% there was no change in the volume of work, for another 33% the work in the organization has decreased, and for 22% the work has increased after the introduction of home office.

Therefore, the question is how do we work from home. "For organizations that so far have not offered any form of work from home, the biggest difficulties stemmed from the lack of tools for digitalizing processes, as well as the lack of technical skills and established processes to perform tasks. The focus was "survival." The risk of declining productivity was high when management was not prepared to support its team in the new working conditions. Organizations that have long outsourced some of their processes or operated entirely online have been given "growth opportunities." The results of the work are easily tracked through the reporting systems, but it was also important how all the people in the process feel", she explains.

A Data Pro, a company in the field of information services and business intelligence, has been offering the option of working from home for years, but the pandemic causes a need for change, especially in the departments that have usually worked in the office. By the beginning of 2020, between 20% and 30% of the company's employees will benefit from the opportunity for a home office, both at the operational and management level. After the state of emergency, this percentage is expected to increase to perhaps 50-60% of employees in the short term.

"Within 2 to 3 weeks after the introduction of 100% home office, productivity and efficiency have stabilized, so it did not really affect the business. To stay close to its employees, I think, was the biggest challenge for the management",

работили от дома си често, а след него 97% изпълняват задачите си от вкъщи. Наличието на технически и социални решения за комуникация и за продуктивна работа без личен контакт е позволило да се направи сериозна стъпка към дългосрочна промяна на корпоративната среда.

Но интерпретацията на хоум офиса като възможност или заплаха зависи от това доколко гадена организация може да осъществява дейността си онлайн и обективно разполага с време и ресурси технически да обезпечи и обучи персонала си при минимален риск за физическото и психичното благополучие, казва д-р Юлика Новкова, бизнес психолог.

Тя цитира данни от съвместно изследване, заедно с Милен Великов, мениджър „Човешки ресурси“, проведено седмици след началото на извънредното положение

у нас. То показва, че отговорът на въпроса как работата от вкъщи влияе върху продуктивността, не е еднозначен. При запитани над 1900 служители в проучването, 57% от тях са преминали изцяло към работа от дома, а 27% са продължили да се трудаят от обичайните си места. За 31% няма промяна в обема работа, при други 33% работата в организацията е намалела, а при 22% работата се е увеличила след въвеждането на хоумфис.

Следователно въпросът е как работим от вкъщи. „При организациите, които досега не предлагат форма на работа от дома, най-големите трудности произтекоха от липсата на инструменти за дигитализиране на процесите, както и липсата на технически умения и сформирани процеси за изпълнение на задачите. Фокусът беше „оцеляване“. Рискът от спад на продуктивността беше висок, когато мениджмънтът не е подготвен да подкрепя екипа си в новите работни условия. Организациите, които отдавна прехвърлят част от процесите си или изцяло оперират онлайн, получиха „възможности за растеж“. Резултатите от работата лесно се проследяват чрез системите за отчетност, важно беше и как се чувстват всички хора в процеса“, пояснява тя.

А Дата Про – компания в областта на информационните услуги и бизнес разузнаването, предлага от години опцията за работа от дома, но пандемията предизвиква нужда от промени, особено при отделите, които обикновено работят в офиса. До началото на 2020 г. от възможността за хоум офис се възползват между 20 и 30% от служителите на компанията както на оперативно, така и на мениджмънт ниво. След извънредното положение очакванията са този процент да се увеличи може би до 50-60% от служителите в краткосрочен план.

„В рамките на 2 до 3 седмици след въвеждането на 100% хоум офис продуктивността и ефективността се стабилизираха, така че реално това не се отрази на бизнеса. Да остане близо до служителите си, това, мисля си, бе по-голямото предизвикателство пред мениджмънта“, пояснява Милена Илиева, директор „Човешки ресурси“ в компанията. Според нея да се създава и развива среда на „прозрачен“ и навременен диалог между компанията и служителите ще е едно от предизвикателствата, които ще останат и след края на пандемията.

Юлика препоръчва да се прилага принципът на минимализма едновременно в обектна и дигитална среда – да се идентифицират и прилагат най-малките нужни промени, водещи до най-високи, субективно и обективно възприети ефективни резултати. Добре е организацията да оказва проактивна и емпатична подкрепа на ключовите служители, за които се вижда, че имат нужда, за да ги предпази от бърнаут. „Малките въпроси в нужния момент, когато нещо не е наред - като например „Как



Юлика Новкова съветва мениджърите да оказват проактивна и емпатична подкрепа на ключовите си служители

Yulika Novkova advises managers to provide proactive and empathetic support to their key employees

Личен архив Personal Archive

explains Milena Ilieva, Human Resources Director at the company. According to her, creating and developing an environment of "transparent" and timely dialogue between the company and the employees will be one of the challenges that will remain after the end of the pandemic.

Yulika recommends applying the principle of minimalism in both physical and digital environments - to identify and apply the smallest changes necessary, leading to the highest, subjectively and objectively perceived effective results. It is good for the organization to provide proactive and empathetic support to key employees, who are clearly in need, in order to protect them from burnout. "The small questions at the right time when something is wrong - such as "How are you?", "What's stopping you from performing your tasks today?" - bring ease to both parties," she added.

Under the #StayTogether brand, A Data Pro has launched initiatives for informal communication between the people in the company, workshops for the little ones and a chat platform for useful information during the state of emergency. An internal podcast was created, through which the management was giving more context to the organization and the business environment, thus reaching a wider range of employees. "We all realized the need for each other, we appreciated the cooperation between different teams and departments and the need for synergy between people and technology, in order to adapt quickly to the changing conditions. It rather gave impetus to certain processes that had started before and regardless of the pandemic," explains Milena. Therefore, in the future the company will increasingly focus on communication skills, ability to adapt to change, flexibility and thinking outside the box, proactivity

си?“, „Какво ти пречи днес да си свършиш задачите?“ - носят лекота в общуването и за двете страни“, допълва тя.

Пог бранга #StayTogether А Дама Про стартира инициативи за неформално общуване на хората в компанията, работилници за най-малките и чат канал за полезна информация по време на извънредното положение. Създава се вътрешен подкаст, чрез който мениджърът дава повече контекст по отношение на организацията и бизнес средата, като по този начин достига до по-широк кръг от служители. „Всички осъзнахме нуждата един от друг, оценихме сътрудничеството между различните екипи и отдели и необходимостта от синергия между хора и технологии, за да се адаптираме бързо към променящите се условия. Това по-скоро дава тласък на определени процеси, които бяха стартирали преди и независимо от пандемията“, пояснява Милена. Затова и в бъдеще фирмата все повече ще залага на комуникационните умения, адаптирането към промени, гъвкавост и мислене извън кутия, проактивност, сътрудничество при наемането на персонал, защото тези умения се окажат ключови в извънредния период.

И двете ми събеседнички отправят няколко важни съвета към мениджърите, които вероятно в бъдеще ще работят с още повече разпръснати екипи.

„Кризите са кризи, защото засягат хората. Понякога мениджърите попадат в капана да гледаме цифри и показатели, чрез които да търсим решения за компанията. Вместо това нека обърнем внимание на хората в екипа ни. Поддържайте активна комуникация с тях, подкрепяйте ги“, казва Милена.

„Дигитализацията на бизнеса позволява да намалим натиска за резултати, докато повишаваме привързаността на служителите чрез грижа. Добра практика е мерките за продуктивност да обхващат и субективното благополучие, позволявайки на служителите да се чувстват свободни да контролират обемите от работа за ден/седмица в рамките на разумното, но при ясни критерии за добро изпълнение“, допълва Юлика.

Според нея организацията трябва да остава отворена към нуждите на клиентите и служителите си чрез трансформационни модели за управление на хора, процеси и задачи, защото понякога именно така се раждат креативните и иновативни решения, които повишават конкурентоспособността на цялата организация.

Милена завършва: „Не губете по-широкия поглед върху ситуацията. Ако делегираме отговорността тук и сега, ще можете да се фокусирате върху по-дългосрочните предизвикателства и възможности от ситуацията, което би било само от полза за устойчивостта на екипа и компанията ви в бъдеще“, завършва Милена. 🙌

and cooperation when hiring staff, because these skills proved to be key during the emergency period.

Both of my interlocutors are giving some important advice to managers, who will probably work with even more scattered teams in the future.

"Crises are crises because they affect people. Sometimes managers fall into the trap of looking at numbers and indicators when trying to find solutions for the company. Let us pay attention to the people in our team, instead. Maintain active communication with them, support them", says Milena.

"Digitalization of the business allows us to reduce the pressure for results while increasing the engagement of employees through care. It is good to provide proactive and empathetic support to our key employees, when they are clearly in need, in order to protect them from burnout. It is good practice for productivity measures to include subjective well-being as well, allowing employees to feel free to control their workload per day / week within reasonable limits, while having clear criteria for good performance", adds Yulika. According to her, the organization must remain open to the needs of its customers and employees through transformational models for managing people, processes and tasks, because sometimes this is how creative and innovative solutions are born which increase the competitiveness of the entire organization.

"Do not lose sight of the situation. If you delegate responsibility here and now, you will be able to focus on the longer-term challenges and opportunities of the situation, which would only benefit the sustainability of your team and company in the future", Milena concludes. 🙌



Милена Илиева залага на комуникационните умения при подбор на кадри, за да се изгради продуктивна хоум офис среда

Milena Ilieva focuses on communication skills when hiring staff, in order to build a productive home office environment



Част от процесите в „Престиж 96“ са автоматизирани

Some of the processes at Prestige 96 are automated

Машините, без които (не) можем

The Machines We Can(not) Do Without

Мая Цанева  Maya Tsaneva

Извънредната 2020 г. показва, че бизнесът не може както без хора, така и без автоматизация. Периодът на социална изолация предизвика криза в секторите, в които нито машините могат без човешка намеса, нито хората могат без тях, за да продължат напред и останат устойчиви.

Според проучване на Професионална асоциация по роботика и автоматизация (PARA) от 2019 г. българската роботика и автоматизация през 2019-а в цифри представлява над 24 компании, които разработват роботи, автономни системи или софтуер и компоненти за такива. В България са готови за работа и две умни фабрики. Но дали извънредната ситуация превърна автоматизацията в неизбежна необходимост за производствата, или просто ускори стратегическите намерения?

Кристиян Михайлов, съосновател на PARA, казва, че за 25% от запитаните компании у нас основният мотив за

The emergency year of 2020 showed that business cannot do without people and without automation. The period of social isolation has caused a crisis in sectors where neither machines can do without human intervention, nor can people do without them, in order to move forward and remain sustainable.

According to a study by the Professional Association of Robotics and Automation (PARA) from 2019, Bulgarian robotics and automation in 2019 in numbers represents over 24 companies that develop robots, autonomous systems or software and components for such. Two smart factories are ready to work in Bulgaria. But has the emergency state made automation an inevitable necessity for production, or has it simply accelerated strategic intentions?

Kristian Mihailov, co-founder of PARA, says that for 25% of the surveyed companies in our country the main



СТС Пак Холдинг

STS Pack Holding

Автоматизацията на производствата е неизбежна, но изисква хората да носят все по-висока стойност по веригата

The automation of production is inevitable, but it requires people to bring ever higher value along the chain

автоматизация е повишение на качеството. Най-често секторите, които се възползват от внедряването на автоматизирани и роботизирани решения, са от производствената сфера като хранително-вкусовата промишленост, автомобилната индустрия, мехатрониката.

„Рецесията и коронавирусат засилват автоматизацията. Пазарът е този, който най-често е виновен за внедряването на иновации. Проучване на консултантската компания Earnst&Young от март показва, че 41% от 3000 от най-големите фирми се стремят все повече процеси да бъдат автоматизирани, за което е необходим допълнителен бюджет. У нас автоматизацията на производствата доскоро бе движена повече с европейско финансиране. Заради кризата ще има забавяне в търсенето на автоматизирани решения поради чисто пазарен принцип“, прогнозира той.

Николинка Хинкова, член на Борда на директорите на „Мехатроника“ АД, е на различно мнение. Като ръководител на компания, която разработва и произвежда уникални автоматични линии, тя определя стремежа към автоматизация и дигитализация като вътрешна осъзнатост, подсилена от външни обстоятелства. „Продуктите ни са над 95% за износ. Без иновации и без дигитализация няма да оцелеем на международния пазар. Производството ни изисква в голямата си част умствена и прецизна работа, много познания и прилагане на практика на основни физични закони. Най-голямото предизвикателство е добрата теоретична подготовка на инженерите и уменията им да я прилагат. Но при конструирането на

motivation for automation is quality improvement. The industries that most often benefit from the implementation of automated and robotic solutions are from the manufacturing sector, such as the food industry, the automotive industry, mechatronics.

“The recession and the coronavirus are boosting automation. It is the market that is most often to blame for the introduction of innovations. A survey by consulting firm Earnst & Young in March found that 41% of the 3,000 largest companies are increasingly seeking to automate processes, which requires an additional budget. Until recently, the automation of production in our country was driven mostly by European funding.

Because of the crisis, there will be a delay in the search for automated solutions, due to purely market principles”, he predicts.

Nikolinka Hinkova, a member of the Board of directors of Mechatronics AD, has a different opinion. As the leader of a company that develops and manufactures unique automatic lines, she defines the pursuit of automation and digitalization as an internal awareness, reinforced by external circumstances. “Over 95% of our products are for export. Without innovation and without digitalization, we will not survive on the international market. For the most part, our production requires mental and precise work, a lot of knowledge and practical application of basic physical laws. The biggest challenge is the good theoretical training of engineers and their ability to apply it. But in the construction of new machines, digitalization allows for rapid preparation of programs for the manufacturing of parts;



Хората са двигателят на успеха, смята
Магдалена Сергиева

*People are the driver of success,
says Magdalena Sergieva*



when collecting the details for the units, a digital warehouse is used, etc.”, she explains.

Magdalena Sergieva, HR director of the confectionery manufacturer Prestige 96, also shares the opinion that people are the driver of success - with their creative approach, vision, combinative thinking, analytical skills and risk management skills. Although some of the processes in the company are automated - both in the production itself and in receiving orders, planning and sales, in most cases the aim is to support people, not to replace them completely. “In the production process, this is the way to gradually automate all processes. Opportunities and investments for automation and digitalization are part of our business plan each year. The return from the project in a certain period, the impact it has on the quality of products and processes is considered. The state of the labour market and the forecasts for its development, the price and the quality of labour as an alternative to robotics also have a significant impact on the evaluation of projects.

The conversation is directed towards an idea that Kristian points out - the goal of any production is to shift the higher value from robots to humans. “An improperly planned replacement of a human with a robot can distort the process and lead to incorrect results. Very often the robots we see are used for specific programmable actions. Without proper process planning, there is no way to talk about subsequent economic efficiency”, he warns.

But before that, the manufacturing sector must find, train, attract and retain people to stand next to and work together with the machines. Mechatronics relies on young engineers, giving them the opportunity to work and study in the company. Nikolinka Hinkova also cites the experience of her colleagues from STS Pack Holding, according to whom digitalization and automation help people to be more productive, but require higher qualification. “In some industries, despite automation, labour is one of the main components in the formation of the cost. Incompetence, reluctance to work and poor management of the production process can dramatically increase the percentage of labour in the total cost of the product, and then it becomes unsaleable”, she explains.

“Use technology to help people, not people to help technology. The decision for automation and digitalization of the business should lead to improved efficiency and quality, and not be an end in itself under the influence of general trends and modern solutions on the market”, Magdalena Sergieva advises.

Kristian recommends simplifying production processes and training employees to bring higher value along the chain. Thus, they will be ready for the next stage of economic development – “all routine, monotonous activities to be eliminated and the potential of people to be directed to more skilled, creative operations”, Magdalena explains.

“For the final decision, the main factor is still not the mathematical models, but the experience and skills of the people who create solutions and manage processes based on these data and models. There are people behind every brand, product or service”, she concludes. (↪)

нови машини дигитализацията позволява бързо подготвяне на програмите за изработката на детайлите; при събиране на детайлите за възлите се използва цифров склад; и т.н.“, пояснява тя.

Магдалена Сергиева, HR директор на производителя на захарни изделия „Престиж 96“, също е на мнение, че хората са двигателят на успеха - със своя творчески подход, визионерство, комбинативност, аналитичност и умения за управление на риска. Макар и част от процесите в компанията да са автоматизирани – както в самото производство, така и при получаване на заявки, планиране, продажби, в повечето случаи те имат за цел да подпомагат хората, а не да ги заместят изцяло. „В производствения процес това е пътят, по който постепенно всички процеси да бъдат автоматизирани. Възможностите и инвестициите за автоматизация и дигитализация са част от бизнес плана ни за всяка година. Разглежда се възвръщаемостта от проекта за определен период, влиянието, което той има върху качеството на продуктите и процесите. Съществено влияние при оценката на проектите има и състоянието на трудовия пазар и прогнозите за неговото развитие, цената и качеството на труда като алтернатива на роботизацията.“

Разговорът се насочва към акцента, който Кристиян

поставя - целта на всяко производство е да премести по-високата стойност от роботите към хората. „Неправилно планираното заместване на човек с робот може да изкриви процеса и да доведе до грешни резултати. Много често роботите, които виждаме, се използват за точно определени програмируеми действия. Без правилното планиране на процесите няма как да говорим за последваща икономическа ефективност“, предупреждава той.

Но преди това производственият сектор трябва да открие, обучи, привлече и задържи хората, които да застанат до и заедно с машините. „Мехатроника“ залага на млади инженери, като им предоставя възможност да работят и да учат в компанията. Николинка Хинкова цитира опита и на свои колеги от СТС Пак Холдинг, според които дигитализацията и автоматизацията помагат на хората да бъдат по-производителни, но изисква по-висока квалификация. „В някои производства, въпреки автоматизацията, трудът е едно от основните пера във формиране на себестойността. Некомпетентността, нежеланието за работа и лошото управление на производствения процес може рязко да повишат процента на труда в себестойността на продукта, и тогава той става непродаваем“, пояснява тя.

„Използвайте технологиите в помощ на хората, а не хората в помощ на технологиите. Решението за автоматизиране и дигитализиране на бизнеса трябва да води до подобрена ефективност и качество, а не да е самоцелен процес под влияние на общите тенденции и модерните решения на пазара“, съветва Магдалена Сергиева.

Кристиян препоръчва да се опростяват производствените процеси и да се обучават служителите да носят по-висока стойност по веригата. Така те ще са готови за следващия етап от развитието на икономиката – „всички рутинни, монотонни дейности да бъдат елиминирани и потенциалът на хората да бъде насочен към по-квалифицирани, изискващи творчество операции“, пояснява Магдалена.

„За крайните решения все още основен фактор не са математическите модели, а опитът и уменията на хората, които създават решения, управляват процеси на базата на тези данни и модели. Заг всеки бранд, продукт или услуга, стоят хора“, завършва тя. ☺



Кристиян Свраков © Krasimir Svrakov



Неправилно планираното заместване на човек с робот може да изкриви процеса, казва Кристиян Михайлов

An improperly planned replacement of a human with a robot can distort the process, says Kristian Mihailov



Фондация „Приложни изследвания и комуникации“ © Applied Research and Communications Foundation



Автоматизацията разчита на човешкия фактор с висок професионализъм, казва Николинка Хинкова

Automation relies on the human factor with high professionalism, says Nikolinka Hinkova



Бизнес от студентската скамейка

Среща ли академичното предприемачество у нас подкрепа от университети и инвеститори

Does academic entrepreneurship in our country enjoy the support of universities and investors



Данаил Коев съветва студентите да развиват осъзнато професионални умения

Danail Koev advises students to consciously develop their professional skills

Личен архив Personal Archive

Doing Business from the Student Bench

Мая Цанева Maya Tsaneva

Ангелина Ангелова и Данаил Коев не са типичните предприемачи. Според статистиката средната възраст при основаване на компания е малко над 40 г. както у нас, така и в САЩ. Данаил е стартирал счетоводната си кантора в студентското си общежитие в София, а Ангелина след академично лутане се е върнала в Алма матер, за да доразвие своята компания за преработка и търговия с чай в чужбина. Нейната компания продава собствени и чужди марки чай под марката „Кукер“ във Великобритания, Германия, Франция, Италия и Испания през платформата Амазон.

„Осъзнаването ми на предприемач гоюде след работа в няколко корпорации. Прекъснах обучението си по политически науки и се отдадох на усъвършенстване чрез практика с нагласата, че това е предостатъчно за всеки успешен бизнесмен. Отне ми време, за да разбера, че за устойчив и дългосрочен успех теорията и практиката вървят ръка за ръка“, разказва Ангелина. Сега учи маркетинг в НБУ, защото „висшето образование е комплексен процес от присъствие в академична среда, самодисциплина, създаване на нови контакти и шлифоване на знания и умения от академична гледна точка“.

Данаил Коев е основател на счетоводна къща „Вега

Angelina Angelova and Danail Koev are not typical entrepreneurs. According to statistics, the average age for starting a company is a little over 40 years in both Bulgaria and the United States. Danail opened his accounting office at his student dormitory in Sofia, and Angelina returned to Alma Mater after some academic wandering to further develop her tea processing and trading company abroad. Her company sells its own and foreign brands of tea under the Kuker brand in the UK, Germany, France, Italy and Spain through Amazon.

“My awareness of being an entrepreneur came after working in several corporations. I interrupted my studies in political science and devoted myself to development through practice with the attitude that this is enough for every successful businesswoman. It took me a while to realize that theory and practice go hand in hand for sustainable and long-term success”, says Angelina. She is currently studying marketing at NBU because “higher education is a complex process of being present in an academic environment, having self-discipline, making new contacts and honing knowledge and skills from an

Акаунтинг“, която работи с ИТ и технологични компании. „Моето студентство продължи 8 години, което включваше две прекъсвания, изключване от университета, ново кандидатстване, изпити. Стартирах професионално във верига хранителни магазини, после работих като оперативен счетоводител. През 2007-2008 г. ми изкристализира идеята за собствен бизнес. През 2011 г., на 25-годишна възраст, регистрирах „Ведата Акаунтинг“. Бях втори курс „Счетоводство“ в УНСС и живеех на общежитие“, разказва Данаил. Той пояснява, че не е получил подкрепа от преподавателите си. По-скоро срещал краен скептицизъм и „в никакъв случай опит да ми помогнат с менторство или нещо подобно“.

Ангелина е част от увеличаваща се кохорта от студенти, които разполагат с възможности за подкрепа и растеж в Алма матер през различни инициативи на неправителствения сектор и бизнеса и чрез по-адаптивно образование. Достъпът до рисков капитал, дори и при базова предприемаческа идея, е улеснен заради подкрепата от ментори.

„В Стопанския факултет на СУ Вярваме, че студентското предприемачество е форма на учене на икономика и управление и подкрепяме всички форми,“ казва заместник-ректорът доц. д-р Тодор Ялъмов. Най-често срещаната бариера за студентите с предприемачески дух е високата алтернативна цена на предприемачеството. „Днес студентите бакалаври започват работа за големи фирми по-лесно, по-безрисково и с по-висок доход. Когато натрупат опит и пари, понякога рискуват с нещо свое. В магистърските програми и квалификационните курсове идват хора с голям житейски опит, вече предприемачи, или с такова намерение. При тях проблемите са други. Нашата роля не е само на преподаватели и ментори, а и да намерим подходящия ментор от бизнеса на предприемача-студент при нас“.

Венеция Нецова – Ангова, жури в Академия за иновации 2020, допълва, че спомагането за поставяне на цели и изграждане на мрежа от контакти често водят директно рисковите инвеститори при студентите. Тя уточнява, че нивото на участниците в хакатон се вдига устойчиво – наградените проекти по-добре адресират значим и обоснован проблем, с ясна целева аудитория, с познаване на индустрията и конкуренцията, което показва, че и университетите, и младежите, разбират същността на бизнеса.

Затова макар че няма статистика, доц. Ялъмов е сигурен, че в България има много примери на класическо ака-

academic point of view”.

Danail Koev is the founder of the “Veda Accounting” accounting house, which works with IT and technology companies. “My student life lasted 8 years, which included two breaks, expulsion from the university, new application, exams. I started professionally in a grocery store chain, then worked as an operating accountant. In 2007-2008, the idea of my own business crystallized. In 2011, at the age of 25, I registered “Veda Accounting”. “I was a second-year accounting student at the University of National and World Economy and I lived in a dormitory”, says Danail. He clarified that he had not received support from his teachers. Rather, everyone was extremely sceptical and “there was no attempt to help me by mentoring or anything like that”.

Angelina is part of a growing group of students who have the opportunity for support and development at Alma Mater through various NGO and business initiatives and through more adaptive education. Access to venture capital, even with a basic entrepreneurial idea, is facilitated by the support of mentors.

“At the Faculty of Economics at Sofia University, we believe that student entrepreneurship is a way of learning economics and management and we support all methods”, said Vice-Rector Assoc. Prof. Dr. Todor Yalamov. The most common barrier for students with an entrepreneurial spirit



Най-ефективният начин за подкрепа е обучението на студентите отвътре навън в стъпките „защо – как – какво“, казва Ангелина Ангелова

The most effective way to offer support is to train students inside-out in the steps “why - how - what”, says Angelina Angelova



Венеция Нецова- Ангова съветва: „Намерете си ментор с опит и контакти в сферата“

Venetsia Netsova-Angova advises: "Find a mentor with experience and contacts in the field"

гемично предприемачество (преподаватели и докторанти, които комерсиализират изследванията си или просто имат консултантски бизнес) и студентско такова. Около 25% от студентите му миналата година са имали предприемаческа инициатива, и пак толкова от колегите му преподаватели. Стопански факултет организира обмен на студенти по програма „Еразъм за млади предприемачи“, осигурява бизнес ресурси за студентите, поддържа активна общност. „Можем и повече, и по-добре, но разчитаме на дарения или на незначителна финансова подкрепа по проекти, което не е много устойчиво.“

„Затова горещо препоръчвам на всеки ученик и студент да прояви проактивност и да потърси контакт с подкрепящи организации и ментори“, съветва и Данаил. Около него е пълно с приятели на по 35 години, които чакат удобния момент да стартират бизнес. В същото време цената, която студент ще плати и за провала, ще е в пъти по-ниска, отколкото, когато носи семейни отговорности, жилищни ипотечи и т. н.

Според Ангелина академичната теория разширява „капсулата“ на предприемаческата идея, като създава контекст – с познания за точен анализ, със среда и възможности за добре работещи техники, които правят работата с бъдещи клиенти по-лека и перспективна. „Съчетано с посоката, която образованието дава, и подкрепата на преподавателите, всеки студент, осъзнал своя предприемачески дух, има невероятната възможност да изгради бизнес успешно“, казва тя. Но преди това на нея ѝ се наложило да преодолее недоверието да

is the high alternative cost of entrepreneurship. “Today, undergraduate students start working for large companies more easily, risk-free and with a higher income. When they gain experience and money, they sometimes risk creating something of their own. People with more life experience, already entrepreneurs, or having such an intention come to the master’s programs and qualification courses. They have different problems. Our role is not only as teachers and mentors, but also to find the right mentors from the business for our student-entrepreneurs”.

Venetsia Netsova-Angova, a judge at the Innovation Academy 2020, adds that helping to set goals and build a network of contacts often lead risky investors directly to students. She clarifies that the level of participants in the hackathon is rising steadily - the awarded projects better address a significant and justified problem, with a clear target audience, with knowledge of the industry and the competition, which shows that both universities and young people understand the nature of business.

Therefore, although there are no statistics, Assoc. Prof. Yalamov is sure that in Bulgaria there are many examples of classic academic entrepreneurship (professors and doctoral students who commercialize their research or simply have a consulting business), as well as student entrepreneurship. About 25% of his students last year had an entrepreneurial initiative, and as many of his fellow teachers, too. The Faculty of Economics organizes student exchanges under the Erasmus for Young Entrepreneurs program, provides business resources for students and maintains an active community. “We can do more and better, but we rely on donations or insignificant financial support for projects, which is not very sustainable.”

говори открито за бизнес намеренията си. „Тази липса на доверие се стопи благодарение на високия професионализъм и грижа сред преподавателите ми. Подкрепата, която получих, бе и в пог формата на съвети, насоки, контакти, разбиране. Но успехът е изцяло в твои ръце.“

Едно от най-сериозните предизвикателства пред студента предприемач остава да убеди който и да е собственик на бизнес, че е разумно да довери финансите си на „голобрад студент, който идва на срещите с градски транспорт,“ допълва Данаил. „Дори и нищожният шанс да „закача“ някой клиент, щеше да се изпари безвъзвратно, ако бях споделял, че всъщност „офисът“ ми е студентско общежитие. Често се налагаше да лъжа, че в момента е в ремонт“, пояснява той.

И четиримата призовават студентите да рискуват със собствен бизнес, но осъзнато и с готовност да се учат и провалят безопасно, поне за няколко години. Дискусията дали университетът носи добавена стойност и кога за стартиращия бизнес, остава, но студентското предприемачество се развива и не чака разрешение от институциите, Алма матер или клиентите, за да продължи напред. Останалото е бизнес. (U)

“Therefore, I strongly recommend each student to be proactive and seek contact with supporting organizations and mentors”, advises Daniel. He is surrounded by many 35-year-old friends waiting for the right moment to start a business. At the same time, the price that a student would pay for failure is many times lower than when one bears family responsibilities, housing mortgages, etc.

According to Angelina, academic theory expands the “capsule” of the entrepreneurial idea, creating a context - with knowledge of proper analysis, with an environment and opportunities for well-functioning techniques that make working with prospective clients easier and more promising. “Combined with the direction that education gives and the support of teachers, every student who is aware of their entrepreneurial spirit has the incredible opportunity to build a business successfully”, she says. But before that, she had to overcome the mistrust of speaking openly about her business intentions. “This lack of trust has melted away, thanks to the high professionalism and care offered by my teachers. The support I received was and is in the form of advice, guidance, contacts, understanding. But success is entirely in your hands”.

One of the most serious challenges that the student-entrepreneur is faced with remains to convince any business owner that it is sensible to entrust their finances to a “fresh student who comes to meetings by public transport”, adds Daniel. “Even the tiniest chance of “securing” a client would have evaporated irretrievably if I had shared that my “office” was actually a student dormitory. I often had to lie that it was currently being under construction”, he explains.

All four of them urge students to take risks with their own business, but consciously and with a willingness to learn and fail safely, at least for a few years. The debate over if and when the university brings added value for start-ups remains, but student entrepreneurship is evolving and not waiting for permission from institutions, Alma Mater or clients to move forward. The rest is just business. (B)

Доц. д-р Тодор Ялъмов смята, че институциите и държавата не осъзнават ценността на студентското предприемачество, но университетите вече са по-гъвкави спрямо нуждите му

Assoc. Prof. Dr. Todor Yalamov believes that the institutions and the state do not realize the value of student entrepreneurship, but universities are now more flexible to its needs



Стигни далеч, останни близо

Технологиите ни позволяват глобална свързаност и Тук-Там става мрежа, обединяваща българите по света, казва Христо Бояджиев

Technologies allow for global connectivity and Tuk-Tam becomes a network uniting Bulgarians around the world, says Hristo Boyadzhiev

Reach Far, Stay Close

Тони Григорова  Toni Grigорова

Българската общност по света вече е свързана чрез онлайн платформата tuk-tam.bg. Тя позволява нейните потребители да контактуват помежду си и да имат надеждна връзка с България, в която и точка на земното кълбо да са. Преглеждаме един от двигателите на тази организация с голямо сърце:

Христо Бояджиев е

човек с кауза,

който умее да създава мостове между хората. Той е съосновател на Тук-Там – гражданска инициатива за диалог с българските общности зад граница. В началото на 2008 г. остават месеци преди да завърши бакалавърска степен по бизнес администрация в Американския университет във Вашингтон. Той е контактен, харизматичен и е сред първите по успех във випуска – идеален кадър за всяка организация, която търси допълнения от млади таланти. Христо обаче взема решение да се върне в България. Той не просто е воден от идеята, че

камъкът си тежи на мястото

но и от убедеността, че тук ще има по-балансиран и по-качествен живот. Още повече че днес може да работиш глобално, без значение къде точно си избрал да е твоята база. За Христо България са и всички българи по света, които може да бъдат приобщени в името на по-доброто бъдеще на страната. Затова според него не бива да говорим за завръщане, тъй като става дума за постоянно отиване и връщане в зависимост от ангажиментите. „Избрал съм да строя своя живот в България, но това не ме закотвя завинаги“, казва той.

Броят на добре образованите българи, които живеят извън родината, е осезаем. И ще е пропусната възможност хора с ценен опит да остават извън

мрежата tuk-tam.bg

В нея може да се включи всеки, който иска да допринесе. Може да се иницират различни активности, включване в общи проекти и събития, наемане на квалифицирани хора. Използва се автоматизация и алгоритми, интегрирани в платформата.

The Bulgarian community around the world is now connected through the tuk-tam.bg platform. It allows its users to communicate with each other and to keep a strong connection with Bulgaria no matter where on the globe they are currently located. We present to you one of the engines of this organization with a big heart:

Hristo Boyadzhiev is

a man with a cause

who can build bridges between people. He is a Cofounder of Tuk-Tam (Here-There in Bulgarian), a grassroots initiative for dialogue with the Bulgarian communities abroad. In the beginning of 2008, Hristo was months away from graduating with a Bachelor's degree in Business Administration from American University in Washington, DC. He was outgoing, charismatic and in the top of his class – an ideal recruit for any organization on the lookout for young talent. However, Hristo had already made a decision to return to Bulgaria. He was motivated not only by the saying

your power is where your home is

but also by the conviction that here he will have more balance and a better quality of life. Moreover, today you can work globally regardless of where you choose to be based currently. To Hristo, Bulgaria also signifies all Bulgarians around the world who can be united for the name of a better future for our country. He believes that we should not talk about 'returning' since the constant going back and forth depends on one's engagements. "I have chosen to build a life in Bulgaria but that doesn't chain me forever," he says.

The number of well-educated Bulgarians who live abroad is significant and it would be a missed opportunity if people with such valuable experience stay outside of

the tuk-tam.bg network

Anyone who wants to contribute can join. Different activities can be initiated, common projects and events can be organized, and qualified candidates can be hired. It uses automation and algorithms integrated in the



В началото Тук-Там е офлайн събитийна организация, чиято задача е да свързва българите. Но според Христо Бояджиев и неговите съмишленици бъдещето ще принадлежи на смисленото взаимодействие между хората, основано на доверие. Така онези, които са „там“, ще се чувстват близо до „тук“. И всички като голяма общност ще

фокусираат енергията си

в една посока. Платформата tuk-tam.bg вече предоставя възможности в четири основни направления: живот, работа, образование и общност. Онлайн потребителите и членовете ще намерят актуална и полезна информация за живота и кариерните възможности в България, обяви за работа и профили на водещи компании. Ще имат достъп до събития, новини, интервюта, вдъхновяващи истории, съвети от други членове на общността, но и до данни за университети и специалности, информация за стипендии, курсове и обучения.

Тук-Там не разчита на

финансиране

от ЕС, нито пък от държавата. Неправителствената организация работи по проекти, за осъществяването на които привлича бизнес подкрепа. Предстоящото голямо професионално събитие Кошер ще е на 17 септември. Готовят се да е на живо при всички мерки за безопасност, но ако се наложи, ще го направят онлайн.

С енергията на ентузиаста като Христо Бояджиев Тук-Там става все по-силен магнит за способни, мотивирани и инициативни хора, които вярват в България. (7)

platform.

In the beginning, Tuk-Tam was an organization focused on offline events and its aim was to connect people. Hristo Boyadzhiev and the likes of him believe that the future belongs to the meaningful interaction among people based on trust. Then, those who are "there" will feel closer to "here." United, they

can focus their energy

in one direction.

The tuk-tam.bg platform provides opportunities in four main areas: live, work, learn and community. The online users and members will find up-to-date useful information about life and job opportunities in Bulgaria, job ads and profiles of leading companies. They will access events, news, interviews, inspiring stories, advice from other members of the community, information about scholarships, courses and trainings.

Tuk-Tam does not rely on EU or state

funding

The NGO works on its projects with the support of businesses. Its forthcoming large-scale professional event, Tuk-Tam Hive, will take place on September 17, 2020. They are prepared to run the event with all the necessary safety measures and, if needed, to do it online. With the energy of enthusiasts like Hristo Boyadzhiev, Tuk-Tam becomes a strong magnet for capable, motivated and proactive people who believe in Bulgaria. (8)

Включване на Югоизточна Европа в плана на ЕС за възстановяване



Гюнтер Ферхойген  Gunter Verheugen

Embracing South Eastern Europe in the EU recovery plan

Кризата с Covid-19 превзе почти изцяло полето на публичния дебат в ЕС през последните месеци. Не трябва обаче да забравяме значението на инфраструктурните инвестиции във фазата на възстановяване, които да подкрепят неустойчивата политическа и икономическа ситуация в Югоизточна Европа (включително настоящите и бъдещи държави членки на ЕС).

Пандемията от Covid-19 изглежда удобен повод да отвърнем поглед от някои трайни и сложни теми за ЕС. Една от тях е именно крехката политическа и икономическа обстановка в Югоизточна Европа. От много години съществува очевидно разминаване между това колко важен е регионът за мира и стабилността в Европа като цяло, от една страна, и вниманието, което този регион получава, от друга. Югоизточната част на Европа е почти забравена периферия на нашия континент. Сериозна геополитическа грешка е да се пренебрегват тенденциите към война и хаос, които на пръв поглед не се забелязват, но заради които регионът е все още гореща точка.

Дори на държави с пълноправно членство, каквито са България и Румъния, все още се гледа като на бедни роднини, с търпимост, но не изцяло приети като равни. Повечето от бившите югославски републики и Албания са получили едва т.нар. Европейска перспектива, но не и реалистична дата за членство в обозримо бъдеще.

Очевидно е, че предизвикателствата в региона изобилстват: бедност, липса на конкуренция, етническо напрежение и слаби политически структури. Освен това ЕС има редица поводи да бъде обезсърчен и разочарован от бавния напредък. Но погодно разочарование не може да е извинение за липса на политическа амбиция. ЕС трябва да е наясно, че политическият вакуум в тази част на континента привлича заинтересовани играчи от другата страна, например от Китай, Русия, Турция и САЩ.

Необходимо е ЕС спешно да предприеме действие в посока стабилизиране, основано на уроците, научени

The Covid-19 crisis has occupied the EU public debate in recent months. However, the importance of infrastructure investment in the recovery phase to support the fragile political and economic situation in South Eastern Europe (including both present and future EU Member States) should not be forgotten.

The Covid-19-pandemic makes it all too easy to set aside longstanding but complicated and uncomfortable issues for the EU. One of them is the fragile political and economic situation in South Eastern Europe. Since many years there is an obvious mismatch between the importance of the region for peace and stability in Europe as a whole and the attention that is given to it. The South East of Europe is not far from being the forgotten corner of our continent. It is a serious geopolitical mistake to neglect the undercurrent tendencies of war and chaos, which makes the region still a hotspot.

Even countries with full membership, like Bulgaria and Romania, are treated like some poor relatives, tolerated but not fully accepted as equals. Most of the former Yugoslav republics and Albania have only a so-called European perspective, but for none of them a realistic accession date is in the cards for the foreseeable future.

It is evident that there is an abundance of challenges in that region: poverty, lack of competitiveness, ethnic tensions and weak political structures. Moreover the EU has many reasons to be frustrated and disappointed with slow progress. However, frustration and disappointment are no excuse for a lack of political ambition.

The EU should be aware that a political



през последните две десетилетия, но като постави много по-силен акцент върху регионалното сътрудничество и свързаността, отколкото преди. Никоя от тези въпросни държави не разполага с модерна инфраструктура, а такава е предпоставка за икономически успех.

Относно плана, крайно решение все още няма, но аз не мога да си представя как ЕС би могъл да преодолее тази криза, без да направи крупни допълнителни инвестиции както в настоящи, така и в бъдещи държави членки. Въпросът не опира само до това колко пари ще бъдат вложени, но и до това колко целесъобразно ще бъдат похарчени. Интелигентното решение би било да се „убият два заека с един куршум“, като се комбинират действия за възстановяване от Covid-19 с един погновен и по-силен ангажимент на ЕС към Балканския регион.

Едно от предизвикателствата пред прилагането на пакета за възстановяване от Covid-19 е да бъде избегната появата на нови неравенства в рамките на ЕС и във връзка с неговите съседи. Умните инвестиции в инфраструктура в Югоизточна Европа ще подкрепят икономическия и социалния напредък в краткосрочен и средносрочен план и ще създадат условия за устойчив растеж. Акцентът трябва да падне върху ускоряването на инфраструктурните връзки в региона на Южните Балкани, без оглед на това дали държавите са членове на ЕС или не. В идеалния случай един силен политически и икономически стимул би послужил за неутрализиране на риска от фрагментиране и открит конфликт, създавайки нова форма на доверие в решителността на ЕС да приветства региона в неговата цялост. (1)

vacuum in this part of the continent attracts interested parties from somewhere else, like China, Russia, Turkey and U.S.

A new EU-led stabilising effort is urgent, which should draw lessons from the last two decades and put much more emphasis on regional cooperation and connectivity. All countries in question lack the modern infrastructure, which is a prerequisite to economic success.

The plan is not yet decided but I cannot imagine how the EU will overcome the present crisis without massive additional investment both in present and in future EU member States. The question is not only about how much money will be mobilised, but also the efficiency of spending. The smart answer would be to kill two birds with one stone and to combine the Covid-19 recovery action with a renewed and reinforced engagement of the EU in the Balkan region.

One of the challenges of the implementation of the Covid-19 recovery package is to avoid new disparities within the EU and in relation to its neighbours. Smart investments in infrastructure in South East Europe will support economic and social progress in the short and medium term and foster sustainable growth. Its focus should be to speed up the infrastructure links in the South Balkan region, irrespective whether they are EU members or not. Ideally, a strong political and economic incentive will counterbalance the risk of fragmentation and open conflict and create new confidence in the EU's determination to welcome the whole region. (2)



Милост към потребителя

Съвети от консултанта
Орлин Митушев как да
създаваме лоялни клиенти,
а не врагове на бранда

Mercy towards the consumer

*Advice from the consultant Orlin Mitushev on how to create
loyal customers and not enemies of the brand*

Потребителят е този, който плаща. Дали обаче на него не се гледа просто като на човек, който само плаща? Стреми ли се бизнесът клиентите му да остават доволни, особено когато възникнат проблеми със закупената стока или пък ако услугата не е била направена на ниво? Получава ли потребителят бързо решение на проблема, или бива вкаран в лабиринт, от който изходът е доброволният отказ да търси правата си? Станаха ли компаниите по-чувствителни към проблемите на клиентите, които също са засегнати заради пандемията, или на тях още повече се гледа като на хора, които трябва да плащат при всички обстоятелства? Ето какво ни казва Орлин Митушев, консултант с богат опит в областта на продажбите:

Всеки клиент носи огромен потенциал. След единичната покупка може да последват много други, а освен това доволеният препоръчва и на други, после те на други. Клиентът носи „голямо количество пари в раницата си“, когото гадена компания може да получи във времето. Но ако потребителят усети, че компанията не държи на него, се ориентира към други, които му предлагат по-добро обслужване, а и по-добра цена. И може никога повече да не се довери на некоректния към него бранд.

Подготвил съм специален

сценарий за обработката на reklamaции

тъй като клиентът трябва да остане доволен, въпреки неблагоприятията със стоката или услугата, за която е платил. Ако дефектът не бъде отстранен още първия път, а следва доработка още няколко пъти в рамките на гаранционния срок, това е пилеене на време и пари. След като ремонтът е направен, връзката с клиента не бива да се скъса, а да се проследи дали всичко е наред и дали той в крайна сметка е останал доволен. Забелязвам, че при тренинзите за обработката на reklamaции всички участници се стараят стриктно да ги изпълняват. Но в практиката си на работното място това съвсем не е така. Големият проблем е във

вътрешната нагласа

на хората. Повечето работят, но не искат да се ангажират с онова, което правят. Те не спазват инструкциите за обработката на reklamaциите.

Има марки, които заменят с нов всеки уред, дал дефект,



Вместо той да бъде поправян. Замяната може да е дори с изделие от по-висок клас, без клиентът да доплаща – просто като обезщетение за причиненото неудобство. Това засилва доверието в марката и клиентите започват да я предпочитат.

Направих система, наречена „Продажбен навигатор“. Този алгоритъм позволява на всеки, който препоръча на друг да купи, и след като има сделка, той да получи 10% от сумата, платена от новия клиент. Това мотивира всички участници в покупко-продажбата. Но има хора, които нищо не е в състояние да ги накара да работят повече и по-добре. И това обяснява

разликата в обслужването

В различните клонове или филиали на една и съща компания. Няма ли я вътрешната нагласа да се работи качествено, да се следват инструкциите за работа, като се проявява максимална грижа за клиента, то и външната мотивация при



The consumer is the one who pays. But isn't he or she seen simply as a person who just pays? Do businesses strive to keep their customers satisfied, especially when there are problems with the purchased product or if the service has not been performed at the expected level? Does the consumer receive a quick solution to the problem, or are they plunged into a maze from which the outcome is a voluntary refusal to seek their rights? Have companies become more sensitive to customer problems, which are also affected by the pandemic, or are they seen even more as people who have to pay under all circumstances? Here is what Orlin Mitushev, a consultant with extensive experience in sales, shares with us:

Every customer has huge potential. A single purchase can be followed by many others, and in addition, a satisfied customer makes recommendations to others, then they - to others. The customer carries "a large amount of money in his or her backpack" that a company can receive over time. But if consumer feel that the company does not care about them, they turn to others who offer them a better service and a better price. And they may never trust the wrong brand again.

I have prepared a special

scenario for processing complaints

as the customer must remain satisfied, despite any bad experiences with the product or service for which he or she has paid. If the error is not corrected the first time, and it takes several more amendments to correct it within the warranty period, it is a waste of time and money. Once the repair is done, the relationship with the client should not be halted, but to check if everything is fine and if he or she is ultimately satisfied. I notice that during the trainings for processing complaints, all participants try to strictly follow the guidelines. But in the real workplace practice, this is not the case at all. The big problem is in

the personal attitude

of the people. Most of them perform their jobs, but do not want to really commit to what they do. They do not follow the instructions for processing complaints.

There are brands that replace any defective unit with a new one, instead of having it repaired. The replacement can even be with a higher-class product, without the customer paying extra - just as a compensation for the inconvenience caused. This strengthens the trust in the brand and customers start to favour it.

I made a system called "Sales Navigator". This algorithm allows anyone who recommends someone to buy, once a deal is concluded, to receive 10% of the amount paid by the new customer. This motivates all participants in the sales process. But for some people, there is nothing that could make them work harder and better. And that explains

the difference in service

in the different branches or affiliates of the same company. If one does not have the personal attitude to work qualitatively, to follow the instructions for work, showing maximum care for the client, then any external motivation will not work for such people. The feeling of comfort of the employee himself often becomes more important than the rules, instructions and comfort of the client.

There are decent companies that are fighting for their good reputation. But there are also those who do not care about their customers and refuse to solve the problem that the user has faced in using their product or service. They treat their customers

Заради некоректно отношение потребителят може завинаги да се отдръпне от даден бранд, казва Орлин Митушев

Because of an unfair treatment, the consumer can withdraw from a brand forever, says Orlin Mitushev

такива хора няма да сработи. Чувството за удобство на самия служител много често става по-важно, отколкото правилата, инструкциите, комфорта на клиента.

Има порядъчни компании, които се борят за своята добра репутация. Но има и такива, които нехаят за клиентите си и отказват да решат проблема, пред който потребителят се е изправил в употребата на техен продукт или услуга. Държат се към клиентите си така, че просто да ги накарат

да пият чаша студена вода

Усилията потребителят да получи компенсация може да са толкова големи, че той да се обезсърчи. Затова моят съвет в такива случаи е: Прави това, което можеш да контролираш. Иначе започваш да работиш на празни обороти, хвърляш се в битки, в които нямаш шанс, ако насреща не стои кооперативно настроен партньор, независимо какви са процедурите. Компаниите, които пренебрегват правата на потребителя, няма да просъществуват дълго, тъй като мълвата за тяхната некоректност ще се разнесе.

Който предлага

уникални продукти

Обикновено се грижи клиентите му да получат уникално обслужване. Но дори онзи, който не продава специални продукти, също може да направи необходимото неговите клиенти да остават доволни от обслужването и следпродажбения сервиз. Тогава те ще са готови отново да заложат на него. Често големият проблем на лошото обслужване се крие в конкретния персонал и зависи от моментното емоционално състояние на даден служител, а не е в процедурата. Компаниите, които гържат на своето добро име, се грижат както за продукта, така и за клиента чрез т. нар.

емоционален мениджмънт

Те поддържат близка връзка с клиента, за да се създава обвързаност и ангажираност с марката. Всички, които искат да продават добре, трябва да са в състояние да инвестират в емоционалния мениджмънт, тъй като това е начинът продуктово и емоционално да обвържат своите клиенти. Който не обръща внимание на тези елементи, той губи доверие. Но и самият служител на компанията трябва да има усещане, че е неразделна част от организацията, тогава би се ангажирал с прилагането на емоционалния мениджмънт не просто като задължение. Компаниите трябва да направят подобна инвестиция в хората, за да обучат и мотивират своите служители. Те трябва да се чувстват като вътрешни предприемачи в тази компания, част от нейното единно цяло.

За жалост бизнесът не стана по-чувствителен към проблемите на клиентите, които също са засенати заради пандемията. Социален елемент няма, търговските гружества опитват на всяка цена да наваксат пропуснатото и някои стават безмилостни към потребителя. ☹️



in such a way to just get them to

give up on the matter

The consumer's efforts to obtain any compensation could be so great that one becomes discouraged to follow through. So, my advice in such cases is: Do what you can control. Otherwise, you start working at idle speed, you throw yourself into battles, which you have no chance of winning, if you are faced with an uncooperative partner, no matter what the procedures are. Companies that ignore consumer rights will not last long, as rumours of their unfairness will spread.

Companies who offer

unique products

usually make sure their customers receive a unique service. But even those who do not sell special products can also make sure that their customers are satisfied with the service and after-sales service. Then they will be ready to use the service again. Often the big problem of poor service lies in the particular staff and depends on the current emotional state of a single employee, and not in the procedure itself. Companies that are concerned about protecting their reputation take care of both the product and the customer using the so-called

emotional management

They maintain a close relationship with the customer to create brand commitment and engagement. Anyone who wants to sell well should be able to invest in emotional management, as this is the way to bind their customers both product-wise and emotion-wise. Companies which do not pay attention to these elements lose consumers' trust. But the employees of the company must have a feeling that they are an integral part of the organization, as well. Only then they would be committed to the implementation of emotional management not just as a duty. Companies need to make such an investment in people, in order to train and motivate their employees. They need to feel like internal entrepreneurs within the company, part of its whole.

Unfortunately, businesses have not become more sensitive to customer problems, which are also affected by the pandemic. There is no social element, companies try at all costs to make up for the lost time and some become ruthless towards the consumer. ☹️

AN
EAS
30')
ES
RES

Institute 1984
e for 1995
, followed by
ons on the c
the letter E o
variation.

own on this chart are
ed depths or dangers
les and pipelines have
ctures (usually carrying
es marked by buoys) exist
r details see larger scale



**NAVIGATION
MARITIME
BULGARE**

www.navbul.com

КОРАБОПЛАВАНЕ С ТРАДИЦИИ ОТ ВЕКОВЕ

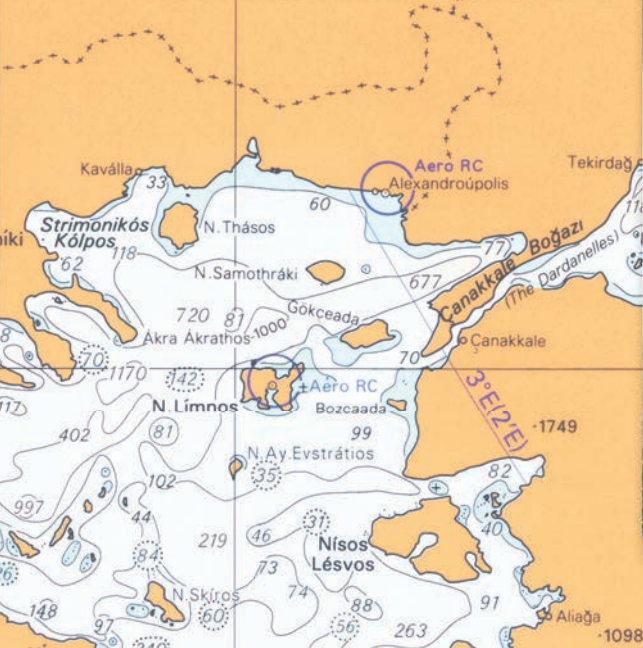
U K



**НАДЕЖДЕН
ПАРТНЬОР**

**B Û L G A R I Y A
B U L G A R I A**

**В МОРСКИЯ
ТРАНСПОРТ!**



Вратите към бъдещето

Как става предаването на бизнеса на следващото поколение предприемачи: Опитът на Иван Аков, основател на „Солид 55“

The Door to the Future

How business is passed on to the next generation of entrepreneurs: The experience of Ivan Akov, founder of Solid 55

Татяна Явашева  Tatyana Yavasheva

Едни от първите частни компании в България са вече на 30 години. Повечето от самосъздалите се предприемачи в началото на прехода имат грижа да предадат управлението на семейния бизнес на своите деца, а някои от тях вече са го направили. Иван Аков, основателят на „Солид 55“, споделя своя опит:

След падането на Желязната завеса пътувах го Кьолн по бизнес. Като ми казаха, че катедралата е на 700 години, не повярвах и реших, че не съм чул добре. После си дадох сметка, че поколения наред не са могли да видят крайния резултат от своя труд, но те са продължавали да гледат за тези след тях. На нас, днешните хора, ни липсва търпението в живота. Искаме ние да живеем по-добре от тези преди нас, но какво правим, за да може онези след нас да са още по-добре от нас. Нека се замислим над казаното от Исак Нютон: „Ако виждах по-далеч от другите, то е защото стоях на раменете на гиганти“. То по свой начин се отнася и за семейния бизнес.

Предаването на фамилната фирма в ръцете на следващото поколение не е събитие, а е

дълъг процес

Подготовката започва госта години преди това да стане. Не бива чак като прехвърлиш 60-те, да се сетиш, че би било добре децата ти да поемат управлението. Те може да не го искат, а може и да са тръгнали по друг път в живота си...

С моята съпруга Красимира успяхме да превърнем в обща мечта нашия съвместен бизнес. С нея решихме, че „Солид 55“ - компанията за производство на блиндирани и интериорни врати, ще е третото ни дете. И имахме желанието управлението на фамилната фирма да има своето естествено продължение. Никога не може да накараш насилно да работи нещо, но искаш ли децата ти да продължат в твоето русло, трябва да обичаш това, кое-

One of the first private companies in Bulgaria is already 30 years old.

Most of the self-created entrepreneurs at the beginning of the transition now have the responsibility to hand over the management of the family business to their children, and some of them have already done so. Ivan Akov, the founder of Solid 55, shares his experience:

After the fall of the Iron curtain, I travelled to Cologne on business. When I was told that the cathedral was 700 years old, I did not believe it and decided that I had not heard well. Then I realized that for generations they could not see the end result of their work, but they continued to build for those after them. We, the people of today, lack patience in life. We want to live better than those before us, but what is it that we do, so that those after us can be even better than us? Let's think about what Isaac Newton said: "If I could see farther than the rest, it was because I was standing on the shoulders of giants." In its own way, this also applies to family business.

The handover of the family business into the hands of the next generation is not an event, it is

a long process

Preparations begin many years in advance. It is definitely not a good idea to wait until you get 60 to start thinking that it might be nice if your children take over. They may not want it, or they may have taken a different path in their lives...

My wife Krassimira and I managed to turn our joint business into a common dream. We decided that Solid 55 - a company for the production of armoured and interior doors, will be our third child. And we wanted the management of the family business to have its natural continuation. You can't force anyone to do





Иван Аков (вляво) и неговият син Христофор вярват в успешната формула на семейния бизнес

Ivan Akov (left) and his son Christophor believe in the successful formula of the family business

Красимир Свраков 📷 Krasimir Svrakov

то правих. За жалост много от хората, които са двигател на малки и средни компании, пренасят вкъщи всичко негативно, с което се сблъскват всеки ден. Понякога ме питат как така моите деца работят при мен, а техните не искат. Казвам им, че ако много се оплакват, децата им трябва да са мазохисти, за да се заемат с тази дейност.

Управлението на семейната фирма

не бива да им изглежда тежко бреме, а те трябва да имат усещането, че това е работещ бизнес, който могат да развият още по-добре от тебе. Другото е доверието. Ако не вярваш на собствените си деца, на кого друго да вярваш?

Аз започнах от една идея, минах през много трудности, докато производството на врати заработи добре. И когато бизнесът вече е развит, ми се ще тези след мен да му гадат още по-широк хоризонт. Самата технология по предаването нямаше откъде да я науча. Ако съществуваше общество на семейния бизнес, в което да се обменят такива знания, щеше да е някак по-лесно за самосъздалите се предприемачи като мен.

Трябваше сам да търся отговорите

- например колко бързо да въведем децата си във фирмата, как да им делегираме отговорности. Имах колебания дали първата им месторабота да е в „Солид 55“, или другаде да натрупат опит, но те сами направиха своя избор. Лора и Христофор предпочетоха да получат висшето си

something, but if you want your children to continue your work, you have to love what you do. Unfortunately, many people who are the engine of small and medium-sized companies bring home everything negative that they encounter every day. Sometimes they ask me how my children work for me and theirs don't want to. I tell them that if they complain a lot, their children must be masochistic, in order to engage in this activity.

The management of the family business

should not seem like a heavy burden to them, and they should have the feeling that this is a working business that they can develop even better than you. The other important thing is trust. If you don't trust your own children, who else should you trust?

I started with an idea, went through a lot of difficulties until the production of doors started working well. And once the business is already developed, I want those after me to give it an even wider horizon. I had no place to learn the technology of the transition itself. If there was a family business society in which to share such knowledge, it would be somehow easier for self-created entrepreneurs like me.

I had to look for the answers myself

- for example, how quickly to introduce our children to the company, how to delegate responsibilities to them. I was hesitant whether their first job would be at Solid 55 or elsewhere, but they made their own choices. Lora and Christophor chose to receive

образование в България и да работят при нас.

Забелязал съм, че когато съпругата е изолирана от бизнеса и не работи, тя започва да ревнува съпруга си от фирмата. И оставайки с децата, несъзнателно им влияе да се насочат към други области. А когато е включена в общото начинание, възможността

децата да бъдат привлечени

във фамилната компания многократно нараства. Без помощта на тяхната майка ще е трудно да ги спечелите за тази кауза.

През годините се убедих, че опитът е твърде важен в управлението на бизнеса. Искане се време да натрупаш професионална квалификация, познания и умения. Мислех си, че управлението, а после и предаването на бизнеса е по-лесен процес, но се оказа, че е доста по-сложно. След като предадохме бизнеса на нашите деца, се почувствах в нова греха, с която постепенно свикнах. Сега се занимавам с иновациите в „Солид 55“ и мечтата ми е вратата да стане съществена част от умния дом. 🏠

their higher education in Bulgaria and to work with us.

I have noticed that when the wife is isolated from the business and she does not work, she becomes jealous of the company which takes her husband away. And staying with the children, she unconsciously influences them to focus on other areas. And when she is included in the common venture, the chance

of attracting the children

to the family business significantly increases. Without the help of their mother, it would be difficult to win them over to this cause.

Over the years, I got convinced that experience is very important in running a business. It takes time to gain professional qualifications, knowledge and skills. I thought that managing and then handing over the business was an easier process, but it turned out to be much more complicated. After we handed over the business to our children, I felt like wearing a new garment, which I gradually got used to. Now I'm working on innovations in Solid 55 and my dream is for the door to become an essential part of the smart home. 🏠



Към унаследяване на фамилната фирма

1. Важно е родителите достатъчно рано да започнат да мислят и да се подготвят за предаването на бизнеса.
2. Опитайте да спечелите децата си за семейния бизнес, постарайте се те да го приемат за своя кауза.
3. Доверието е важен момент и в този процес.
4. За да расте бизнесът, в него трябва да са включени и други хора. Ако мислиш, че няма кой да го направи по-добре от самия теб, сам слагаш таван на развитието.
5. След като децата поемат управлението, родителите трябва да намерят своята нова функция, за да продължат по нов начин да участват в бизнеса.

To inherit the family business

1. It is important for parents to start thinking and preparing early enough to hand over the business.
2. Try to win your children over to the family business, try to get them to accept it as their cause.
3. Trust is an important factor in this process, as well.
4. In order for a business to grow, other people must be involved. If you think that there is no one to do it better than yourself, you set limits to its development.
5. Once the children take over, parents need to find their new function, in order to continue to participate in the business in a new way.

Дългият път от идеята до новото лекарство

България има потенциал в разработването, пускането и наблюдението на новите медикаменти на пазара, твърди Албена Ефренова

Bulgaria has potential to build capacity in drug development and market launch as well as post-marketing surveillance of new medicinal products, Albena Eftenova claims

The Long Path From The Idea to The New Drug

Тони Григорова  Toni Grigорова

Създаването на ново лекарство е дълъг, труден и скъп процес, който включва разработката и провеждането на предклинични и клинични изследвания, съпроводени от непрестанни оптимизации. Успешното позициониране на пазара на нова терапия с цел диагностика, превенция или лечение отнема средно между 10 и 15 години, а необходимият ресурс често надхвърля 1 млрд. долара. Предизвикателствата са многобройни, а преодоляването им зависи не само от конкретното знание и опит в индустрията, но и от гладкото сътрудничество между институциите, науката и бизнеса.

Фармалекс

става част от този процес преди 25 години в Германия. „Мисията ни е да скъсяваме максимално пътя от идеята до пазара, но и да освобождаваме клиентите си от дейности, свързани с поддръжка и безопасност в постмаркетинговата фаза. Така не само идеите се реализират по-ефективно, но и компаниите успяват максимално бързо след пускането на нов продукт на пазара да насочат експертизата си в следващи иновации. В офиса ни в България работят 50 експерти, които подпомагат проекти в цял свят. В глобален мащаб 9 от 10 топ фармацевтични компании са клиенти на Фармалекс“, казва Албена Ефренова, изпълнителен директор на Фармалекс България АД.

Ранна изследователска дейност и патент

Това е началната фаза на създаването на ново лекарство. Тя цели да открие съединение, което да показва ефективност и потенциал в лечението на таргетното заболяване. Тестват се средно между 5 хил. и 10 хил. различни съединения, докато се достигне до едно-единствено (молекула „кандидат“), което има потенциал да се превърне в лекарство. Още на този ранен етап една от най-важните стъпки от

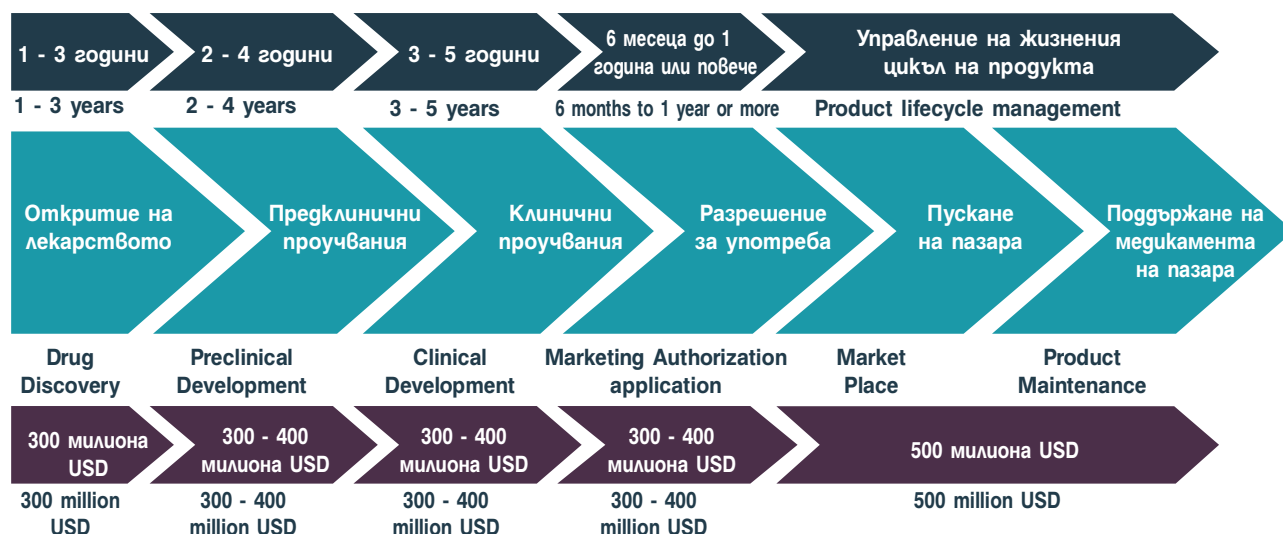
The creation of a new drug product is a long, hard, and expensive path that comprises research and development (R&D) activities, preclinical and clinical trials together with constant optimizations in every single stage of the process. The successful market launch of a new therapy for diagnosis, prevention, or treatment could last approximately 10 to 15 years, and the investment often goes beyond 1 billion dollars. Overcoming the numerous challenges depends on industry knowledge, expertise, experience, and the smooth cooperation between institutions, science, and business.

PharmaLex

PharmaLex started as a stakeholder in this process 25 years ago in Germany. "Our mission is to shorten as much as possible the path from the idea to the registered product. We also strive to unburden pharmaceutical and biotech companies from activities related to maintenance and safety in the post-marketing phase. Thus, not only are the ideas better implemented, but companies can focus their core expertise in further innovations as soon as the new product is launched on the market. Our office in Bulgaria employs 50 experts who support projects around the world. Globally, 9 out of 10 top pharmaceutical companies are clients of PharmaLex", says Albena Eftenova, Executive Director of PharmaLex Bulgaria AD.

Drug Discovery and patent acquisition

Drug discovery is the first step toward the manufacturing of a new medicinal product. The main goal here is to identify a compound that shows the effectiveness and potential to treat the targeted disease. In this initial phase, approximately 5 to 10 thousand different compounds are tested to identify



бизнес гледна точка е подсиуряването на интелектуалната собственост - технологията за направата на новия медикамент остава конфиденциална за дълъг период от време. Получаването на патент дава възможност на производителя да запази правата над технологията за период от 20 години като подобри шансовете му да възвърне инвестицията. Още на този етап се изгражда и първата стратегия за регистрацията на продукта, съобразена както с неговите цели, така и с бизнес стратегиите на компанията. „Отсъствието на ранна стратегия за маркетинг рискува да създаде ненужни препятствия, преработки на по-късен етап и забавяния в процеса на регистрацията, което може да доведе до загуби на финансов ресурс“, предупреждава Панко Станчев, специалист по разработка и безопасност на лекарства във Фармалекс България.

Предклинични проучвания

След идентифициране на лекарство кандидат, което показва биологична активност, то следва да бъде тествано за безопасност и ефективност чрез различни *in vitro* и *in vivo* модели на болестта при животни. Основната цел в тази фаза е откриването на безопасна начална доза, която да се използва в последващите клинични проучвания и прилагането на медикамента при хора.

Клинични проучвания

След успешно откриване на безопасна начална доза след проведените предклинични проучвания и полученото одобрение от националните регулаторни органи и етичната комитсия, клиничното изпитване стартира при хора съгласно вече изготвен дизайн и план.

Фаза I на клиничните проучвания се провежда при здрави доброволци, обикновено между 20 и 100 човека. Целта е получаване на информация за безопасността на изследваното лекарство при хора и оптимизация на дозата, за да се предотвратят нежелани странични реакции. Тази хипотеза се тества и във Фаза II при внимателно селектирани пациенти с конкретното заболяване - между 100 и 1000 човека, за да се получи допълнителна информация за безопасността и ефективността на лекарството.

Най-важната, но и най-скъпата, е Фаза III. Тя предшества подаването на документи за регистрацията. Изпитванията в тази фаза се провеждат в много страни и включват хиляди

one lead compound that shows the potential to turn into a successful preclinical candidate molecule.

From a business perspective, during this early stage of drug discovery and development, it is of utmost importance to protect the intellectual property (IP) of the new technology of the drug product for an extended period. The intellectual property protection is done by the patent acquisition, which gives the company a unique opportunity to retain the new technology's rights for a period of 20 years and good chances to return the investment. The future medicinal product's registration strategy is also built at this early stage, considering the target product profile (TPP) and the company's business goals. "The lack of an early registration strategy could lead to potential obstacles such as a need for product reformulation at later stage, delays in the registration process, and big financial losses", informs Panko Stanchev, drug development and Pharmacovigilance expert at PharmaLex Bulgaria.

Preclinical studies

*Once the development candidate showing biological activity is identified, it is time to test the compound for its potential safety and efficacy via different *in vitro* and *in vivo* animal models of the disease. The primary purpose of the preclinical phase is to identify a safe starting dose for the first time in human studies (FTIH), also known as Phase I clinical trials.*

Clinical studies

Once the safe starting dose is successfully detected following pre-clinical studies and approval from national regulatory authorities and the ethics committee, the clinical trial is initiated in humans according to an already established design and plan.

Phase I clinical trials are performed in healthy volunteers, usually between 20 and 100 people. The aim is to obtain information on the safety of the study drug in humans and to optimize the dose to prevent side effects. This hypothesis is also being tested in Phase II in carefully selected patients with the specific disease - between 100 and 1000 people - to obtain additional information about the safety and efficacy of the drug.



Създаването на ново лекарство изисква сериозна научна и регулаторна експертиза, уверява Албена Ефтенова

The creation of a new drug requires serious scientific and regulatory expertise, Albena Eftenova assures

пациенти. Целта е да се потвърди ефективността и безопасността на лекарството както и да се оценят ефектът и продължителността на действие. Важно на този етап е и установяването на нежелани реакции и отстраняването на потенциални проблеми. След успешно потвърждаване на профила на безопасност и ефективност на лекарството идва етапът на подаване на документи за регистрация към съответните регулаторни органи.

Изпитванията във Фаза IV се провеждат след получаване на разрешение за употреба на съответното лекарство и не са задължителни. Обикновено тези проучвания се провеждат в условията на реална клинична практика и напълно следват одобрената употреба на дадения лекарствен продукт. Резултатите от тях може да послужат за оптимизиране на терапията за съответното заболяване.

От подаването на регистрационна апликация до получаването на разрешение за употреба може да минат години, разходът често надхвърля 300-400 млн. долара, а впоследствие регистрационното досие и статусът на продукта на пазара подлежат на непрестанна поддръжка и промени.

Когато медикаментът е вече на пазара

Одобрението и регистрацията на нов медикамент се получава на база на информация от стриктно проведени и добре контролирани клинични проучвания. Първоначалният позитивен баланс на ползи и риск на нововъведения медикамент на пазара е много вероятно да претърпи промяна в хода на използването му от големи групи хора и затова е важно внимателното събиране и анализ на информация от реалната клинична практика, с цел ранно идентифициране на евентуални рискове, тяхното минимизиране и предотвратяване на вреди за пациентите, съветва Панко Станчев. Затова притежателят на разрешението за употреба системно наблюдава въздействието върху пациентите и инициира актуализации във всеки момент от жизнения цикъл на лекарството. Специалистите в България имат потенциал да изпълняват голяма част от дейностите по разработване, пускане на пазара и постмаркетингово наблюдение на безопасността на нови медикаменти за компании не само на локално, но и на глобално ниво, смята Албена Ефтенова. Тя уверява, че Фармалекс е носител на уникална за сръжбата ни експертиза и е важна част от зараждащата се у нас life science & biotech екосистема. (1)



Панко Станчев е магистър от King's College London, специалност Drug Development Science

Panko Stanchev holds a Master's degree from King's College London, majoring in Drug Development Science

The most important, but also the most expensive, is Phase III. It precedes the submission of registration documents. Trials in this phase are large-scale, conducted in many countries, and involve thousands of patients. The aim is to confirm the effectiveness and safety of the drug while evaluating the effect and duration of action. It is also crucial at this stage to identify side effects and eliminate potential problems. After successful confirmation of the safety and efficacy profile of the drug comes the next step of submitting registration documents to the relevant regulatory authorities.

Phase IV trials are carried out after obtaining marketing authorization for the drug and are not mandatory. These tests are usually performed under the conditions of actual clinical practice and fully follow the approved use of the medicinal product. The results of these studies may serve to optimize the treatment of the respective disease.

It can take years from the submission of a registration application to obtaining a Marketing Authorization, and the cost often exceeds 300-400 million dollars. Subsequently, the registration dossier and the status of the product on the market are subject to constant maintenance and changes.

When the drug is already on the market

The approval and registration of a new drug are obtained based on information from strictly conducted and well-controlled clinical trials. The initial positive balance of benefits and risks of the new drug on the market is likely to change throughout its use by large groups of people. Therefore, it is essential to carefully collect and analyze information from real clinical practice to identify potential risks early, minimize and prevent harm to patients, Panko Stanchev advises. Therefore, the MAH systematically monitors drug's impact on patients and could initiate updates at any point during the life cycle of the drug.

Specialists in Bulgaria have the potential and competitive advantage to perform most of the activities for the development, marketing, and post-marketing monitoring of the safety of new drugs, both for companies locally and globally, Albena Eftenova said. She assures that Pharmalex is the bearer of unique expertise for our country and an important part of the emerging life science & biotech ecosystem. (2)

Анатоли Георгиев, изпълнителен директор на „Агрион“:

Създадохме първата дигитална платформа за управление на земеделска земя

Над 1 млн. българи зад граница вече могат да търгуват със земята си онлайн

Анатоли Георгиев има над 20-годишен опит в областта на продажбите и управлението на компании и екипи. Започва своята професионална кариера през 2002 г. като регионален мениджър продажби в „Германос“. Преминва през различни ръководни позиции в компанията и през 2008 г. е номиниран за търговски директор. От 2009 г. до 2013 г. е главен директор „Продажби – Магазинна мрежа“ на втория по големина мобилен оператор в България, „Глобул“. През 2012 г. е назначен за търговски и маркетинг директор на „Агрион Инвест“, а година по-късно развива търговската мрежа на „Дойче телеком“ в Албания. От началото на 2017 г. е изпълнителен директор на „Агрион Инвест“. Анатоли Георгиев е съавтор и издател на една от най-продаваните български книги за личностно развитие и мотивация „Моделът на успеха 22 или как да успеем в България“. Завършил е Университета в Сиатъл, има магистърска степен по бизнес администрация (MBA), специалност „Финанси и финансов мениджмънт“.

Anatoli Georgiev has over 20 years of experience in the field of sales and management of companies and teams. He started his professional career in 2002 as a Regional Sales Manager at Germanos. He held various managerial positions in the company and in 2008 was nominated for Commercial Director. From 2009 to 2013 he was the General Director of Sales - Store Network of the second largest mobile operator in Bulgaria, Globul. In 2012, he was appointed Commercial and Marketing Director of Agrion Invest, and a year later he developed the sales network of Deutsche Telekom in Albania. Since the beginning of 2017 he has been the Executive Director of Agrion Invest. Anatoli Georgiev is a co-author and publisher of one of the best-selling Bulgarian books on personal development and motivation "The Model of Success 22 or How to Succeed in Bulgaria". He graduated from the University of Seattle and holds a Master's degree in Business Administration (MBA), majoring in Finance and Financial Management.

Anatoli Georgiev, Executive Director of Agrion:

We Created the First Digital Platform for Agricultural Land Management

Over 1 million Bulgarians abroad can now trade their land online

—н Георгиев, как се отрази пандемията и свързаните с нея мерки за социална изолация върху бизнеса на най-голямата компания за управление на поземлена собственост „Агрион“?

- Погледнато глобално, надали има бизнес, върху който тази криза да се е отразила позитивно, с някои малки изключения. COVID-19 буквално изтри милиарди от световната икономическа карта, независимо дали става въпрос за търговия с имоти или производство на автомобили.

Земеделството, пазарът на имоти, в който „Агрион“ е най-силен, не остана изолиран остров, въпреки че по

Mr. Georgiev, how did the pandemic and the related social isolation measures affect the business of the largest land management company Agrion?

- Globally, there is hardly a business that has been positively affected by this crisis, with a few exceptions. COVID-19 has literally erased billions from the world economic map, no matter if we are talking about real estate or car manufacturing.

Agriculture, the real estate market in which Agrion is the strongest, has not remained an isolated island, although it



” Надявам се, че тази дигитална платформа ще отпусне пазара и за много млади хора, които искат да влязат в земеделието

I hope that this digital platform will unlock the market to many young people who want to enter agriculture. “

has traditionally been one of the most conservative areas.

Against the background of the rest of the business, however, it did not seem to have been affected to such an extent. As you can see, there was no food crisis, the shops were full of Bulgarian goods. This shows that agriculture is one of the most sustainable industries and has huge potential.

The good news is that the crisis is catalyzing more and more technological solutions. The situation today allows us to accelerate digitalization and focus on faster implementation of technological solutions.

And this is not just a Bulgarian phenomenon. Investment in technology and services related to digital transformation will increase globally by 10.4% in 2020, reaching \$ 1.3 trillion.

- How are digital services introduced in land relations?

- In recent years, Agrion has made special efforts in this direction. We saw the potential for digitalization before anyone else in this market, and during the crisis we took the opportunity to launch the best platform for agricultural land management. We have functionally completed our website, www.agrion.bg, which has been one of the preferred channels for communication with our clients and partners. Our investment in this direction has helped us not to lose pace and to be available and prepared even in this extremely difficult situation for the country and the world.

We put all our efforts into it and managed to create a complete digital environment in which we will now and in the future offer all services related to land management. Our goal is for the client to feel that he is in contact with a real consultant, albeit in the online space. To be able to present the necessary documents, to receive a consultation in real

традиция това е една от най-консервативните сфери.

На фона на останалия бизнес обаче, като че ли то не беше засегнато в такава голяма степен. Както вижгаме, нямаше продоволствена криза, магазините бяха пълни, и то с българска стока. Това показва, че селското стопанство е един от най-устойчивите отрасли и в него има огромен потенциал.

Добрата новина е, че кризата катализира все повече технологични решения. Ситуацията днес ни дава възможност да ускорим цифровизацията и да концентрираме усилия върху по-бързо въвеждане на технологични решения.

И това не е само български феномен. Инвестициите в технологии и услуги, свързани с дигиталната трансформация в глобален мащаб, ще се увеличат с 10,4% през 2020 г., като ще достигнат 1,3 трилиона долара.

- Как се въвеждат дигитални услуги в поземлените отношения?

- „Агрион“ в последните години полага особени усилия в тази насока. Ние видяхме потенциала за дигитализация преди всички други на този пазар и по време на

кризата се възползвахме да пуснем най-добрата платформа за управление на земеделски земи. Доизградихме функционално нашия сайт, www.agrion.bg, който и досега беше един от предпочитаните канали за комуникация с клиентите и партньорите ни. Инвестицията ни в тази насока ни помогна да не изгубим темпо и да бъдем на разположение, подготвени дори в тази изключително тежка за страната и света ситуация.

Вложихме всички наши усилия и успяхме да създадем цялостна дигитална среда, в която сега и в бъдеще ще предлагаме всички услуги, свързани с управление на поземлена собственост. Целта ни е клиентът да почувства, че контактува с реален консултант, макар и в онлайн пространството. Да има възможност да представи нужните документи, да получи консултация в реално време.

Активирахме специален чат, през който всеки може да зададе въпрос и да получи своя отговор. Обучихме екипите, за да посрещат своите клиенти във виртуална среда. И сега берем плодовете - интересът у хората расте скокообразно всеки ден.

- Кои услуги ще развивате през тази платформа?

- Стъпваме на тези услуги, в които сме се доказали като лидер на пазара: безплатна оценка на земята, отдаване на земеделски земи под наем и аренда, покупка и продажба, замени на земя, правни консултации за собственици, наемодатели и фермери. Неслучайно „Агрион“ е най-разпознаваемият бранд сред фермерите и собствениците на земя в страната. Защото сме доказали, че работим ефективно, а сега избираме да предлагаме услугите си по най-безопасния начин както за нашите служители, така и за нашите клиенти.

Бих искал да кажа на нашите клиенти и партньори следното: „Агрион“ продължава да работи усилено за вас и да подкрепя събъдването на мечтите ви. За още по-голямо ваше улеснение вече предлагаме и възможност да оперирате със земята си почти изцяло по дигитален път.“

С всяка изминала година броят на клиентите ни се увеличава, тъй като те сами се убеждават, че услугите на „Агрион“ са честни и прозрачни. Интересът е огромен и сме доволни, че все повече хора, които се интересуват от земеделие, избират „Агрион“ за партньор и че голяма част от новите ни клиенти идват по препоръка на свои близки и приятели, които вече са правили бизнес с нашата компания.

- Очаквате ли повече клиенти, след като развием тази платформа?

- Това вече се случва. Фактът, че бяхме на разположение през цялото време на изолацията, докато други не бяха подготвени за адекватна реакция, успокои партньорите ни и им вдъхна кураж. Сайтът ни www.agrion.bg е достъпен за хора от целия свят. Над 1 милион българи живеят зад граница. Тези хора са собственици на земя, но и купувачи. Те търсят къде да инвестират средствата си, а земята е доказала, че е най-добрият инвестиционен актив, дори по време на криза.

Надявам се, че тази дигитална платформа ще отпуши пазара и за млади хора, които в момента се интересуват от земеделие, но не знаят как да започнат. За тях ние можем да дадем консултации, да предложим земеделска земя, с която да стартират своето първо стопанство. Тя може да бъде отдадена под наем или пък продадена на изплащане. Възможностите, които предлагаме, са огромни, стига да има желаещи.



time.

We have activated a special chat, during which everyone can ask a question and get their answer. We trained the teams to welcome their clients in a virtual environment. And now we are reaping the fruits of that - people's interest is growing by leaps and bounds every day.

- What services are you going to develop through this platform?

We rely on the services in which we have proven to be a market leader: free land valuation, leasing and renting of agricultural land, purchase and sale, land swaps, legal advice for owners, landlords and farmers. It is no coincidence that Agrion is the most recognizable brand among farmers and landowners in the country. Because we have proven that we work effectively, and now we choose to offer our services in the safest way for both our employees and our customers.

I would like to tell our clients and partners the following: "Agrion continues to work hard for you and to support the realization of your dreams. For your even greater convenience, now we also offer the opportunity to manage your land almost entirely online".

Each year, the number of our customers increases, as they see for themselves that Agrion's services are honest and transparent. The interest is huge and we are pleased that more and more people who are interested in agriculture are choosing Agrion as a partner and that most of our new



- Кризата с COVID-19 доведе ли до по-голям интерес към земеделската земя?

- В първите месеци имаше лек застои. Причината е, че в земеделието личният контакт е изключително важен, а хората бяха затворени в домовете си. В последния месец наблюдаваме раздвижване, което се надяваме да стане тенденция. Тази криза показва нещо изключително важно в целия свят – местните ресурси са най-ценният двигател на икономиката. От няколко години се говори за късите доставки или късите вериги в земеделието. Когато границите са затворени, доставчикът трябва да бъде на една ръка разстояние. Това важи най-много за храните, които се ползват всеки ден, но и за медицинските изделия, за лекарствата, за много стоки, без които не можем.

От трета страна – все повече хора установиха, че градският живот върви със своите рискове. Забелязва се едно течение за връщане на село, към малките населени места, където опасностите са много по-малко. Въпрос на време е тези хора да инвестират в земя, да развият собствени стопанства. Така че аз съм оптимист за българското земеделие и за пазара на земя.

- А това ще повлияе ли върху цените на земята?

- Преди началото на кризата, породена от пандемията COVID-19, пазарът на земеделска земя беше леко свит. Тогава се очакваше тенденцията към покачване на земеделската земя да продължи и то да е 5-7%

customers come on the recommendation of their relatives and friends who have already done business with our company.

- Do you expect to get more customers after developing this platform?

- This is already happening. The fact that we were available throughout the isolation, while others were not prepared for an adequate response, calmed our partners and gave them courage. Our site www.agrion.bg is accessible to people from all over the world. More than 1 million Bulgarians live abroad. These people are landowners but also buyers. They are looking for a place to invest their money, and the land has proven to be the best investment asset, even in times of crisis.

I hope that this digital platform will unlock the market to young people who are currently interested in agriculture but do not know how to get started. For them we can give consultations, offer agricultural land with which to start their first farm. It can be rented or sold on installment. The opportunities we offer are huge, as long as there are people interested in them.

- Has the crisis with COVID 19 led to greater interest in agricultural land?

- In the first months there was a slight stagnation. The reason is that in agriculture, personal contact is extremely important, and people were locked in their homes. In the last month we have seen some movement, which we hope will become a trend. This crisis has shown something extremely important around the world - local resources are the most valuable engine of the economy. For several years there has been talk of short supplies or short chains in agriculture. When the borders are closed, the supplier must be at arm's length. This is especially true for the foods that are consumed every day, but also for medical devices, medicines, many goods that we cannot do without.

On the other hand, more and more people have found that city life holds its risks. There is a trend for returning back to the villages, to the small settlements, where the dangers are much less. It is only a matter of time before these people invest in land and develop their own farms. So, I am optimistic about Bulgarian agriculture and the land market.

- And would this affect the land prices?

- Before the crisis caused by the COVID-19 pandemic, the agricultural land market was slightly shrinking. At that time, the tendency to increase the price of agricultural land was expected to continue and it would have been 5-7% on an annual basis. But the crisis has slightly pushed prices down.

Let's hope there is no second wave of the pandemic in the fall, so that the market can stabilize and self-regulate.

The fact that land is a "safe" asset should not be overlooked.

Many people and companies that have accumulated funds will prefer to invest in agricultural land, given the risks with other instruments - such as securities or real estate, for example, and last but not least because of the tax breaks.

Once there is no stress in the land market, there will be no stress in rents and they will remain stable. The expected decline in yields from this not-so-good year, as it is seemingly going to be in Dobrudja and the Black Sea coast regions, will not lead to a drop. On the contrary - good yields from some crops can bring an increase in the traditional range of 3-4% per year.

- Should we invest in land?

на годишна база. Но кризата преобръна нещата към леко поевтиняване.

Нека се надяваме да няма втора вълна на пандемията през есента, за да може пазарът да се стабилизира и саморегулира.

Не трябва да се пренебрегва фактът, че земята е актив „убежище“.

Доста хора и фирми, които имат натрупани средства, ще предпочетат да инвестират в земеделски терени, предвид рисковете с други инструменти – като ценни книжа или недвижими имоти например, а и не на последно място заради данъчните облекчения.

След като няма стрес при пазара на земя, няма да има стрес при рентите и те ще останат стабилни. Очакваният спад в добивите от тази по-лоша година, както се очертава в Добруджа и Черноморието, няма да доведе до снижаването им. Напротив – добрите добиви от някои реколти могат да донесат и увеличение след себе си в рамките на традиционните 3-4% годишно.

- Да инвестираме ли в земя?

- Бих казал: инвестирайте, но внимателно. Земята е особен актив и цената ѝ зависи от много фактори – местоположение, обработка ли се, какви са средните ренти в региона, какви култури са подходящи за този район. Понякога може да се окажете с някоя напълно безполезна нива, която няма да ви донесе доход. Затова винаги съветвам да се обърнете към специалисти, ако искате да закупите, да наемете или да продадете земеделска земя. Експертите на „Агрион“ ще ви дадат най-добрия съвет за всяко конкретно землище.

В последните години виждаме точно тази тенденция - хора, които имат определени финансови възможности, инвестират средства в поземлени терени и доходността, която получават, е доста по-висока от банкови депозити, където лихвите станаха отрицателни.

- Какъв трябва да бъде урокът от тази криза за българското земеделие?

- Един от стабилните пътища за развитие на България лежи в прецизното земеделие и приложението на дигиталните технологии. Това са най-влиятелните тенденции в агросектора в Европа, а ние като малка държава можем да ги приложим бързо и ефективно. Прецизното земеделие притежава потенциал да помогне на фермерите да произвеждат по-високи добиви, да имат по-малко щети на културите си и да изразходват по-малко ценни ресурси като вода, гориво и торове. Освен това с помощта на технологиите може да се намалят газовете с парников ефект и да се постигат по-високи екологични стандарти в земеделието. (1)



” Земеделието се оказва един от най-устойчивите отрасли у нас в условията на пандемия и икономическа криза

Agriculture turned out to be one of the most sustainable industries in our country in times of pandemic and economic crisis.



- I would say: invest, but carefully. Land is a specific asset and its price depends on many factors - location, whether it is cultivated, what are the average rents in the region, what crops are suitable for this area. Sometimes you may end up with some completely useless land that will not bring you income. Therefore, I always advise people to consult a specialist if they want to buy, rent or sell agricultural land. Agrion experts will provide the best advice for each specific land.

In recent years, we have seen exactly this trend - people who have certain financial means, invest in land and the profit they gain is much higher than bank deposits, where interest rates have become negative.

- What should be the lesson of this crisis for the Bulgarian agriculture?

- One of the sustainable ways for development of Bulgaria lies in precision agriculture and the application of digital technologies. These are the most influential trends in the agricultural sector in Europe, and as a small country we can implement them quickly and effectively. Precision farming has the potential to help farmers get higher yields, have less damage to their crops and consume fewer valuable resources, such as water, fuel and fertilizers. In addition, technology can reduce greenhouse gases and achieve higher environmental standards in agriculture. (2)

COMING SOON...
очаквайте

loading...

0%

100%

новият дизайн на
ECONOMIC·BG





Рамка осигурява по-добра хигиена в банки и офиси

A specially Constructed Portal Provides Better Hygiene in Banks and Offices

Епидемията от COVID-19 бавно затихва в България, но всички експерти предупреждават, че светът трябва да се научи да живее с вируса. И ако социалната дистанция е само временна и невинаги приложима мярка срещу разпространението му, то хигиената в дома и на обществени места остава най-важното изискване за ограничаване на заболяемостта. Как обаче да се спазва висок стандарт на безопасност на места, където потокът от хора е голям и контролът би създал напрежение и загуба на време?

Българската компания „ЮниВалент“ ЕООД предлага иновативно и практично решение именно за обществени сгради – специална рамка за дезинфекция, която се поставя на входа. DOORDESFACTO LIGHT е предназначена за хигиенизиране на персонал и посетители в учреждения, болници или други зони с висок риск за разпространение на инфекции. Подходяща е също за работещите в зони, изискващи висока хигиена, като предприятия от хранително-вкусовата промишленост, производство на електронни компоненти и други. Рамката е приложима и за търговски комплекси, пазари, административни сгради, училища и детски градини, банки, офиси - за различни по големина обекти, където преминават много хора. Тя е ефективно решение за осигуряване на по-добра хигиена при влизане в сградите на общинските администрации и държавните ведомства.

Конструкцията на DOORDESFACTO LIGHT е модулна, лесна за транспорт и монтаж, а тежестта е 130 кг. Управлението е интелигентно и не е необходимо специално обучение за работа с нея.

Рамката е изградена от метални профили с алуминиеви

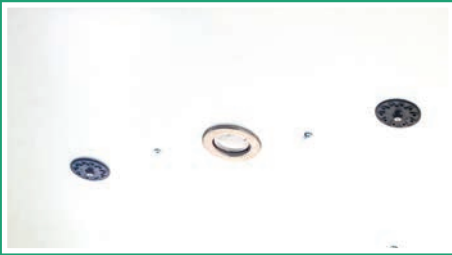
The COVID-19 epidemic is slowly subsiding in Bulgaria, but all experts warn that the world must learn to live with the virus. If the social distance is only a temporary measure, not always applicable against its spread, then the hygiene at home and in public places remains the most important requirement for limiting the morbidity. However, how to maintain a high standard of safety in places where the flow of people is high and control would create tension and a waste of time?

The Bulgarian company Univalent EOOD offers an innovative and practical solution for public buildings - a special portal for disinfection, which is placed at the entrance. DOORDESFACTO LIGHT is designed to sanitize the staff and the visitors in different institutions, hospitals or other areas with high risk of infection.

It is also suitable for workers in areas requiring high hygiene, such as companies in the food industry, production of electronic components and others. The portal is also applicable to shopping malls, markets, office buildings, schools and kindergartens, banks, offices - for sites of different sizes, where many people pass. It is an effective solution for ensuring better hygiene when entering the buildings of municipal administrations and government agencies.

The construction of DOORDESFACTO LIGHT is modular, easy to transport and install, and weighs 130 kg. The management is intelligent and no special training is required to work with it.

The portal is made of metal profiles with aluminum composite wall panels mounted on a metal base. A



DOORDESFACTO LIGHT
е подходяща за
магазини, предприятия,
административни сгради
и всички обекти, където
минават много хора



Композитни панели за стени, монтирани върху метална основа. Дезинфекционна постелка, напоена със специален разтвор, осигурява хигиенизирането на подметките на обувките.

Рамката е оборудвана със светлинна сигнализация за начало и край на дезинфекцията. Оптична система задейства процеса и не е необходимо ръчно управление чрез докосване до сензори или детектори.

Капацитетът на DOORDESFACTO LIGHT е 6-10 души в минута. Продължителността на работа с едно зареждане на резервоара за дезинфектант е до 18 часа, в зависимост от потока хора. От „ЮниВалент“ ЕООД обясниха, че могат да произвеждат 200 рамки месечно. А като допълнителна опция е възможността за поставяне на реклами върху конструкцията.

Производителят планира да пусне още продукти, които ще повишат сигурността и хигиената в големи обществени сгради. DOORDESFACTO MEDICAL е рамка, предназначена за приложение основно в медицински заведения и обекти от хранително-вкусовата промишленост. DOORDESFACTO THERMO е подходяща за големи търговски центрове с допълнителни функционалности към основните, като термокамера за измерване на температурата на преминаващите, интелигентни аналитични функции, безжична комуникация с център за обслужване. DOORDESFACTO WALK е постелка за дезинфекция на обувки с различни размери, а DOORDESFACTO HAND е дезинфекцираща станция за ръце, която дава възможност за безконтактно нанасяне на дезинфекциращ препарат и е подходяща за клиенти на заведения или търговски обекти.

Повече за иновативните продукти може да научите на www.doordesfecto.eu. (1)



DOORDESFACTO LIGHT is suitable for shops, enterprises, administrations and all kinds of sites with a flow of people

disinfection mat, soaked in a special solution, ensures the hygiene of the soles of the passengers' shoes.

The portal is equipped with a light signal for the beginning and end of the disinfection. An optical system activates the process and no manual control is required by touching sensors or detectors.

The capacity of DOORDESFACTO LIGHT is 6-10 people passing per minute. The duration of work with one refill of the disinfectant tank is up to 18 hours, depending on the flow of people. Univalent EOOD explained that they are able to produce nearly 200 frames per month. And as an additional option is the possibility to place advertisements on the structure.

The manufacturer plans to launch more products that will increase safety and hygiene in large public buildings. DOORDESFACTO MEDICAL is a framework designed for application mainly in medical institutions and sites of the food industry. DOORDESFACTO THERMO is suitable for large shopping centers with additional functionalities to the main ones, such as a thermal camera for measuring the temperature of the people passing, intelligent analytical functions, wireless communication with a service center.

DOORDESFACTO WALK is a mat for disinfection of shoes of different sizes, and DOORDESFACTO HAND is a disinfecting station for hands, which allows contactless application of disinfectant and is suitable for customers of restaurants or shops.

You can learn more about innovative products at www.doordesfecto.eu. (2)

Превъплъщенията на

FORTNITE

The Metamorphosis of

Как видеоиграта се превърна във виртуален кинозал и зала за концерти едновременно и какво означава тази трансформация за целия развлекателен бранш

How the video game has become a virtual movie theatre and a concert hall at the same time and what this transformation means for the entire entertainment industry

Александър Александров  Aleksandar Aleksandrov

Представте си концерт, който събира над 12 милиона фенове на едно място. Близо 70 пъти повече от легендарния концерт на Пол Маккартни в Рио де Жанейро през 1990 г. и над 90 пъти повече от този на Магона в Париж три години по-рано. Точно таква събитие се проведе през април 2020 г. не къде да е, а във ... виртуалния свят на Fortnite – една от най-популярните видеоигри в наши дни. Която изненадващо се оказва в позиция да конкурира физическите кинозали, концертни зали и множество други развлекателни бизнеси.

С разразяването на пандемията от COVID-19 през последните месеци множество браншове бяха принудени за кратко да се променят, изживявайки нещо като насилствена дигитализация. Процес, на който отделихме внимание и в други материали в сп. „Икономика“. Електронната търговия, приложенията за видеоконференции и други ИТ инструменти се оказаха от ключово значение за запазване работоспособността на много компании, а нерядко – и за тяхното оцеляване. Играта Fortnite обаче изведе тази тенденция на следващо ниво и директно започна да конкурира физическите развлекателни формати в своя виртуален свят. Как стана възможно това?

Гейм хегемония

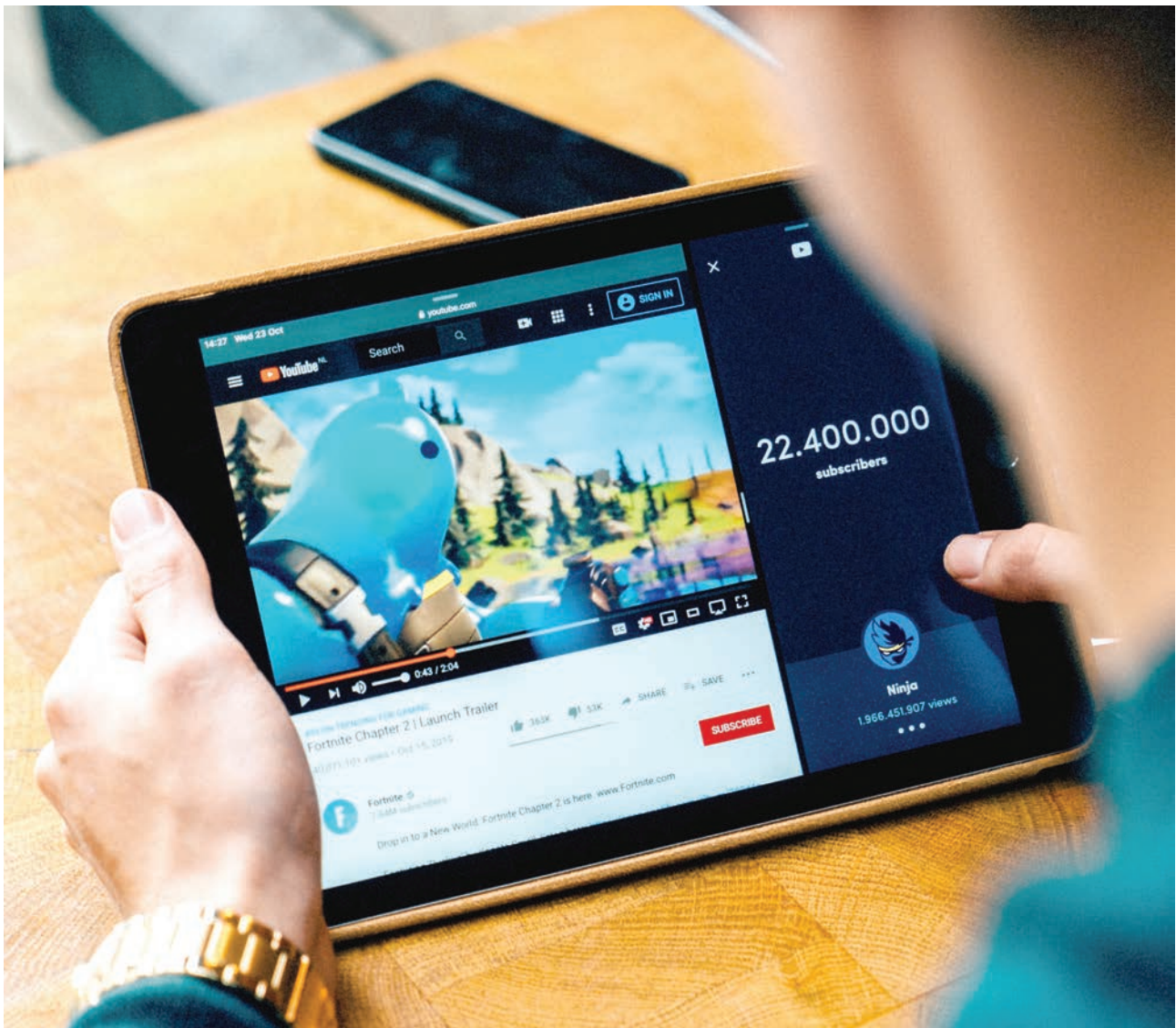
Разработката на видеоигри отгавна се налага като сериозен конкурент на киноиндустрията и останали-

Imagine a concert that brings together over 12 million fans in one place. That's nearly 70 times more than Paul McCartney's legendary concert in Rio de Janeiro in 1990 and more than 90 times more than Madonna's concert in Paris three years earlier. Precisely such an event took place in April 2020, not somewhere one, but in ... the virtual world of Fortnite - one of the most popular video games today. A game which surprisingly proved to be in a position to compete with physical cinemas, concert halls and many other entertainment businesses.

Following the outbreak of the COVID-19 pandemic in recent months, many industries have been forced to change in a short time, experiencing something like a forced digitalization. A process that we have been focusing on in other materials of the Economy magazine, as well. E-commerce, video conferencing applications and other IT tools have proven key to keeping many companies afloat, and often to their survival. However, the game Fortnite took this trend to the next level and directly began to compete with the physical entertainment formats in its virtual world. How did it all become possible?

Game hegemony

The development of video games has long been a



те развлечения, най-вече поради бързо променящите се предпочитания на потребителите. Данните са красноречиви – най-успешното гейм заглавие в историята – Grand Theft Auto V на компанията Rockstar Games, успя да генерира 1 млрд. долара приходи от продажби през първите три дни след пускането си на пазара. За сравнение най-успешната холивудска продукция – Avengers: Endgame – донесе на Marvel 858 373 000 долара през първата си седмица, а при втория филм в класацията – Avengers: Infinity War – този показател е 678 815 482 долара.

Същевременно наградните фондове в най-големите геймърски турнири вече надминават тези в популярни спортни събития, като например тенис турнирите от Големия шлем. Мултимилionните бюджети за разработка на водещите гейм заглавия, както и участието в тях на актьори от ранга на Вин Дизел, Марк Хамил, Ема Стоун, Меган Фокс и дори Марлон Брандо само подчертават очевидното – в сегмента на развлеченията

има нов лидер

Играта Fortnite, чиито потребители вече надхвърлят 350 милиона, не прави изключение от тази тенденция. Създадена от американското издателство Epic Games,

serious competitor to the film and other entertainment industries, mostly due to the rapidly changing consumer preferences. The figures are eloquent - the most successful game title in history - Rockstar Games' Grand Theft Auto V managed to generate \$ 1 billion in sales revenue in the first three days after its launch. In comparison, the most successful Hollywood production - Avengers: Endgame - brought Marvel \$ 858,373,000 in its first week, and for the second movie in the ranking - Avengers: Infinity War - this figure is \$ 678,815,482.

At the same time, the prize pools in the biggest gaming tournaments already surpass those in popular sporting events, such as the Grand Slam tennis tournaments. The multimillion-dollar budgets for the development of the leading game titles, as well as the participation of actors such as Vin Diesel, Mark Hamill, Emma Stone, Megan Fox and even Marlon Brando only emphasize the obvious - the entertainment segment

has a new leader

The game Fortnite, whose users already exceed 350 million, is no exception to this trend. Created by



тя за кратко се превръща в едно от най-популярните заглавия благодарение на своя отворен виртуален свят и най-вече на свободната за игра версия Fortnite Battle Royale. Самият жанр Battle Royale днес е голямата мода в света на гейминга и принуди дори успешни изгрови франчайзи като Call of Duty да се променят, създавайки нови заглавия за него.

Благодарение на това Fortnite вече е явление сред геймърите. По всичко личи обаче, че неините създатели не възнамеряват да спират готук, а са решили да влязат в директна конкуренция с редица традиционни развлекателни формати, много от които сме свикнали да свързваме с физическото пространство. Ако доскоро видеоигрите конкурираха индиректно киното и концертните зали, борейки се за свободното време на потребителите, то Fortnite е на път направо да си присвои шоуто, пренасяйки го в изгровия свят.

Виртуални концерти

В началото на февруари електронният музикант и диджей Marshmello буквално направи история със своя първи концерт, състоял се в отворения свят на Fortnite. Събитието беше „посетено“ от над 10 милиона геймъри, превръщайки се в най-голямото събиране на потребители в играта (предишният рекорд от 8.3 милиона души е поставен при унищожаването на странен червен виртуален куб).

Близко три месеца по-късно обаче американският рапър Травис Скот надмина дори това постижение, събирайки отново в играта 12.3 милиона зрители на своя концерт Astronomical. Сцена на музикалното събитие беше

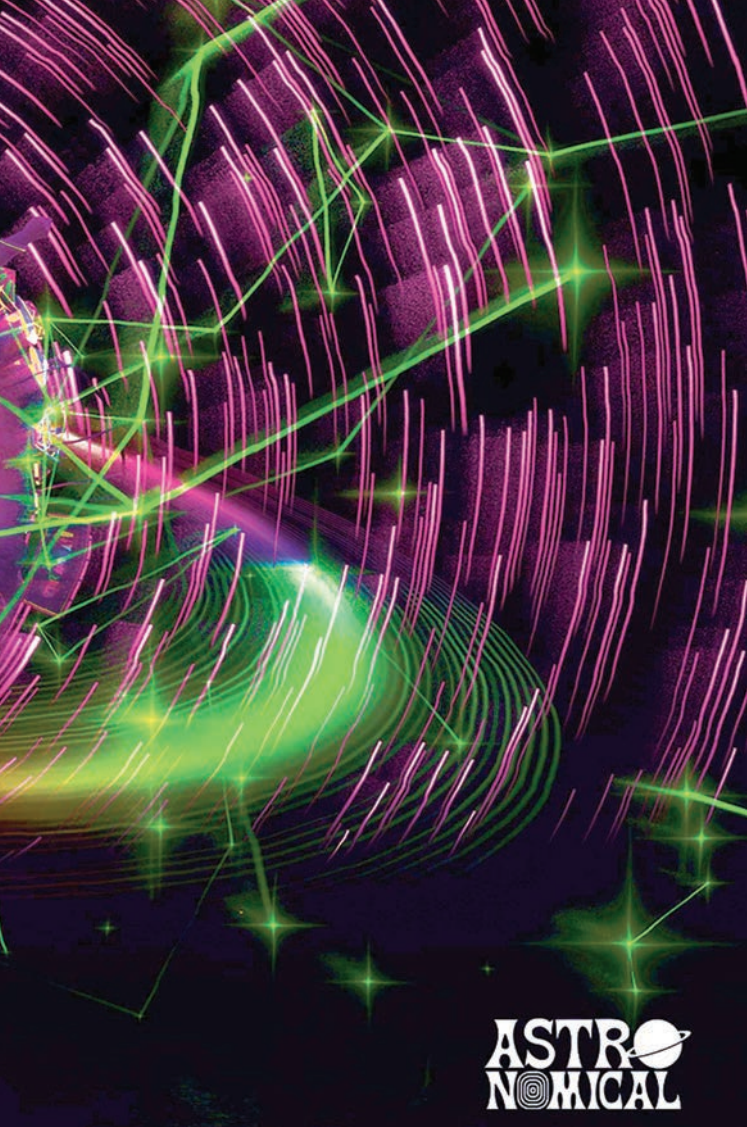
the American publishing house Epic Games, in a short time it became one of the most popular titles, thanks to its open virtual world and most of all - the free-to-play version of Fortnite Battle Royale. The Battle Royale genre itself is a big fad in the gaming world today and has forced even successful gaming franchises like Call of Duty to change, developing new titles for it.

Because of this, Fortnite is already a phenomenon among gamers. However, it seems that its creators do not intend to stop here, but have decided to enter into direct competition with a number of traditional entertainment formats, many of which we are accustomed to associate with physical space. If, until recently, video games competed indirectly with movie theatres and concert halls, fighting for the users' free time, Fortnite is about to take over the show, transporting it to the gaming world.

Virtual concerts

In early February, electronic musician and DJ Marshmello literally made history with his first concert in the open world of Fortnite. The event was "attended" by more than 10 million gamers, becoming the largest gathering of users in the game (the previous record of 8.3 million people was set during the destruction of a strange red virtual cube).

However, nearly three months later, the American rapper Travis Scott surpassed even this achievement,



© Fortnite

цял виртуален остров, а гигантската фигура на Травис Скот крачеше из него, заобиколена от милионите аватари на феновете. Психеделичната атмосфера и множеството нови ефекти като внезапно потапяне на всички участници под водата показват, че виртуалният свят може да предложи на зрителите на концерти нови изживявания, които бяха невъзможни досега.

Кинопремиери

Киносалоните в множество региони на света работят при редица ограничения, а развлеченията се изместиха към виртуалния свят. Едва ли имаше по-подходящ момент за Fortnite да изझे част от бизнеса на кината. И изглежда наблюдаваме точно това. Наскоро в играта беше излъчена първата в историята премиера на филмов трейлър - „Тенет“ от Кристофър Нолан. Режисьорът обаче не смята да спира дотук в сътрудничеството си с Epic Games. Той дори обяви плановете си в бъдеще да излъчи цял филм ексклузивно в игровата платформа.

Така във време, когато дигитални платформи като Netflix и Amazon Prime конкурират все по-силно киносалоните и традиционните филмови компании, изненадващо в сегмента се включва още един играч от съвсем друг бранш. Разбира се, гледането на филми и концерти във виртуалния свят си има своите ограничения и вероятно поне засега ще е по-подходящо за младежки продукции, отколкото за сериозни филми. То обаче показва, че дигиталните технологии все още не са показали всичките си козове и тепърва ще променят развлеченията по начини, които вероятно не можем и да си представим. (1)

gathering again in the game 12.3 million viewers at his Astronomical concert. The scene of the music event was a whole virtual island, and the giant figure of Travis Scott walked around it, surrounded by millions of avatars of fans. The psychedelic atmosphere and the many new effects such as the sudden immersion of all participants underwater show that the virtual world can offer concert goers new experiences that were impossible until now.

Movie premieres

Movie theatres in many regions around the world operate under a number of restrictions, and entertainment has shifted to the virtual world. There was hardly a better time for Fortnite to take over part of the movie business. And that's what we're looking at. The game recently aired the first-ever premiere of a movie trailer, Tenet by Christopher Nolan. However, the director does not intend to stop here in his collaboration with Epic Games. He even announced plans in the future to broadcast an entire movie exclusively on the gaming platform.

Thus, at a time when digital platforms such as Netflix and Amazon Prime are increasingly competing with movie theatres and traditional film companies, surprisingly, another player from a completely different industry is joining the segment. Of course, watching movies and concerts in the virtual world has its limitations and will probably, at least for now, be more suitable for youth productions than for serious films. However, it shows that digital technology has not yet shown all its strengths and is yet to change entertainment in ways we probably can't even imagine. (1)





Space

X

завладя
небето

*has Conquered
the Sky*

Първият пилотиран полет на американската компания е важна стъпка в развитието на космическото предприемачество

The first manned flight of the American company is an important step in the development of space entrepreneurship

Очакваният от няколко години космически полет на частната компания Space X с астронавти на борда вече е реалност. Ракетата Falcon 9 с кораба Crew Dragon излетя късно вечерта (българско време) на 30 май от космодрума Кейп Канаверал във Флорида с астронавтите Дъг Хърли и Боб Бенкн, а ден по-късно се скачи успешно с Международната космическа станция.

Американците съвсем разбираемо възприеха полета като епохално събитие и в типичния си стил го превърнаха в шоу, гледано от милиони зрители по целия свят. Същевременно основателят на Space X Илон Мъск си остава сред най-силно поляризиращите личности в световен мащаб и това за пореден път стана видно и при настоящото изстрелване. Онези, които не харесват предприемача, побързаха да омаловажат полета, посочвайки, че всъщност той не е нищо особено и Space X е просто компания за източване на държавни пари. Истината е, че събитието е епохално поне по три причини и те нямат нищо общо с личността на Мъск.

Геополитически аспект

Когато през февруари 2003 г. совалката Колумбия избухва в пламъци след обратното навлизане в атмосферата, убивайки всички седем души на борда, Съединените щати са принудени да прекратят своята програма Space Shuttle като небезопасна. Това е втората катастрофа със совалка в историята след тази на Челинжър през 1986 г., а общият брой на жертвите е 14 души.

Оттогава до днес Америка е принудена да разчита на своя доскорошен идеологически противник Русия, за да изпраща хора на Международната космическа станция. Положение, което бе не само унижително за гражданите на САЩ, а и беше свързано със сериозни разходи, които се заплащат на Роскосмос за услугата. То продължи вече девет години и именно извеждането на астронавти в орбита от Space X промени статуквото, връщайки САЩ в космическата игра.

Противниците на Мъск са прави, че неговата компания действително постигна това с помощта на държавните пари, отпуснати от Американската космическа агенция NASA. Неговите фенове обаче контрират, че ако самата NASA можеше да изпрати хора в орбита, вече щеше да го

The space flight of the private company Space X with astronauts on board, expected for several years, is now a reality. The Falcon 9 rocket with the Crew Dragon spacecraft took off late in the evening (Bulgarian time) on May 30th from the Cape Canaveral Cosmodrome in Florida with astronauts Doug Hurley and Bob Behnken, and a day later successfully docked with the International Space Station.

The Americans quite understandably perceived the flight as an epic event and, in their typical fashion, turned it into a show watched by millions of spectators around the world. At the same time, the founder of Space X, Elon Musk, remains among the most polarized personalities in the world, and this was once again evident in the current launch. Those who did not like the entrepreneur hurried to downplay the flight, pointing out that he was in fact nothing special and Space X was just a company to drain state money. The truth is that the event is epochal for at least three reasons and they have nothing to do with Musk's personality.

The geopolitical aspect

When the Columbia shuttle burst into flames in February 2003 after re-entering the atmosphere, killing all seven people on board, the United States were forced to suspend its Space Shuttle program as unsafe. This is the second shuttle crash in history since Challenger's in 1986, with a total death toll of 14.

From then until today, America has been forced to rely on its former ideological adversary, Russia, to send people to the International Space Station. A situation that was not only humiliating for US citizens, but also involved significant costs to Roscosmos for the service. It has been going on for nine years now, and it was the launch of astronauts into orbit from Space X that changed the status quo, bringing the United States back into space.

Musk's opponents are right that his company actually achieved this with the help of state money provided by the NASA US space agency. However, his fans counter that if NASA itself could send people into orbit, it would have already done so, and apparently the entry of private players was necessary for this to happen. Last but not least, Space X managed to send people to the space station at a much lower price than has been the case so far.

The economic consequences,

however, may prove far more significant than geopolitics and forum disputes between US and Russian supporters. What we saw on May 30th was the first launch of humans into Earth orbit by a private operator. It is true that the rockets and ships used by NASA have been developed by private companies, such as Boeing, Lockheed Martin and Northrop Grumman, but they have never carried out the launch itself and have not been responsible for the missions. If the current mission, for example, had ended tragically, it would probably have been the end of Space X as a company, while in comparison, if it had been carried out by the state-owned NASA, hardly anyone would have borne serious responsibility.

Sending people into orbit from Space X is only



 Space X

е направила и очевидно навлизането на частни играчи е било необходимо, за да се случи това. Не на последно място, Спес Х успя да изпрати хора на космическата станция на цена много по-ниска, отколкото това се е случвало досега.

Икономическите последици

обаче могат да се окажат много по-значими от геополитиката и форумните спорове между поддръжниците на САЩ и Русия. Това, което видяхме на 30 май, беше първото изстрелване на хора в околоземна орбита от частен оператор. Наистина и досега ракетите и корабите, използвани от NASA, са разработвани от частни компании като Boeing, Lockheed Martin и Northrop Grumman, но те никога не са извършвали самото изстрелване и съответно не са носили отговорността за мисиите. Ако настоящата мисия например беше завършила трагично, това вероятно щеше да е краят на Спес Х като компания, докато за сравнение, ако тя беше осъществена от държавната NASA, едва ли някой щеше да понесе сериозна отговорност.

Изпращането на хора в орбита от Спес Х е само първа стъпка в предстоящото комерсиализиране на космическото пространство и компанията на Мъск галеч няма да е единственият играч в този процес. Сред участниците са още Blue Origin на най-богатия човек на планетата Джеф Безос, Virgin Galactic на ексцентричния милиардер Ричард Брансън, Bigelow Aerospace на Робърт Биглоу, Planetary Resources, съоснована от Питър Диамандис, и много други (списъкът вече надхвърля 50 фирми). Досега техните успехи бяха спорадични и изстрелването на хора може да бъде разглеждано като ключова стъпка в този нововъзникващ пазарен сегмент, който телърва ще се развива с бързи темпове.

Технологичното значение

на полета от 30 май също е огромно. За първи път хора бяха изведени в орбита от ракета за многократна употреба, чиято основна степен се завърна успешно на Земята и ще може да бъде използвана отново. Именно концепцията за повторна употреба на една и съща ракета ще спомогне на компаниите на Илон Мъск и Джеф Безос да намалят значително парите за достигане до орбита. И този процес вече се случва, стимулирайки появата на редица нови услуги, свързани с Космоса.

Истината е, че Космосът отдавна е комерсиален сектор и оказва значимо влияние върху нашия живот – от преноса на телекомуникации и телевизионен сигнал, през метеорологията и множество услуги за земеделието, до навигацията, транспортните услуги и много други области. Днес животът ни е много по-зависим от разположени в Космоса сателитни мрежи, отколкото се замисляме в ежедневието си. Въпреки това значението на сектора ще се засили многократно, когато частните компании навлязат в него по-сериозно.

Космически туризъм, стратосферни пътнически полети за броени часове до всяка точка на планетата, създаване на орбитални станции и дори хотели. Това са само някои от новите сегменти, които телърва предстои да се развият с навлизането в бранша на компании като Спес Х и Blue Origin. При това – тези примери са ограничени само до околоземна орбита и не включват усвояването на други планети и спътници, минодобив на астероидите, изследването на кометите и какво ли още не. (1)



the first step in the upcoming commercialization of outer space, and Musk's company is far from being the only player in the process. Among the participants are Blue Origin of the richest man on the planet Jeff Bezos, Virgin Galactic of the eccentric billionaire Richard Branson, Bigelow Aerospace by Robert Bigelow, Planetary Resources, co-founded by Peter Diamandis, and many others (the list now exceeds 50 companies). So far, their successes have been sporadic and the launch of people can be seen as a key step in this emerging market segment, which is yet to grow rapidly.

The technological significance

of the flight of May 30th is also huge. For the first time, humans were launched into orbit by a reusable rocket, the base part of which has returned successfully to Earth and can be used again. It is the concept of reusing the same rocket that will help the companies of Elon Musk and Jeff Bezos significantly reduce the amount of money needed to reach orbit. And this process is already happening, stimulating the emergence of a number of new space-related services.

The truth is that space has long been a commercial sector and has a significant impact on our lives - from the transmission of telecommunications and television signals, through meteorology and many agricultural services, to navigation, transportation services and many other areas. Today, our lives are much more dependent on satellite networks in space than we think about in our daily lives. However, the importance of the sector will increase many times over when private companies enter it more seriously.

Space tourism, stratospheric passenger flights in a matter of hours to anywhere on the planet, the creation of orbital stations and even hotels. These are just some of the new segments that have yet to develop with companies, such as Space X and Blue Origin entering the industry. However, these examples are limited to Earth orbit and do not include the exploration of other planets and satellites, the extraction of asteroids, the study of comets and others. (1)

ИКОНОМКА

economy
MAGAZINE

lifestyle

50 нюанса лято
Shades of Summer

Модели и картини на
Милена Атанасова
Models and paintings by
Mylèna Atanassova

Изкуство, което
може да се облече
Art That can be Worn

На ай-добротото нещо, което може да се случи на една рокля, е тя да бъде носена. Могата не е за музейни експонати, твърди Карл Лагерфелд в разрез с наслажавани у нас представи, че висшата мода се прави едва ли не само за модните подиуми. Наш гиз в елегантността и тънкостите на този специален бизнес става дизайнерката Милена Атанасова, която има богат личен опит в тази индустрия.

Що е то висша мода

Това е не просто мода или каприз, а са висши стойности и ценности, умения и техники, оставащи във вечността. Висшата мода е традиция на фино майсторство и на специални знания, които се предават от поколение на поколение и се пазят като ценно световно културно наследство, преживяло какви ли не катаклизми. Към тях обаче се добавят новости и синергия от времето, в което тези изискани облекла се създават. Ето защо висшата мода е устойчива мода, която носи в себе си дух и уникалност. Тя е изкуство, което може да се облече.

Езикът на haute couture

Парижката мода използва както новости в тъканите, така и креативна архитектура на създаване на модели. Френският е предпочитаният език, пряко и преносно, на haute couture. Днес това е „запазено име“, което може да бъде използвано само от фирми, отговарящи на точно определени критерии. Всяка компания, която претендира да създава „от кутюр“, трябва да покрие определен набор от изисквания, след което да получи одобрението на Синдиката за висша мода в Париж, за което се чака с години. Но терминът се използва и за всякакви първокласни грехи, направени по поръчка, независимо дали са шити в Париж или в други модни центрове като Лондон, Ню Йорк, Токио, Милано. Тази висша мода често се прави за определен клиент и обикновено е от скъпи висококачествени тъкани, шие се с голямо внимание към детайлите, като се използват и техники на ръка, отнемачи много време.

Шанс за БГ дизайнерите

Както българската бродерия и чипровските килими, така и висшата мода притежава определени кодове и вибрации, поради което е толкова скъпа. А ако българските шевици по нов и изискан начин се втъкат във високата мода, това ще ѝ даде не просто добавена стойност, но и оригиналност. Български дизайнери биха могли да развият такъв бизнес, но с необходимите знания за техниките във висшата мода и със свой национален термин за елегантна и изискана мода.

Влиянието на кризите

Времената на глобална икономическа рецесия са фантастичен период за мода, тъй като позволяват разработването и на прости, и на сложни грехи, които разчитат на изящни и иновативни техники. Висшата мода е локомотивът на всички модни стоки - от луксозни артикули до прет-а-порте индустрията. Тя

Тhe best thing that could happen to a dress is to be worn by someone. Fashion is not for museum exhibits, says Karl Lagerfeld, in contrast to the ingrained idea we have here that haute couture is made almost entirely for the catwalks. Our guide in the elegance and subtleties of this special business is the designer Mylène Atanassova, who has extensive personal experience in this industry.

What is haute couture

It is not just a fad or a whim, but higher values and ideals, skills and techniques that remain for eternity. Haute couture is a tradition of fine craftsmanship and special knowledge, which is passed down from generation to generation and is preserved as a valuable world cultural heritage, which has gone through all sorts of ordeals. However, novelties and synergy from the time when these exquisite clothes are being created are added to them. That is why haute couture is a sustainable fashion that carries its own spirit and uniqueness. It is an art that can be worn.

The language of haute couture

Parisian fashion uses both innovations in fabrics and creative architecture to create models. French is the preferred language of haute couture, literally and figuratively speaking. Today, it is a "trademark" that can only be used by companies that meet specific standards. Any company that claims to create "couture" has to meet a set of requirements, and then obtain the approval of the Haute Couture Union in Paris, which takes years to receive. But the term is also used for any first-class custom-made clothes, whether sewn in Paris or in other fashion centres, such as London, New York, Tokyo, Milan. This haute couture is often made for a specific client and is usually made of expensive high-quality fabrics, sewn with great attention to detail, and using time-consuming hand techniques.

An opportunity for the Bulgarian designers

Like Bulgarian embroidery and Chiprovtsi carpets, haute couture has certain codes and vibrations, which is why it is so expensive. And if the Bulgarian embroideries are woven into the high fashion in a new and refined way, this will not only give it added value, but also originality. Bulgarian designers could develop such a business, but with the necessary knowledge of haute couture techniques and with their own national definition for elegant and sophisticated fashion.

The impact of crises

The times of global economic recession are a fantastic period for fashion, as they allow the development of both simple and complex clothes that rely on exquisite and innovative techniques. Haute couture is the engine of all fashion goods - from luxury items to the pret-a-porter industry. It is the creative laboratory of the whole clothing industry and even drives part of the ready-to-wear fashion. Over the years, haute couture has been a keeper of values. Only when the wealthy people in Bulgaria realize what layers this art hides, they will be open to it and will be ready for such an investment.

The new trends

Designers in Paris are now striving to create timeless collections in neutral tones whose models can be worn for years. According to them, this aesthetic corresponds perfectly to sustainable sensible

Започва рестарт на висшата мода по оригинален начин, уверява дизайнерката Милена Атанасова

The restart of haute couture begins in an original way, assures the designer Mylène Atanasova

е творческата лаборатория на цялата тази индустрия на облеклото и дъви дори част от модната линия на конфекцията. Във времето висшата мода е съхранител на стойност. Само когато заможните хора в България осъзнаят какви пластове крие това изкуство, те ще се отворят към него и ще са готови за такава инвестиция.

Новите тенденции

Сега дизайнерите в Париж се стремят да създават вечни колекции в неутрални тонове, чиито модели може да се носят с години. Според тях тази естетика идеално отговаря на устойчивото разумно производство. В момента бизнесът във Франция пресмисля границите на икономическите си системи. За да не бъдат изхвърлени на мъртъв бряг, големите имена се адаптират към новата коронареалност. Иначе като цяло на преден план излизат екоматериалите, както и умните материали. Търсят се дори решения, които да отблъскват замърсителите, нещо повече

– правят се опити да се втъкат антивирусни нишки. В момента всичко се преформулира, ще се използват традиционни техники, тъкани и материали, но по нов начин. Умните материали ще изтласкат модата напред. Бъдещето ще принадлежи на оригиналните бутикови облекла. И всичко ще е въведено във виртуалните полета. Рекламните стратегии също се преразглеждат – от витрините на магазините до витрините на онлайн предложенията. Пандемията даде възможност да се направи равностойка на онава, до което вече сме стигнали в модата. Ноновъзникващите марки ще излязат с нови модели и предложения. Най-големите имена във висшата мода пък показват устойчивост на турбуленции, тъй като те винаги имат План Б за времена на сътресения. Висшата мода се прави от творчески личности и те ще рестартират този бизнес по оригинален начин.



Красимир Сърпачов | Krasimir Svrakov

©mylenatanassova

production. The business in France is currently rethinking the limits of its economic systems. In order not to be thrown ashore, the big names are adapting to the new coronavirus reality. Otherwise, eco-materials, as well as smart materials are in trend in general. Even solutions to repel contaminants are in demand, and moreover, attempts are being made to weave anti-virus threads. Currently, everything is being reformulated, traditional techniques, fabrics and materials will still be used, but in a new way. Smart fabrics will push fashion forward. The future will belong to the original boutique clothing. And everything will be recorded in the virtual world. Advertising strategies are also being reviewed - from storefronts to online offerings. The pandemic has made it possible to recapitulate on what we have already achieved in fashion. Emerging brands will come up with new models and offerings. At the same time, the biggest names in haute couture show resistance to turbulence, as they always have a Plan B for times of turmoil. Haute couture is made by creative people and they will restart this business in an original way.



Милена Атанасова е дизайнер и креативен консултант, преподавател в Париж в Института за висша мода „Студио MVL“. Също е художник, излага свои картини и художествени идеи в различни точки на света, като в Париж прави това всяка година, добре позната е в Япония и Швеция. Участвала е в разработката на колекции на Givenchy, Lanvin, Louis Vuitton, Yves Saint Laurent, Stella McCartney и е имала дългогодишно присъствие в няколко колекции на Alexander McQueen, където е правила някои от роклите за Сара Джесика Паркър, а също и една от роклите за Сандра Бюлок за участието ѝ във филма „Предложението“. Създател е на иновативни техники във висшата мода, както и на материали за облекло, което я вписва в енциклопедия за висша мода, а също и в енциклопедия за световното наследство. Най-скъпата рокля, която е създала по време на колекции haute couture, е на стойност 500 хил. евро.

Милена Атанасова признава, че израства в семейство със скромни условия на живот и прагматичността става неин съюзник. Това ѝ дава възможността непрекъснато да търси иновативни подходи за творчество и дизайн и да трупа знания и опит. Всяка криза за нея е подтик да се насочи към нови техники и бизнес модели, следвайки своя креативен предприемачески инстинкт. Коронакризата промени плановете ѝ, но ѝ откри нови простори. Тази есен предстои да видим докъде е стигнал полетът на фантазията ѝ с първи изяви на живо първо в България след izolацията. (1)

Мylèna Atanassova is a designer and creative consultant, a lecturer in Paris at the Studio MVL Institute of Haute Couture. She is also an artist, exhibiting her paintings and artistic ideas in different parts of the world, doing this every year in Paris, she is also well known in Japan and Sweden. She has participated in the creation of collections for Givenchy, Lanvin, Louis Vuitton, Yves Saint Laurent, Stella McCartney and has had a long presence in several collections of Alexander McQueen, where she made some of the dresses for Sarah Jessica Parker, as well as one of the dresses for Sandra Bullock for her role in the movie "The Proposal". She is the creator of innovative techniques in haute couture, as well as clothing materials, which has won her an entry in the encyclopaedia of haute couture, as well as in the encyclopaedia of world heritage. The most expensive dress she has created as part of haute couture collections is worth 500 thousand euros.

Mylena Atanassova admits that she grew up in a family with modest living conditions and pragmatism became her ally. This gave her the opportunity to constantly seek innovative approaches to creativity and design and to gain knowledge and experience. Every crisis for her is an incentive to focus on new techniques and business models, following her creative entrepreneurial instinct. The coronavirus crisis changed her plans, but opened new horizons for her. This fall we are about to see how far the flight of her imagination has gone with the premier of her live performance for the first time in Bulgaria after the isolation. (2)



Моят дом е моята крепост

My Home is My Fortress





При проектирането на дома или офиса водеща става функционалността, като се забелязва отказ от излишната орнаментика и показност

When designing a home or an office, functionality becomes the leading factor, while unnecessary embellishment and ostentation are being abandoned

 Тони Григорова
Toni Grigорова

Сovid-19 преначерта тенденциите и в интериорния дизайн. Тази пролет с пълна сила усетихме какво стои зад добре познатото ни твърдение „Моят дом е моята крепост“. Как отпук насетне ще проектираме дома и офиса? Търсим професионалното мнение на Вероника Илиева - създател на студиото за дизайн „Ирис Дизайн“.

Бялата стена

Стив Джобс поискал сътрудниците му да изнесат всички мебели, които са срещу неговото бюро, и помолил да боядисат стената в бяло. Пред тази бяла стена той стоял и медитирал с часове, за да освободи съзнанието си от натрупани мисли, емоции, опитност. И в този миг, в който постигнал чистота на съзнанието, изкристализирала идеята за удобния за ползване iPhone с едно копче и интуитивна функционалност, така Вероника Илиева ни въвежда в темата. Извънредната ситуация тази пролет също изигра ролята на стена, която ни накара да преосмислим всичко. И ни върна към разбирането, че гениалните неща са прости. Те нямат нужда от много цветове, блясък и натруфеност. Случващото се през тази година ни подсказва да се обърнем към природата и да влезем в досег с нейната хармония. Интериорът е средата, в която живеем и работим, и е добре той да ни провокира да създаваме, вместо да ни разсейва и обсебва с присъствието си. Простата тухлена стена

СCOVID-19 redraws the trends in interior design, as well. This spring we felt with full force the meaning behind the well-known saying "My home is my fortress". How are we going to design our homes and offices from now on? We are asking for the professional opinion of Veronika Ilieva - creator of the Iris Design studio for design.

The white wall

Steve Jobs asked his staff to take out all the furniture that was in front of his desk and asked them to paint the wall white. In front of this white wall he stood and meditated for hours to free his mind from all the accumulated thoughts, emotions, experience. And in this moment, in which he achieved purity of consciousness, the idea of a user-friendly iPhone with one button and intuitive functionality crystallized - that is how Veronika Ilieva introduces us to the topic. The state of emergency this spring also played the role of a wall that made us rethink everything. And it brought us back to the understanding that ingenious things are simple. They do not need a lot of colour, shine and flashiness. What is happening this year prompts us to turn to nature and connect to its harmony. The interior is the environment in which we live and work, and it is good for it to provoke us to create, instead of distracting and obsessing us with its presence. A simple brick wall carries a much stronger



Сега интериорният дизайн трябва да се прави твърде пестеливо, но и доста талантливо, твърди Вероника Илиева

Now the interior design should be done very sparingly, but also with a lot of talent, says Veronika Ilieva

носи много по-силен заряд от онази, която остава скрита зад гипсокартон и лъскави златни мазилки.

Работен кът

Извънредното положение сложи дълбок отпечатък и върху интериорния дизайн. Обособяването на работен кът въкъщи е най-актуалната тенденция. По този начин дори и след пандемията може да се оптимизира времето за работа, което да се съчетае с грижите за децата и дома. Има фини настройки, за да е успешен този престой въкъщи. Необходима е лична дисциплина, добре е да създадем ритуал за встъпване в работната зона, както и ритуал за изключване от работния процес. После тази зона може да се превърне в пространство за игри и развлечения, казва Вероника Илиева.

Негово величество обитателят

Перфектното жилище е строго индивидуално като разбиране и конкретна нужда. Всичко зависи от етапа на живота, в който се намират неговите обитатели. Няма универсална рецепта, тъй като перфектното жилище за един не би било удобно за друг. Главният герой в един дом е неговият обитател и всичко на това място трябва да се съобрази с него.

Функционалност

Вместо залитане по бароковата пищност, вече се наблюдава отказ от излишната орнаментика и показност.

charge than the one that remains hidden behind drywall and shiny gold plaster.

Work area

The state of emergency has also left a deep imprint on interior design. Designing a work area at home is the latest trend. In this way, even after the pandemic, working hours can be optimized, in order to combine them with care for the children and the house. There are fine tunings needed to make this stay at home successful. Personal discipline is required, it is good to create a ritual for entering the work area, as well as a ritual for stepping out of the work process. Then this area can become a space for games and entertainment, says Veronika Ilieva.

His Majesty the resident

The perfect home is entirely individual, based on personal understanding and the specific needs. It all depends on the life stage at which its inhabitants are. There is no universal recipe, as the perfect home for one would not be comfortable for another. The main character in a home is its resident and everything in this place must comply with him or her.

Functionality

Instead of sinking into baroque splendour, unnecessary embellishment and ostentation are already being abandoned. The tendency to use natural materials, which along with the functionality are the coordinate system of the new design, is becoming relevant again. "The interior is not a trophy that testifies to our achievements, but an environment in which we must feel comfortable to develop our potential," Veronika Ilieva clarifies. As a manager of Iris Design during the isolation she decided to vacate the company's office and permanently shift the entire team to remote work.

Office for a short while

Many businesses will continue to work remotely by inertia. This puts an end to the idea that the quality of the business itself can be judged by the quality of the office furniture. Traveling to work in the big city is time consuming, and now people are starting to adjust to a different style of work and life. The crisis has opened up opportunities for us to become more complete and more successful. COVID-19 reprogrammed us to become more pragmatic and taught us to use the same space



Отново актуална става тенденцията да се използват естествени материали, които наред с функционалността са координатната система на новия дизайн. „Интериорът не е брошка, която да свидетелства за постиженията ни, а е среда, в която трябва да се чувстваме удобно, за да развиваме потенциала си“, уточнява Вероника Илиева. Като управляваща „Ирис Дизайн“, по време на изолацията тя решава да освободи офиса на фирмата и трайно целият екип да премине към дистанционна работа.

Офис за малко

Много бизнеси ще продължат с инерцията да работят дистанционно. Така се слага край на представата, че по обзавеждането на офиса може да се съди за качествата и надеждността на самата компания. Пътуването до работното място в големия град отнема много време, а сега хората започнаха да се пренастроят към груг стил на работа и живот. Кризата ни откри възможности, чрез които да станем по-пълноценни и по-успешни. Covid-19 ни препрограмира да станем по-прагматични и ни насочи към използване на едно и също пространство за различни цели. Залитането по прекалената суетност остава зад гърба ни. Бизнесите на новото време усетиха предимствата на работата от дистанция и много от тях решиха, че нямат нужда от офис. Така групият нов тренд е при среща с важни клиенти почасово да се наемат пространства с минималистични интериори от хора, които продължават да работят отдалечено. Може да се наемат зали за творческа работа или за събития, както и за организационни срещи с екипа.

Нискобюджетно обзавеждане

Силата на „Ирис Дизайн“ е в това, че на малки пространства умее да постига максимална функционалност. Тенденцията е към по-нискобюджетно обзавеждане, в което удобството е най-важно. Когато се говори с нов клиент, трябва да се усети неговата нагласа, начинът му на живот и на работа, за да може проектът изцяло да бъде съобразен с тези потребности, вместо да се предложи просто красив интериор в най-модния за момента тренд. Дизайнерът трябва да е одухотворен поглед през очите и мечтите на клиента, но и да надхвърля неговите представи.

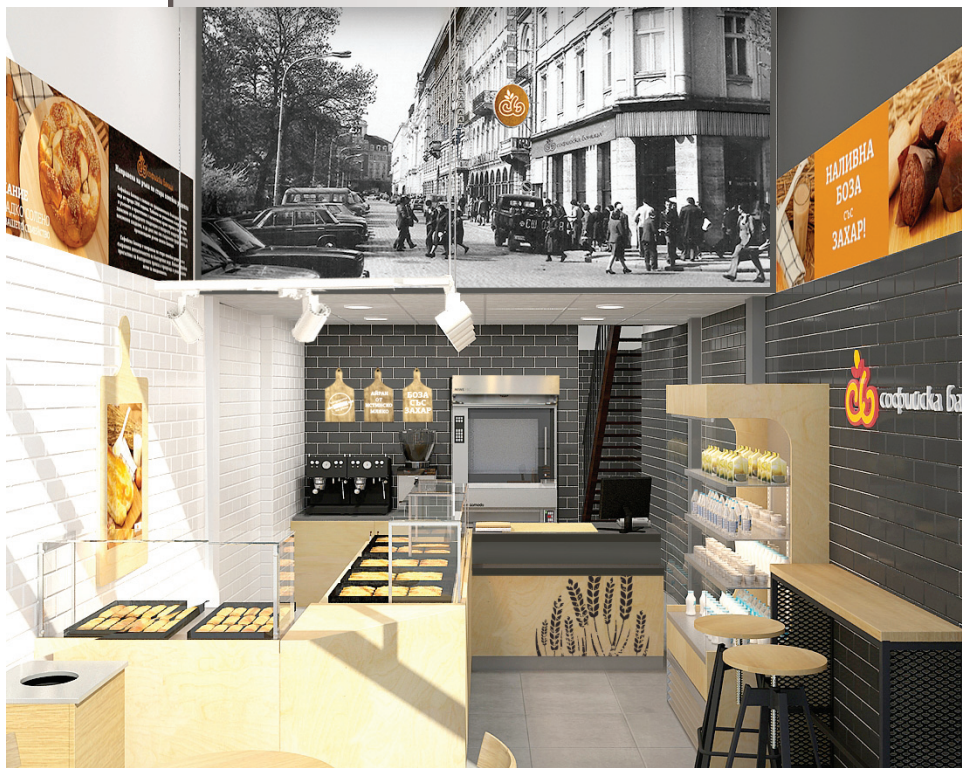
Уют и атрактивна визия

Задават се трудни времена в интериорното проектиране на търговските обекти заради последиците от пандемията и социалното дистанциране. Инвеститорите, предприемачите и собствениците на такива площи вече няма да залагат на уникалност и скъпи материали, внесени от най-далечни дестинации. Те ще предпочитат уют и атрактивна визия да се постигат чрез добри интериорни решения, а не чрез суперлюкс. С неочаквани хрумвания и нестандартни материали може да се направят чудеса, уверява Вероника Илиева. Тя би предвидила възможности след около година интериорът да се обнови с нещо малко, което да внесе разнообразие, без да се наливат много пари. Защото единственото нещо, което не омръзва, е разнообразието. Малките промени и интелигентната провокация показват уважение към клиентите. Този нов тренд ще подтикне дизайнерите да са по-креативни. (1)

for different purposes. Falling for excessive vanity remains in the past. Modern businesses have felt the benefits of working remotely and many have decided they do not need an office. Thus, the other new trend is renting spaces with minimalist interior by people who continue to work remotely on an hourly basis when meeting important clients. Halls can be rented for creative work or events, as well as for organizational meetings with the team.

Low-budget furnishing

The strength of Iris Design is that it is able to achieve maximum functionality in small spaces. The trend is towards lower budget furniture, in which comfort is most valued. When talking to a new client, you need to feel their attitude, their way of life and work, so that the project can be fully complied with their needs, instead of offering just a beautiful interior following the most fashionable trend at the moment. The design should be a spiritual look through the eyes and dreams of the client, but also to go beyond his ideas.



Comfort and an attractive outlook

Tough times are ahead in the interior design of commercial sites due to the consequences of the pandemic and social distancing. Investors, entrepreneurs and owners of such areas will no longer rely on uniqueness and expensive materials imported from remote destinations. They will prefer comfort and an attractive outlook to be achieved through good interior solutions, rather than through excessive luxury. Miracles can be done with out-of-the-box ideas and non-standard materials, Veronika Ilieva assures. It would provide opportunities to renovate the interior in about a year with something small to add variety without pouring a lot of money into it. Because the only thing that doesn't get boring is diversity. Small changes and intelligent provocation show respect for customers. This new trend will encourage designers to be more creative. (2)



Pixabay

По прическата ще ги познаете

*You Will Recognize
Them by Their Hairstyle*

 Тони Григорова
Toni Grigорова

Красотата на жената не е в грехите, които носи, нито във фигурата, която има, а е в начина, по който сресва косата си. Тези думи принадлежат на Антон Павлович Чехов - един от писателите, който добре разбира какво се крие зад привидно дребните жестове на хората.

Дори когато става дума за косата, не може да се каже, че вече всичко е измислено.

Тенденциите постоянно се променят

Появяват се нови техники за нанасяне на цветовете, оформяне, поддържане, изобщо в цялостния подход. А за 2020 г. стилистите задават колоритен моден тренд. На мода е т. нар. холографска коса (холо-коса), която е с многоизмерни метални или пастелни нюанси, а кичурите изглеждат сякаш постоянно се движат. Колористът на Redken Чиала Марвичи обяснява, че холографският ефект се постига с техника, наречена

Тhe beauty of a woman is not in the clothes she wears, nor in the figure she has, but in the way she combs her hair. These words belong to Anton Pavlovich Chekhov - one of the writers who understands well what hides behind the seemingly unnoticeable human gestures.

Even when it comes to hair, you can't say that everything has already been invented.

Trends are constantly changing

New techniques appear in colours application, shaping, maintenance, and in the overall approach towards hair. And for 2020, stylists are setting a colourful fashion trend. The so-called holographic hair (holo-hair) is on trend, which has multidimensional metallic or pastel shades, and the locks look as if they are constantly moving. Redken colourist Chiala Marvichi explains that the holographic effect is achieved with a technique called hand-pressed colouring. The method is

Всичко, свързано с поддръжката на косата, е многомилиардна индустрия по цял свят, движена от иновации и модни тенденции

Everything related to haircare is a multi-billion-dollar industry worldwide, driven by innovation and fashion trends

hand-pressed coloring. Методът е подобен на ситопечатата, познат е от 2015 г., но сега се смесват други нюанси. С боите стилистът рисува различни шарки върху парче плексиглас, след това поставя част от косата върху повърхността и я прехвърля в кичурите. Процесът се повтаря, като се използват пастелни нюанси на розово, синьо и лавандула. Боята се нанася на различни участъци от косата, различен брой пъти, за да се промени интензитетът на цвета. Техниката отнема по-малко време, отколкото от други популярни цветови приложения като кичури с фолио или балеаж (нанасяне на боя по дължината на къдриците или кичурите, но далеч от корените). Този ефект е най-силен върху светла коса - русо или сиво. Върху по-тъмна също се постига великолепен резултат – косата е като поръсена със звезден прах. Всичко обаче зависи от уменията на фризьора. При

мъжките прически

през 2020 г. на върха на популярността е нарочно небрежният стил. Мъжът трябва да е елегантен, но в никакъв случай да не изглежда така, сякаш току-що е излязъл от салон за красота. Препоръчва се хармоничното съчетание на небрежност и деликатна грижа. Съветът на стилистите към деловите мъже е да се придържат към изискания бизнес стил, като заложат на прическа с по-къса коса, изтънена отстрани и по-дълга отгоре. По-екстравагантните може да си позволят прическа, в която има лека игра с цветовете. Какъвто и стил да изберете, не забравяйте, че прическата разказва много за всеки мъж и по нея ще разпознаете всеки, напомнят коафьори.

Косата е не просто аксесоар, тя е част от нашето тяло. Нейната

добра поддръжка

носи по-добро самочувствие, затова е и специалната грижа за нея. Все в името на красотата. Затова и именитата Бриджит Бардо твърди, че няма по-тежка работа от това да изглеждаш красиво от 8 сутринта до полунощ. Разбира се, тази „тежка работа“ не включва само поддръжката на косата. Тя обаче е един от ключовите елементи във всичко онова, което се подбира в понятието грижа за красотата. Неслучайно елитните фризьори имат статута на модни стилисти. Някои от тях притежават силата на модни законодатели. Това дава отговор защо в редица западни страни фризьорството е индустрия, в която се въртят милиарди.

Ако обърнем поглед назад във времето, ще видим, че съществена роля за превръщането на фризьорството в

търсен моден занаят

имат салоните на Вигал Сасун, чието изкачване започ-

similar to screen printing, it has been available since 2015, but now other shades are being mixed. With the colours, the stylist paints different patterns on a piece of plexiglass, then puts part of the hair on the surface and transfers the colours to the locks. The process is repeated using pastel shades of pink, blue and lavender. The dye is applied to different areas of the hair, a different number of times to change the intensity of the colour. The technique takes less time than other popular colour applications, such as strands with foil or baleage (applying dye along the curls or locks, but away from the roots). This effect is most visible on blonde hair - blond or grey. On darker hair, a great result could also be achieved - the hair appears as if sprinkled with star dust. However, it all depends on the skills of the hairstylist.

When talking about

men's hairstyles

in 2020, the most popular trend is the deliberately casual style. A man should be elegant, but he should in no way look as if he has just come out of a beauty salon. The harmonious combination of carelessness and delicate care is recommended. The advice of stylists to business men is to adhere to the sophisticated business style, betting on a hairstyle with shorter hair, shortened on the side and longer on top. The more extravagant ones can afford a hairstyle that is lightly playing with colours. Whatever style you decide upon, do not forget that the hairstyle tells a lot about the man and that is what distinguishes him, hairstylists remind us.

Hair is not just an accessory, it is part of our body. Its

good maintenance

results in better self-confidence, and therefore, it is important to take special care of it. All in the name of beauty. That's why the famous Bridget Bardot claims that there is no harder job than looking beautiful from 8 am to midnight. Of course, this "hard work" does not only involve hair maintenance. However, it is one of the key elements in everything that fits into the concept of beauty care. It is no coincidence that elite hairstylists have the status of fashion stylists. Some of them have the power of fashion dictators. This gives an answer to why in a number of western countries hairstyling is a billion-dollar industry.

If we look back in time, we will notice that an essential role in the transformation of hairdressing into

a highly-demanded fashion craft

played the salons of Vidal Sassoon, whose rise to fame began in central London. In the 1950s and 1960s, women simply washed their hair, did a hairdo, and then wore it for a whole week. However, Sassoon proved to be a true innovator and managed to make a revolution with his "geometric haircut" and "wash and wear" (permanent curling) styles, which changed everything. This had fast turned into a fashion trend that conquered the

ва от Централен Лондон. През 50-те и 60-те години на миналия век жените просто измиват косите си, правят им прически и ги носят така цяла седмица. Сасун обаче се проявява като истински иноватор и успява да направи революция със своите стилове „геометрично подстригване“ и „измиваш и носиш“ (перманентното къдрене), което променя всичко. Това бързо се превръща в моден тренд, който завладява света. Всички фризьори искат да приложат неговата технология, за да не затворят. Интересът е толкова силен, че той открива Сасун академия. В Лондон започват да се тълпят фризьори от цял свят, за да учат при него. Една прическа прави човека, твърди легендарният стилист. Но и светът потвърждава верността на твърдението му. Подобно на несравнимата Коко Шанел в областта на женския костюм Сасун създава нови стандарти за простота и хармония. Наричат го дори Хенри Форд на фризьорите. Той дава и еталон в обучението на таланти. Появяват се и други имена, които правят свои школи по цял свят. Един от последователите му е Джон Фрида, който създава своята империя Frizz-Ease през 1988 г. През 2002 г. Фрида продава бранда за 450 млн. USD, след което продължава да генерира печалби за компанията, защото при всяка своя публична изява използва продукти на Frizz-Ease.

В годините се появяват

МНОГО новости

свързани с поддръжката на косата. И тъй като това е многомилиардна индустрия по цял свят, науката не остава безучастна. Косата е голямо предизвикателство за иновативно мислещите професионалисти в тази сфера. У нас като модни коафьори успяха да се наложат имена като стилист Кръстю Капанов, Митко Дамов – всеки от тях със свой почерк и със своя формула в подхода. Ето например какво споделя друг млад български талант в тази област – Наско Папазов: „След като усвоих професията в дълбочина, започнах да залитам към авангарда. Той ме привлича със своята сложност на изпълнението, но и с факта, че клони към изкуството. Няма съмнение – прическата е неизменен детайл от цялостната визия“.

Жената, която е твърдо убедена в своята красота, в крайна сметка успява да убеди и околните в нея, уверява София Лорен. И наистина добре поддържаната коса и при жените, но и при мъжете, сама лови око. 📷



world. All hairdressers wanted to apply his techniques, in order to stay in business. The interest was so strong that he opened the Sassoon Academy. In London, hairdressers from all over the world began to gather to study there. A hairstyle makes a man, says the legendary stylist. But the world also confirms the truth of his statement. Like the incomparable Coco Chanel in the field of women's clothing, Sassoon has set new standards for simplicity and harmony. They even call him Henry Ford of Hairdressers. He also served as a benchmark in talent training. Other names appeared, who built their schools around the world. One of his followers was John Frieda, who founded his Frizz-Ease empire in 1988. In 2002, Frieda sold the brand for \$ 450 million, after which he continued to generate profits for the company because he used the Frizz-Ease products in each of his public appearances.

Over the years

a number of novelties

have appeared, related to hair styling and maintenance. And because this is a multibillion-dollar industry around the world, science does not remain indifferent. Hair is a big challenge for innovative-minded professionals in this field. In Bulgaria,

names such as stylist Krastyu Kapanov and Mitko Damov have managed to establish themselves as fashion hairstylists - each of them with their own handwriting and their own formula for success. Here is an example of what another young Bulgarian talent in this field - Nasko Papazov, shares: "After mastering the profession in depth, I started to be drawn to the avant-garde. It attracts me with its performance complexity, but also with the fact that it leans towards art. There is no doubt - the hairstyle is an invariable detail of the overall look."

The woman, who is firmly convinced of her beauty, eventually manages to convince others in it, too, assures Sofia Loren. And really well-groomed hair draws the attention to women, but also to men. 📷



*Заповядайте
на летен брѝч в изисканата обстановка
на Este Restaurant*

*За ценителите на кулинарното изкуство -
всеки уикенд*

11:00 - 17:00 ч.




+359 886 700 269 | restaurant@este.bg | гр. София ул. Николай Хайтов 3А



Здрав дух в здраво тяло

Strong in Body. Strong in Spirit

 **Татяна Явашева**
Tatyana Yavasheva

рижата за здравето е най-доброто лекарство, гла- си стара мъдрост. Но грижим ли се добре за него и полагаме ли усилия, за да поддържаме здрав дух в здраво тяло? Подходящ режим на хранене, трени- ровки и гимнастика, масажи, плуване, сауна, хаммам (турска баня)... Инвестицията на време и средства в нашата

физическа и духовна хармония

наистина си струва.

Психиката, физическото тяло, емоцията, духът и гу- шата са свързани. И няма как добрата грижа за тялото да не влияе на всичко останало, обяснява Надежда Хала- чева, управител на Есте Фитнес & Спа. Пандемията на- несе своите щети, но животът е театър и ние трябва да се научим да реагираме спокойно на всяка ситуация, като не позволяваме на стреса да ни обсеби. Има гос- та неща, които може дори вкъщи да направим. Но ако желаем да съхраним физическото и емоционалното си здраве по най-добър начин, колкото и технологиите да ни свързват, имаме силна нужда от специална професио- нална грижа, от близост и жив контакт, напомня Надеж- да Халачева.

Повечето фитнес и спа комплекси развиха дигитал- ната компонента, която им гарантира по-силна връзка с клиентите. След изолацията Есте Фитнес & Спа про- гължава дейността си

с още по-голям заряд

Екипът се е заел с реализацията на няколко изцяло

taking good care of your health is the best medicine, says an old wisdom. But do we take proper care of it and make an effort to maintain a healthy mind in a healthy body? Appropriate diet, training and exercise, massages, swimming, sauna, hammam (Turkish bath) ... The investment of time and money in your

physical and spiritual harmony

is really worth it.

The psyche, the physical body, the emotion, the spirit and the soul are interconnected. And there is no way that taking good care of the body does not affect everything else, explains Nadezhda Halacheva, manager of Este Fitness & Spa. The pandemic has done its damage, but life is a theatre and we must learn to react calmly to any situation, not allowing stress to overtake us. There are a lot of things we can do even at home. But if we want to preserve our physical and emotional health in the best way, no matter how much technology connects us, we have a strong need for special professional care, closeness and live contact, reminds Nadezhda Halacheva.

Most fitness and spa complexes have introduced a digital component, which guarantees them a stronger connection with their customers. After the isolation, Este Fitness & Spa continues its activities

with an even greater drive

The team has started implementing several completely new offers. For example, the large outdoor terrace becomes a place

Майсторски масаж на шест ръце е най-новият хит, предлаган от Есте Фитнес & Спа

Six-hand master massage is the latest hit offered by Este Fitness & Spa

нови предложения. Така например голямата външна тераса става място за групови тренировки с инструктор на открито, което ще даде по-голямо спокойствие на клиентите. Ако сте на море или на планина, може да потърсите професионални терапии на открито – например релаксиращ масаж. А Есте Фитнес & Спа в градски условия предлага нещо уникално - релаксираща процедура върху масажна маса с кварцов пясък, който се нагрява. При авторския масаж се ползват черупки от тигрови миди, пълни със специален гел. Масажът ще ви отпусне и докато лежите, може да попълвате в своите мисли, носени от ефирната музика. Грижете за лице и за тяло са в широк диапазон, за да обхванат повечето нужди на клиентите. Без да са медицински център, Есте Фитнес & Спа помагат за решаването на редица здравословни проблеми, като цяло обаче тяхната сила е в превантивната грижа.

Елитни предложения за елитни клиенти! Истинско блаженство са

скулптуриращите терапии

за лице и тяло, комбинирани с натурални продукти. В Есте Фитнес & Спа се предлагат азиатски ритуали и масажи в хамам, които се правят с натурални билки от остров Бали. Аюрведичната им терапия пък действа успокояващо на главата и тялото. Българските терапевти на Есте са професионалисти от най-висока класа, които умеят да правят чудеса. И може да си подарите майсторски масаж на четири, а вече и най-новия хит – масажът на шест ръце, които работят в абсолютен синхрон. Радост за гушата и тялото...

Фитнес и спа услугите не са недостъпен лукс, а са необходимост, която трябва да присъства в седмичния график на всеки. Заделяйте време, за да подгържате добра физическа форма. Защото, както казват, за здравето на човек може да се съди по това какво взима по дъве наведнъж - хапчета или стъпала. (1)



Надежда Халачева
Nadezhda Halacheva

for group training with an instructor outdoors, which gives a sense of security to the customers. If you are at the seaside or in the mountains, you can look for professional outdoor therapies - such as a relaxing massage. And Este Fitness & Spa offers something unique in an urban environment - a relaxing procedure on a massage table with heated quartz sand. The author's massage employs tiger mussel shells filled with a special gel. The massage will relax you and while you lie down, you can take a journey through your thoughts, carried by the ethereal music. A wide range of face and body care procedures are offered to cover most customer needs. Without being a medical centre, Este Fitness & Spa helps solve a number of health issues, but in general its strength lies in preventive care.

We provide elite offers for elite clients! A true bliss for the face and body are

sculptural therapies

combined with natural products. Este Fitness & Spa offers Asian rituals and hammam massages made with natural herbs from the island of Bali. And the Ayurvedic therapy has a calming effect on the head and body. Este's Bulgarian therapists are professionals of the highest level who know how to work miracles. And you can treat yourself to a four-hand master massage, and now to the latest hit - the six-hand massage, which are perfectly synchronized. A true delight for the soul and the body ...

Fitness and spa services are not an unaffordable luxury, but a necessity that should be included in everyone's weekly schedule. Take time to keep fit. Because, as they say, a person's health can be judged by what he takes two at a time - pills or stair steps. (2)



Hilton Sofia

предлага чист и безопасен престой за гостите си

Offers a Clean and Safe Stay for its Guests

Hilton Sofia прилага новата още по-строга програма Hilton CleanStay за осигуряване на стандарт за чистота и дезинфекция, който е част от политиката на Hilton в глобален мащаб. Концепцията няма аналог в хотелиерството – заедно с Reckitt Benckiser и Mayo Clinic Hilton разработва по-висок стандарт процеси и обучения за екипите си по света, за да помогне на гостите на Hilton да се насладят на още по-чист и по-безопасен престой от настъпването до напускането.

В условията на завръщане към обичайния работен ритъм, със служебни пътувания и необходимост от отсягане в хотел, особено важни са хигиената по време на престоя и доверието в стандартите за чистота.

Hilton Sofia предлага на своите гости:

1. Гарантирано най-високите стандарти за почистване и безопасност в хотелиерството в световен мащаб чрез новаторски организационен подход:

- ✓ професионални почистващи препарати, използвани в клиники;

Hilton Sofia implements the new, even more stringent Hilton CleanStay program to provide a standard of cleanliness and disinfection, which is part of Hilton's global policy. The concept is unparalleled in the hospitality industry - together with Reckitt Benckiser and Mayo Clinic, Hilton is developing a higher standard of processes and trainings for its teams around the world to help Hilton guests enjoy an even cleaner and safer stay from the moment they check-in until check-out.

With people starting to return to their usual work rhythm, taking business trips and having to stay in a hotel, hygiene during the stay and confidence in the standards of cleanliness are especially important.

Hilton Sofia offers its guests:

1. The highest possible standards for cleanliness and safety in the hotel industry worldwide, through an innovative organizational approach:

- ✓ professional detergents used in clinics;
- ✓ modernized security and cleanliness protocols;

**Програмата
Hilton CleanStay
на глобалния
хотелиерски бранд
цели повишаване на
хигиенните практики
от настаняването
до напускането**



ВСЯКА ЕДНА ОТ СТАИТЕ В ХОТЕЛА МОЖЕ ДА БЪДЕ ПРЕВЪРНАТА В **ОФИСНА СРЕДА**

*EACH OF THE ROOMS IN THE HOTEL CAN BE TURNED INTO AN **OFFICE SPACE***

*The global hotel brand's
Hilton CleanStay
program aims to
improve hygiene
practices from check-in
to check-out*

- ✓ модернизирани протоколи за сигурност и чистота;
- ✓ печат за санитаризиране ще указва, че стаята не е била посещавана след почистването ѝ;
- ✓ допълнителна и интензивна дезинфекция на най-често докосваните зони за гости - светлинни превключватели, дръжки за врати, дистанционни за телевизори, термостати, бутоните на асансьорите и други;
- ✓ постоянни обучения на екипите в хотела и абсолютно задължителна лична предпазна екипировка и пазене на дистанция.

2. Обслужване със стандарт на качество, гарантиран от Hilton.
3. Най-доброто съотношение цена – качество за бизнес посещение в София.
4. Ресторант-градина с гледка към Витоша и 2,5 м разстояние между масите. Комфорт и лично пространство, допълнени със стандарти за безопасност по отношение на храната, от доставката на продуктите, през приготвянето им в кухнята до сервирането им на госта. Специално за пролетта ресторант „Сезони“ изготви и ново меню, включващо ястия от международната и местна кухня с впечатляваща презентация.

5. Опцията Hilton Home Office – всяка една от стаите в хотела може да бъде превърната в офисна среда за всички, за които работата от вкъщи е сложна, а връщането в основния офис - нежелано.

Спокойствието на гостите на хотел Hilton Sofia започва с чистата стая и се наслаждава с безупречните стандарти на бранда, за да може всеки един гост да се чувства спокоен като вкъщи.

Мисията на бранда е гостите да могат да се концентрират върху своето работно ежедневие и нормален ритъм на почивка, а Hilton Sofia ще се погрижи за останалото. ☺



- ✓ a sanitary stamp will indicate that the room has not been visited after cleaning;
- ✓ additional intensive disinfection of the most frequently touched areas for guests - light switches, door handles, TV remotes, thermostats, elevator buttons and others;
- ✓ constant training of the teams in the hotel and absolutely obligatory personal safety equipment and social distancing.

2. Service with a quality standard guaranteed by Hilton.
3. The best price-quality ratio for a business visit to Sofia.
4. Restaurant with a garden, a view to Vitosha Mountain and 2.5 m distance between the tables. Comfort and personal space, complemented by food safety standards, from the delivery of the products, through their preparation in the kitchen to serving them to the guest. Specially for the spring, the Seasons restaurant has prepared a new menu, including dishes from international and local cuisine with an impressive presentation.
5. The Hilton Home Office option - each of the rooms in the hotel can be turned into an office space, for all those who find it complicated to work from their homes, and returning to the main

office is undesirable.

The tranquillity of the guests of the Hilton Sofia hotel begins with the clean room, followed by the impeccable standards of the brand, so that each guest can feel at home.

The mission of the brand is for the guests to be able to concentrate on their daily work and their usual routine for rest, and Hilton Sofia will take care of the rest. ☺



ГАЛЕРИЯ | GALLERY

Фрагменти стара лента

Картините на проф. Светозар Бенчев провокират размисли за достоверността на възприятията под въздействие на екрана

The paintings of Prof. Svetozar Benchev provoke thoughts about the authenticity of perceptions under the influence of the screen



Красимир Сърakov © Красимир Сърakov

Fragments of an Old Reel

Татяна Явашева  Tatyana Yavasheva

Днес хората, взрени в екрана, са обсебени от него. Някак парадоксално е, но именно през екрана съвременният човек възприема света като по-реален и по-достоверен от истинския.

Още преди 10 години проф. Светозар Бенчев, сега декан на Факултета по изящни изкуства в Националната художествена академия, забелязва този факт и започва да изучава

Today, staring at the screen, people get obsessed with it. It is somewhat paradoxical, but it is namely through the screen that modern people perceive the world as more real and more authentic than the physical one.

Ten years ago, Prof. Svetozar Benchev, now Dean of the Faculty of Fine Arts at the National Academy of Arts, noticed

Картината екран „придърпва“ зрителя, за да го вкара в друга реалност, обяснява проф. Светозар Бенчев

The screen-picture "pulls" the viewer in to bring them into another reality, explains Prof. Svetozar Benchev

странната игра на човешките възприятия

и със средствата на изобразителното изкуство да я пресъздава.

Първият му проект е „Нова камера обскура“, която всъщност е прародителят на цифровите апарати. Оттогава технологиите се развиват, а и „окото“ свиква да различава все повече неща. Следват още два негови проекта „Като фрагменти стара лента“. В работата върху тях водещо е разбирането, че фрагментът е част от цялото. Също като ДНК той е носител на цялата информация и чрез него може да доизградим това цяло в съзнанието си. Същевременно всичко, свързано с личното ни съществуване, е

фрагмент от нещо необятно

– Вселената, времето, пространството.

Светозар Бенчев добре познава и аналоговите, и дигиталните технологии и чрез творчеството си подтиква към размисли за онази друга действителност, която се появява от взаимодействието на физическата и дигиталната реалност. Затова и картините му в поредицата „Като фрагменти стара лента“ имитират екран с намерението зрителят да се загледа в тях и да съзре другата проекция на реалността – невидима или пренебрегвана, но съществуваща. Проф. Бенчев търси отговор за

достоверността на образите

и ни провокира да влезем в играта на въображението, част от която е и форматът на картините с пропорции 16:9. „Екранът“, или картината, става довереният посредник между човека и действителността.

Изложбата беше показана в столичната галерия „Нюанс“. „Фрагментите стара лента“ вече съществуват и всеки, който ги е видял, е част от този „филм“. И може сам да търси отговори за достоверността на възприятията и за начина, по който екранът им влияе. (1)



this fact and began to study

the strange game of human perceptions

and to recreate it by means of fine art.

His first project was "New Camera Obscura", which is actually the ancestor of digital cameras. Since then, technology has evolved, and the "eye" is getting used to distinguishing more and more things. Two more of his projects "Like Fragments of an Old Reel" follow. The understanding that the fragment is part of the whole was a key element in working on them. Like DNA, it is the carrier of all information and through it we can complete this whole in our consciousness. At the same time, everything related to our personal existence is

a fragment of something vast

- the universe, time, space.

Svetozar Benchev is well acquainted with both analogue and digital technologies and through his work he encourages reflection on that other reality which emerges from the interaction of the physical and digital reality. That is why his paintings in the "Like Fragments of an Old Reel" series imitate a screen with the intention for the viewer to look at them and see the other projection of reality - invisible or neglected, but existing. Prof. Benchev is looking for an answer regarding

the authenticity of the images

and provokes us to enter the game of imagination, part of which is the format of paintings with a ratio of 16:9. The "screen," or the picture, becomes the trusted mediator between the human and reality.

The exhibition was shown at the Nuance Gallery in Sofia. The "Fragments of an Old Reel" already exist, and everyone who has seen them is part of this "movie." And they can look on their own for answers about the authenticity of perceptions and the way the screen affects them. (2)



Красимир Сираков © Красимир Сираков

Нови заглавия от **Сиела**

New titles by Ciela

„Власт, народ, печалби“

Автор: Джоузеф Стиглиц

Носителят на Нобелова награда за икономика Джоузеф Стиглиц руши установените догми на пазарния фундаментализъм и предлага алтернатива за решаването на някои от най-наболелите проблеми на САЩ и Западна свят.

Във „Власт, народ, печалби“ авторът на „Цена на неравенството“ търси отговор на въпроса защо въпреки огромния икономически ръст от последните десетилетия доходите на една голяма част от американците почти не са се повишили, а в някои отношения животът им се е влошил. Авторът посочва икономическото неравенство и силата на монополите като основните проблеми на съвременния капитализъм.



"Power, People and Profits"

Author: Joseph Stiglitz

The Nobel Prize winner in Economics Joseph Stiglitz breaks the established doctrines of market fundamentalism and offers an alternative to solving some of the most pressing problems in the United States and the Western world.

In "Power, People and Profits", the author of "The Cost of Inequality" seeks to answer the question of why, despite the tremendous economic growth of recent decades, the incomes of many Americans have hardly increased, and in some respects their lives have deteriorated. The author points out economic inequality and the power of monopolies as the main issues of modern capitalism.

„101 отбивки в София“

Автор: Иван Михалев

Каква тайна крие във вътрешността си Паметникът на Съветската армия и защо посолствата на Австрия и Италия са разменили сградите си? Защо лъвовете на Львов мост са без езици и къде се намира позлатената каляска на Мария Антоанета? В коя софийска сграда е свирил оркестърът от „Титаник“ и на колко години е най-старото дърво в столицата? От „101 отбивки в София“ ще научите отговорите на тези и много други въпроси, както и редица идеи как да прекарате приятен излет на няколко крачки от дома си.



"101 detours in Sofia"

Author: Ivan Mihalev

What secret does the Soviet Army Monument hide inside it and why did the embassies of Austria and Italy exchange their buildings? Why are the lions of Lions' Bridge without tongues and where is the gilded carriage of Marie Antoinette located? In which building in Sofia did the orchestra from "Titanic" play and how old is the oldest tree in the capital? From "101 detours in Sofia" you will get the answers to these and many other questions, as well as a number of ideas on how to make a pleasant trip a few steps from home.

„Отвореното общество и неговите врагове“

Автор: Карл Попър

„Отвореното общество и неговите врагове“ е една от най-важните книги, написани през ХХ век. В този фундаментален труд прочутият философ на науката Карл Попър проследява древните корени на онези политически течения, които заплашват да спънат прогреса и да запратаят света в мрака на тоталитаризма. Издадена през 1945 г., тази книга представлява брилянтна и безкомпромисна защита на либералната демокрация, хуманизма и отвореното общество. (1)



"The Open Society and Its Enemies"

Author: Karl Popper

"The Open Society and Its Enemies" is one of the most important books written in the 20th century. In this fundamental work, the famous philosopher of science Karl Popper traces the ancient roots of those political currents that threaten to halt progress and throw the world into the darkness of totalitarianism. Published in 1945, this book is a brilliant and uncompromising defence of liberal democracy, humanism and the open society. (1)



A M O D O R I A



България Мол
Ниво +2



HUVEPHARMA®

We add performance to your business



- Fermentation
- Formulation
- Market Oriented
- EU Producer

