

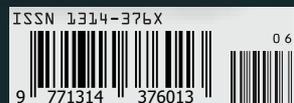
ИКОНОМИКА



30

ГОДИНИ

Mr. & Mrs.
ИКОНОМИКА



НАЙ-ДОБРА БАНКА В БАНКИРАНЕТО НА ДРЕБНО



ПОБЕДИТЕЛ ЗА ТРЕТА
ПОРЕДНА ГОДИНА



Награда на списание
World Finance Magazine



A1 Video Security

Protect and control your business with cloud video surveillance



IP cameras with intelligent features



For more information: A1.bg



- 6** Трудовият пазар сменя курса
The Labour Market is Changing Course
- 12** „Мистър и Мисис Икономика“ вече е на 30
Mr. and Mrs. Economy Awards is now 30
- 26** Сега 99, а после 100
Now 99, and then 100
- 32** 4x30 успешни години
4x30 Successful Years
- 36** Световният ред на Джо Байдън
Joe Biden's World Order
- 40** Пандемия, която можем да предотвратим
A Pandemic We Can Prevent
- 44** Красимир Димитров:
Икономиката се гмурва надолу
Krassimir Dimitrov: The Economy is Sinking
- 46** Кризите – предвестник на промяната
Crises – A Harbinger of Change
- 48** Камъчето в обувката на бизнеса
The Pebble in the Shoe of Business
- 52** Да бъдеш Бъфет
Being Buffett
- 56** Доц. д-р Милена Георгиева:
Бизнес без наука няма бъдеще
Assoc. Prof. Dr. Milena Georgieva: Business Has No Future Without Science
- 58** Александър Стаменов: Да се научим да виждаме
напред и встрани
Alexander Stamenov: Let's Learn to See Ahead and Sideways
- 60** Веселина Велінова: Винаги с няколко хода напред
Veselina Velinova: Always a Few Steps Ahead
- 62** Експериментът е движещата сила
Experimenting is the Driving Force
- 64** Сетивата на бранда
A Brand's Senses
- 66** Да засилим продажбите
How to increase sales
- 68** Великият пазарен диктатор
The Great Market Dictator



- 72** Фалитът на туристическия хипермаркет
The Bankruptcy of the Tourism Hypermarket

- 74** Гориво за стартиращия бизнес
Fuel for the Start-up Business
- 76** Оцеляването на малкия бизнес
The Survival of Small Business
- 79** Ренесансът на игрите
The Renaissance of Games
- 82** Здравият гръбнак на семейното предприятие
The Healthy Backbone of the Family Business
- 84** Бизнес в Плевен – мисия за оптимисти
Doing Business in Pleven - a Mission for Optimists
- 88** Таханджииницата на Атанас и фамилия
Atanas and Family Tahini House
- 90** VIVACOM: 5G мрежата е вече тук
VIVACOM: 5G Network is Already Here
- 92** Готови да предотвратим киберзаплахите
Ready to Prevent Cyber Threats



- 94** Изправи се!
Stand up!

- 96** „София
Тех Парк“ е
благодатната
среда за иновации
Sofia Tech Park
Creates a Fertile
Environment for
Innovation

- 98** Живот
извън матрицата
Life Outside The
Matrix

- 100** Зелена връзка в кръговата икономика
A Green Link in the Circular Economy
- 102** Екоуслугите и лухвите, които природата ни налага
The Eco-services and the Interest that Nature Imposes on us

ИКОНОМИКА

lifestyle

- 106** Веселин Тодоров:
Опитът позволява
да виждаме посоките
в бъдещето и да ги
следваме
Vesselin Todorov:
Experience allows us to
see the paths our future
holds and to follow them



- 108** Мариана Векилска:
Бизнесът все повече
помага на местните общности
Mariana Vekilska: Businesses are Increasingly Helping
Local Communities
- 112** InterContinental Sofia - Водещ хотел на България
InterContinental Sofia - Bulgaria's Leading Hotel
- 114** Лекотоварната гама на Ford е с готовност за
работа 24/7
Ford's light commercial vehicle range is ready for
operation 24/7
- 116** Вкусните тайни на традиционните гозби
The Delicious Secrets of Traditional Dishes
- 120** Писмо от Измир
A Letter from Izmir

По-силни след бурята

Изпращаме една непредвидима и трудна година, в която всеки гражданин и всеки бизнес воюва за своето здраве и благополучие. Безпрецедентната здравна криза затвори училища и университети, бизнеси и търговски обекти, научихме се да работим от вкъщи, да спазваме „социална дистанция“, променихме начина си на общуване.

Но благодарение на дигитализацията и финансовата помощ на множество компании в страната тежките последици бяха смекчени.

Именно заради значимата роля на мениджърите - както в кризата, така и през изминалите години, и през 2020-а списание „Икономика“ и най-голямата работодателска организация – Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България (КРИБ), решихме да отдадем заслуженото на „двигателите“ на българската икономика. Затова, както традицията повелява, на специална церемония връчихме юбилейните призове „30 години Мистър и Мисис Икономика“. Тази година те са за хора, които през изминалите три десетилетия движат бизнеса напред и дават работа и по-добра перспектива на хиляди българи.

Сигурни сме, че усилията им в посока на запазване и дори разрастване на работни места, инвестиции, нови технологии и услуги няма да спрат. И заедно ще се пазим и ще продължим да откриваме новите възможности за развитие в този тежък период, за да излезем по-силни!

Приятно четене и бъдете здрави!



НЕВЕНА МИРЧЕВА

главен редактор

NEVENA MIRCHEVA

Editor-in-Chief

Stronger after the Storm

We are sending off an unpredictable and difficult year, a year in which every citizen and every business is fighting for their health and well-being. The unprecedented health crisis closed down schools and universities, businesses and stores, we learned how to work from home, to keep “social distance”, we changed the way we communicate.

But thanks to digitalization and the financial assistance from many companies in the country, the severe consequences have been mitigated.

It is namely because of the significant role of managers both during the crisis and in recent years, that in 2020 Economy magazine and the largest

employers organization - the Confederation of Employers and Industrialists in Bulgaria (CEIBG), we decided to give credit to the “engines” of the Bulgarian economy. Therefore, as tradition has it, at a special ceremony we presented the anniversary “30 years of Mr. and Mrs. Economy Awards”. This year they are for people who have been driving business forward and giving jobs and better prospects to thousands of Bulgarians over the past three decades.

We are sure that their efforts to preserve and even create additional jobs, investments, new technologies and services will not cease. And together we will protect ourselves and continue to discover new opportunities for development in these difficult times, in order to come out even stronger!

Enjoy your reading and stay healthy!

НОЕМВРИ-ДЕКЕМВРИ 2020 / NOVEMBER-DECEMBER 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

Publisher: Media Economy Bulgaria
CEO: Boyan Tomov,
Editor in Chief: Nevena Mircheva
Accountancy: Sofiya Strelkova
Advertising and Marketing: ilkova@economic.bg
Editor: Tatyana Yavasheva

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“

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



Трудовият пазар сменя курса

The Labour Market is Changing Course

Татяна Явашева  Tatyana Yavasheva

Пазарът на труда е огледало на случващото се в икономиката, технологиите, обществото. Динамиката е непрестанна, но понякога настъпват осезаеми обрати и през тази година точно пандемията се прояви като

катализатор

за отрицването на нови трендове и за смяна на

The labour market is a mirror of what is happening in the economy, technology, society. The dynamics are constant, but sometimes there are tangible changes and this year the pandemic served as a

catalyst

for unleashing new trends and changing course, if



Възможностите за отдалечена работа се увеличават, таванът на заплатите върви нагоре

Opportunities for remote work are increasing, the maximum salary is going up

курса, ако използваме този термин от навигацията. Тя се оказва разрушителната сила, която обаче подтикна ускореното внедряване на дигитални решения, в това число и при управлението на хора, с което се отвори новата страница в развитието на технологиите и тяхното прилагане.

„Гъвкавост“ и „намиране на възможности“ станали

новата мантра

Но в крайна сметка всяка компания предприе действия според готовността си за адекватна реакция в необичайна ситуация и според своята фирмена култура. При новия курс на пазара на труда възможностите за отдалечена работа се увеличават и се намалява необходимостта от физическо преместване на хора към офиса, но и към определени градове или страни. Създават се условия за изравняване на заплащането между региони и държави.

we use this term from navigation. It also proved to be the destructive force, which, however, prompted the accelerated implementation of digital solutions, including in people management, which opened a new page in the development of technologies and their application.

“Flexibility” and “finding opportunities” have become

the new mantra

But in the end, each company took action according to its readiness to adequately respond to an unexpected situation and according to its company culture. With the new course of the labour market, the opportunities for remote work increase and the need for physical relocation of people to the office, but also to certain cities or countries decreases. Conditions for equalization of wages between regions and countries are being created.

Трудовото законодателство трябва да навакса изоставането си от новите реалности на пазара на труда



Labour legislation must catch up with the new realities of the labour market

Д-р Ирина Йончева, Chartered MCIPD, мениджър „Човешки ресурси“ в Адесо България: Удари часът на гъвкавия модел на работа

*Dr. Irina Yoncheva, Chartered MCIPD, Human Resources Manager at Adecco Bulgaria:
The time has come for a flexible work model*

Хората са...

- ... адаптивни, включително към дигитализацията, но чисто човешките потребности от общуване, обмяна на емоции и непосредствен контакт няма да бъдат заменени в близко време.

- Ключови промени на пазара на труда?

- През последните години пазарът беше доминиран от търсещите работа, към момента има уравновесяване на силите работодатели/кандидати. Очаква се увеличаване на безработицата, вероятно с изключение на ИТ сектора. Бизнесите приемат по-гъвкави модели на работа, в това число на работно време, място и тип заетост.

- Ясно очертан тренд?

- Очевидна е нарастващата роля на дигитализацията, която беше тренд и преди пандемията. Дава се тласък на бизнесите, способни да достигат до клиентите си и от дистанция.

- Офисът като място за работа?

- Остава център за социализация и интегриране с компанията.

- Работата от дистанция...

- ... е нож с две остриета и трябва внимателно да се балансира с работа от офиса. Въпреки че много работодатели (предимно чуждите) преодоляха страховете си, че въкъщи служителите не са продуктивни, остават въпросите за ефективната комуникация, работното време и чувството за организационна принадлежност.

- Екипът?

- Ключови предизвикателства са съществували пред виртуалните екипи и преди поради дистанционния характер на взаимодействията: изграждане на чувство за принадлежност към компанията, измерване на производителността и засилване на емоционалната привързаност. Значително повече са усилията при интегрирането на нови служители и управлението на променящата се организационна култура.

- Бизнесът и глобалните пазари?

- Преминването към работа от разстояние ще улесни аутсорсинга не само към по-евтини гържави, но и към по-евтини локации в рамките на една и съща гържава, което ще повлияе на нивата на възнагражденията и на заетостта.

- **Позитиви и негативи, следствие от новата ситуация?**

People are...

- ... adaptive, including to digitalisation, but the purely human needs for communication, exchange of emotions and direct contact will not be replaced in the near future.

- Key changes in the labour market?

- In recent years, the market has been dominated by job seekers, at the moment there is a balance of power between employers / candidates. Unemployment is expected to rise, probably with the exception of the IT sector. Businesses are adopting more flexible work patterns, including working hours, place and type of employment.

- A clear trend?

- The growing role of digitalization, which was a trend even before the pandemic, is obvious. It gives a boost to businesses that are able to reach their customers from a distance.

- The office as a place to work?

- Remains a centre for socialization and integration with the company.

- Remote work...

- ... is a double-edged sword and must be carefully balanced with office work. Although many employers (mostly foreign ones) have overcome their fears that employees are not productive at home, questions remain about effective communication, working hours and a sense of organizational belonging.

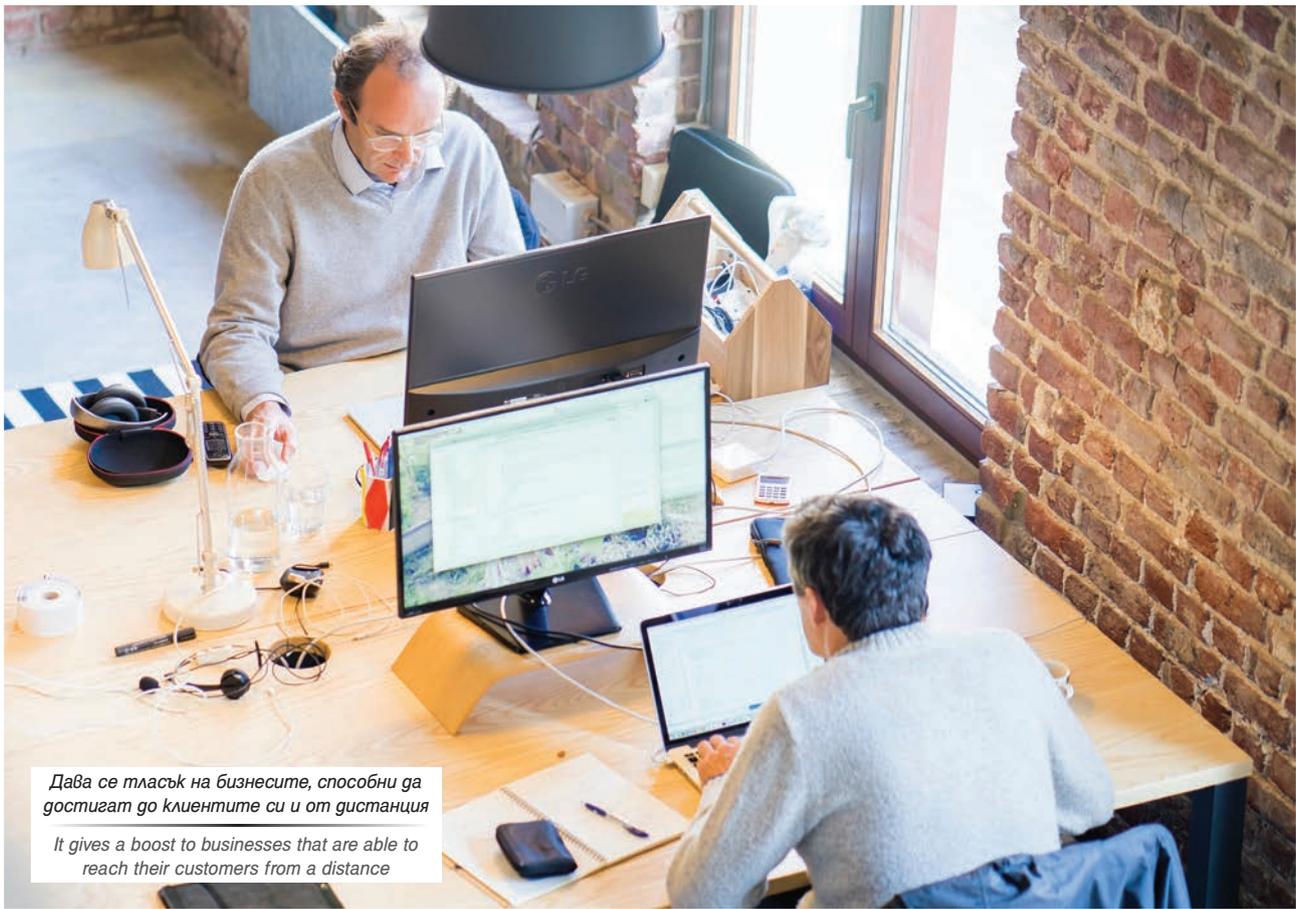
- The team?

- Key challenges have existed for virtual teams before due to the remote nature of the interactions: building a sense of belonging to the company, measuring productivity and strengthening emotional attachment. Significantly more efforts are being made to integrate new employees and manage the changing organizational culture.

- Business and global markets?

- Switching to remote work will facilitate outsourcing not only to cheaper countries, but also to cheaper locations within the same country, which will affect wage and employment levels.

- **Positives and negatives, as a consequence of the new situation?**



Дава се тласък на бизнесите, способни да достигат до клиентите си и от дистанция

It gives a boost to businesses that are able to reach their customers from a distance

- Дигитализацията в определени сектори вероятно ще поощри алтернативни форми на трудова заетост – самозаетост, предприемачество, работа на проектен принцип или на непълно работно време като варианти за увеличаване на доходите и усещането за свобода. В условията на пандемия или инфлация за по-възрастните поколения това може да означава и промяна на стереотипа за типичната работа – сигурна, с постоянно заплащане, фиксирано работно време и допълнителни придобивки.

- Промени в HR бизнеса?

- Подборът е най-засегнат при свиването на бизнесите, но много области от HR-а се трансформират, за да отговорят на новата ситуация - обучения, измерване на ефективността, аутплейсмънт, комуникации, работодателска марка, управление на организационната промяна и култура.

- Препоръка към работодателите?

- Работата от разстояние не е за ръководители с мания за контрол и управлението следва да е фокусирано върху резултатите, не върху действията и операциите на служителите.

- Ролята на държавата?

- Изискват се адекватни и своевременни промени в трудовото законодателство, за да може компаниите да оперират по законно, но и конкурентоспособен начин.

- Търсещите по-добра реализация?

- Дигитализацията изисква награждане не само на ИТ уменията, но и на много социални умения – за дистанционно общуване, самоорганизация и високо ниво на самостоятелност, адаптиране към променлив работен режим. Това са нов тип компетенции, които се търсят от служителите.

- Digitalisation in certain sectors is likely to encourage alternative forms of employment - self-employment, entrepreneurship, project or part-time work as options to increase income and the feeling of freedom. In the context of a pandemic or inflation for the older generations, this may also mean a change in the stereotype of typical work - secure, with constant pay, fixed working hours and additional benefits.

- Changes in the HR business?

- Selection is mostly affected by business shrinkage, but many areas of HR are being transformed to meet the new situation - training, performance measurement, outplacement, communications, employer branding, organizational change management and culture.

- Recommendation to employers?

- Remote work is not for managers who are obsessed with having control and management should be focused on results, not on the actions and operations of employees.

- The role of the state?

- Adequate and timely changes in the labour legislation are required, in order for the companies to operate in a legal, but also competitive way.

- Those, looking for a better realization?

- Digitalization requires upgrading not only your IT skills, but also many social skills - for remote communication, self-organization and a high level of independence, adaptation to changing work patterns. These are a new type of competencies that employers are looking for.

Георги К. Първанов, HR експерт:

Трусът продължава

Georgi K. Parvanov, HR expert:

The shake continues

Все повече са професиите, които позволяват да живееш в България, а да получаващ западен доход



There are more and more professions that allow you to live in Bulgaria and receive a Western income

Новите трендове на пазара на труда?

- След резкия спад идва съживяване, но трусът все още се усеща. Голяма е диспропорцията между наличните трудови ресурси и онова, което се търси.

- Работата от дистанция?

- В краткосрочен аспект е добро решение, но не и в дългосрочен, защото може да има негативни ефекти върху фирмите. Спестява доста пари на бизнеса, дава възможност на служителите да имат повече време за личен живот. Но екипът не може да се развива, губи се връзката между хората и обменът на информация в офисната среда, размиват се границите между личен живот и работа. Компромисният модел е съчетание от работа вкъщи и в офиса.

- Бизнесът, който не признава държавни граници?

- Все повече са професиите, които позволяват да живееш в България, а да получаващ доход от западни мултинационални компании.

- Позитиви и негативи, следствие от новата ситуация?

- Позитив е, че имаме пауза да преосмислим нещата и да си погредим фирмите и хората. Негативът е, че резките промени и несигурността доведоха хора до психически срив и крайна форма на отчуждаване. Време е да се научим да живеем при постоянни промени.

New trends in the labour market?

- After the sharp decline comes revival, but the shake is still felt. There is a big disproportion between the available labour resources and what is in demand.

- Remote work?

- In the short term it is a good solution, but not in the long term, because it can have negative effects on companies. It saves a lot of money for the business, allows employees to have more time for personal life. But the team cannot develop, the connection between people and the exchange of information in the office environment is lost, the boundaries between personal life and work are blurred. The compromise model is a combination of work at home and in the office.

- Business that does not recognize state borders?

- There are more and more professions that allow you to live in Bulgaria and receive income from Western multinational companies.

- Positives and negatives, as a consequence of the new situation?

- It is positive that we had a break to rethink things and put our companies and people in order. The downside is that abrupt changes and insecurity have led people to mental breakdowns and extreme alienation. It is time to learn to live with constant change.

- Key changes in the labour market?



- **Ключови промени на пазара на труда?**
- Ако хората видят, че професията им не е търсена, нека бързо да се преквалифицират. И да не чакат да изтекат помощите за безработни или спестените им пари.
- **Сектори, които са нагоре?**
- Електронната търговия, без продажбата на луксозни стоки. Курьерите изнемогват от поръчки. Доста добри резултати постига финансовата сфера, която бързо се адаптира към промяната. Храни, козметика, дезинфектанти – бележат растеж.
- **Промени в HR бизнеса?**
- Обученията и интервютата за работа станаха почти изцяло онлайн. Добри плодове и в нашия бизнес бере който е гъвкав и креативен.
- **Висшият мениджмънт?**
- Много от западните компании преразглеждат при съществуването си у нас и съкращават високите мениджърски позиции. ГлаксоСмитКлайн закрива 16 от офисите си в региона, в това число и в България. Оптимизацията, която много от гигантите правят, е изпълнителният и финансовият директор, както и HR мениджърът да отговарят за няколко гържави. Възможностите за високите управленски нива намаляват и алтернативата е или по-ниска позиция, или развитие на собствен бизнес.
- **Препоръка към работодателите?**
- Бъдете човечни и не съкращавайте с лека ръка хора, а намерете нови възможности за своя бизнес, както направиха „Мебели Виденов“, А1 и много други.
- **Ролята на гържавата?**
- Да даде подкрепа за запазването на всяко работно място. Нужни са законодателни промени, които да регламентират електронната трудова книжка, гъвкавия пазар на труда и временната заетост. В училищата има електронен дневник, а трудовата книжка все още е на хартия.
- **Изпитанията за лидерството?**
- Да запазиш спокойствие в сложна ситуация, да направиш краткосрочен План А, В, С и да вървиш напред.
- **Търсещите по-добра реализация?**
- Да са активни и дори агресивно да откриват възможностите. Ето един анекдот. Кандидат за работа се явява на интервю и го питат какви са силните му страни. Постоянство, изстрелва той. Казват, че ще му се обадят след седмица за резултата. Прегпочитам тук да изчакам, отвърща кандидата.
- **Оптимистичният финал на разговора?**
- И това ще мине. (:)

- If people see that their profession is not in demand, they should retrain quickly. And they shouldn't wait for the unemployment benefits or the money saved to finish.

- **Sectors that are going up?**

- E-commerce, without the sale of luxury goods. Couriers are hardly coping with the volume of orders. The financial sector is having quite good results, as it managed to quickly adapt to the changes. Food, cosmetics, disinfectants – all of them are growing.

- **Changes in the HR business?**

- Trainings and job interviews have gone almost entirely online. Those who are flexible and creative enjoy good results in our business, as well.

- **Top management?**

- Many of the Western companies are reviewing their presence in our country and reducing the high managerial positions. GlaxoSmithKline is closing 16 of its offices in the region, including Bulgaria. The optimization that many giants implement is for the CEO and CFO, as well as the HR manager, to be responsible for several countries. Opportunities for high management levels are declining and the alternative is either a lower position or developing your own business.

- **Recommendation to employers?**

- Be human and do not cut people lightly, but find new opportunities for your business, as Mebeli Videnov, A1 and many others did.

- **The role of the state?**

- To support the preservation of each job. Legislative changes are needed to regulate the employment record e-book, the flexible labour market and temporary employment. There is an electronic diary in schools and the employment record book is still on paper.

- **Challenges for the leadership?**

- To keep calm in a complicated situation, to make a short-term Plan A, B, C and to move forward.

- **Those, looking for better realization?**

- To be active and even aggressive to discover opportunities. Here is a joke. A job applicant appears in an interview and is asked what his strengths are. Persistence, he fires right away. They say they will call him in a week about the result. I prefer to wait here, the candidate replied.

- **The optimistic end of the conversation?**

- This too, will pass. (:)



Mr. & Mrs. ИКОНОМИКА

ВЕЧЕ Е НА

**Mr. and Mrs.
Economy Awards
is Now 30**

30
ГОДИНИ



Индустриалците са силни хора и историята го е доказала. Благодаря на работодателите и на най-голямата работодателска организация КРИБ за партньорството през годините, каза издателят на сп. „Икономика“ Боян Томов

Industrialists are strong people and history has proven that. I would like to thank to the employers and the largest employer organization CEIBG for our partnership over the years, said the publisher of Economy magazine Boyan Tomov

Сп. „Икономика“ и КРИБ останаха верни на традицията бизнес лидерите с принос към развитието на българската икономика да получават признание за своите постижения

Конкурсът „Мистър и Мисис Икономика“ се проведе и през тази година на изпитания за бизнеса и за цялото общество и така той стана на 30 години. Заради противоепидемичните мерки церемонията беше по-различна, нямаше ги приятелите и гостите на сп. „Икономика“ и КРИБ, но все пак тя се състоя. Отличията „Мистър Икономика“ и „Мисис Икономика“ този път са по-специални и са за хора, които имат значим принос за развитието на българската икономика през последните три десетилетия. Това са индустриалци, предприемачи, бизнес лидери и мениджъри, чийто път върви успоредно с този на промените в страната, които водят към развита пазарна икономика, модернизация и дигитализация. Днес тези хора продължават да

работят и да се справят в условията на кризата, предизвикана от пандемията.

Защо е важно събитието

„Отбелязваме впечатляващ юбилей – 30 години от началото на конкурса „Мистър и Мисис Икономика“. Той се утвърди като един от най-успешните и с най-висока репутация. В него отличаваме най-заслужилите компании и ръководители в българската икономика. Радвам се, че в последните шест години Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България и нейният Управителен съвет вземат активно участие в организирането на това престижно събитие, на което се връчват т. нар. Оскари на българския бизнес“, заяви председателят на КРИБ Кирил Домусчиев. Той отбеляза, че годината на



„Кока-Кола“, която е с 55-годишно присъствие в България, е пример как американските инвестиции у нас са не само дългосрочни, но са и много устойчиви. Важно за нашата държава е да привлече и да поддържа такъв тип инвеститори – подчерта председателят на КРИБ Кирил Домусчиев. Той връчи отличието на Юрг Буркхалтер

Coca-Cola, which has a 55-year presence in Bulgaria, is an example of how American investments in Bulgaria are not only long-term, but also very sustainable. It is important for our country to attract and support this type of investors - stressed the Chairman of CEIBG Kiril Domuschiev. He presented the award to Jeurg Burkhalter

The Mr. and Mrs. Economy Awards were held once again during this challenging year for the business and society as a whole, and so they turned 30 years old. Due to the anti-epidemic measures, the ceremony was different, there were no friends and guests of the Economy magazine and CEIBG, but it still took place. The Mr. Economy and Mrs. Economy awards are more special this time and are for people who have made a significant contribution to the development of the Bulgarian economy over the past three decades. These are industrialists, entrepreneurs, business leaders and managers, whose paths go in parallel to

the changes in the country, which lead to a developed market economy, modernization and digitalization. Today, these people continue to work and cope in the context of the crisis caused by the pandemic.

Why is this event important

“We are celebrating an impressive anniversary - 30 years since the beginning of the Mr. and Mrs. Economy Awards. It has established itself as one of the most successful contests with the highest reputation. In it we distinguish the most deserving companies and leaders in the Bulgarian economy. I am glad that in the last six years the Confederation

Economy magazine and CEIBG remained faithful to the tradition of recognizing for their achievements business leaders who contribute to the development of the Bulgarian economy



Светът би могъл да е и по-добър, ако начело стоят жени. Всичко правят със сметка и с мярка - с тази мисъл на именития финансист и банкер Атанас Буров министър Кирил Ананиев обяви, че Виолина Маринова е „Мисис Икономика 2020“. Нейният професионален път е изцяло свързан с Банка ДСК

The world could be better if women were in power. They do everything thoughtfully and in moderation - with this thought of the famous financier and banker Atanas Burov, Minister Kiril Ananiev announced that Violina Marinova is Mrs. Economy 2020. Her professional path is entirely related to DSK Bank

Covid-19 е изключително тежка за бизнеса, но той прогължава да произвежда и да осигурява възнаграждения на работещите в предприятия, да запазва работните места, да плаща данъци, за да може държавата да продължи да съществува и да се развива. По негови думи България е сред страните с най-малък спад на БВП и на индустриалното производство, което показва, че в тази „война“ хората от бизнеса добре вършат своята работа.

„Индустриалците в България също са на първа линия и дават своя принос, за да спасим икономиката на страната. Най-голямата задача пред тях е да запазят работните места и да продължат с усилията за изграждане на силна икономика и на силна държава, защото без бизнеса никоя държава не може да функционира и не може да се развива.“ Това заяви Боян Томов, изпълнителен директор на „Медия Икономика България“, издател на списание „Икономика“ и организатор на конкурса.

При кого отидоха големите награди

Четирима мъже и една дама получиха статуетка „Рибарят и златната рибка“ на Ставри Калинов за своя принос през годините. Титлата „Мисис Икономика“ е за Виолина Маринова, член на Надзорния съвет на Банка ДСК, а нейната награда връчи министърът на финансите

of Employers and Industrialists in Bulgaria and its Management Board have taken an active part in organizing this prestigious event, at which the so-called Oscars of the Bulgarian business are awarded”, said CEIBG’s



Звездно с бизнеса ще продължим да посрещаме предизвикателствата и ще се грижим пазарът на труда да е в добро здраве“, изтъкна министърът на труда и социалната политика Деница Сачева. Тя връчи приза на проф. Иван Тодоров

“Together with the business we will continue to meet the challenges and we will make sure that the labour market is in good health”, pointed out the Minister of Labour and Social Policy Denitsa Tsacheva. She presented the award to Prof. Ivan Todorov

Министърът на енергетиката Теменужка Петкова благодари на проф. д-н инж. Николай Вълканов за приноса му към развитието на българската икономика

The Minister of Energy Temenuzhka Petkova thanked Prof. DSc. Eng. Nikolay Vulkanov for his contribution to the development of the Bulgarian economy



Кирил Ананиев.

„Мистър Икономика“ през 2020 г. са:

- проф. д-н инж. Цоло Вутов, управител на „Геотехмин“;
- проф. д-н инж. Николай Вълканов, председател на Съвета на директорите на „Минстрой Холдинг“;
- д-н Огнян Донеv, изпълнителен директор и председател на Съвета на директорите на „Софарма“;
- проф. Иван Тодоров, управляващ съдружник в Адвокатско дружество „Георгиев, Тодоров и Ко“.

„Голям кураж е въпреки пандемията да не пренебрегнете хората и бизнеса, които гърнат напред българската икономика напук на кризата“, отбеляза заместник министър-председателят и министър на туризма Мариана Николова, която връчи наградата за управителя на „Геотехмин“ проф. Цоло Вутов. Той не успя да присъства лично на церемонията и от негово име статуетката получи изпълнителният директор на „Геотехмин“

Chairman Kiril Domuschiev. He noted that the year of Covid-19 was extremely difficult for the business, but he continued to produce and provide wages to employees, to keep jobs, to pay taxes, so that the state could continue to exist and develop. According to him, Bulgaria is among the countries with the smallest decline in GDP and industrial production, which shows that in this “war” business people are doing their job well.

“Industrialists in Bulgaria are also at the forefront, and contribute to save the country’s economy. The biggest task before them is to keep jobs and continue their efforts to build a strong economy and a strong state, because without business no country can function and develop.” This was stated by Boyan Tomov, Executive director of Media Economy Bulgaria, publisher of Economy magazine and organizer of the competition.

To whom did the big prizes go

Four gentlemen and one lady received the “Fisherman and the Golden Fish” statuette by Stavri Kalinov for their contribution over the years. The Mrs. Economy title was for Violina Marinova, a member of the Supervisory Board of the DSK Bank, and her award was given by the Minister of Finance Kiril Ananiev.

Mr. Economy in 2020 went to:

- Prof. DSc. Eng. Tzolo Voutov, President of “Geotechmin”;
- Prof. DSc. Eng. Nikolay Vulkanov, Chairman of the Board of Directors of “Minstroy Holding”;
- Ph.D. Ognyan Donev, Executive Director and Chairman of the Council of Directors of “Sopharma”;
- Prof. Ivan Todopov, Managing Associate in the Law firm “Georgiev, Todopov and Co”.

“It takes great courage, despite the pandemic, not to



България може, тя е лидер по финансова стабилност в ЕС и всички трябва да работим заедно за просперитета, изтъкна министърът на икономиката Лъчезар Борисов, който връчи статуетката на Огнян Донеv

Bulgaria is capable, we are a leader in financial stability in the EU and we must all work together for prosperity, said the Minister of Economy Luchezar BorISOv, who presented the statuette to Ognyan Donev

Във времето на глобалната пандемия мобилните технологии помогнаха да адаптираме себе си и бизнеса за работа в екстремни условия, каза Мила Маречкова. Тя връчи приза на Джейсън Кинг

At the time of the global pandemic, mobile technologies have helped us adapt ourselves and our businesses to work in extreme conditions, said Mila Marechkova. She presented the award to Jason King

Доминик Хамерс.

„Тази година се случи нещо много хубаво – българският лев стана част от Европейския валутен механизъм, а България се присъедини към Европейския банков съюз. Щастливи сме, че достигнахме тази историческа цел и ще положим усилия ускорено да се интегрираме към еврозоната.“ Това изтъкна министърът на финансите Кирил Ананиев, който връчи отличието „Мисис Икономика“ на Виолина Маринова.

Министърът на енергетиката Теменужка Петкова отбеляза, че наградата отива при представител на българската минерално-суровинна индустрия, което показва колко важна е ролята на този сектор. Тя връчи отличието на проф. Николай Вълканов. „В период на криза и безпрецедентно напрежение в глобален мащаб българската икономика продължава да работи“, заяви с гордост министърът на икономиката Лъчезар Борисов, който връчи статуетката на Огнян Донеф.

„Благодаря на българските работодатели за това, че заедно успяхме да запазим работни места и да задържим безработицата на ниско ниво“, заяви министърът.



neglect the people and businesses that are pushing the Bulgarian economy forward in spite of the crisis”, said Deputy Prime Minister and Minister of Tourism Mariana Nikolova, who presented the award to the President of “Geotechmin” Prof. Tzolo Voutov. He was unable to attend the ceremony in person, and the Executive Director of “Geotechmin”, Dominic Hamers, took the award on his behalf.

“Something very good happened this year - the Bulgarian lev became part of the European Monetary Mechanism, and Bulgaria joined the European Banking Union. We are happy to have reached this historic goal and will make every effort to accelerate our integration into the euro area.” This was pointed out by the Minister of Finance Kiril Ananiev, who presented the Mrs. Economy award to Violina Marinova.

The Minister of Energy Temenuzhka Petkova noted that the award goes to a representative of the Bulgarian mineral raw materials industry, which shows how important the role of this sector is. She presented the award to Prof. Nikolay Valkanov. “In a period of crisis and unprecedented tension on a global scale, the Bulgarian economy continues to operate”, said with pride the Minister of Economy Luchezar Borisov, who presented the statuette to Ognyan Donev.

“I would like to thank the Bulgarian employers for the fact that together we have managed to preserve jobs and keep unemployment low”, said Minister of Labour and Social Policy Denitsa Tsacheva. She presented the prize to Prof. Ivan Todorov.



„Майкрософт“ е дългогодишен партньор на българската държава, тези отношения са изградени и на базата на правила, уважаващи авторското право. Това увери министър Росен Желязков, който обяви отличието за Калин Димчев

“Microsoft” is a long-term partner of the Bulgarian state, these relations are also built on the basis of rules that respect copyright. This was assured by Minister Rosen Zhelezkov, who announced the award of Kalin Dimchev



Вие проявихте щедрост и дарихте много на хора, които най-силно се нуждаят – това каза Тим Курт от „Аурубис България“, който връчи отличието на Ангел Желязков

You have shown generosity and donated a lot to people who needed it the most - said Tim Kurt from "Aurubis Bulgaria", who presented the award to Angel Zhelyazkov

Four special awards

Traditionally, Economy magazine and KPIB also awarded some special prizes.

The Executive director of "Coca-Cola Hellenic Bottling Company Bulgaria" Juerg Burkhalter received an award. In 2020, Coca-Cola celebrated its 55th anniversary in Bulgaria with the "55 years of Coca-Cola in Bulgaria in 55 stories of 55 words" campaign. Our country is the first in Eastern Europe to produce the iconic drink with a Cyrillic logo. Juerg Burkhalter received the award from the Chairman of the Board of CEIBG Kiril Domuschiev, who noted: "Coca-Cola is an example of how American investments in our country are not only long-term, but also very sustainable. It is important for our country to attract and support this type of investors."

Telenor Bulgaria's Chief Executive Officer Jason King received the "Business Leadership at a time of crisis" award because the company was among the largest private companies in the country which made charitable donations at the height of the pandemic. It donated medical equipment,

на труда и социалната политика Деница Сачева. Тя връчи приза на проф. Иван Тодоров.

Четири специални отличия

По традиция сп. „Икономика“ и КРИБ връчиха и специални награди.

Отличие получи изпълнителният директор на „Кока-Кола Хеленик Ботълнинг Къмпани България“ Юрг Буркхалтер. През 2020 г. „Кока-Кола“ отбеляза своята 55-годишнина в България с кампанията „55 години „Кока-Кола“ в България в 55 истории от 55 думи“. Страната ни е първата в Източна Европа, която произвежда емблематичната напитка, и то с лого на кирилица. Наградата Юрг Буркхалтер получи от председателя на УС на КРИБ Кирил Домусчиев, който отбеляза: „Кока-Кола“ е пример как американските инвестиции у нас са не само дългосрочни, но са и много устойчиви. Важно за нашата държава е да привлече и да поддържа такъв тип инвеститори“.

Главният изпълнителен директор на „Теленор България“ Джейсън Кинг получи наградата „Бизнес лидерство по време на криза“ заради това, че компанията беше сред най-големите частни дарители в страната в разгара на пандемията. Тя гари медицинско оборудване, лични предпазни средства за над 400 000 долара, смартфони за медици, компютри на училища и центрове за деца в риск. В много отношения „Теленор“ е пример за това как по време на криза да надскочим възможното и очакваното. Отличието бе връчено от управителя на „Бритиш Американ Табако България“ Мила Маречкова. „Теленор“ ни възхвалява с успехите си, но и с грижата си за обществото, както и с фокуса си върху развитието на младите таланти, които



„Г-н Цоло Вутов е човек, който не само преведе успешно бизнеса си през променливите времена на прехода, но го укрепи и разшири – това заяви вицепремиерът и министър на туризма Марияна Николова и връчи отличието на Доминик Хамерс, изпълнителен директор на Геотехмин ООД

Mr Tzolo Voutov not only took his business through the changing times of the transition, but strengthened and expanded it, said Deputy Prime Minister and Minister of Tourism Mariyana Nikolova and presented the award to Dominic Hamers CEO of Geotechmin OOD



Церемонията беше водена от Анна Ангелова
The ceremony was hosted by Anna Angelova

са най-ценният актив на всяка нация“, каза тя.

Изпълнителният директор на „Биовет“ Ангел Желязков получи приз за социалните инициативи на компанията, подпомогнала граждани, медици, училища и местни администрации и общности по време на кризата. През пролетта „Биовет“ гари хранителни продукти, лекарства и предпазни маски на стойност 250 000 лв. на хора в неравностойно положение в Пещера, а през ноември с помощта на компанията бяха набрани 50 000 лв. за осигуряване на мобилна рентгенова система за болницата в Разград. „Биовет“ е сред лидерите в биотехнологичната индустрия в Европа. Това е компания, за която корпоративната социална отговорност е ценност. Наградата връчи Тим Курт, изпълнителен директор и вицепрезидент на „Аурубис България“: „Отличието се дава във време, в което всички осъзнаваме колко уязвими може да бъдем“, коментира той.

Отличие за принос в създаването на устойчив ИТ сектор в България получи Калин Димчев, главен изпълнителен директор на „Майкрософт България“. Той отговаря за всички къртри мениджъри от 24 държави в региона. Неговата награда бе връчена от министъра на транспорта, информационните технологии и съобщенията Росен Желязков. „Преди 50 години основателите на „Майкрософт“ пожелаха някой ден всеки да има компютър, на който да работи. Тази мечта се сбъдна благодарения на отворения прозорец на Windows“, са думите, с които той връчи специалната награда.

Официалната церемония се проведе във Форум „Джон Атанасов“ на „София Тех Парк“ и беше излъчена по Българската национална телевизия. Знак, че и по време на пандемия не забравяме за изкуството, беше участието на Нели Петкова и Виктор Калев.

personal protective equipment worth more than \$ 400,000, smart phones for medics, school computers and centers for children at risk. In many ways, Telenor is an example of how to go beyond what is possible and expected during a crisis. The award was presented by the Managing director of “British American Tobacco Bulgaria” Mila Marechkova. “Telenor inspires us with its success, but also with its care for society, as well as its focus on the development of young talents, which are the most valuable asset of any nation”, she said.

The Executive Director of “Biovet” Angel Zhelyazkov was awarded for the social initiatives of the company, which has supported citizens, medics, schools and local administrations and communities during the crisis. In the spring, “Biovet” donated BGN 250,000 worth of food, medicine and protective masks to disadvantaged people in Peshtera, and in November, with the help of the company, BGN 50,000 were raised to provide a mobile X-ray system for the hospital in Razgrad. “Biovet” is one of the leaders in the biotechnology industry in Europe. This is a company for which corporate social responsibility is a value. The award was presented by Tim Kurt, Executive Director and Vice President of “Aurubis Bulgaria”: “The award is given at a time when we are all aware of how vulnerable we can be”, he said.

Kalin Dimchev, Chief Executive Officer of Microsoft Bulgaria, received an award for his contribution to the establishment of a sustainable IT system in Bulgaria. He is responsible for all country managers from 24 countries in the region. This award was given by the Minister of Transport, Information Technologies and Communications Rosen Zhelyazkov. “Fifty years ago, the founders of Microsoft wanted everyone to have a computer to work on one day. This dream came true, thanks to the open window of Windows”, these are the words with which he presented the special award.

The official ceremony was held at the John Atanasov Forum in Sofia Tech Park and was broadcasted on the Bulgarian National Television. The participation of Nely Petkova and Viktor Kalev was a sign that even during a pandemic, we do not forget about art.



Нели Петкова и Виктор Калев
Nely Petkova and Viktor Kalev

ПРОФ. ДТН ИНЖ. ЦОЛО ВУТОВ,
управител на „Геотехмин“:

Да поставим основите на по-добрите дни занаяпрег



Тази награда е чест за мен и моите екипи от професионалисти, с които работим заедно 30 години от основаването на „Геотехмин“ до днес. Тя е признание за съвместните ни усилия и постижения с нашите служители, партньори и съмишленици, защото никой не постига всичко сам. Поздравявам организаторите на „Мистър и Мисис Икономика“ – списание „Икономика“ и КРИБ, които продължиха успешно традицията на този конкурс с 30-годишна история. Поздравявам всички номинирани и наградени в него от 1990 г. до днес – учени, икономисти и предприемачи! Всички, които със своя труд, иновации и щедрост имат изключителен принос за икономическия напредък на България и благосъстоянието на обществото. Бъдете здрави, целеустремени и решителни и поставяйте основите на по-добрите дни занаяпрег!

Проф. дтн инж. Цоло Вутов е предприемач и учен, носител на орден „Стара планина“, първа степен, и редица други авторитетни награди за принос към икономиката, науката и обществото. Той е един от основателите на „Геотехмин“ ООД, която днес е основното дружество в индустриална група ГЕОТЕХМИН.

Историята на групата започва през 1990 г. Днес „Геотехмин“ координира дейността на 22 отговорни дружества от различни икономически сектори – миннодобивна дейност, строителство и инфраструктура, търговия, енергия и околна среда, услуги. Сред тях са „Елаците-Мед“ АД, „Геострой“ АД, „Геотрейдинг“ АД, „Пътстрой-92“, „Експлозивпрогрес ГТМ“ ЕООД и др.

В групата работят над 4000 служители, тя има 27 работни бази, над 2000 машини и оборудване. Дружествата са изпълнили над 1000 значими проекта и имат партньорства с повече от 250 местни и чуждестранни фирми.

PROF. DSC. ENG. TZOLO VOUTOV, President of “Geotechmin”

Let's set the foundations for better days ahead

This award is an honor for me and my teams of professionals with whom we have worked together for 30 years ever since the founding of “Geotechmin” until today. It is recognition of our joint efforts and achievements with our employees, partners and supporters, because no one achieves everything alone. Congratulations to the organizers of Mr. and Mrs. Economy – Economy magazine and CEIBG, which have successfully continued the tradition of this competition with a 30-

year history. Congratulations to everyone nominated and awarded in it from 1990 until today - scientists, economists and entrepreneurs! All who, with their work, innovation and generosity, have an

exceptional contribution to the economic progress of Bulgaria and the well-being of our society. Be healthy, purposeful and determined and lay the foundations for better days ahead!

Prof. DSc. Eng. Tzolo Voutov is an entrepreneur and scientist, awarded the Order Stara Planina, First Degree and a number of other prestigious awards for contribution to the economy, science and society. He is one of the founders of Geotechmin OOD, which is the parent company in the industrial group GEOTECHMIN.

It all started in 1990 for the group. Today Geotechmin coordinates the activities of 22 responsible companies in various business units: mining, construction and infrastructure, trade, energy and environment, agriculture, tourism and services. Among them are Ellatzite-Med AD, Geostroy AD, Geotrading AD, Patstroy-92 AD, Explosiveprogress-GTM EOOD, etc.

The group has over 4000 employees, there are 27 industrial sites and over 2000 machines and equipment. The companies have implemented over 1000 high profile projects and created partnerships with more than 250 local and foreign companies.

ВИОЛИНА МАРИНОВА, член на Надзорния съвет на Банка ДСК:

Успяваме с постоянство и упоритост



Вървим заедно – аз почти 50 години работя в Банка ДСК, а „Мистър и Мисис Икономика“ го има вече 30 години. Смятам, че с моята работа, с моето постоянство и упоритост съм спомогнала банката да е стабилен стожер на банковата система. Това не се постига от един човек, а се прави с хората, с които работим. Благодаря на моите колеги от Управителния съвет, благодаря и на всички служители на банката. В период на пандемия успяхме да осъществим обединението с банка, която не е никак малка. Тази награда е за нашите служители. Тя е и за нашите клиенти, които проявяват разбиране. Забелязва се, че те работят предимно дигитално, което личи от намаляването на кешовите трансакции.

Виолина Маринова е емблематично име в българската банкова индустрия и лице на Банка ДСК, започвайки пътя си от най-ниското стъпало като служител „Банково обслужване“, достигайки през всички позиции до поста Главен изпълнителен директор, който заема от 2005 г.

Тя продължава да управлява обединената Банка ДСК и след сделката за придобиване на Сосиете Женерал Експресбанк през 2019 г.

Под нейно ръководство финансовата институция осъществи дигиталната си трансформация, превръщайки се в една от най-модерните банки в България – с иновативни офиси, актуални продукти и персонализирани решения за над 2,5 милиона клиенти.

VIOLINA MARINOVA, Member of the Supervisory Board of “DSK Bank”

We succeed with perseverance and determination

We go together - I have been working at DSK Bank for almost 50 years, and Mr. and Mrs. Economy has been around for 30 years. I believe that with my work, with my perseverance and determination, I have helped the bank to be a stable pillar of the banking system. This is not achieved by one person, but is done together with the people we work with. I would like to thank my colleagues on the Board

and all the employees of the bank. In a period of pandemic, we have managed to merge with a bank, which is not small at all. This award is for our employees.

It is also for our customers who show understanding. We noticed that they operate mainly digitally, which is evident from the reduction of cash transactions.

Violina Marinova is a symbolic figure in the Bulgarian banking industry and a face of DSK Bank, starting her career at the lowest level - as a Banking Service employee, going through all the levels to reach the position of Chief Executive Officer, which she has held since 2005.

She continued to manage the merged DSK Bank after the acquisition of Societe Generale Expressbank in 2019.

Under her leadership, the financial institution went through its digital transformation, becoming one of the most modern banks in Bulgaria - with innovative offices, up-to-date products and personalized solutions for over 2.5 million customers.

ПРОФ. ДТН ИНЖ. НИКОЛАЙ ВЪЛКАНОВ, председател на Съвета на директорите на „Минстрой Холдинг“

Минната индустрия се утвърди като най-силно работещата

Тези 30 години, през които съществува конкурсът, минаха пред моите очи, през моя живот. През 1990 г. току-що бях станал генерален директор на „Минстрой“, може би най-голямата фирма по онова време. В нея работеха над 15 хил. работници. Изведнъж поръчките в България свършиха и се наложи да се преориентираме извън страната. Оцеляхме. После дойдоха новите ни успехи. И днес над 4 хил. човека редовно получават заплатите си, осигурени са. Благодарим за помощта, която правителството ни оказва. През тези години минната индустрия се утвърди като най-силно работещата, в нея няма спад. Инвестициите са огромни.

Проф. дтн инж. Николай Вълканов е български индустриалец, общественик и инвеститор - едно от най-разпознаваемите имена в минната индустрия не само в България, но и на Балканите.

Професионалният му път се свързва с „Минстрой“ – дружество, създадено преди повече от 70 години. От 1991 г. проф. дтн инж. Вълканов е собственик на „Минстрой Холдинг“ АД, където понастоящем е председател на Съвета на директорите.

„Минстрой Холдинг“ АД е с доказани традиции и опит в добива, преработката и обогатяването на метални полезни изкопаеми, строителството, енергийната инфраструктура, производството на електроенергия от възобновяеми енергийни източници, а вече и в хотелиерството.



PROF. DSC. ENG. NIKOLAY VULKANOV, Chairman of the Board of Directors of “Minstroy Holding”

The mining industry has established itself as the strongest one

These 30 years, during which the competition has existed, have passed before my eyes, through my life. In 1990, I had just become CEO of Minstroy, perhaps the largest company at the time. It employed over 15,000 workers. Suddenly, the orders in Bulgaria stopped and we had to shift our focus outside the country. We survived. Then came our new successes.

Even today, more than 4,000 people regularly receive their salaries, they are insured. We thank for the support that the government is giving us. During

these years, the mining industry has established itself as the strongest one, there has been no decline. The investments are huge.

Prof. Dr. Sc. Nikolay Valkanov is a Bulgarian industrialist, a public figure and an investor - one of the most recognizable names in the mining industry not only in Bulgaria but also on the Balkans.

His professional path is connected with “Minstroy” - a company established more than 70 years ago. Since 1991, Prof. Dr. Sc. Valkanov has been the owner of “Minstroy Holding” AD, where he is currently the Chairman of the Board of Directors.

“Minstroy Holding” AD has long-standing traditions and experience in the extraction, processing and enrichment of metallic minerals, construction, energy infrastructure, production of electricity from renewable energy sources, and now in the hotel industry, as well.

ОГНЯН ДОНЕВ, дин, изпълнителен директор и председател на Съвета на директорите на „Софарма“

Фармацията ни има добро позициониране и в чужбина



Благодаря на хилядите наши служители от производството и търговията, които генонощно се стремят да няма дефицит на най-важното, което днес се търси – медикаментите. Лекарите са героите на новото време. Българската фармация винаги е имала добро позициониране както у нас, така и в чужбина. Но лекарствата, които произвеждаме за други терапии, сега не намират голямо приложение. Време е здравната система да се отпусне и за лекуването на другите болести. Разбира се, най-важно е хората да са здрави и по-малко да имат нужда от нашите медикаменти.

Огнян Донеv, дин, е сред най-значимите имена в българския бизнес в последните 30 г. Той е изпълнителен директор и председател на Съвета на директорите на „Софарма“ АД - водещ производител и дистрибутор на продукти, свързани със здравето.

Днес „Софарма“, обединяваща 97 компании, осигурява работа на над 8000 души в 7 държави. Особена гордост е това, че за цялата си история няма нито едно съкратено работно място.

Представена е в повече от 45 държави, като ключовите пазари са България, Русия, Украйна, Казахстан и Полша.

PHD. OGNYAN DONEV, Executive Director and Chairman of the Council of Directors of “Sopharma”

Our pharmacy sector has a good positioning abroad as well

I would like to thank our thousands of employees in production and trade, who give their best around the clock to avoid a shortage of the most important thing that is in demand today - medicine. Doctors are the heroes of the new age. Bulgarian pharmacy has always had a good positioning both at home and abroad. But the drugs

we produce for other therapies are not widely used now. It is time to unlock the health system for the treatment of

other diseases. Of course, the most important thing is that people are healthy and need our medicine less.

Ognyan Donev, PhD, has been among the most significant names in the Bulgarian business for the last 30 years. He is the Executive Director and Chairman of the Board of Directors of “Sopharma” AD - a leading manufacturer and distributor of health-related products.

Today, the Sopharma Group, uniting 97 companies, employs over 8,000 people in 7 countries. The company takes pride in the fact that there has not been a single job cut in its entire history.

It is represented in more than 45 countries, the key markets being Bulgaria, Russia, Ukraine, Kazakhstan and Poland.

ПРОФ. ИВАН ТОДОРОВ, управляващ съдружник в Адвокатско дружество „Георгиев, Тодоров и Ко“

България дава голям простор на бизнеса

Винаги съм обичал да се занимавам с право. Така се стекоха нещата при мен, че покрай правото развих редица бизнеси: книгоиздаване, продажба на книги, софтуер, както и дейности в други сфери. Независимо какво се е говорило за България, мога да кажа, че това е страна, която дава голям простор на бизнеса. Винаги съм се старал във фирмите, в които имам съществено влияние при взимането на решения, хората да имат сигурност, че зад тях стои техният работодател и те могат да разчитат на него. През тези 30 години не е имало забавяне на заплатите и никои не е казал, че съжалева за времето, в което е работил при нас.

Проф. Иван Тодоров е управляващият съдружник в Адвокатско дружество „Георгиев, Тодоров и Ко“. Той е и ръководител на Катедрата по публично право в Пловдивския университет „Пайсий Хилендарски“ и е професор по административно право в друг университет.

Проф. Тодоров има значителен опит както по отношение на теоретични, така и на практически правни въпроси. Ръководи някои от най-значимите административни процедури в България и съдебните дела след тях като приватизацията на Българския морски флот и Българската телекомуникационна компания, лицензирането на втория и третия GSM оператор, националното лицензиране на Нова телевизия, концесиите на летище Варна и летище Бургас, приватизацията на единственото българско филмово студио „Бояна Филм“, както и много успешни дела в чужбина.

Той е и основател на Българската асоциация по европейско право.



PROF. IVAN TODOROV, Managing Associate in the Law Firm “Georgiev, Todorov and Co”

Bulgaria gives a lot of opportunities for business

I've always loved practicing law. Things turned out for me in a way that in addition to law, I had the chance to develop a number of businesses: book publishing, book sales, software, as well as activities in other areas. Regardless of what has been said about Bulgaria, I can say that this is a country that gives a lot of opportunities for business. I have always tried to ensure that in the companies where

I have a significant influence on decision-making, people have the security that their employer is behind them and that they can

rely on that. During these 30 years there has been no salary delay and no one has said that they regret having worked for us.

Prof. Ivan Todorov is the managing partner in “Georgiev, Todorov & Co.” Law Firm. He is also the head of the Department of Public Law at Plovdiv University “Paisii Hilendarski” and is a professor of administrative law at another university.

Prof. Todorov has significant experience in both in relation to theoretical and practical legal matters. He has led some of the most significant administrative procedures in Bulgaria and the lawsuits following them such as the privatization of the Bulgarian Maritime Fleet and the Bulgarian Telecommunications Company, the licensing of the second and the third GSM operators, the national licensing of Nova Television, the concessions of Varna Airport and Burgas Airport, the privatization of “Boyana Film”, as well as many successful lawsuits abroad.

He is also the founder of the Bulgarian Association of European Law.

АНГЕЛ ЖЕЛЯЗКОВ, изпълнителен директор на „Биовет“

Гледаме напред и се развиваме

Дарителството е част от нашата корпоративна политика. От името на всички 2400 души, които работят в „Биовет“, и от името на нашите акционери ще кажа, че ще сме щастливи, ако с направеното от нас сме успели да помогнем. За нас е важно да вдъхваме надежда, вяра и позитивизъм. Важно е да вярваме, че нещата ще се променят и ще дойдат по-добри времена. Компанията стои стабилно, променихме някои от целите и приоритетите си, гледаме напред и се развиваме. Винаги когато има криза, нещо губиш, но има и възможности.

ANGEL ZHELIAZKOV, Executive Director of "Biovet"

We are looking ahead and developing

Charity is part of our corporate policy. On behalf of all 2,400 people who work at "Biovet", and on behalf of our shareholders, I will say that we are glad if we have been able to help with what we have done. It is important for us to inspire hope, faith and positivism. It is important to believe that things will change and better times will come. The company is stable, we have changed some of our goals and priorities, but we are looking ahead and developing. Whenever there is a crisis, you lose something, but there are also opportunities.



КАЛИН ДИМЧЕВ, главен изпълнителен директор на „Майкрософт България“



Най-добрите резултати се постигат заедно

Сега разстоянието ни разделя с тази дистанционна връзка, но има общи ценности и визия за развитието ни като държава, които ни свързват. Ролята на технологични компании като „Майкрософт“ е важна за обществото и за местната технологична екосистема. Винаги сме вярвали, че най-големите резултати се постигат заедно. Това е особено важно в ситуации като днешната, изпълнени с несигурност и предизвикателства. Необходимо е да запазим фокуса върху най-ценното – здравето, образованието, икономиката, съхраняването и създаването на нови работни места. Постигане е, че българското образование успя да премине в дигитален режим буквално за дни.

KALIN DIMCHEV, Chief Executive Officer of "Microsoft Bulgaria"

Together we can achieve the best results

Now the distance separates us with this remote connection, but there are common values and vision for our development as a country that connect us. The role of technology companies, such as Microsoft, is important to society and the local technology ecosystem. We have always believed that the greatest results are achieved together. This is especially important in situations like today, full of with uncertainty and challenges. We need to keep the focus on the most valuable - health, education, the economy, preserving and creating new jobs. It is a real achievement that Bulgarian education managed to go digital in just days.

ЮРГ БУРКХАЛТЕР, изпълнителен директор на „Кока-Кола Хеленик Ботълинг Къмпани България“

Нека България да е все така силна

Преди 55 години България беше първата страна в Източна Европа, в която започнахме да продаваме нашите продукти. Оттогава насам се чувстваме част от прекрасното семейство на нашите потребители и клиенти, на хората, които живеят и работят тук. Гледаме с надежда към бъдещите 55 години, които ще имаме в България. И нека страна да продължи все така да е силна.

JEURG BURKHALTER, Executive Director of “Coca-Cola Hellenic Bottling Company Bulgaria”

May Bulgaria continue to be that strong

55 years ago, Bulgaria was the first country in Eastern Europe where we started selling our products. Since then, we have felt part of the wonderful family of our users and customers, of the people who live and work here. We look forward to the next 55 years we will have in Bulgaria. And may the country continue to be that strong.



ДЖЕЙСЪН КИНГ, главен изпълнителен директор на „Теленор България“



Лидерството е визия, фокус и постоянство

Все още сме насред пандемията, но имаме искрица надежда, че скоро ще се измъкнем от нея. Последните месеци бяха предизвикателни за „Теленор“ и за всички бизнеси в България. За всеки. Лидерството не е свързано конкретно с някого, а е визия, фокус и постоянство. Работа в екип и спазване на ангажиментите. Затова съм благодарен, че разполагаме с изключителния екип на „Теленор“, който се грижи така добре за обществото, както го прави и за нашия бизнес. 🙌

JASON KING, Chief Executive Officer of Telenor Bulgaria

Leadership is vision, focus and perseverance

*Leadership is vision, focus and follow-through
We're still in the middle of this pandemic, although we now have a glimmer of hope that we will emerge from it soon. The past months have been challenging for Telenor and for all businesses here in Bulgaria. For everyone. Leadership is not about any one individual, it's about vision, focus and follow-through. Teamwork and keeping to your commitments. For that, I'm grateful that we have an exceptional Telenor team who care as much about our society as they do about our business. 🙌*



СЕГА 99, А ПОСЛЕ 100

Вече 31 години списание „Икономика“ показва различни лица и развитието продължава

Списание „Икономика“ е на годишните на демокрацията в България и това не спира да удивява всеки, който разбере този факт. Миналата година тържествено чествахме своя 30-годишен юбилей. През тази година конкурсът „Мистър и Мисис Икономика“ стана

на 30. И изведнъж пред нас се откри друг хоризонт: след настоящия бр. 99 следва бр. 100 от новото амплуа на списанието, което от 2011 г. е с нова издателска линия, с нов облик, който в постоянно променящия се свят също не спира да се променя.

Сп. „Икономика“ се утвърди като издание със свой характер. То проговори и на английски език, с което многократно разшири своята аудитория. В ерата на засилената дигитализация нашето хартиено издание, което има и онлайн присъствие, успява да намери място в живота на модерния човек.

Предлагаме мненията на няколко преставители на бизнеса в България, които имат свой поглед към сп. „Икономика“.



Now 99, AND THEN 100

FOR 31 YEARS NOW, ECONOMY MAGAZINE HAS BEEN SHOWING ITS DIFFERENT FACES AND THE DEVELOPMENT CONTINUES

Economy magazine is at the same age as democracy in Bulgaria and this fact never ceases to amaze anyone who hears about it. Last year we celebrated our 30th anniversary. This year the "Mr. and Mrs. Economy" awards turned 30. And suddenly another horizon opened before us: after this 99th issue comes issue number 100 of the new face of the magazine, which has had a new publishing line since 2011, with a new look, which also does not stop changing in this

constantly changing world.

Economy magazine has established itself as a publication with its own character. It has also started speaking in English, which significantly expanded its audience. In the era of increased digitalization, our paper edition, which also has an online presence, manages to find a place in the lives of modern people.

We offer the opinions of several business representatives in Bulgaria who have their own view on the Economy magazine.

Александър Димитров, председател на Управителния съвет и главен изпълнителен директор на А1 България:

Имаме обща цел - да се справим с кризата

Първите 99 броя на списание „Икономика“ го позиционираха като една от малкото качествени бизнес медии в страната, които се фокусират върху развитието и постиженията на бизнеса и хората в него. Надявам се това да е само началото за медията, защото обществото и бизнесът се нуждаят от такива издания и това важи в още по-голяма степен в ситуация като днешната. В момента бизнесът и медиите имат обща цел - да се справим заедно с пандемията. И докато бизнесът може да помогне с отговорно поведение, то медии като сп. „Икономика“ са тези, които ще насърчат и ще информират обществото за правилните действия, които всички трябва да предприемем.

Alexander Dimitrov,
Chairman of the Management
Board and Chief Executive
Officer, A1 Bulgaria:

**We have a
common goal -
to deal with crisis**

The first 99 editions of Economic magazine positioned it as one of the few quality business media outlets in the country that are focused on the development and accomplishments of the business and people in it. I hope that this is just the beginning for the media, because the society and the business need such kind of publications which is especially true in the current situation. The media and the business have a common goal at the moment - to deal with the crisis. While businesses can help to set a responsible behavior, it is the outlets like Economic that can encourage it and inform the society of the proper actions that must be taken.



Ирена Цакова, директор „Правни и разрешителни дейности“ в „Дънди Прешъс Металс“ за България:

С добрите примери вдъхвате увереност, че знаем и можем

В „Дънди Прешъс Металс“ ценим сп. „Икономика“. На бизнеса му е нужна позитивна среда и положителна нотка, особено в условията на тази пандемия. Списание „Икономика“ ни предлага точно такъв ракурс и това допълнително обнадеждава, че усилията си струват и се забелязват. За мен е важно, че давате форум и на жените в бизнеса.

Харесва ми това, че списанието поддържа линия за представянето на добрите бизнес практики. И моята препоръка е, след като пандемията приключи, журналистите от списанието да започнат да посещават на място предприятия и фирми, които успяват. Убедена съм, че журналистическото око ще открие интересна гледна точка към онова, което става с конкретния бизнес в България.

Ще призная, че обичам списание „Икономика“ най-вече заради журналистите в него. Иновациите и новостите, за които разказвате, следя с интерес. Вълнуват ме историите на успешните хора и особено на тези, които са останали в България и тук са намерили прекрасна за тях реализация. Вдъхновяващият пример ще накара много от младите да останат в родината. Пандемията ни показва, че умеем бързо да се променяме. Значи можем! Нека сп. „Икономика“ провъзгласява да вдъхва на всички тази увереност, че знаем и можем.



Irena Tsakova, Director of Legal and Permitting Activities at Dundee Precious Metals for Bulgaria:

With the good examples you portray, you inspire confidence in our knowledge and abilities

At Dundee Precious Metals, we appreciate Economy magazine. Business needs a supportive environment and a positive note, especially in the context of this pandemic. Economy magazine offers us exactly this kind of perspective, which gives further encouragement that our efforts are worthwhile and noticeable. It is important to me that you give a forum to women in business, as well.

I like that the magazine maintains

a column for presenting good business practices. And my recommendation is that after the pandemic is over, journalists from the magazine start visiting on-site businesses and companies that succeed. I am convinced that the journalistic eye will find an interesting point of view on what is happening with the specific business in Bulgaria.

I will admit that I love Economy magazine mostly because of the journalists in

it. I follow the innovations and novelties you are talking about with interest. I am excited about the stories of successful people and especially those who stayed in Bulgaria and found great realization here. The inspiring example will make many young people stay in their homeland. The pandemic has shown us that we can change quickly. So, we can! I wish for Economy magazine to continue to inspire everyone with the confidence that we are knowing and capable.

Христо Нейчев, сериен предприемач и партньор в ST6.io:

Ценен комуникационен канал за предприемачите



Списание „Икономика“ покрива много теми в различна насоченост и от различна перспектива. То осигурява комуникационен канал за предприемачите, бизнеса, активните хора, в които мислите се обединяват и на едно място може да бъдат открити някои от най-добрите практики, мненията на най-добрите експерти, което е полезно за търсещите знания и нови възможности. Списание то предлага обмен на идеи в най-различни сфери. В това време на бум на социалните медии е важно да има добри журналисти, защото те са в състояние да стигнат до сърцето на всяка история, на всеки проблем и да поднесат същината на читателя. Пожелавам на списанието да продължава да следи новите трендове в бизнеса и предприемачеството, да е стъпка преди всички, за да може от него да научаваме за някои от новостите.

Hristo Neychev, serial entrepreneur and partner in ST6.io:

A valuable communication channel for entrepreneurs

Economy magazine covers many topics in a variety of areas and from different perspectives. It provides a communication channel for entrepreneurs, businesses, active people, in which thoughts are united and some of the best practices and opinions of

the best experts can be found in one place, which is useful for those seeking knowledge and new opportunities. The magazine offers an exchange of ideas in various fields. At this time of social media boom, it is important to have good journalists, because they are able

to get to the heart of every story, every problem, and present the essence to the reader. I wish the magazine to continue to follow the new trends in business and entrepreneurship, to be a step ahead of everyone, so that we can learn about interesting novelties from it.



Веселка Вуткова, директор
„Корпоративни комуникации“ във VIVACOM:

Гласът на списанието се чува

Въпреки променливата и динамична медийна среда сп. „Икономика“ се утвърди като място на сериозната журналистика. Превърна се в едно от най-значимите икономически издания на българския медиен пазар заради уменията си безпристрастно да наблюдава и задълбочено да анализира най-актуалните икономически, бизнес, финансови и пазарни процеси. То е предпочитан източник на достоверна и задълбочена информация за мениджъри, специалисти и предприемачи, както и за всеки, който иска да е добре осведомен за икономическите процеси в днешния свят. Юбилейният брой 100 идва след края на 2020 година, в която светът претърпя трансформация на всички нива, а утрешният ден е несигурен. В тази обстановка гласът на списанието е особено важен като трибуна на обективните анализи и достоверните прогнози. Останете критични, енергични и любопитни към света около нас. (1)

Vesselka Voutkova,
Corporate Communications
Director at VIVACOM:

The voice of the magazine is heard

Despite the changing and dynamic media environment, Economics magazine has established itself as the place of serious journalism. It has become one of the most important economic media on the Bulgarian market due to its ability to impartially monitor and to thoroughly analyze the latest economic, business, financial and market processes. It is a preferred and important source of reliable and in-depth information for managers, professionals and entrepreneurs, as well as for anyone who wants to be well informed about the economic processes in today's world.

The 100th anniversary issue comes after the end of 2020 - a year in which the world has undergone a transformation at all levels, and the future is uncertain. In this situation, the voice of the magazine is very important as a platform for objective analysis and reliable forecasts. Stay critical and curious about the world around us. (2)



4x30

успешни години
Successful Years

Яна Колева  Yana Koleva

Успехът няма тайни. Той е резултат от подготовка, упорита работа и поука от грешките – твърди ген. Колин Пауел, именит държавник и военен от САЩ. В бизнеса, оказва се, е горе-долу същото. Компаниите, създадени веднага след демократичните промени, вече са на 30. Разбира се, юбилей имат само тези, които все още съществуват. Някои разбраха, че развитието на бизнес в постоянно променяща се среда е твърде сложна работа, и се отказаха. Други просто не можаха да устоят на конкуренцията и затвориха. Не са малко фирмите, които попаднаха на знак „Стоп“ и спряха. Но има такива, чиито създатели, бизнес лидери, мениджъри съумяха да намерят начин в тези бурни години на първоначален ентузиазъм, на кризи, на възход, на затишие, на трудности да продължат напред. Една

There are no secrets to success. It is the result of preparation, hard work and learning from failure” - says General Colin Powell, a prominent statesman and military man from the United States. In business, as it turns out, it is more or less the same. Companies created immediately after the democratic changes are already turning 30. Of course, only those that still exist have an anniversary. Some have realized that developing a business in an ever-changing environment was too complicated, and gave up. Others simply could not withstand the competition and closed down. There are many companies that came across the “Stop” sign and stopped. But there are those whose creators, business leaders and managers have managed to find a way to move forward in these turbulent years of initial enthusiasm, of crises, of



Метростанция „Джеймс Баучер“, един от емблематичните проекти, изградени от „Геотехмин“ ООД в периода 2010-2012 г.

The “James Bouchier” subway station, one of the signature projects built by Geotechmin Ltd. between 2010 and 2010

Иво Петков  Ivo Petkov

Бизнесът изисква постоянство, устойчивост, коректност и добра кондиция да продължаваш да „гребеш“

Business requires perseverance, resilience, honesty and being in good shape to keep “rowing”

част от тях избраха да останат български компании, други под чуждестранен бранд продължиха да работят в България.

Представяме четири дружества, стартирали преди 30 години и повярвали в бъдещето на пазарната икономика. Две от тях не спират да растат – по свой начин и със свой темп на развитие, другите две, вече ведно, и то само като марка, продължават да работят за образователната кауза, за която са създадени.

rise, of stillness and difficulties. Some of them chose to remain Bulgarian companies, others continued to operate in Bulgaria under a foreign brand.

We present to you four companies that started 30 years ago and believed in the future of the market economy. Two of them have never stopped growing - in their own way and at their own pace of development, while the other two, already merged in one as a brand, continue to work for the educational cause for which they have been created.

ГЕОТЕХМИН винаги намира решение

Компанията: Компанията: ГЕОТЕХМИН е създадена на 12.12.1990 г. като частна консултантска инженерингова компания.

Основателите: Трима минни инженери - проф. Величко Стоянов, проф. Димитър Субашки и научният сътрудник инж. Цоло Вутов.

Развитието: Дружеството преминава в индустриална група, която обединява над 20 значими и отговорни компании с принос за българската икономика. Група ГЕОТЕХМИН е осъществила редица значими проекти в областта на миннодобивната индустрия, строителството, инфраструктурата, околната среда. Доказателство за приноса са редица авторитетни награди, получени от компанията и

нейния управител проф. г-н инж. Цоло Вутов, за принос в областта на икономиката и индустриалните отношения, научната и развойна дейност, както и за различни благотворителни инициативи.

Тайната на успеха през погледа на проф. г-н инж. Цоло Вутов:

Успехът е процес. Заг успеха на всяка компания стоят екипната работа и постиженията на нейните служители, мотивацията и удовлетворението им от работата. Важен елемент е желанието за откликване на нуждите на клиентите



и решаване на проблемите им по нови начини, с внедряване на нови технологии и иновации. Това винаги се оценява. Един бизнес модел не може да бъде успешен, ако екипът на компанията не се стреми към морал и етика в обществото. В ГЕОТЕХМИН винаги сме държали на честните отношения, на почтеността и коректността с нашите партньори и съмишленици. Благодаря на всички, които имат принос за развитието на ГЕОТЕХМИН през първите 30 години от историята ѝ.

IT рафтинг с „РИСК Електроник“

Компанията: „РИСК Електроник“ е една от първите ИТ компании в България.

Основател: Йордан Кисъв рискува да се хвърли в дълбокото море на едва прокождания частен бизнес. Дотогава гради научна кариера в БАН, след като завършва информационна техника в Германия и през 1981 г. защитава докторат.

Развитието: „РИСК Електроник“ е със стратегически подход в консултирането и е иноватор в създаването на инфраструктури и цялостни бизнес решения, базирани на най-новите технологии на световно ут-

върдени ИТ лидери.

Тайната на успеха през погледа на Йордан Кисъв:

ИТ бизнесът е изхабяващ. Човек трябва да превключва от една технология на друга, иначе бизнесът герайлира. Когато започнах, всичко беше аналогово, сега е дигитално. Няма рецепта за успех, защото управлението на ИТ компания е като рафтинга – не знаеш какво те очаква, гребеш на посоки и гледаш да оцелееш. Трябва физическа и психическа кондиция да издържиш на темпото.



„Анубис“ и „Булвест 2000“ са еталон за образователно съдържание

Компаниите: „Анубис“ и „Булвест 2000“ са създадени самостоятелно през 1994 г. и 1993 г., а от 2006 г. са с обща собственост. В началото на 2018 г. германската издателска група „Клет“ придобива мажоритарния пакет от издателска къща „Анубис“, издателство „Булвест 2000“ и техния ексклузивен дистрибутор „Анубис-Булвест“ ООД, като от началото на 2019 г. трите компании се вливат в „Клет България“ ООД, превръщайки го във водещо образователно издателство у нас.

Основателите: „Анубис“ е основана от Николай Табаков, а „Булвест 2000“ – от Владимир Топенчаров и Чавдар Стефанов.

Развитието: Марките „Анубис“ и „Булвест 2000“ са познати и обичани от поколения ученици и учители и



продължават да бъдат водещи за българския преподавател при избора му на учебни материали.

Тайната на успеха през погледа на Владимир Колев, управител на „Клет България“:

Заложил на това, което имаш, преди да поемаш в нови посоки. Марките „Анубис“ и „Булвест 2000“ са изградени и утвърдени с десетки години опит и традиции в образованието на много българи. Те са еталон за образователно съдържание, в което ние като водещ издател продължаваме да инвестираме и да развиваме. Няма по-ценна тайна за успех от тази качеството за клиента да е на първо място. Така винаги печелиш! 📖

GEOTECHMIN always finds a solution

Company: GEOTECHMIN was established on 12.12.1990 as a private consulting engineering company.

Founders: Three mining engineers - Prof. Velichko Stoyanov, Prof. Dimitar Subashki and a research associate Prof. DSc. Eng. Tzolo Voutov.

Development: The company has grown into an industrial group, which unites over 20 significant and responsible companies, contributing to the Bulgarian economy. GEOTECHMIN Group has implemented a number of landmark projects in the field of mining, construction,

infrastructure and environment. In proof of this contribution come a number of authoritative awards received by the company and its manager Prof. Dr. Tzolo Vutov - for contributions in the field of economics and industrial relations, research and development, as well as for various charitable initiatives.

The secret of success through the eyes of Prof. DSc. Eng. Tzolo Voutov: Success is a process. Behind the success of each company are the teamwork and the achievements of its employees, their motivation and job

satisfaction. An important element is the desire to respond to customer needs and solve their problems in new ways, with the introduction of new technologies and innovations. This is always appreciated. A business model cannot be successful if the company's team does not strive for morality and ethics in society. At Geotechmin we have always insisted on honest relationships, honesty and fairness with our partners and supporters. I would like to thank everyone who has contributed to the development of Geotechmin during the first 30 years of its history.

IT rafting with RISK Electronic

Company: RISK Electronic is one of the first IT companies in Bulgaria.

Founder: Yordan Kisyov took a risk throwing himself into the deep sea of the newly developing private business. Until then, he was building a scientific career at the Bulgarian Academy of Sciences, after graduating in Information technology in Germany, defending his doctorate in 1981.

Development: RISK Electronics has a strategic approach in consulting and is an innovator in creating infrastructures and complete business solutions based on the latest technologies of world-renowned IT leaders.

The secret of success through the eyes of Yordan Kisyov: the IT business is exhausting. One has to

switch from one technology to another, otherwise the business derails. When I started, everything was analog, now it's digital. There is no recipe for success, because running an IT company is like rafting - you don't know what awaits you, you row in different directions and try to survive. You need to be in a good physical and mental condition to keep up with the pace.

“Anubis” and “Bulvest 2000” are a benchmark for educational content

Companies: “Anubis” and “Bulvest 2000” were established independently in 1994 and 1993, and since 2006 they have been under joint ownership. At the beginning of 2018, the German publishing group Klet acquired the majority package from “Anubis Publishing House”, “Bulvest 2000 Publishing House” and their exclusive distributor “Anubis-Bulvest Ltd.”, and from the beginning of 2019 the three companies merged into “Klet Bulgaria Ltd.”, turning it into a leading educational publishing house in our country.

Founders: “Anubis” was founded by Nikolay Tabakov, and “Bulvest 2000” - by Vladimir Topencharov and Chavdar Stefanov.

Development: The “Anubis” and “Bulvest 2000” brands are known and loved by generations of students and teachers and continue to hold leading positions for the Bulgarian teacher in his choice of teaching materials.

The secret of success through the eyes of Vladimir Kolev,



manager of “Klet Bulgaria”: Put your trust in what you have before taking new directions. The brands “Anubis” and “Bulvest 2000” are built and established with decades of experience and traditions in the education of many Bulgarians.

They are a benchmark for educational content in which we as a leading publisher continue to invest and develop. There is no more valuable secret to success than to always put the quality for the customer first. That's how you always win! 🏆

Световният ред на ДЖО БАЙДЪН

Joe Biden's World Order

От Шломо Бен-Ами

By Shlomo Ben-Ami

Project Syndicate

За по-малко от четири години напускащият американски президент Доналд Тръмп постигна онова, което в исторически план са постигали само опустошителни войни - той промени глобалния ред. Със своя изолационизъм, амбиции за авторитаризъм и чиста капризност Тръмп с радост разби международните институции и многостранни организации, които неговите предшественици бяха изградили от пепелта на Втората световна война и поддържаха досега. Сега какво?

Мнозина се надяват, че когато новоизбраният президент Джо Байдън поеме поста, либералните международни договорености могат да бъдат спасени и дори подновени. Това със сигурност би било желателно. За съжаление това е нереалистична надежда. Изглежда, че световният ред след Тръм клони по-скоро към завръщане към межублоковата конкуренция от 1945 г., отколкото към либералната еуфория след Студената война.

Като начало администрацията на Байдън ще бъде погълната от тежките задачи за заздравяване на вътрешногържавните рани, които Тръмп е нанесъл, и коригиране на критичните слабости на Америка, изложени на показ от пандемията. Възстановяването на САЩ от най-пораждащото конфликти президентство в историята на страната няма да бъде нито бързо, нито безболезнено. Реформирането на Америка е предпоставка за възстановяване на нейния капацитет за глобално лидерство.

Дори ако администрацията на Байдън има безкраен капацитет, тя не може да върне времето назад. Предишното статукво произтичаше от един вид еуфория след Студената война, подбудена от вярата, че западната либерална демокрация е осигурила окончателна победа над останалите и светът е достигнал, както е известната формулировка на Франсис Фукуяма, „края на историята.“

През 90-те и 2000-те, когато Съединените щати бяха

In less than four years, outgoing US President Donald Trump has achieved what, historically, only devastating wars had done: recast the global order. With his isolationism, wannabe authoritarianism, and sheer capriciousness, Trump gleefully took a sledgehammer to the international institutions and multilateral organizations his predecessors had built from the ashes of World War II and maintained ever since. What now?

Many hope that, when President-elect Joe Biden takes over, liberal international arrangements can be salvaged, and even renewed. That would certainly be desirable. Unfortunately, it is an unrealistic hope. A post-Trump order appears to be more about a return to the inter-bloc competition of 1945 than to post-Cold War liberal euphoria.

For starters, the Biden administration will be consumed by the daunting tasks of healing the domestic wounds that Trump has inflicted and correcting America's critical weaknesses, laid bare by the pandemic. The US' recovery from the most divisive presidency in its history will be neither quick nor painless. Reforming America is a prerequisite to restoring its capacity for global leadership.

Even if Biden's administration had infinite capacity, there would be no turning back the clock. The status quo ante sprang from a kind of post-Cold War euphoria, animated by the belief that Western liberal democracy had secured a definitive victory over the rest, and the world had reached, in Francis Fukuyama's famous formulation, the "end of history."

In the 1990s and 2000s, when the United States was the world's unrivaled economic, military, and diplomatic power, the logic of liberal hegemony was compelling. But,

Шломо Бен-Ами, бивш израелски външен министър, е вицепрезидент на Международния център за мир в Толедо
Shlomo Ben-Ami, a former Israeli foreign minister, is Vice President of the Toledo International Center for Peace.



ненадмината икономическа, военна и дипломатическа сила в света, логиката на либералната хегемония беше убедителна. Но в днешния бързо променящ се многополюсен свят това вече не е така. Това е вярно повече от десетилетие, поради което САЩ бяха в процес на оттегляне от глобалното лидерство много преди Тръмп да встъпи в длъжност.

Въпреки че изолационизмът на Тръмп често се представя като аномален, той отразява една посока на американската мисъл, простираща се още от основаването на страната. Ако германските подводници не бяха атакували американски търговски кораби през 1917 г., САЩ може би нямеше да се намесят в Първата световна война

По същия начин - едва когато Япония нападна Пърл Харбър през декември 1941 г., САЩ влязоха във Втората световна война. А след войната усилията на САЩ за запазване на мира (чрез разполагане на войски) и възстановяване на просперитета в Европа (чрез прилагане на плана „Маршал“) бяха водени от страх от съветска експанзия, а не от някакво чувство за морален дълг.

В интерес на Америка също беше, че предшественикът на Тръмп, Барак Обама, в чиято администрация Байгън беше вицепрезидент, и дори Джордж Буш преди него, предприеха стъпки за намаляване на хегемоничния проект на външната политика на САЩ. Подобно на Тръмп, и Оба-

in today's rapidly changing multipolar world, it no longer is. This has been true for more than a decade, which is why the US was retreating from global leadership long before Trump took office.

Although Trump's isolationism is often portrayed as anomalous, it reflects a strain of American thought stretching back to the country's founding. Had German submarines not attacked American merchant ships in 1917, the US may well have stayed out of World War I.

Likewise, it was only when Japan attacked Pearl Harbor in December 1941 that the US entered World War II. And after the war, US efforts to preserve peace (by deploying troops) and restore prosperity in Europe (by implementing the Marshall Plan) were driven by fear of Soviet expansion, not some sense of moral duty.

It was also in America's interest that Trump's predecessor, Barack Obama, in whose administration Biden served as vice president, and even George W. Bush before him, took steps to scale back US foreign policy's hegemonic project. Like Trump, both Obama and Bush voiced frustration about inadequate burden-sharing by America's NATO allies.

The US retreat from hegemony reflects history that

ма, и Буш изрази разочарование от неадекватното споделяне на тежестта от американските съюзници в НАТО.

Отстъплението на САЩ от хегемонията отразява историята, която Байдън не може да отмени: загубата на авторитет на Америка в резултат на дългите, скъпи и неубедителни войни в Близкия изток и глобалната финансова криза от 2008 г., която разкри недостатъците на глобализацията и недостатъците на неолибералната ортодоксалност. Стана ясно, че далеч от изпълнението на обещанието за широко споделян просперитет, духът на свободния пазар през последните няколко десетилетия е улеснил появата на изключителни неравенства и колапса на средната класа.

Тази комбинация от безкрайна война и нарастваща неравнопоставеност подхранва националистическата реакция, която тласна Тръмп към победа през ноември 2016 г. Същите разочарования бяха отразени в гласуването в Обединеното кралство за Брекзит през юни, протестите на Жълтите жилетки във Франция през 2018 г. и дори кризата с COVID-19.

Една пандемия би изглеждала като възможност за сътрудничество, която не може да се изпусне. Въпреки това тя беше посрещната със затваряне на граници и конкуренция за ресурси и дози от бъдещи ваксини, да не говорим за ограничаването на гражданските свободи и разширяване на възможностите за наблюдение, включително в демократиите. Най-просто казано, точно когато най-много се нуждаем от глобално сътрудничество, нашата проблемна многостранна система ни върна обратно в лоното на нацията държава.

И така светът, изглежда, се връща към един вестфалски ред, при който суверенитетът надделява над международните правила. Позицията на Тръмп „Америка на първо място“ се вписва добре в такъв ред. И докато Китай хвали международното сътрудничество в някои сфери, мултилатерализмът е принципно чужда концепция за него. Той би се противопоставил на възраждането на световен ред, основан на либерални принципи. Други големи националистически сили (като Бразилия, Индия, Русия и Турция) и по-малките в Източна Европа (Унгария и Полша) се движат широко в същата нелиберална сфера.

Администрацията на Байдън трябва да се стреми да води световните демокрации в тяхната конкуренция с изгряващия авторитарен блок, като същевременно поддържа многостранните институции и структури, които са най-важни за мира. За тази цел тя трябва незабавно да се откаже от съгласието на предшественика си с турския президент Реджеп Тайип Ердоган и да замени войнствената си стратегия към Иран с усилията за постигане на ревизирано, трайно ядрено споразумение. За щастие тя изглежда настроена да направи и двете.

В същото време администрацията на Байдън ще трябва да третира съюзите на Америка повече като колективни предприятия, които в идеалния случай САЩ ръководят, без да доминират. От страна на съюзниците тази промяна вече е започнала, като европейските лидери, особено френският президент Еманюел Макрон, все повече признават необходимостта да вземат сигурността на Европа в свои ръце. САЩ трябва да работят с оправомощен Европейски съюз, за да ограничат ревизионизма на Русия по границите на НАТО и да прекратят нейната хибридна война със западните демокрации.

По същия начин, за да се справят с текущата си стратегическа конфронтация с Китай, САЩ ще трябва да рабо-



Biden cannot undo: America's loss of credibility as a result of its long, costly, and inconclusive Middle East wars, and the 2008 global financial crisis, which exposed the downside of globalization and the shortcomings of neoliberal orthodoxy. Far from fulfilling the promise of broadly shared prosperity, it became clear, the free-market ethos of the last few decades had facilitated the emergence of obscene inequalities and the collapse of the middle class.

This combination of never-ending war and rising inequality fueled the nationalist backlash that propelled Trump to victory in November 2016. The same frustrations were reflected in the United Kingdom's Brexit vote that June, France's Yellow Vest protests in 2018, and even the COVID-19 crisis.

A pandemic would seem like an unmissable opportunity for cooperation. Yet it has been met with border closures and competition over supplies and future vaccine doses, not to mention curbs on civil liberties



тят със своите азиатски съюзници като превъоръжените Япония и Южна Корея. Тъй като Китай на практика е изоставил стратегията си за „мирен възход“, избягването на кървав конфликт ще изисква деликатно балансиране.

По-общо казано, САЩ ще трябва да подхранят световните либерални демокрации, за да създадат блок, способен да се противопостави на световните авторитарни управници. Това трябва да включва усилия за противодействие на силите на разпад в рамките на ЕС и потенциално за трансформиране на НАТО в по-широк алианс за сигурност на демокрациите.

От решаващо значение е, че двата блока също ще трябва да си сътрудничат ефективно в ключови области от общ интерес, като търговия, оръжейно неразпространение, климатични промени и глобално здраве. Това ще изисква дипломатически умения, които Тръмп не можеше да си представи, камо ли да упражни. (1)

and expansion of surveillance capabilities, including in democracies. Simply put, just when we need global cooperation the most, our broken multilateral system has driven us back to the bosom of the nation-state.

So, the world seems to be returning to a Westphalian order, in which sovereignty prevails over international rules. Trump's "America First" stance fits neatly within such an order. And while China touts international cooperation in some realms, multilateralism is a fundamentally alien concept to it. It would oppose the revival of a world order based on liberal precepts. Other big nationalist powers (such as Brazil, India, Russia, and Turkey) and smaller ones in Eastern Europe (Hungary and Poland) move broadly within the same illiberal realm.

The Biden administration should aspire to lead the world's democracies in their competition with a rising authoritarian bloc, while upholding the multilateral institutions and structures most essential to peace. To this end, it should immediately abandon its predecessor's connivance with Turkish President Recep Tayyip Erdoğan, and replace his bellicose strategy toward Iran with an effort to reach a revised, durable nuclear agreement. Fortunately, it appears set to do both.

At the same time, the Biden administration will need to treat America's alliances more as collective enterprises, which the US ideally leads without dominating. From the allies' side, this shift has already begun, with European leaders, especially French President Emmanuel Macron, increasingly recognizing the need to take Europe's security into their own hands. The US should work with an empowered European Union to contain Russia's revisionism on NATO's borders and end its hybrid war on Western democracies.

Similarly, to manage its ongoing strategic confrontation with China, the US will need to work with its Asian allies, such as a rearmed Japan and South Korea. With China having all but abandoned its "peaceful rise" strategy, avoiding violent conflict will be a delicate balancing act.

More broadly, the US will need to galvanize the world's liberal democracies to forge a bloc capable of standing up to the world's authoritarians. This should include efforts to counter the forces of disintegration within the EU and, potentially, to transform NATO into a broader security alliance of democracies.

Crucially, the two blocs would also need to cooperate effectively in key areas of shared interest, such as trade, non-proliferation, climate change, and global health. This will require diplomatic skills that Trump could scarcely imagine, much less muster. (2)

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

www.project-syndicate.org



ПАНДЕМИЯ, която можем да предотвратим

A Pandemic We Can Prevent

От Томас Куени

Project Syndicate

By Thomas Cueni

Томас Куени, генерален директор на Международната федерация на фармацевтичните производители и асоциации, е председател на Индустириалния Алианс AMR и основател на AMR Фонда за действие.

Thomas Cueni, Director-General of the International Federation of Pharmaceutical Manufacturers & Associations, is Chair of the AMR Industry Alliance and Founder of the AMR Action Fund.



ЖЕНЕВА - Наг един на всеки пет американци, хоспитализирани с коронавирус, развива също така и бактериална инфекция. Поради липсата на ефективни антибиотици късметливите, победили коронавируса, могат да загинат, поразени от тези познати патогени.

За съжаление тръбопроводът от нови антибиотици пресъхва. По-малко от 100 години след разработката на пеницилина т.нар. супермикроби, устойчиви на лекарства, имат шанс да вземат превес в борбата ни срещу бактериалните инфекции.

Супермикроби вече оказват огромно влияние върху здравните системи по целия свят. Около 700 000 души умират в световен мащаб всяка година поради антимикробна резистентност (AMR). Без нови и по-добри лечения тази цифра може да нарасне до десет милиона до 2050 г.

В момента изследователите разработват повече от 550 иновативни лечения и ваксини за COVID-19 - патоген, който само преди година беше непознат. Но въпреки че AMR е известен и нарастващ проблем от десетилетия, от 1984 г. е открит само един нов клас антибиотици. Изключително успешната биофармацевтична индустрия, чиито опит и ресурси са отговорни за повечето лекарства, които използваме днес, не е в състояние да поеме това жизненоважно предизвикателство.

Причината е проста: докато индустрията е изградила своята силна и безпрецедентна реакция към COVID-19 върху стабилна иновационна екосистема, пазарът на антибиотици е проблемен.

Фирмите, които успешно разработват авангарден нов антибиотик, са изправени пред големи предизвикателства. Справянето с регулаторното одобрение и потенциалните проблеми с безопасността е скъпо и отнема много време, изискващо умения, които често липсват при по-малките производители на лекарства. Но евентуалните продажби представляват непреодолим проблем. Новите антибиотици трябва да се използват изключително пестеливо, за да се предотврати еволюцията и нарастването на имунитета към тях. В идеалния случай те трябва да служат като крайно оръжие срещу бактерии, устойчиви на по-често срещани антибиотици.

Следователно вероятните продажби на всеки нов антибиотик ще бъдат много ниски; болниците ще имат само няколко дози - всички под ключ - само за спешна употреба. За съжаление това означава, че потенциалната възвръщае-

GENEVA – More than one in five Americans hospitalized with COVID-19 also contracts a bacterial infection. Absent effective antibiotics, those lucky enough to beat the coronavirus might die at the hands of these not-so-novel pathogens.

Unfortunately, the pipeline of new antibiotics is running dry. Less than 100 years after the development of penicillin, drug-resistant superbugs are threatening to gain the upper hand in our fight against bacterial infections.

Superbugs already take an enormous toll on health-care systems around the world. About 700,000 people globally die each year due to antimicrobial resistance (AMR). Without new and better treatments, that figure could rise to ten million by 2050.

Researchers are currently developing more than 550 innovative treatments and vaccines for COVID-19 – a pathogen unknown just a year ago. But although AMR has been a known and growing problem for decades, only one new class of antibiotics has been discovered since 1984. The hugely successful biopharmaceutical industry, whose expertise and resources are responsible for most of the medicines we use today, has been unable to take on this vital challenge.

The reason is simple: whereas the industry has built its strong and unprecedented COVID-19 response on a robust innovation ecosystem, the market for antibiotics is broken.

Firms that successfully develop a cutting-edge new antibiotic face major challenges. Navigating regulatory approval and potential safety issues is expensive and time-consuming, requiring skills that smaller drug makers often lack. But prospective sales pose an insurmountable problem. New antibiotics should be used extremely sparingly to prevent bacteria from evolving and growing immune to them. Ideally, they should serve as weapons of last resort against bacteria resistant to more common antibiotics.

Probable sales for any new antibiotic will therefore be very low; hospitals will have just a few doses – all under lock and key – for emergency use only. Unfortunately, this means the potential market return is too low to justify the necessary investment in research and development.

At the heart of this upside-down economics is the issue of how to recognize the value of a treatment that must be used only infrequently. John Rex, the chief medical officer of the British biotech firm F2G Ltd., compares advanced antimicrobials to fire extinguishers: absolutely essential, but ideally rarely needed.

A handful of companies are still doggedly pursuing this line of research against the odds. They include Merck, GlaxoSmithKline, Shionogi, and Roche – as well as Pfizer, which recently acquired Arixa Pharmaceuticals, a small, California-based company developing new antibiotics for drug-resistant infections. But many drug makers have abandoned antibiotics research. Big firms like Novartis, AstraZeneca, and Sanofi exited the market long ago – and in the last two years, at least four smaller antibiotic-focused companies have gone bankrupt.

Although the global health community is – fortunately – beginning to recognize the urgent need for new antibiotics, there has so far been much talk and little action. A few players are experimenting with some alternative ways of financing the development of new medicines. But in general, unsurprisingly, so far political leaders find it easier

мост на пазара е твърде ниска, за да оправдае необходимите инвестиции в научноизследователска и развойна дейност.

В основата на тази обърната с главата надолу икономика стои въпросът как да се определи стойността на лечение, което може да се използва рядко. Джон Рекс, главният медицински директор на британската биотехнологична фирма F2G Ltd., сравнява усъвършенстваните антимикробни средства с пожарогасителите: абсолютно жизненоважни, но в идеалния случай рядко необходими.

Шепа компании все още усърдно провеждат изследвания в тази насока въпреки неголемите шансове за успех. Те включват Merck, GlaxoSmithKline, Shionogi и Roche - както и Pfizer, която наскоро придоби Arisa Pharmaceuticals, малка компания, базирана в Калифорния, разработваща нови антибиотици за резистентни към лекарства инфекции. Но много производители на лекарства са изоставили изследванията за антибиотици. Големи фирми като Novartis, AstraZeneca и Sanofi напуснаха пазара отдавна, а през последните две години фалираха поне четири по-малки компании, фокусирани върху антибиотиците.

Въпреки че глобалната здравна общност за щастие започва да осъзнава спешната нужда от нови антибиотици, досега има много приказки и малко действия. Няколко истражи експериментират с някои алтернативни начини за финансиране на разработването на нови лекарства. Но като цяло не е изненадващо, че досега политическите лидери по-лесно дават декларативни изявления на срещи на високо равнище, отколкото да подписват чекове за милиарди долари, за да оправят проблемния пазар.

Ето защо много от най-големите производители на лекарства в света помогнаха за стартирането на AMR Фонд за действие през юли. Фондът ще инвестира 1 милиард щатски долара в по-малки биотехнологични фирми с цел да осигури 2-4 нови антибиотици на пациентите до 2030 г., като подпомогне преодоляването на така наречената долина на смъртта между лабораторни изследвания и клинични изпитвания. Инициативата е отнела една година за основаването си и вече е широко приветствана от политиките и общественото здравеопазване, включително от генералния директор на Световната здравна организация Тедрос Адханом Гебреесус, както и от учените, които изследват лечения за борба с устойчивите към лекарства бактерии.

Докато чакаме нови антимикробни средства, лекарите, правителствата и обществото могат да спечелят време, като допълнително ограничат прекомерната употреба на съществуващите антибиотици в медицината и селското стопанство, което отчасти е причината за проблема. Правителствените регулации са ограничили най-сериозните примери, намалявайки употребата, включително в почистващи продукти и при селскостопански животни. Въпреки това необходимо е по-внимателно използване на най-широко приеманите антибиотици, за да се забави разпространението на AMR. Например не бива да очакваме от лекарите да ни дават антибиотици за борба с вирусите, срещу които те са безполезни.

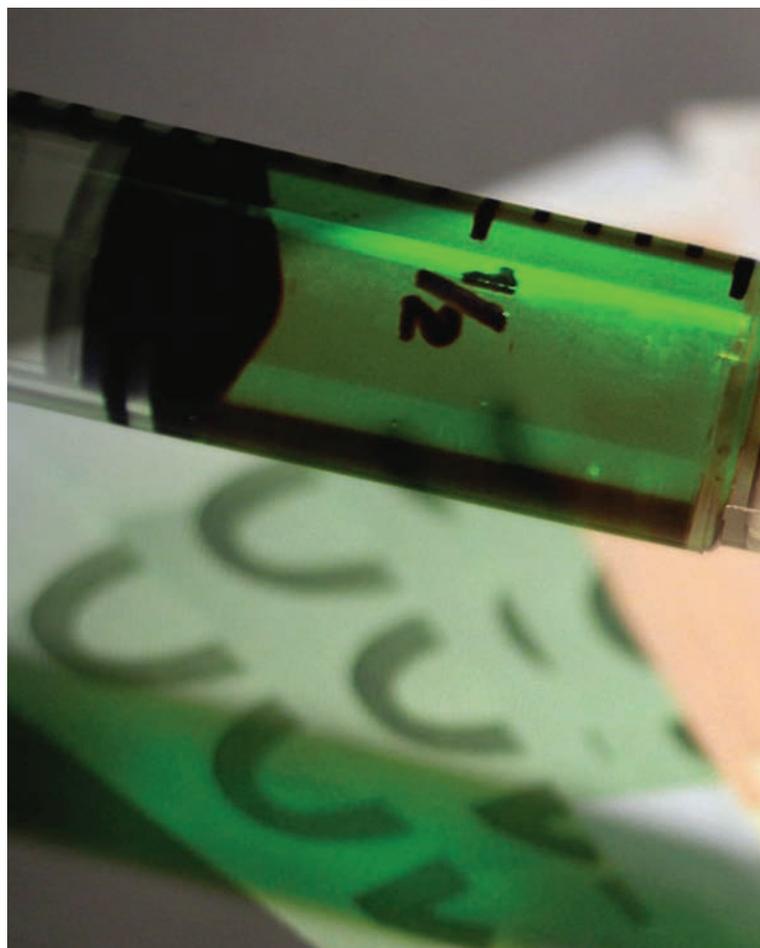
Но в крайна сметка забавянето на разпространението не е достатъчно. Трябва фундаментално да променим начина, по който оценяваме новите антибиотици. Вместо да свързваме цената им с използваното количество, трябва да ги разглеждаме като застрахователна полица за медицина и здравни услуги. Независимият преглед на Обединеното кралство за антимикробна резистентност от 2014-2016 г. с председател икономиста Джим О'Нийл, изчислява, че предотвратяването на най-лошия сценарий от десет мили-

to sign up to declamatory statements at high-level meetings than to sign billion-dollar checks to fix the broken market.

That is why many of the world's largest drug makers helped to launch the AMR Action Fund in July. The Fund will invest \$1 billion in smaller biotech firms, with the aim of bringing 2-4 new antibiotics to patients by 2030 by helping to bridge the so-called "valley of death" between lab research and clinical trials. The initiative took a year to set up, and politicians and the public-health community, including World Health Organization Director-General Tedros Adhanom Ghebreyesus, as well as scientists already researching treatments to combat drug-resistant bacteria, have widely welcomed it.

While we wait for new antimicrobials, doctors, governments, and the public can buy time by further curbing the overuse of existing antibiotics in medicine and agriculture, which is partly what caused the problem. Government regulation has reined in the worst excesses, by scaling back use, including in cleaning products and farm animals. Still, more careful use of the most widely adopted antibiotics is needed to slow the spread of AMR. For example, we should not expect our doctors to give us antibiotics to combat viruses, against which they are useless.

But, ultimately, slowing the spread is not enough. We must fundamentally change the way we value new antibiotics. Rather than linking their price to the quantity used, we should instead regard them as an insurance policy for medicine and health services. The United Kingdom's independent



она годишни смъртни случая от AMR до 2050 г. ще изисква инвестиция от 42 милиарда долара в продължение на десетилетие. Но това би представлявало само малка част от огромните икономически разходи на AMR между 2015 и 2050 г., които могат да надхвърлят 100 трилиона долара.

Американският сенат обмисля възможно законодателно средство за защита. Предложеният Закон за новаторски антимикробни абонаменти за прекратяване на нарастващата резистентност (PASTEUR) ще възложи федерални договори до 3 милиарда долара на производителите на лекарства в замяна на пробивни антибиотици. На компаниите ще се плаща по абонамент, независимо от това каква част от тяхното лекарство е било използвано.

Други страни експериментират с различни модели в подкрепа на антибиотичните изследвания. Но по един или друг начин, както посочи СЗО, правителствата ще трябва да създадат стимули, които да възнаграждават биотехнологичните компании за успешното разработване на антибиотици. Да се надяваме, че срещата на върха на G-7 през следващата година във Великобритания ще породи дългоочаквани реални ангажименти, а не просто повече разговори и няколко пилотни инициативи.

Светът се намира в състояние на оръжейна надпревара срещу супермикробите. Засега микробите печелят. Но с решаването на дългогодишни проблеми на пазара на антибиотици можем да обърнем хода. (V)

2014-16 Review on Antimicrobial Resistance, chaired by the economist Jim O'Neill, estimated that averting the worst-case scenario of ten million annual AMR deaths by 2050 would require an investment of \$42 billion over the course of a decade. But that would represent a mere fraction of the huge economic cost of AMR between 2015 and 2050, which the review said could top \$100 trillion.

The US Senate is considering a possible legislative remedy. The proposed Pioneering Antimicrobial Subscriptions to End Upsurging Resistance (PASTEUR) Act would award federal contracts of up to \$3 billion each to drug makers in exchange for breakthrough antibiotics. The companies would be paid on a subscription basis, regardless of how much of their drug was used.

Other countries are experimenting with different models to support antibiotic research. But one way or another, as the WHO has pointed out, governments will need to establish incentives that reward biotech companies for successfully developing antibiotics. Next year's G7 summit in the UK will, one hopes, produce long-awaited real commitments rather than merely more talk and a few pilot initiatives.

The world is locked in an arms race against superbugs. For now, the bugs are winning. But by fixing long-standing problems in the antibiotics market, we can begin to turn the tide. (V)

Авторско право Прогжект Синдикат, 2020 г. / Copyright: Project Syndicate, 2020.

www.project-syndicate.org





Красимир Димитров: Икономиката се гмурва наголу

„Одата на радостта“ свърши,
време е да се върнем към здравите
основи на производството

Krassimir Dimitrov: **The Economy is Sinking**

*The Ode to Joy is over, it is time to return to the
sound foundations of production*

Тони Григорова  Toni Grigorova

Къде му стяга обувката на българския бизнес – с този въпрос ще се обръщаме към предприемачи и мениджъри. Красимир Димитров е собственик и управител на „ИннДев“ ЕООД – малка фирма, която е представителство на големи германски машиностроителни компании. Този бизнес е силно засегнат от ограниченията, въведени заради пандемията. Ето как Красимир Димитров обобщава ситуацията:

Бизнеса го стяга навсякъде. Малките фирми в България са оставени да се спасяват както могат.

Дълбоката криза

тепърва започва и предстои голямото реструктуриране на световната икономика. Очаква се до пролетта на 2021 г. свиването на реалната икономика на Европа да е с 20% и повече. Но спадът няма да свърши тогава, а цяло десетилетие ще се върви наголу. Такъв е резултатът от последните 30 години, в които икономиките в Европа търсеха лесното. Европейците свикнаха Чичо Сам да ги пази, а Китай да произвежда вместо тях срещу паница ориз. Те печатаха банкноти и пееха „Одата на радостта“. Но... радостта изведнъж свърши, след като беше сръпната аварийната спирачка на световната икономика. Кризата вече беше набрала инерция. Ако не беше пандемията, тя щеше да се развива, макар и по-бавно.

Сътресението

обаче нямаше да е толкова голямо и свиването – толкова дълбоко. Всичко това просто нямаше как да не се случи, щом светът е задлъжнял с 325% върху БВП. Дълговете са толко-

Where do the shoes of the Bulgarian business get too tight - with this question we will turn to entrepreneurs and managers. Krassimir Dimitrov is the owner and manager of InnDev EOOD - a small company that is a representative of large German machine building companies. This business is severely affected by the restrictions imposed by the pandemic. Here is how Krassimir Dimitrov summarizes the situation:

Business feels too tight everywhere. Small companies in Bulgaria are left to survive by themselves.

The deep crisis

and the great restructuring of the world economy is yet to begin. By the spring of 2021, Europe's real economy is expected to shrink by 20% or more. But the decline will not end then, the down-trend will go on for a whole decade. This is the result of the last 30 years, in which Europe's economies have sought the easy way out. Europeans were accustomed to Uncle Sam guarding them and China producing for them in return for a bowl of rice. They printed banknotes and sang the Ode to Joy. But... the joy suddenly ended after the emergency brake on the world economy was put. The crisis had already gained momentum. If it weren't for the pandemic, it would have still developed, albeit more slowly.

The shock,

however, would not have been so great and the contraction – so deep. All this simply could not have been avoided, since the world is indebted with 325% of GDP. The debts are so great because



ва големи, тъй като развитите страни си мислеха, че може някой друг да работи за тях.

България все е била в криза, сега пак е в криза. Но се хвалим, че стоим най-добре в Евросъюза, тъй като икономиките на другите се гмурнаха с над 20%, а ние само с 8%, макар на практика да са поне 12%. Вече приканвам моите колеги от Западна Европа да поизгупат старите чертежи на онова, което е произвеждано, тъй като хилядолетия тук е била фабриката на света. И отново да си спомним как да произвеждаме всичко сами, как да създаваме стойност.

Българската икономика е сюрреалистична. Има валутен борд, който е параван,

икономиката е рудиментарна

еврофондовете се разпределят сред големите играчи. Индустрията е една трета от онова, което и била преди 30 години, потвърждават го показателите на ООН. Човешкият потенциал не се използва пълноценно. Малко да се поразлаби ситуацията с пандемията и голямата част от онези, които са се върнали в България, ще мигрират отново.

Тук се развива бизнесът, който се е хванал с държавата. Но държавните поръчки не създават стойност, тъй като това са пари, иззети от населението, след което се дават на няколко фирми да правят нещо или нищо. По правило стойност се създава чрез жив и овеществен труд, а тук дори стимулирането на потреблението става основно с китайски стоки. Експортният бизнес пък е зависим от пазарите, които са най-вече в Европа. И ако там има двуцифрено свиване на икономиката, поръчките осезаемо намаляват.

Бъдещето не може да го планираме, но трябва да го управляваме. (1)

developed countries thought that someone else could work for them.

Bulgaria has always been in crisis, now it is in crisis again. But we brag that we are the best in the European Union, as the economies of others have plunged by more than 20% and we by only 8%, although in reality it is at least 12%. I am already urging my colleagues from Western Europe to recap the old sketches of what has been produced, as it has been the factory of the world here for thousands of years. And to remember once again how to produce everything ourselves, how to create value.

The Bulgarian economy is surreal. There is a currency board which serves as a cover,

the economy is rudimentary,

EU funds are being distributed among the big players. The industry is a third of what it was 30 years ago, according to UN figures. Human potential is not fully utilized. As soon as the situation with the pandemic eases a bit, most of the people who have returned to Bulgaria will emigrate again.

Businesses which are engaged with the state develop here. But government procurement does not create value, as it is money collected from the population and then given to several companies to do something or nothing. As a rule, value is created through live and material labour, while here even the stimulation of consumption is done primarily with Chinese goods. The export business is dependent on the markets, which are mostly in Europe. And if there is a double-digit contraction of the economy, orders are significantly reduced.

We cannot plan what the future will be, but we have to manage it. (1)

КРИЗИТЕ – предвестник на промяната

Мисли, които ни помагат по-лесно да преодолеем трудностите, причинявани от пандемията

Този криза е различна от обичайните.

В случая не става въпрос само за проблем с търсенето. Заради заразата бизнесите масово затварят врати. Този проблем не може да бъде разрешен с повишаване на търсенето.

Джоузеф Стилциц, Нобелов лауреат, икономист и бивш съветник на президента Бил Клинтън

This crisis is different from the usual ones. This is not just a problem with demand. Because of the infection, businesses are largely closing down. This problem cannot be solved by increasing demand.

Joseph Stiglitz, Nobel Laureate, Economist and Former Adviser to President Bill Clinton

Crises – A Harbinger of Change

Thoughts that help us more easily overcome the difficulties caused by the pandemic

Световната икономика получи силен удар от коронавируса, но после уверено ще се възстанови. Освен че спря всякакъв ръст, кризата доведе до преосмисляне на много неща, включително и на прекалената ни зависимост от международните авиационни превози. Хората вече гледат по нов начин на работата, на покупките си, на пътешествията и срещите. Когато излезем от тази криза, ще бъдем съвсем други. Икономиката ще се възстанови по-бързо, отколкото предполагаме, тъй като пред нея няма да са налице редица препятствия, каквито има при традиционните финансови кризи. А за инвеститорите, които гледат напред към хоризонта, още днес пазарите откриват огромни възможности.

Лари Финк, американски милиардер и CEO на BlackRock – най-голямата компания за управление на парични средства в света

The world economy has been hit hard by the corona virus, but it will firmly recover afterwards. In addition to halting all growth, the crisis has led to reconsidering many things, including our over-reliance on international air travel. People are now looking at work, shopping, travel and meetings in a new way. When we get out of this crisis, we will be completely different. The economy will recover faster than we anticipate, as it will not face a number of obstacles, as it has done in traditional financial crises. And for investors looking forward to the horizon, the markets are already opening up huge opportunities.

Larry Fink, American billionaire and CEO of BlackRock - the world's largest cash management company

Корабът е в безопасност, когато е на пристанището, но това не е целта на корабите.

Уилям Шед, американски теолог

A ship in harbor is safe – but that is not what ships are built for.

*William Shedd,
American theologian*

Кризата с коронавируса е най-големият експеримент, който ще се случи в нашия живот. Този път светът наистина вече няма да бъде същият.

Политолозите имат право, че авторитарните лидери виреят добре по време на криза и че владяят прекрасно политиката на страха, но е важно да се отбележи, че кризите, които най-много им допадат, са онези, които те самите предизвикват, или поне които са способни да управляват.

*Иван Кръстев, политолог,
изследовател в Института по
хуманитарни и социални науки във Виена*

The corona virus crisis is the biggest experiment that will happen in our lives. This time the world really won't be the same.

Political scientists have a right to say that authoritarian leaders thrive in times of crisis and that they are well versed in the politics of fear, but it is important to note that the crises they like best are the ones they cause themselves, or at least the ones they are able to manage.

*Ivan Krastev, political scientist, researcher
at the Institute of Humanities and Social
Sciences in Vienna*

Това, което се страхуваме да направим, обикновено е това, от което най-много имаме нужда. Страхът е наш приятел, той е индикатор. Понякога той показва какво не трябва да правим. Най-добрите резултати, които съм постигал, са идвали в резултат на въпроса: „Кое е най-лошото, което може да се случи, и ако то стане, какво бих могъл да направя, за да поправа щетите?“

*Тим Ферис, американски
предприемач, автор на книги*

The thing we are afraid to do is usually what we need most. Fear is our friend, it is an indicator. Sometimes it shows what we should not do. The best results I've achieved have come from asking the question "What's the worst that can happen, and if it does, what can I do to repair the damage?"

*Tim Ferris, American
entrepreneur, author of books*

Ако вървите през ада, просто продължавайте да ходите.

*Уинстън Чърчил, британски
политик и държавник*

If you are going through hell, keep going.

*Winston Churchill, British
politician and
statesman*

Понякога наблягаме на опасността от криза, без да се фокусираме върху възможностите, които съществуват. Трябва да се откажем от самонадеяността, че изолирани лични действия ще решат тази криза. Нашите политики трябва да се сменят.

Ал Гор, американски политик, носител на Нобелова награда за мир

Sometimes we emphasize the danger of a crisis without focusing on the opportunities that exist. We must give up the arrogance that isolated individual actions will solve this crisis. Our policies need to change.

Al Gore, American politician, winner of the Nobel Peace Prize



Камъчето в обувката на бизнеса

От управляващите и администрацията се очаква адекватна реакция на постоянно променящите се обстоятелства и потребности

An adequate response to the constantly changing circumstances and needs is expected from the government and the administration

The Pebble in the Shoe of Business

Тони Григорова  Toni Grigorova

Днес от държавата се иска да следи пулса на общественно-икономическото развитие и да има бърза и адекватна реакция на постоянно променящите се обстоятелства и потребности. Бизнесът в България очаква държавата не само да не му пречи, но и да му помага с разумни решения и улеснения. Има редица стъпки, които сами по себе си не струват много, но биха спестили време, което също е пари.

Пандемията пренарежда всичко, но това не означава да оставим на автопилот управлението на кризата. Според редица представители на бизнеса наличието на стратегия за развитието на икономиката и образованието в новите условия би било потенциален катализатор за растежа, но такава липсва. Какво още им убива на българските предприемачи, мениджъри и бизнес лидери? Предлагаме критичен поглед...

Today, the state is required to monitor the pulse of the socio-economic development and to have a quick and adequate response to the ever-changing circumstances and needs. Business in Bulgaria expects the state not only not to hinder it, but also to help it with reasonable solutions and measures. There are a number of steps that are not costly, but would save time, which is also money.

The pandemic is rearranging everything, but that does not mean we should leave the crisis management on autopilot. According to a number of business representatives, the existence of a strategy for economic development and education in the new conditions would be a potential catalyst for growth, but there is no such strategy. What else is killing Bulgarian entrepreneurs, managers and business leaders? We offer a critical look on the topic...

Тодор Гигилев, управляващ съдружник на Dreamix:

Нужни са агресивни инвестиции в образованието



Сега е моментът
държавата да
даде ход на
електронизацията в
здравеопазването

Липсата на достатъчно инвестиции в образованието спъва ИТ бизнеса, който в тези времена е във възход заради масовата дигитализация. Нашият сектор прави много, за да навакса отсъствието на агресивни инвестиции от страна на държавата за развитие на образование, ориентирано към нуждите на пазара. А искаме ли да развиваме икономика на знанието, образованието е ключов фактор за това. Ето защо и приоритетите в обучението и квалификацията на хора трябва гъвкаво да се променят.

Косвена пречка

В работата на бизнеса е липсата на електронни рецепти и на електронни направления за преглед. Сега е

моментът да заложим и на телемедицината. Това би пестило време на служителите, а и би предпазило лекари и пациенти от контакти със заразени хора. По примера на Естония бихме могли да дигитализираме много от услугите, както там става с нотариалните сделки.

Ще призная, че бяха направени немалко

добри неща

за развитието на иновациите – например с подкрепата на Фонда на фондовете. Подобен род инвестиции са важни за по-високата добавена стойност на българския бизнес. Нашият бизнес обаче, освен ако не се обвърже с обществени поръчки, пряко не зависи от държавата, но се влияе от цялостната средата в страната.

Todor Gigilev, Managing Partner at Dreamix:

Aggressive investments in education are needed

The lack of sufficient investment in education hinders the IT business, which is booming these days due to the mass digitalization. Our sector is doing a lot to make up for the lack of aggressive investments by the state for the development of education, oriented towards the market needs. And if we want to develop a knowledge-based economy, education is a key factor in that. That is why the priorities in the training and qualification of people must be adapted accordingly.

An indirect obstacle

for business operations is the lack of electronic prescriptions and electronic referrals. Now is the time

Now is the time for the state to put a focus on digitalization in the healthcare sector

to focus on telemedicine. This would save staff time and protect doctors and patients from being in contact with infected people. Following the example of Estonia, we could digitize many of the services, as is the case there with notary transactions.

I will admit that a lot of

good things

have been done for the development of innovation - for example with the support of the Fund of Funds. Such investments are important for the higher added value of Bulgarian business. However, our business, unless it is tied to public procurement, does not directly depend on the state, but is influenced by the overall environment in the country.

Красимир Дачев, мажоритарен акционер и председател на УС на „Свилоса“ АД:

Администрацията е спирачка на развитието

Сега не се мисли за правенето на пари, а за раздаването им

Администрацията е това, което убива на нашия бизнес и се оказва сериозна пречка в нашата работа. Тя саботира всички политически инициативи, свързани с преодоляване на проблемите. Каквото и да реши законодателната и изпълнителната власт, всичко после трябва да мине през администратора. И няма политическа сила, която да има властта да управлява администрацията.

Попагнахме

В Параграф 22

Дадохме милиони да възстановим пораженията от индустриалния взрив в завод „Свилоса“, който стана в края на юни. Но за да приемат ремонтираното съоръжение, трябва да имам инвестиционно намерение, сякаш сега започвам да го строя. Изискват да събера четири папки с документи, за да го даде комисията да го приеме, но не когато трябва, а когато тя реши. През това време работниците стоят и чакат да получат заплати. Измислени са правила и няма земна сила, която да преодолее този безкраен низ от абсурди. Вече се чувствам уморен от тези препятствия.

Големият проблем

на управляващите е, че в стремежа да са полезни на хората и бизнеса се отказаха от дясната политика и отидоха в другата крайност, като се качиха на „шейната“ на профсъюзите. Сега не се мисли за пра-



венето на пари, а за раздаването им. А рецептата за оздравяване на икономиката е бизнесът да работи, но администрацията е голямата спирачка.

Krassimir Dachev, Majority shareholder and Chairman of the Management Board of Svilosa AD:

Administration is a brake on development

Administration is what kills our business and proves to be a serious obstacle in our work. It sabotages all policy initiatives related to overcoming the problems. Whatever the legislative and the executive powers decide, everything must then go through the administrator. And there is no political force that has the power to run the administration.

We got caught

in Catch 22

We spent millions to repair the damage caused by the industrial explosion at the Svilosa plant at the end of June. But in order for the repaired facility to be accepted for exploitation, I must have an investment intention, as if I am now starting to build it. They demand that we

Now the mind set is not about making money, but about giving it away

collect four folders of documents for the commission to come and accept it, and not when it has to, but when it decides to do so. During this time, workers stay and wait to receive wages. Rules have been invented and there is no earthly force to overcome this endless series of absurdities. I already feel tired of these obstacles.

The big problem

of those in power is that, in an effort to be useful to people and business, they have abandoned right-wing politics and gone to the other extreme by getting on the "sleigh" of the unions. Now it is not about making money, but about giving it away. And the recipe for economic recovery is for business to work, but the administration is the big brake.

Доц. г-р Румен Драганов, директор на Института за анализи и оценки в туризма:

Туризмът е с най-слаба подкрепа в пандемията

Туристическият бранш в България не е в състояние ясно да артикулира от какви точно мерки за оздравяване на сектора има нужда, за да ги предложи на правителството. В сферата на туризма са обединени различни дейности – хотелиерство, ресторантьорство, туроператори и агенти, екскурзоводско обслужване, планински водачи, ски учители... Хотелиерството например включва от хижи в планините до петзвездни хотелски комплекси.

Проблем за бизнеса в България е, че не разполага с

ясни статистически и икономически данни

Липсва информация какъв точно е икономическият ефект от мерките, които бяха предприети в подкрепа на бизнеса. В туризма масово бяха съкратени работни места и правителството трябва да каже дали за него е приемлив този висок брой безработни, дали има начин да се запази по-голяма част от персонала в сектора, за да може той от един момент нататък да продължи работа. Също така няма юридическа и икономическа помощ дори само за да може засегнатите от пандемията да формулират своите основни искания.

Комуникацията се води от лаици

които говорят как трябва да пари, а правителството очаква от бранша конкретни предложения.

Мярка в подкрепа на хотелиерите според нашия институт



Ако „възелът“ се стегне още малко, този сектор ще умре

е да има ваучери за почивка и за здравна превенция чрез промяна в Наредба 7. За туроператорите е важно да заработи гаранционен фонд. Предлагаме да се създадат кооперации на екскурзоводите и на тях да им се възлага екскурзоводска беседа на 100-те национални туристически обекта, за да може и тези хора да имат доход. Предлагаме мерки и имаме виждания и за инструменти, чрез които туристическият бизнес да продължи да

съществува.

Нужна е

цялостна схема за стабилизацията

на фирмите в този бранш, но е скъсана нишката на разговора между бизнеса, държавната администрация, изпълнителната и законодателната власт.

Проблем също е, че хотелите почти не работят, а плащат висока такса „битови отпадъци“, дори общини като тази в Несебър грастично увеличиха налога, нищо че не се генерират отпадъци, щом няма туристи. „Възелът“ обаче трябва да се стегне още малко, за да се разбере, че туризмът ще умре. Засега той все още диша. (1)

Assoc. Prof. Dr. Rumen Draganov, Director of the Institute for Analysis and Evaluation in Tourism:

Tourism has the weakest support in the pandemic

The tourism industry in Bulgaria is not able to clearly articulate the exact measures needed to rehabilitate the sector and offer them to the government. In the field of tourism, various activities are included - hotels, restaurants, tour operators and agents, tour guides, mountain guides, ski instructors ... The hotel industry, for example, includes from mountain huts to five-star hotel complexes.

The problem for business in Bulgaria is that it does not have

clear statistical and economic data

There is no information on the exact economic effect of the measures that have been taken to support the business. Jobs in tourism have been cut in large, and the government must say whether this high rate of unemployment is acceptable to them whether there is a way to keep more staff in the sector, so that it can continue working from now on. There is also no legal or economic assistance to allow those affected by the pandemic to even formulate their basic demands.

Communication is led by inexperienced people

who talk about how money is needed, and the government expects

If the “noose” tightens a bit more, this sector will die

concrete proposals from the industry.

According to our Institute, a measure in support of hoteliers is to have vouchers for rest and health prevention through a change in Ordinance 7. It is important for tour operators to have an operating guarantee fund. We propose to create cooperatives of guides and to assign

them a guided tour of the 100 national tourist sites, so that these people can have an income. We propose measures and have visions for tools through which the tourism business can continue to exist.

A plan for the overall stabilization

of the companies in this branch is needed, but the line of conversation between the business, the state administration, the executive and the legislative power is broken.

Another problem is that the hotels are hardly working, but they still pay a high “Household waste” tax, and some municipalities like the one in Nessebar have even drastically increased the tax, no matter that no waste is generated when there are no tourists. However, the “noose” needs to be tightened a little more to realize that tourism will eventually die. For now, it is still breathing. (2)



Да бъдеш Бъфет

И на 90 Оракулът от Омаха си остава гуру, от когото винаги има какво да научим*

Being Buffett

*Even at the age of 90, the Oracle of Omaha still remains a guru from whom there is always something to learn**

В света на бизнеса огледалото за обратно виждане е винаги по-ясно от предното стъкло, твърди Уорън Бъфет – мултимилиардерът, който в края на август т. г. стана на 90 и който продължава да е в Топ 5 на най-богатите хора. Кой е Оракулът от Омаха, да погледнем в огледалото за обратно виждане...

Той е легенда, икона, гуру и има репутацията на най-успешен инвеститор, като доказателство за това е неговото богатство, доскоро изчислявано като третото, а сега като четвърто по големина в света. При цялото това благосъстояние твърде

скромният му начин на живот

е станал пословичен. Бъфет, който е баща на три деца и има втора жена, продължава да живее в същата къща в Омаха, купена през 1958 г. „Не се нуждая от шикозно облекло. Не ми е необходима изискана кухня“, сподели милиардерът, който обича да носи класически костюм и да консумира храна, каквато и средностатистическият американец.

Бъфет навлезе в десетото десетилетие от своя живот, като през това време е съмнял да изгради образ на достъпна личност. Десетки хиляди хора, инвестирали в неговата империя Berkshire Hathaway, отиват всяка година в родния му град Омаха, за да присъстват на общото

In the business world, the rear-view mirror is always clearer than the windshield, says Warren Buffett, the multi-billionaire who turned 90 at the end of August and is still in the Top 5 of the world's richest people. Who is the Oracle of Omaha, let's take a look in the rear-view mirror...

He is a legend, an icon, a guru and has a reputation as the most successful investor, which confirmed by his wealth, until recently calculated as the third, and now as the fourth largest in the world. Having all this wealth,

his truly modest way of life

has become proverbial. Buffett, who is the father of three and has a second wife, continues to live in the same house in Omaha, bought in 1958. "I don't need fancy clothes. I don't need fine cuisine", said the billionaire, who likes to wear a classic suit and consume average American food.

Buffett entered the tenth decade of his life, meanwhile managing to build an image of an accessible person. Tens of thousands of people who have invested in his Berkshire Hathaway empire go to his hometown of Omaha each year to attend the company's general

*Материалът не е препоръка за търговия с акции

* The material is not a recommendation for stock trading

Популярни съвети

- ✓ Инвестирайте само в бизнес, от който разбирате.
- ✓ Не е необходимо да правиш невероятни неща, за да получиш невероятни резултати.
- ✓ Страхувай се, когато останалите са алчни, и бъди алчен, когато останалите се страхуват.
- ✓ Цената е това, което плащаш. Стойността е това, което получаваш.
- ✓ Едва когато приливът отмине, става ясно кой се къпе гол.
- ✓ Ако си сред единия процент на най-големите късметлии, си задължен да мислиш за останалите 99% от човечеството.

събрание на компанията. Това е сравнимо само с поклонническия туризъм.

Достъпността му

има и друго измерение – благотворителните обеди с мултимилардера, за които винаги има наддаване. В началото на 2020 г. се е състояла последната известна засега подобна среща в ресторант, за която Джъстин Сун, предприемач в сферата на криптовалутите и основател на платформата Трон, плати 4,6 млн. долара.

И все пак как и откъде тръгва и как е натрупал това богатство?

Уорън Бъфет е роден на 30 август 1930 г. в Омаха, като е най-малкият от трима братя. Към бизнеса се ориентира, след като прочита книгата „Хиляда начина да спечелите 1000 долара“ („One Thousand Ways to make \$1000“).

Първите му стъпки

са търговия „от врата на врата“ и работа в бакалията на дяго му. Първите сделки на малкия Уорън са свързани с продажби на гъвки, бутилки Соса-Сола и седмични списания. Попълвайки първата си данъчна декларация през 1944 г., той успява да получи намаление на данъците с 35 долара, защото докато разнася вестници, ползва свой актив - колелото си. Увлечен в тази дейност, дори имал намерение да зарече ученето, но баща му, който е парламентарист, се противопоставя. На 17 години влиза в търговското училище в Уортън, щата Пенсилвания. Покъсно, след като е скъсан на изпитите за Харвард, влиза в Колумбийския университет в Ню Йорк. Там учи финанси от Бенджамин Греъм – един от най-прочутите инвеститори на ХХ век, привърженик на т. нар. „инвестиране в стойност“ – инвестиционен подход, при който целта е да се купуват акции на стабилни, сигурни и печеливши фирми, които са подценени от пазара. Започва кариера на Уолстрийт, но още през 1956 г. основава собствено инвестиционно дружество - Buffett Partnership, което през 1965 г. се слива с текстилната компания Berkshire Hathaway. През 1985 г. затваря фабриката, но продължава да използва името ѝ.

За близо половин век превръща компанията в конгломерат, оценяван на над 530 млрд. долара, и става известен с умело подбираните вложения.

Дейностите

на които залага, са най-различни - от картини до железници, потребителски продукти, енергетика, облекло, банки, въздушен транспорт, а също и бързо хранене. Има дялове в най-големите американски компании, сред които

meeting. This is comparable only to a pilgrimage.

His approachability

also has another dimension – the charity lunches with the multi-billionaire, for which there is always bidding. The last such meeting took place in 2020 at a restaurant, for which Justin Sun, an entrepreneur in the field of cryptocurrencies and founder of the Tron platform, paid 4.6 million dollars.

And yet how did he start and how did he accumulate this wealth?

Warren Buffett was born on August 30, 1930 in Omaha, the youngest of three brothers. He turned to business after reading the book “One Thousand Ways to Make \$1000”.

His first steps

include “door to door” selling and working in his grandfather’s groceries. Little Warren’s first deals involved selling chewing gum, Coca-Cola bottles and weekly magazines. Filling out his first tax return in 1944, he managed to get a tax reduction of \$35, because while delivering newspapers, he used his asset - his bike. Engaged in this activity, he even intended to abandon his studies, but his father, who is a parliamentarian, resisted. At age 17, he attended a trade school in Wharton, Pennsylvania. Later, after failing the Harvard exams, he enrolled at Columbia University in New York. There he studied finance with Benjamin Graham - one of the most famous investors of the XX century, a supporter of the so-called “investing in value” - an investment approach in which the goal is to buy shares of stable, secure and profitable companies that are undervalued by the market. He began his career on Wall Street, but in 1956 he founded his own investment company - Buffett Partnership, which in 1965 merged with the textile company Berkshire Hathaway. In 1985, he closed the factory, but continued to use its name.

In nearly half a century, he turned the company into a conglomerate valued at more than \$530 billion and became known for his skilfully selected investments.

The activities

which he has chosen are varied - from paintings to railways, consumer products, energy, clothing, banks, air transport, as well as fast food. He has stakes in the largest American companies, including Apple, JPMorgan

Popular advice

- ✓ Invest only in a business you understand.
- ✓ You don't have to do amazing things to get amazing results.
- ✓ Be afraid when others are greedy, and be greedy when others are afraid.
- ✓ The price is what you pay. Value is what you get.
- ✓ Only when the tide passes, it becomes clear who has been bathing naked.
- ✓ If you are among the one percent of the luckiest, you are obliged to think about the other 99% of humanity.

Apple, JPMorgan Chase, Coca-Cola, American Express. Сред любимите му „деца“ е застрахователното дружество Geico, известно с талисмана си - гущер, който говори с британски акцент. Инвеститорът Бъфет не влаза в Google, Amazon, Facebook или Uber, но пък по време на кризата през 2008-а помага на големи американски компании като Goldman Sachs.

Освен добрия бизнес нюх принос в изграждането на тази Бъфет империя имат и методите му на управление. Той се стреми да делегира колкото може повече власт, но запазвайки контрол върху капиталите. Заг на глед добродушния му образ обаче се крие безмилостен бизнесмен. Пример за това е компанията за кетчуп Heinz, в която той е акционер от 2015 г. За да запази печалбите, ръководството на Heinz предприема масови съкращения на служителите.

В годините на кредитна криза

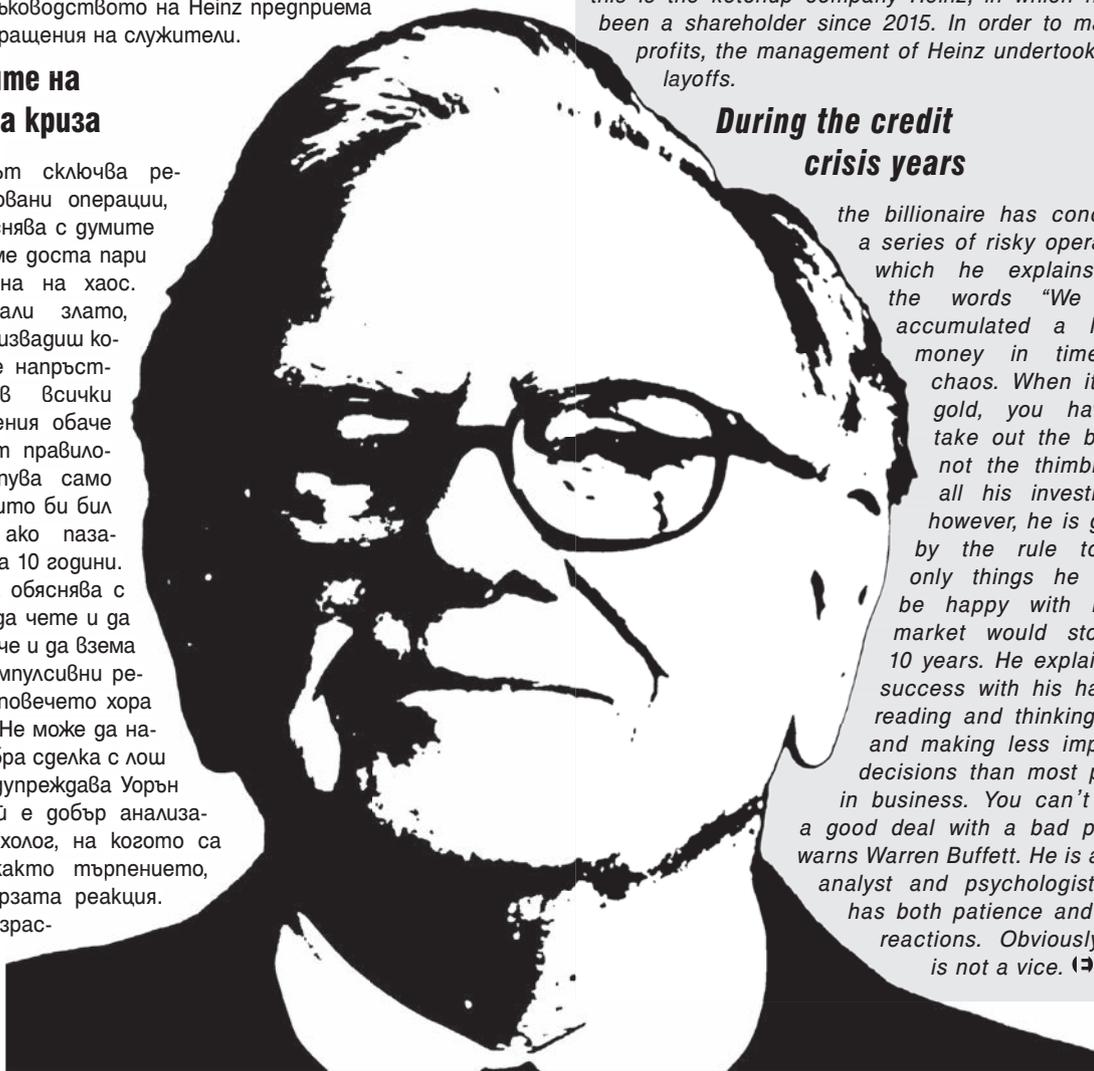
милиардерът сключва редица рисковани операции, които обяснява с гумите „Натрупахме госта пари във времена на хаос. Когато вали злато, трябва да извадиш кофата, а не напръстника“. Във всички свои вложения обаче се води от правилото да купува само неща, с които би бил щастлив, ако пазарът спре за 10 години. Своя успех обяснява с навика си да чете и да мисли повече и да взема по-малко импулсивни решения от повечето хора в бизнеса. Не може да направиш добра сделка с лош човек, предупреждава Уорън Бъфет. Той е добър анализатор и психолог, на когото са присъщи както търпението, така и бързата реакция. Явно възрастта не е порок. (1)

Chase, Coca-Cola, American Express. Among his favourite “children” is the insurance company Geico, known for its mascot - a lizard that speaks with a British accent. The investor Buffett did not invest in Google, Amazon, Facebook or Uber, but during the crisis in 2008 he helped large American companies, such as Goldman Sachs.

Apart from the good business acumen, his management methods also contributed to the building of the Buffett empire. He seeks to delegate as much power as possible, while maintaining control over the capital. Behind his seemingly good-natured image, however, lies a ruthless businessman. An example of this is the ketchup company Heinz, in which he has been a shareholder since 2015. In order to maintain profits, the management of Heinz undertook mass layoffs.

During the credit crisis years

the billionaire has concluded a series of risky operations, which he explains with the words “We have accumulated a lot of money in times of chaos. When it rains gold, you have to take out the bucket, not the thimble.” In all his investments, however, he is guided by the rule to buy only things he would be happy with if the market would stop for 10 years. He explains his success with his habit of reading and thinking more and making less impulsive decisions than most people in business. You can’t make a good deal with a bad person, warns Warren Buffett. He is a good analyst and psychologist, who has both patience and quick reactions. Obviously, age is not a vice. (1)



Растежът на богатството

The growth of his wealth



Подкрепяме европейските икономики на най-високо ниво

Благодарим на клиентите за доверието да работим заедно
и на колегите за тяхната отдаденост.



УниКредит е отличена като:



- Най-добра банка в Австрия
- Най-добра банка в Босна и Херцеговина
- Най-добра банка в България
- Най-добра банка в Германия
- Най-добра банка в Централна и Източна Европа
- Най-добра банка за трансакционни услуги в Централна и Източна Европа



Източник: Euromoney: www.euromoney.com/research-and-awards.html



Банка за важните неща. |  **UniCredit Bulbank**

Доц. д-р Милена Георгиева: Бизнес без наука няма бъдеще

Красимир Свраков



Геномните технологии и науката за живота ще отнемат от ИТ специалистите „черешката на тортата“

Genomic technology and life science will take away “the icing on the cake” from IT specialists

Assoc. Prof. Dr. Milena Georgieva: Business Has No Future Without Science

Татяна Явашева  Tatyana Yavasheva

Днес науката е жизнено важна и бизнес, който не се базира на доказани научни данни, няма бъдеще. Науката винаги е била в основата на човешкия прогрес и е помагала на хората да се справят с променящите се условия на живот. Но промените вече не стават с векове, а с декади и трябва да сме готови за бърза адаптация, казва доц. д-р Милена Георгиева от Института по молекулярна биология при БАН – учен с високи научни постижения в областта на молекулярната биология, генетиката и епигенетиката. И ето какво още споделя тя:

Науката и технологиите са

на върха

на своето развитие. Вече може да сравняваме геномите на различни видове организми и да правим сравнителни еволюционни анализи. ИТ специалистите си мислят, че тяхна е „черешката на тортата“, но скоро те ще бъдат детронирани от върха, тъй като геномните технологии и науката за живота ще заемат това място.

Био киберсигурността е хибриден термин, който обединява двата вида сигурност. Тя е гореща тема, тъй като се натрупва много данни от генетичните тестове за скрининг на заболявания и от секвенирането на човешки геноми, които станали достъпни за потребителите. Тази информация обаче е нашият биологичен паспорт. Има неосъзнатост, неподготвеност и отпамят и

Today, science is vital and a business that is not based on proven scientific data has no future. Science has always been at the heart of human progress and has helped people cope with the ever-changing living conditions. However, the changes no longer take centuries to happen, but just decades and we must be ready for rapid adaptation, says Assoc. Prof. Milena Georgieva, PhD from the Institute of Molecular Biology at BAS - a scientist with high scientific achievements in molecular biology, genetics and epigenetics. And here's what else she shares:

Science and technology are

at the peak

of their development. We can now compare the genomes of different species of organisms and make comparative evolutionary analyses. IT professionals assume that “the icing on the cake” belongs to them, but they will soon be dethroned from the top as genomic technology and life sciences will take their place.

Bio cybersecurity is a hybrid term that combines the two types of security. It is a hot topic as a lot of data has been accumulated from genetic testing for disease screening and from the sequencing of human genomes, which has become available to consumers. However, this information serves as our biological

законова неуреденост

свързана с тези въпроси. Биохакерството е нова тенденция, насочена към ползване на знания в молекулярната биология и генетика. То цели „самопоправка“ и „самомоделране“ на жизнените функции, без да има безспорни медицински доказателства, че даден метод работи на ниво хора. Концепцията за свободата на науката и технологиите, които се споделят в мрежата, отвори вратите за тази заплаха. Познавайки човешкия геном, всеки генетик може да даде много точна информация за заболяванията, към които индивидът е предразположен. Това би било важна информация за застрахователните фирми например, но етично ли е?

Смисълът на напредъка

В молекулярната биология е да се справим с редица заболявания. Това е красивата стойност на научно-технологичния разцвет. Но така се стига и до по-дълбоко познаване на идентичността на даден човек. Вече има техника за редактиране на човешкия геном с 99% точност. Успех на молекулярната генетика е, че намира начини не само за диагностика, но и за справяне с наследствени и генетични заболявания. Но от етична и правна гледна точка се повдигат много въпроси, свързани например с дизайнерските бебета и свързхората. Светът бе скандализиран от появата на първите генно редактирани близнаци в Китай през 2018 г. Това наруши мораториума за работа с човешки ембриони и постави темата за биосигурността. Добрата новина е, че Нобеловата награда за химия за 2020 г. отиде при французойката Еманюел Шарпантие и американката Дженифър А. Даудна. Те откриха един от най-прецизните инструменти в генетичните технологии - генетичната ножица, която позволява редактиране на генома.

Законите, правото и етиката обикновено вървят „след събитията“. Правят се много тестове, натрупва се огромно количество биологична информация и трябва да има ясен регламент как тя се събира, използва и унищожава. (1)

passport. There is unconsciousness, unreadiness and, hence,

legal disarray

related to these issues. Biohacking is a new trend aimed at using knowledge in molecular biology and genetics. It aims at “self-repairing” and “self-modelling” of vital functions, without conclusive medical evidence that a certain method works at human level. The concept of freedom of science and technology shared on the web has opened the door to this threat. Knowing the human genome, any geneticist can provide very accurate information about the diseases to which an individual is predisposed. This would be important information for insurance companies, for example, but is it ethical?

The purpose of the progress

in molecular biology is to be able to deal with a number of diseases. This is the amazing value of scientific and technological prosperity. But it also leads to a deeper knowledge of a person’s identity. There is already a technique for editing the human genome with 99% accuracy. A real success of molecular genetics is that it finds ways not only to diagnose but also to deal with hereditary and genetic diseases. But from an ethical and legal point of view, many issues arise, such as designer babies and superhumans. The world has been scandalized by the appearance of the first genetically modified twins in China in 2018. This violated the moratorium on human embryos and raised the issue of biosecurity. The good news is that the Nobel Prize in Chemistry 2020 was awarded to Emmanuelle Charpentier and Jennifer A. Doudna. They have discovered one of gene technology’s sharpest tools: the genetic scissors, which make genome editing possible.

Regulations, law, and ethics usually go “after the fact”. Many tests are performed, a huge amount of biological information is accumulated and there must be a clear regulation of how it is collected, used and destroyed. (2)

ИМА ЛИ ВЕЧНА МЛАДОСТ

Стареенето е процес, еволюционно закодиран в нашите клетки. Колкото по-добре го познаваме, толкова по-силно ще можем да му влияем. Изследват се и хора, достигнали столетие, като се търси отговор какво в техния живот е повлияло, за да достигнат тази възраст. Храненето, физическата активност, взаимодействието с хората, справянето със стреса – това са все фактори, които може да моделират работата на нашите гени, твърди доц. Милена Георгиева.

DOES ETERNAL YOUTH EXIST

Aging is a process evolutionarily encoded in our cells. The more we know about it, the stronger we will be able to influence it. People who have reached the age of one hundred are also examined, looking for answers to what has influenced their lives, in order to reach that age. Nutrition, physical activity, interaction with people, coping with stress - these are all factors that can model the work of our genes, says Assoc. Prof. Milena Georgieva.



Със своя ентузиазъм доц. д-р Милена Георгиева създава около себе си кръг от млади учени

With her enthusiasm Assoc. Prof. Dr. Milena Georgieva has formed a circle of young scientists around her

Александър Стаменов: Да се научим да виждаме напред и встрани

Единствената 100% киберсигурност е край реката с въдицата и без телефон

The only way to have 100% cybersecurity is being by the river with a fishing rod and no phone

Александър Стаменов е регионален мениджър на CLICO България с кариера над 20 години в областта на информационните технологии. Фотографията и дроновете са негово хоби. Проявява активност в областта на правата на потребителите.

Alexander Stamenov is a regional manager of CLICO Bulgaria with more than 20 years of professional experience in the field of information technology. Photography and drones are his hobbies. He is active in the consumer rights area.

Alexander Stamenov: Let's Learn to See Ahead and Sideways

Яна Колева  Yana Koleva

Моего разбиране за лидер: Разбира как работят нещата и има идеи как може да бъдат подобрени. Свързан с хората и оптимист.

- **Да си начело, означава** да преследваш това, което искаш, без да отказваш на другите да преследват онова, към което те се стремят.

- **Пътят напред е** със завои, спускания и изкачвания. Поглеждай и встрани.

- **Днес е време да** погледнем към следващото и към по-следващото поколение – там има много за... виждане.

- **Технологиите утре** са продукт на днешните ни мечти. Да помечтаем още сега.

- **Когато чуя думата сигурност**, вадя тефтера – някой е в нужда.

- **Моего определение за киберсигурността** – единствената 100% киберсигурност е край реката с въдицата и без телефон.

- **Един клик е мярка за** информация.

- **CLICO** иска да сподели всичко, което знае и може.

- **Моят мотиватор е** If it's not Okay now – it's not the end (Ако нещо не е наред сега - това не е краят).

- **Формулата ми за бизнес в развитие:** Питай и слушай внимателно.

- **Принцип, от който не отстъпвам:** Казвай истината!

- **Професията ме направи** едновременно доверчив и мнителен.

Мy understanding of being a leader: Someone who understands how things work and has ideas on how they can be improved. Who is connected with people and is an optimist.

- **To be in the lead means** to pursue what you want, without denying others to pursue what they aspire to.

- **The way forward is** with turns, ups and downs. One should also look sideways.

- **Today it is time to** look at the next generation and the one after - there is a lot to see.

- **The technologies of tomorrow** are a product of our dreams today. Let's start dreaming now.

- **When I hear the word security**, I take out my notebook - someone is in need.

- **My definition of cybersecurity** - the only way to have 100% cybersecurity is being by the river with a fishing rod and no phone.

- **One click is a measure of** information.

- **CLICO** wants to share everything it knows and can.

”

Питай и слушай внимателно - това е моята формула за развитие на бизнеса

Ask and listen carefully - this is my formula for business development

“



Фирмен профил

CLICO България е специализиран дистрибутор на решения за киберсигурност, част е от полската компания CLICO и присъства активно на българския пазар от 1996 г. Успешно въвежда и популяризира технологични компании с уникални решения, които впоследствие потвърждават водещи позиции в своите сегменти. Българският офис на CLICO е в челните места на Top 50 ИТ компании, като за 2018 г. е класирана заради най-голям ръст и най-висока ефективност в сектора.

Company Profile

CLICO Bulgaria is a specialized distributor of cybersecurity solutions, part of the Polish company CLICO and has been active on the Bulgarian market since 1996. It successfully introduces and promotes technology companies with unique solutions, which subsequently take leading positions in their segments. The Bulgarian office of CLICO is in the top rankings of the Top 50 IT companies, and for 2018 it is ranked for its highest growth and highest efficiency in the sector.

- **България би била добро място за** каквото и да било, само да можем поне веднъж да се обединим и да го решим.

- **Максимата, която обобщава моята житейска философия:** Ще се повтори, но е важно – At the end everything will be okay - Накрая всичко ще се оправя (виж по-горе моя мотиватор).

- **Не забравяйте, че** всичко рано или късно излиза наяве и има по-силни сили от нашите.

- **Препоръчвам** да опитате без Facebook само една седмица (по-трудно е от спиране на цигарите, но си струва). 🚫

- **My motivator is** If it's not Okay now - it's not the end.

- **My formula for business development:** Ask and listen carefully.

- **A principle I do not deviate from:** Tell the truth!

- **The profession made me** both trusting and suspicious.

- **Bulgaria would be a good place for** anything, if only we could unite at least once and decide upon it.

- **The maxim that summarizes my philosophy in life:** I will repeat myself, but it is important - At the end everything will be okay (see my motivator above).

- **Remember that** sooner or later everything comes to light and there are more powerful forces than us.

- **I recommend** trying to live without Facebook for only a week (it's harder than to quit smoking, but it's worth it). 🚫

Веселина Велинова: Винаги с няколко хога напред

Опитният финансов директор вижда проблемите там, където никой друг не ги забелязва



An experienced CFO sees the problems where no one else notices them

Веселина Велинова е финансов директор на „Мнемоника“ АД от май 2017 г. Тя трупа професионален опит от 2003 г. в дружества в сферата на услугите, търговията, медицината, добивната промишленост. През 2008 г. вече е главен счетоводител на група от компании, занимаващи се с търговия на едро, електронна търговия и адвокатски услуги.

Veselina Velinova has been the CFO of Mnemonika AD since May 2017. She has gained professional experience since 2003 in companies in the field of services, trade, medicine and mining industry. In 2008 she became the Chief Accountant of a group of companies engaged in wholesale, e-commerce and legal services.

Veselina Velinova: Always a Few Steps Ahead

Модерният финансов директор е усмихнат, мислещ по нетрадиционен начин, гъвкав, действащ. Той е съчетание и баланс между строгост, консервативност и иновативност.

- **Най-голямото предизвикателство за всеки финансов директор през тази година** е да предвиди непредвидимото.

- **Когато управляваш финансите на една компания**, трябва да умееш да гледаш в бъдещето и да прогнозираш правилно.

- **Моята професия заг кагър:** добра комуникация на всички нива и способност да виждаш незабележимите проблеми там, където никоу груг не ги създава.

- **Дигиталната трансформация** е нещо, което чакам от години. Технологиите, които се ползват в бизнеса, трябва да са гъвкави, интуитивни и нагераждащи самия бизнес. Цифровизацията не е само прехвърляне на хартията в цифровия свят, а е промяна на мислене, процеси, като човешката намеса се фокусира най-вече върху проблемите, с които машините не могат да се справят.

- **Как гнес компанията да продава повече и по-добре:** първо, да има добър продукт, добро представяне и най-важното - добра следпродажбена поддръжка. Когато клиентът успее да използва пълноценно продукта, ще се върне за още работещи решения.

- **Опитът ми на финансист ме научи** да мисля няколко хода напред и винаги да имам план Б. Решенията се взимат бързо, дори понякога да не са най-точните.

- **Избягвам** да налагам мнението си на всяка цена.

- **Казвам „Не!“** много често.

- **Най-добрият ми помощник в работата** - Excel.

- **Ключовият фактор за високите финансови резултати:** ангажиран, умен, решителен лидер, но също мотивиран и слотен екип. С правилните хора нещата се получават.

- **Сега е подходящо време за** всичко, стига да следваш себе си.

- **В криза като сегашната „лимонът“ става „лимонада“,** ако знаеш как да го изцедиш.

- **Урокът, който изолацията тази пролет ми даде, е, че** от време на време е хубаво да спирам, за да се огледам къде съм и кой е с мен.

- **Избрах финансовата сфера като поприще за кариерно развитие, тъй като** обичам цифрите, те ми дават смисъл, точност и спокойствие. А тази любов, пренесена в професия, е много приятно преживяване.

- **Професионален съвет** не бих дала никому. Това е като възпитанието - независимо от съветите, които даваме на децата, за да ги предпазим, те винаги правят собствените си грешки, които изграждат пътя им пълноценно.

- **В труден момент сили ми дава** вълшебната дума „тимшел“, която на иврит означава „ти можеш“!

- **Моята глътка свеж въздух** - морето. (☺)

The modern CFO is smiling, thinking in a non-traditional way, flexible, active. He or she is a combination and balance between rigor, conservatism and innovation.

- **The biggest challenge for any CFO this year is** to anticipate the unpredictable.

- **When managing a company's finances,** you need to be able to look into the future and forecast correctly.

- **My profession behind-the-scenes:** good communication at all levels and the ability to see inconspicuous problems where no one else sees them.

- **Digital transformation** is something I have been waiting for years. The technologies used in business must be flexible, intuitive and build on the business itself. Digitization is not just a transfer from paper to the digital world, but a change in thinking, processes, with human intervention focusing mostly on problems that machines cannot handle.

- **How a company could sell more and better today:** First, it needs to have a good product, good performance and most importantly - good after-sales support. When the customer manages to make full use of the product, he will return for more working solutions.

- **My experience as a financier has taught me to think a few steps ahead and always have a plan B. Decisions are made quickly, even if sometimes they are not the most accurate.**

- **I avoid** imposing my opinion at all costs.

- **I say “No!”** very often.

- **My best assistant at work** - Excel.

- **The key factor for high financial results:** A committed, smart and determined leader,

but also a motivated and cohesive team. With the right people, things work out.

- **Now is a good time** for everything, as long as you are true to yourself.

- **In a crisis like the current one the “lemon” becomes “lemonade”,** if you know how to squeeze it right.

- **The lesson that the isolation gave me this spring is** that from time to time it's nice to stop, take a look around to see where I am and who is with me.

- **I chose the financial field as a field for career development, because** I love numbers, they give me meaning, accuracy and peace of mind. And this love, transferred to a profession, is a very pleasant experience.

- **I would not give professional advice** to anyone. It's like parenting - no matter what advice we give our children to protect them, they always make their own mistakes that make their path meaningful.

- **In a difficult moment, I get my strength from** the magic word “timshel”, which in Hebrew means you can!

- **My breath of fresh air** - the sea. (☺)

„Мнемоника“ АД има експертиза в осигуряването на информационна сигурност и регулаторна съвместимост, облачни технологии и виртуализация, съхранение и обработка на данни, управлявани услуги и ИТ аутсорсинг.

Фирмен профил Company Profile

Mnemonic AD has expertise in providing information security and regulatory compatibility, cloud technologies and virtualization, data storage and processing, managed services and IT outsourcing.

ЕКСПЕРИМЕНТЪТ е движещата сила

Инфлуенсърите в развития свят
вече не са хора, които сяко
рекламират, твърди Елица Крумова

Яна Колева  Яна Koleva

Маркетингът днес е немислим без автоматизацията и дигитализацията. Той все по-силно се свързва с технологиите и става едно цяло с тях, твърди Елица Крумова. Нейният професионализъм ѝ отреди място в престижната класация Women in Tech: Top 50 Women Influencers to Follow in 2020 (Топ 50 жени инфлуенсърки през 2020 г. в света на технологиите), както и челни позиции в седмичната класация Top 100 Thought Leaders & Influencers Division - IoT Premier League.

Новите технологии

помагат на маркетинга, като му предоставят автоматизация, изкуствен интелект и бърз анализ на данни. Всичко това позволява да се предвижда поведението на потребителите, да се прави техен психологически профил и да се наблюдава интересът и отношението им към продукти, които те ползват. Маркетинг специалистите могат да следят реакциите и на всяка маркетинг стратегия, пусната в действие.

Елица прави много експерименти, тъй като именно експериментът може да предизвика новата вълна на успеха. Тя добре знае, че понякога, както например пандемията ни върхлетя внезапно, се случват неочаквани промени, които дават силно отражение върху поведението на потребителите. Всеки рязък завои, който реалността ни поднесе, е напомняне, че бизнесът трябва постоянно да е нащрек и да е в крак с търсенията на своите клиенти.

Инфлуенсърите

стават добър помощник на маркетингозите. По света такива хора, които имат своите канали за влияние, дават тласък на развитието. Те са в състояние да правят предвиждания за бъдещето на индустриите и технологиите, но имат и силата да движат света напред. България не е достигнала такъв етап на израстване на т. нар. инфлуенсърки. Чрез мрежи като Twitter по света се надигат вълни, които реално променят бизнеси, индустрии, хора, докато у нас Фейсбук и Инстаграм са социалните медии с най-широко проникване. Много от фирмите в страната разчитат на платени кампании в тези две платформи, докато на Запад много от бизнесите обявиха бойкот на подобна възможност. Инфлуенсърките са

партньор на бизнеса

но не са хора, които сяко рекламират. Те вече влизат в



Личен профил

Елица Крумова е специалист по маркетинг и реклама. Работила е за IBM и Google, а в момента е част от екипа на Стоун Компютърс АД. Има квалификации по креативна реклама – MA Creative Advertising в Southampton Solent University, Великобритания; по маркетинг и реклама – BA Hons. Advertising & Marketing Communications в London Metropolitan University, Великобритания; по информатика и компютърни науки – във Варненския свободен университет.

ролята на „контролния орган“, като инфлуенсър маркетингът вече е с осезаемо влияние в сфери като технологии, наука, както и всичко, свързано с потреблението, посочва Елица Крумова.

В прехода към Индустрия 5.0 и Индустрия 6.0, където става навлизане на революционно нови технологии, които променят реалността, ще е важна синергията между хора и машини. Очаква ни вълнуващо бъдеще, предвижда Елица Крумова. И добавя: Важно е развитието да върви с добре премерена стъпка, като човешката ни идентичност не бива да се губи. 🙌



EXPERIMENTING is the Driving Force

Influencers in the developed world are no longer people who blindly advertise, says Elitsa Krumova

Personal profile

Elitsa Krumova is a specialist in marketing and advertising. She has worked for IBM and Google and is currently part of the team of Stone Computers AD. She has qualifications in Creative Advertising - MA Creative Advertising at Southampton

Solent University, UK; in Marketing and Advertising - BA Hons. Advertising & Marketing Communications at London Metropolitan University, Great Britain; in Informatics and Computer Science - at Varna Free University.

Marketing today is unthinkable without automation and digitalization. It is increasingly more interconnected with technology and becomes part of it, says Elitsa Krumova. Her professionalism secured her a place in the prestigious Women in Tech: Top 50 Women Influencers to Follow in 2020 rankings, as well as top positions in the weekly Top 100 Thought Leaders & Influencers Division - IoT Premier League rankings.

New technologies

help marketing by providing automation, artificial intelligence and fast data analysis. All this allows to predict the behaviour of consumers, to build their psychological profiles and to track their interests and attitudes towards products that they use. Marketers can also track the reactions to any marketing strategy put into action.

Elitsa is doing a lot of experiments, because it is namely experimenting that can drive the new wave of success. She is well aware that sometimes, as the pandemic has suddenly stricken us, for example, unexpected changes occur that have a strong impact on consumer behaviour. Every sharp turn that reality puts before us is a reminder that business must be constantly alert and in line with the needs of its customers.

Influencers

become good assistant to marketers. Around the world, such people, who have their own channels of influence, give impetus to development. They are able to predict the future of industries and technologies, but they also have the power to move the world forward. Bulgaria has not yet reached such a stage of growth of the so-called influencers. Through networks like Twitter, waves are rising around the world that are really changing businesses, industries, people, while in our country Facebook and Instagram are the social media with the widest penetration. Many companies in the country rely on paid campaigns on these two platforms, while in the West many businesses have boycotted such an opportunity.

Influencers are

business partners

but they are not people who blindly advertise. They are already entering the role of a "controlling body", as influencer marketing already has a tangible impact in areas, such as technology, science and everything related to consumption, says Elitsa Krumova.

In the transition to Industry 5.0 and Industry 6.0, where revolutionary new technologies are changing the reality, a good synergy between humans and machines will be vital. An exciting future awaits us, predicts Elitsa Krumova. And she adds: It is important that development happens at a well-measured pace, so that our human identity does not get lost. (☞)

Сетивата на БРАНДА

И фермерските продукти намират пряк път до потребителя
Farmers products find their way straight to the consumer

A BRAND'S Senses

Яна Колева  Yana Koleva

Онлайн търговията бързо се разраства. Тя улеснява дори покупката на фермерски продукти и вече има добри примери.

Бързина

Всеки има право на достъп до качествена и чиста храна – това е философията на EBAG – компанията, чиято иновативна услуга помага продукцията на фермерите да намира пряк път до нашата трапеза. Бизнес моделът е по-специфичен от другите електронни магазини, тъй като и поведението на потребителите на бързооборотни стоки е доста по-различно. Все повече българи търсят добрата храна и се интересуват от удобството, чрез което да си я набавят, коментира Константин Бъчваров. Той е маркетинг директор на EBAG от 2019 г., а компанията функционира от 2015 г. За него е предизвикателство продуктите на фермерите да стигнат до по-широк кръг хора, и то за твърде кратко време. Доставка ще бъде направена до три часа, след като поръчката е заявена.

Разрастване

Носим най-хубавото от българските ферми, уверяват от EBAG. За да станат техен партньор, фермерите трябва да докажат, че следват високите стандарти в технологиите за отглеждане на плодове, зеленчуци или животни. Земеделските производители са пръснати из цялата страна и трябва надежден доставчик, който да организира продуктите бързо да се транспортират до дома на клиента. Първо в София, след това в Пловдив, а после предстои експанзия на EBAG по Черноморието, където Варна е първата точка. Компанията гледа и към пазарите в съседни държави. И в целия този път на развитие и разрастване маркетинговият специалист, по думите на Константин Бъчваров, е очите и ушите на бранда.

Симбиоза

Ние сме в един отбор с производителите, тъй като нашите усилия им помагат да реализират плодовете на своя труд, казва Бъчваров. Той е убеден, че всяка компания трябва постоянно да е с отворени сетива и намери ли вярната формула на бизнеса си, за нея само небето е таван за растежа. Има много трудности, но те каляват професионализма. 

Online commerce is growing rapidly. It makes it easier to buy even farmers products and there are already some good examples.

Speed

Everyone has the right to have access to quality and clean food - this is the philosophy of EBAG - the company whose innovative service helps farmers products find their way straight to our tables. Their business model is unlike that of other e-shops, as the behaviour of FMCG consumers is quite different. More and more Bulgarians are looking for quality food and are interested in convenient ways to get it, commented Konstantin Bachvarov. He has been the marketing director of EBAG since 2019, and the company has been operating since 2015. He has taken upon the challenge for farmers products to reach a wider range of people in a very short time. Delivery is made within three hours after the order has been placed.

Expansion

We deliver only from the best Bulgarian farms, assure from EBAG. To become their partner, farmers must prove that they follow high standards in technology for growing fruits, vegetables or animals. Farmers are scattered throughout the country and need a reliable supplier to arrange for the products to be transported quickly to the customer's home. First in Sofia, then in Plovdiv, and the next step is the expansion of EBAG to the Black Sea coast, where Varna will be the first location. The company also looks towards markets in neighbouring countries. And in all this path of development and expansion, the marketing specialist, according to Konstantin Bachvarov, is the eyes and ears of the brand.

Symbiosis

We are playing on the same team with the producers, because our efforts help them realize the fruits of their labour, says Bachvarov. He is convinced that every company must always keep their senses wide open and when it finds the right formula for its business, only the sky is the limit for its growth. There are many difficulties, but they teach professionalism. 



Съвети от Константин Бъчваров

- Успешният маркетинг има един вълшебен ключ и това е всеки бранд да дава на своите клиенти ясен отговор на три въпроса: Какво, защо и как даден продукт стига до него. Разбира се, услугата, продуктът, качеството и цената са важни за потребителя.
- Намеренията за нарастване на продажбите трябва да вървят заедно с убедителната яснота как точно ще се постига значителното повишаване на резултатите.
- По какъв начин – е решение, което трябва да съпътства всяко маркетингово предложение.
- Ако едно усилие не води до нарастване на продажбите и финансовите резултати, то е безполезно.
- Всеки бизнес трябва постоянно да следи как се приемат неговите продукти и услуги.

За да може компанията доставчик да покрива по-голяма територия и повече пазари, тя трябва да разполага с добра логистика и транспорт, уверява Константин Бъчваров

In order for the supplier company to cover a larger territory and more markets, it must have good logistics and transport, says Konstantin Bachvarov

ПОЛЕЗНИЯТ МАРКЕТИНГ

USEFUL MARKETING

Advice from Konstantin Bachvarov

- *Successful marketing has one magic key and that is for each brand to give its customers a clear answer to three questions: What, why and how a product reaches them. Of course, service, product, quality and price are important to the consumer.*
- *Intentions to increase sales must go hand in hand with convincing clarity on how exactly a significant increase in results will be achieved.*
- *How - is a proposition that must accompany any marketing proposal.*
- *If an effort does not lead to increased sales and financial results, it is useless.*
- *Every business must constantly monitor how its products and services are received.*

Да засилим прогажбите

Клиентът знае отговора как бизнесът да се променя в сегашната ситуация, твърди Неви Коева

How to increase sales

The client knows the answer to how to change the business in the current situation, says Nevi Koeva

Яна Колева  Yana Koeva

Невяна Коева има свой път в бизнеса. Започва кариерата си като програмист, но появата на проблеми, търсенето и намирането на решения постепенно я насочват към маркетинга и я превръщат в предприемач с редица умения. Когато започва да предлага собствена разработка IT продукти, разбира, че всеки от тях е просто инструмент, а в основата стои човекът. Нейна страст е дигитализацията на процесите с цел скалиране. Бизнесът може да расте по два начина - чрез хора или чрез технологии. Растежът чрез технологии е първата стъпка. И когато всичко, което е възможно, е автоматизирано, идва ред да се фокусираме върху хората в компанията. Затова Неви Коева създава Бизнес академия, чрез която води обучения, но предлага и комплексни консултантски услуги, които помагат на малкия и средния бизнес да придобие цялостен поглед върху своята дейност. В условията на сегашната извънредна за бизнеса ситуация помощта ѝ може да е въпрос на оцеляване. Ето виждания и препоръки от нея:

Твърди се, че няма достатъчно хора. На пазара обаче има ценни кадри, но никой не иска да вземе по-малко от гюманит. Те струват скъпо, а голяма част от бизнеса вече не е в стабилно финансово състояние. Затова хора, които притежават определени умения и личностни качества, може допълнително да бъдат обучени. Ако бизнес процесите на компанията са добре описани, новопостъпващите лесно ще навлизат в работата. В момента

бързината е изключително важна

но заради пандемията се загуби комуникацията с клиентите, пострада и комуникацията между хората в екипите. Това доведе до забавяне на продажбите и повлия на прозрачността на системите за управление на бизнеса, което се отрази и на резултатите.

От решаващо значение за всяка компания е да създаде база данни на сегашните си клиенти.

Комуникацията

с тях трябва да се активизира, за да се стигне до повторни продажби. Следващата стъпка е изграждането на клиентска база с потенциални клиенти. Всеки бизнес може по подходящ начин да влезе в комуникация с клиентите

Nevyana Koeva has her own way in business. She started her career as a programmer, but the emergence of problems, the search and finding of solutions gradually led her to marketing and turned her into an entrepreneur with a number of skills. When she started offering her own line of IT products, she learned that each of them is just a tool, and the basis is the person. Her passion is the digitalization of processes for the purpose of scaling. Business can grow in two ways - through people or through technology. Growth through technology is the first step. And when everything possible has been automated, it's time to focus on the people in the company. That is why Nevi Koeva created a Business Academy, through which she conducts trainings, but also offers complex consulting services that help small and medium-sized businesses to gain a holistic view of their activities. In the current emergency situation for business, her help may be a matter of survival. Here are her views and recommendations:

It is said that there are not enough people. However, there are valuable professionals on the market, but no one wants to take less than a diamond. They are expensive and much of the business is no longer in a sound financial position. Therefore, people who have certain skills and personal qualities can be further trained. If the company's business processes are well described, newcomers will easily get to work. Right now

speed is extremely important

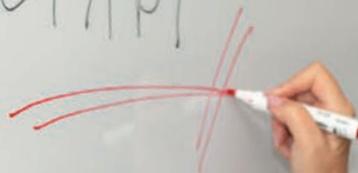
but because of the pandemic, communication with clients was lost, and communication between people in the teams also suffered. This led to a slowdown in sales and affected the transparency of business management systems, which also affected the results.

It is crucial for any company to create a database of its current customers.

Communication

with them must be activated in order to achieve further sales. The next step is to build a customer base with potential customers. Every business can communicate with its customers and partners in an appropriate way.

БИЗНЕС СТАРТ



Неви Коева е президент на Дамски клуб „Бизнес на високи токчета“ за Варна и е сред най-активните членове. Носител е на наградата „Бизнес жена 2020“ в категория „Дигитализация в бизнеса“

Nevi Koeva is the president of the Ladies' Club "Business in high heels" for Varna and is among the most active members. She is the winner of the Business Woman 2020 Award in the Digitalization in Business category

те и партньорите си.

Факт е, че става пренареждане и фирмите са в особен период заради пандемията. И в тази нова ситуация те трябва да определят кои са най-важните им задачи за решаване. Разбира се, за да се съживи бизнесът, най-напред трябва да се съживят продажбите. Структурните промени вътре в компанията може да почакаат. Затова, ако все още не сте го направили,

актуализирайте клиентската си база данни

и в нея да има поне два канала за достъп към всеки - имейл и телефон. Месинджър ботовете също са ефективни. Особено в празничен период може да се организират томболи и игри, чрез които да се събере нова база данни, ако спецификата на дейността го позволява.

Компаниите трябва да си поставят актуални бизнес цели. Те със сигурност имат нужда от нова комуникационна стратегия, направена след

анализ на сегашното поведение на потребителите

и клиентите. С тях трябва периодично да се води разговор, в който да се изяснява от какво самите те имат нужда и кое би им било от полза. Направете анализ и на продуктите и услугите, които предлагате, и преценете как да се пренастроите към новото търсене. Така ще се раждат иновации, към които ще има интерес. Бизнесът трябва да се променя бързо. Но как? Този отговор го знае само клиентът. (1)

The fact is that there is a rearrangement and companies are in a peculiar period because of the pandemic. And in this new situation, they have to determine what their most important tasks are to solve. Of course, in order to revive the business, sales must be revived first. Structural changes within companies can wait. So if you haven't done it yet,

update your client database

and have at least two channels for access to each client - email and phone. Messenger bots are also effective. Especially during the holiday period, lotteries and games can be organized to collect a new database, if the specifics of the activity allow it.

Companies need to set current business goals. They certainly need a new communication strategy made after

an analysis of current consumer behavior

and the clients. They should be interviewed periodically to clarify what they themselves need and what would benefit them. Analyze the products and services you offer and consider how to adjust to the new demand. This will give birth to innovations that will be of interest. Business needs to change fast. But how? Only the client knows this answer. (2)

Великият пазарен диктатор

Един ден пред портите на голям град се появила Смертта.

- Защо си дошла? - попитал я един войник от градската стража.

- Тук съм, за да взема сто души - отговорила Смертта.

Войникът веднага тръгнал из улиците и започнал да предупреждава хората за

грозиящата ги заплаха. Но в края на деня се оказало, че са умрели не сто, а хиляда човека. Вечерта, когато неканената гостенка си тръгвала, войникът я спрял:

- Ти каза едно, а стана съвсем друго. Защо прибра толкова много хора?

- Аз угържах на думата си и взех само сто души, за които бях дошла. Другите станаха жертва на страха, който ти създаде.



The Great Market Dictator

One day Death appeared at the gates of a large city.

"Why did you come?", a soldier of the city guard asked him.

"I'm here to take a hundred people", Death replied.

The soldier immediately took to the streets and began to warn people of the impending threat. But at the end of the day, it turned out

that not a hundred but a thousand people had died. In the evening, when the uninvited guest was leaving, the soldier stopped him:

"You said one thing but that is not what happened. Why did you take in so many people?"

"I kept my word and took only the hundred people I had come for. The others fell victim to the fear you created."

Страхът е мощен двигател и неговите провадчи умеят да извличат невероятно добри резултати

*Fear is a powerful engine and the ones who know how to
sell it well can achieve incredibly good results*

Тони Григорова  Toni Grigорова

Паниката, страхът и тревогата са силен двигател. Добре живее този, който умее да ги управлява. През март и април тази година беше продадено рекордно количество лекарства. Изпити ли са? През това време беше продадено и рекордно количество храни. Дали сме ги изяли, кантарът във всеки дом ще покаже, ако хората посмелят да се претеглят. Маски и дезинфектанти в своята административна задължителност доведоха до рекордно високи цени при нарасването им търсене. Тоалетната хартия също удари таван в продажбите. И още много други неща получиха

ускорение

В тази пандемия.

Мощен двигател е страхът и неговите провадчи извличат невероятно добри резултати от това. Финансисти и икономисти са отправяли подобно предупреждение във времена, преломни за търговията и икономиката, но и за самата обществена система.

Единственото, от което трябва да се боим, е самият страх – това е предупреждавал Франклин Рузвелт през фаталната 1933 г. Но всъщност днешната глобална паника, предизвикана от един представител на коронавируса, заплаши да докара света до състояние, много близко до епохата на Големата депресия. Кризите са си кризи и всяка от тях има свой собствен сценарий. Тази криза – също. Тя има своите големи губещи, но и своите печеливши, някои от които в особено големи размери – както със знак минус, така и със знак плюс. И от океана на случващото се, в цялата тази неизвестност, обръкване, изолация, социална дистанция и предпазни мерки, изплува една гума: ДИГИТАЛИЗАЦИЯ. Сочена като спасение и

панацея в тези лоши времена

В които трябва да поставим здравето пред скоби, в които са навици, работа, доходи, интереси, бизнес и т. н. Дигитализацията безапелационно си извоюва правото да е доминанта в нашето настояще и бъдеще. Светът се беше засилил нататък, но пандемията се оказа катализаторът, който ускори този процес. Тя се оказа повратната точка, скокът в развитието на свят, който е под властта на цифровите технологии.

Кои са тогава най-големите печеливши? Ще припомним, че през последните двайсетина години четирите технологични гиганта Apple, Amazon, Facebook и Google се утвърдиха като извор на възбуждане, общуване, информация и открития. Едновременно с това те придобиха

безпрецедентен достъп

до личния ни живот, предпочитания и спомени, но и до самия бизнес... Пандемията им отвори още по-широко вратите не

Р panic, fear and anxiety are powerful engines. The one who knows how to manage them lives a good life.

A record number of drugs was sold in March and April this year. Were they taken? During this time, a record amount of food was sold, as well. Whether we have eaten it, the scales in every home will tell if people dare to weigh themselves. The administrative obligation of using masks and disinfectants has led to record high prices with the increasing demand. The sales of toilet paper have also hit the ceiling. And many other things were

accelerated

during the pandemic.

Fear is a powerful engine and the ones who know how to sell it well can achieve incredibly good results. Financiers and economists have issued a similar warning during turbulent times for the trade and the economy, but also for the social system itself.

The only thing to fear is fear itself, as Franklin Roosevelt warned in the critical year of 1933. But in fact, today's global panic caused by the coronavirus has threatened to bring the world to a state very close to the Great Depression. Crises are crises and each one has its own scenario. This crisis - too. It has its big losers, but also its winners, some of which in particularly large amounts - both with a minus and a plus sign. And from the vastness of what is happening, in all this uncertainty, confusion, isolation, social distance and precautions, one word emerges: DIGITALIZATION. It has been pointed out as a salvation and

a cure in these harsh times

in which we must put health before our limitations, including habits, work, income, interests, business, etc. Digitization unequivocally has won the right to dominate our present and our future. The world was already moving in that direction, but the pandemic proved to be the catalyst that accelerated this process. It turned out to be the turning point, the leap in the development of a world ruled by digital technologies.

Who are the biggest winners then? We should not forget that in the last twenty years, the four technology giants Apple, Amazon, Facebook and Google have established themselves as a source of inspiration, communication, information and discovery. At the same time, they acquired

unprecedented access

to our personal life, preferences and memories, but also to business itself ... The pandemic opened the doors even wider not only to our personal world, but also to the vast majority of business. Here is just a small snippet of the



само на нашия личен свят, но и на огромната част от бизнеса. Само един малък фрагмент от големия пъзел: много от физическите магазини, които бяха затворени, се преориентираха към онлайн продажби, за да не са на нула. Как по друг начин е-продажбите, а съответно и безкешовите плащания биха могли да получат такъв силен тласък? Куриерските услуги не са и сънували подобен подем.

Скот Галоуей, преподавател по дигитален маркетинг в Ню-Йоркския университет, с книгата си „The Four: скритата ДНК на Apple, Amazon, Facebook и Google“, постави редица въпроси за тези четири мощни корпорации: Как са навлезли толкова дълбоко в живота ни, че е почти немислимо да ги избегнем? Възможно ли е някой да им се противопостави в тяхната надпревара за пазарно проникване? Сега светът стана още по-доминиран от тези четири компании и дали чрез тази пандемия доброволно не им предадохме и малкия остатък от нашата свобода, сигурност и идентичност...

По време на буря, както и по време на пандемия, всички се надпреварват да изразяват страховете си.

Паниката е мътната вода

В която става най-добрият улов.

„Започнах все по-често да постигам успех в решаващи партии. Може би, защото осъзнах нещо просто: страхът обладаваше не само мен, но и моя противник“ - това са гуми на световния шампион по шахмат Михаил Тал, известен с атакуващия си стил. По време на игра гледал противниците си в очите и измислял някои от най-великите тактики в шахматната игра. Затова е наричан „Моцарт на шахматното изкуство“, „великият актьор на шахматната сцена“, „вълшебникът от Рига“. Да, и другите се страхуват. Но нека да видим кой и как печели играта.

Има време, когато трябва да вземете съвет от страховете си, но има и време, когато не трябва да слушате нито един от тях, е казал американският генерал Джордж Патън, който е сред водещите командващи във Втората световна война. Въпросът обаче е да можем да различим тези две времена.

Оставим ли се на страховете, даваме пълната власт на онези, които добре умеят да управляват емоциите ни. Така „на зелено“ ще си купим дори неразработена все още ваксина и ще вземем редица други решения, които в друго време не бихме преприели. (1)

big puzzle: many of the physical stores that were closed have shifted to online sales to keep themselves in business. How else could e-sales and cashless payments get such a boost? Courier services have never even dreamed of such a boom.

Scott Galloway, a professor of Digital marketing at the New York University, with his book The Four: The Hidden DNA of Apple, Amazon, Facebook and Google, asked a number of questions about these four powerful corporations: How they got so deep into our lives that it's almost unthinkable to avoid them? Is it possible for someone to oppose them in the race for market penetration? Now the world has become even more dominated by these four companies, and have we not voluntarily handed over to them the small remnant of our freedom, security and identity during this pandemic...

During a storm, as well as during a pandemic, everyone races to express their fears.

Panic is a murky water

in which one can make the best catch.

"I started to succeed more and more often in pivotal games. Maybe because I realized something very simple: fear possessed not only me, but also my opponent" - these are the words of the world chess champion Mikhail Tal, known for his attacking style. During the game, he looked his opponents in the eye and invented some of the greatest tactics in the game of chess. That is why he is called "Mozart of the art of chess", "The great actor on the chess stage", "The wizard of Riga". Yes, others are afraid, too. But let's see who wins the game and how.

There are times when you have to take advice from your fears, but there are also times when you should not listen to any of them, said US General George Patton, who is among the leading commanders in World War II. The point, however, is to be able to distinguish between those two times.

If we give in to our fears, we give full power to those who are good at managing our emotions. Thus, blindly, we will buy even an undeveloped vaccine and make a number of other decisions that we would not have made at other times. (2)



MTG DOLPHIN

SHIP BUILDING | CONVERSION | SHIP REPAIR

30 years sustainable development



8 DRAZKI STREET, 9000 VARNA, BULGARIA, TEL: +359 52 602 074, EMAIL: INFO@DOLPHIN1.BG

WWW.DOLPHIN1.BG

Фалитът на туристическия хипермаркет

Туроператорите спряха да предлагат масов продукт и се ориентират към услуги по мярката на конкретен клиент, твърди Ваня Овчарова

The Bankruptcy of the Tourism Hypermarket

Tour operators have stopped offering a mass product and are focusing on services tailored to a specific customer, says Vanya Ovcharova



Татяна Явашева  Tatyana Yavasheva

Туризмът в масовата представа е пътуване с цел забавление. Той обаче може да е и възможност да отвориш своите сетива и да провокираш себе си, като видиш различна природа, групи хора, които по свой начин гледат на живота и на света. Пандемията широко разтвори ножицата между тези две представи. Какво обаче се случва с туризма и професията на туроператорите, при положение че този сектор е сред най-силно засегнатите?

Полумъртъв – това е

диагнозата

на туризма, която поставя Ваня Овчарова, управител на „Елфи турс“ и един от учредителите на Обединение „Бъдеще за туризма“. Тази диагноза с още по-пълна сила важи за пътуванията на българи зад граница, но и на пристигащите у нас чужденци – именно в този сегмент има силен застои. Въпреки всичко обаче хотелиерите, които правят добре своя маркетинг, се радват на пълни хотели. Така туризмът става заложник на отличния продукт, но и на успешния маркетинг. Няма полети – няма туристи, няма туристи – няма и полети: това е

People generally think about tourism as recreational travelling. However, it can also be an opportunity to open your senses and provoke yourself by seeing a different nature, other people who look at life and the world in their own way. The pandemic has widened the gap between these two ideas. However, what is happening with tourism and the profession of tour operators, given that this sector is among the most affected?

Half-dead - this is

the diagnosis

of tourism given by Vanya Ovcharova, Manager of Elfi Tours and one of the founders of the Future for Tourism Association. This diagnosis is even more valid for the Bulgarians travelling abroad, but also for foreigners arriving in our country - it is precisely in this segment that there is a strong stagnation. However, hoteliers who do their marketing well enjoy full hotels. Thus, tourism becomes a hostage to an excellent product, but also to effective marketing. No flights - no tourists, no tourists - no flights:

омагьосаният кръг, в който се завъртя международният туризъм. Ограниченията и спънките за свободното движение на хора доведоха до почти пълен блокаж на пътуванията.

Отмираща ли е професията туроператор – е един съвсем логичен въпрос. Ваня Овчарова смята, че подобно твърдение би било твърде пресилено. Тя има надежда, че пандемията в един момент ще затихне и туризмът отново ще засили темпо. Дотогава в професията ще останат само хора с хъс, които вярват, че това е тяхното призвание. Сриъът вече е накарал голяма част от досегашните туроператори да направят рязък завои в кариерното си развитие. А който иска и занапред да е туроператор, ще трябва да открие как точно да привлича клиенти. Голяма ще е конкуренцията за малкото на брой туристи, след като пандемията спира свободното движение на хора. Но след рестарта на туризма, когато и да настъпи той, и туроператорската дейност няма да е същата. Тя трябва да е посветена на човека, който иска да види и да преживее нещо ново, като се довери на професионализма на някого, който ще му спести разочарования. Туроператорът ще предпази от излишно лутане и от напразното губене на време и като светъл лъч ще насочва точно към онова, от което туристът има нужда. Занапред Ваня Овчарова се ориентира към бутиковия туризъм, колкото и остаряло да е това понятие. Тя ще се посвети на хората, които искат да се чувстват специални. Ще е

дизайнер на преживявания

а не човек, който организира пътувания без конкретен адресат. Туристът няма как да е потребител, който срещу малко пари ще получи много. Такава опция вече няма.

Новата формула е туристическата услуга да е по мярката на конкретния клиент. В търсенето на масовост туристическата услуга се беше обезличила и е време тя да получи своя нов облик. За Ваня Овчарова оставането в професията е голямо предизвикателство, тъй като самата тя трябва да намери икономически оправдания начин да помага на туристите да получат преживяванията, за които мечтаят.

Трансформацията

В туризма идва по естествен начин. Първо дойде краят на туристическия хипермаркет, в който пътуванията и ваканциите бяха превърнати в масов продукт. Пандемията прогони състезателния дух на туроператорите, които се надпреварваха да обслужат колкото се може повече хора. Ваня Овчарова вече е минималист в очакванията и максималист в усилията. Тя има хъс да създаде новия кръг от клиенти, с които да работи. Защото „лоялният турист“ се интересува само от своите пари и не се замисля за загубите, които туроператорът също търпи в този голям сриъ, който пандемията предизвика.

Туризмът преживя смъртоносен удар и секторът няма как да се съвземе без държавна подкрепа – не само у нас, но и по целия свят. Раните са дълбоки и скоро няма да заздравеят, твърди Ваня Овчарова. Според нея в туризма, както и във всяка друга сфера, онова, което беше преди пандемията, няма да се завърне триумфално в живота ни. Трансформацията продължава и тя няма да е бърза и безболезнена. Постепенно хората ще отвикнат от онова познато ходене напред-назад просто за развлечение. Сега пътуванията зад граница се организират трудно, което обаче създава по-силна тръпка. Всички се бяха преситили, време е да си възвърнем вкуса към красивите преживявания. (1)

this is the vicious circle around which international tourism revolves. Restrictions and obstacles to the free movement of people have led to an almost complete halt of all travels.

Is the profession of the tour operator dying off - that is a very logical question. Vanya Ovcharova believes that such a statement would be too exaggerated. She hopes that at some point the pandemic will subside and tourism will pick up again. Until then, only people with enthusiasm will remain in the profession, who believe that this is their true vocation. The collapse has already forced many of the current tour operators to make a sharp turn in their career development. And the ones who want to continue being tour operators, will have to find out exactly how to attract customers. There will be a lot of competition for the small number of tourists after the pandemic has stopped the free movement of people. But after the restart of tourism, whenever it happens, the tour operating business will not be the same. It should be dedicated to the people who want to see and experience something new, trusting the professionalism of someone who will save them disappointments. The tour operator will protect customers from unnecessary wandering and waste of time and will direct them exactly towards what they need, as a bright ray of light. From now on, Vanya Ovcharova will focus on boutique tourism, no matter how outdated this concept is. It will be dedicated to people who want to feel special. She will be

a designer of experiences

and not a person who organizes trips without a specific addressee. The tourist cannot be a consumer who will get a lot for little money. There is no such option anymore.

The new formula is for the tourist service to be tailored to the specific client. In the search for mass popularity, the tourist service had become depersonalized and it is time for it to get its new look. For Vanya Ovcharova, staying in the profession is a great challenge, as she herself must find an economically justified way to help tourists get the experiences they dream of.

The transformation

in tourism comes naturally. First came the end of the tourism hypermarket, where travel and vacations were turned into a mass product. The pandemic drove away the competitive spirit of tour operators, who raced to serve as many people as possible. Vanya Ovcharova is already a minimalist in expectations and a maximalist in efforts. She has a passion to create a new circle of clients to work with. Because the "loyal tourist" is only interested in his money and does not think about the losses that the tour operator also suffers in this great collapse that the pandemic caused.

Tourism has suffered a deadly blow and the sector cannot recover without some kind of state support - not only in our country, but all over the world. The wounds are deep and will not heal soon, claims Vanya Ovcharova. According to her, in tourism, as in any other field, what was before the pandemic will not just return triumphantly in our lives. The transformation continues and it will not be quick and painless. Gradually, people will leave behind the habit of travelling here and there just for fun. Travelling abroad is now difficult to organize, but it creates a stronger thrill. Before, everyone was fed up, now, it's time to regain our taste for beautiful experiences. (2)

Гориво за стартиращия бизнес

Sofia Angels Ventures е новият фонд, който заедно с бизнес ангели ще прави рискови инвестиции в компании на ранен етап от развитието им

Sofia Angels Ventures is the new fund, which together with business angels will make risky investments in companies at an early stage of their development

Fuel for the Start-up Business

Яна Колева  Yana Koleva

Стартирането на бизнес е рисково начинание и според статистиката погледнато 10% от компаниите оцеляват след първите три години. Този период е най-труден и след като предприемачите са ползвали лични средства, помощ от семейството и приятелите, подкрепата може да дойде от бизнес ангели. Това са хора, които инвестират свои ресурси в компании, идеи, проекти на ранен етап срещу дял в този бизнес с цел бъдеща възвръщаемост. Обикновено те допринасят за развитието с ноу-хау, експертиза и контакти, като по този начин инвестицията се превръща в умни пари.

Споделен риск

Рискът и за бизнес ангелите е прекалено голям, но добрата новина е, че и те може да получат подкрепа, след като стартира Sofia Angels Ventures - фонд за кофинансиране на рискови инвестиции в компании на ранен етап от развитието им. Това не е грантова схема, а инвестицията е споделена 50 на 50% между фонда и друг частен инвеститор (или група от инвеститори), като не е допустимо фондът да вложи повече от 50% привлечената сума. Фондът не купува компании, които той да управлява, а прави дялова инвестиция, която действа като гориво за развитието. Визията за растежа и работата идва от предприемачите.

Моделът

Sofia Angels Ventures ще управлява 13 млн. евро, основната част от които са от Европейския инвестиционен фонд (EIF). Останалите средства идват от самите фонд мениджъри. Първоначалната инвестиция в определен стартъп е от 200 хил. до 500 хил. евро и поне 50% от тези средства трябва да са от частни инвеститори - бизнес ангели, семейни офиси, частни фондове или комбинация от тях. При втори рунд финансирането може да нарасне до 1 млн. евро. Няма ограничение инвестицията да се простира само над български предприемачи, макар че това е основният фокус на екипа. Хоризонтът на фонда е 10 години - в първите пет се инвестира, после следва изход от вложението. Има два подхода: В единия случай бизнес ангелът предлага на фонда да направят съвместната инвестиция. В другия, ако фондът попадне на компания с възможности да расте, неговите мениджъри може сами да потърсят бизнес ангели, които да се ангажират. Получаването на кофинансиране от Sofia Angels Ventures става само ако фонд мениджърите преценят, че за тях рискът е оправдан.

Starting a business is a risky venture and according to statistics less than 10% of companies survive after the first three years. This period is the most difficult and after the entrepreneurs have used personal funds, help from family and friends, the support can come from business angels. These are people who invest their resources in companies, ideas and projects at an early stage and receive a share in that business for future returns. They usually contribute to the development with know-how, expertise and contacts, thus turning the investment into smart money.

Shared risk

The risk for business angels is great, too, but the good news is that they too can receive support after the launch of Sofia Angels Ventures - a fund for co-financing risky investments in companies at an early stage of their development. This is not a grant scheme, and the investment is shared 50 to 50% between the fund and another private investor (or group of investors), and it is not permissible for the fund to invest more than 50% of the collected amount. The fund does not buy companies to manage, but makes a unit investment that acts as a fuel for their development. The vision for the growth and operations comes from the entrepreneurs.

The model

Sofia Angels Ventures will manage 13m euros, most of it from the European Investment Fund (EIF). The rest of the funds come from the fund managers themselves. The initial investment in a particular start-up is from 200 thousand to 500 thousand euros and at least 50% of these funds must be from private investors - business angels, family offices, private funds or a combination thereof. In the second round, funding could rise to 1 million euros. There is no limit for the investment to be offered only to Bulgarian entrepreneurs, although this is the main focus of the team. The horizon of the fund is 10 years - the investments are made in the first five years, then comes the return of the investment. There are two approaches: In the first case, the business angel offers the fund to make a joint investment. In the second, if the fund finds a company with opportunities to grow, its managers can look themselves for business angels to engage. Receiving co-financing from Sofia Angels Ventures is possible only if the fund managers consider that the risk is justified for them.



Ако имаме късмета, може да заложим на фирма, която да върне инвестицията между 10 и 100 пъти, казват Милен Иванов, Григори Григоров и Георги Сиджимков (от ляво надясно)

If we are lucky, we can bet on a company that will return the investment between 10 and 100 times, say Milen Ivanov, Grigori Grigorov and Georgi Sidjimkov (from left to right)

Управляващите съдружници

Тримата фонд мениджъри са Милен Иванов, Георги Сиджимков и Григори Григоров. Милен и Григори са съоснователи на CEO Angels Club, най-голямата ангелска мрежа у нас. Милен е бил директор за България и на Founders Institute, един от най-големите акселератори за стартапи в света. Георги Сиджимков е с опит в инвестиционното банкиране, работил е във фондове за рисков капитал. Григори Григоров е председател на Съвета на директорите на „Холдинг БДЖ“, има опит в телекомуникациите.

Фокусът

В кръга от компании попадат технологичните стартапи, но също и свързани с храна, ритейл продукти и услуги, в операциите на които има някакъв вид технология, която предполага скалируемост. Те трябва да може да пораснат и да стигнат ниво, на което лесно да бъдат продадени. Не се инвестира в лайфстайл или консултантски бизнеси, недвижими имоти и хазарт. Подкрепа може да получат компании, които на определен етап са развили идеята си и тя е валидирана от потенциални техни клиенти. Има изискване екипът да работи на пълен работен ден и това да не е странично занимание. Хората трябва да са мотивирани и напълно отдадени на мисията, която са наоблязали. Проектите трябва да са с амбиции, насочени минимум към европейския пазар, и екипите да имат способността да ги реализират.

Риск печели

„Ако компанията се провали, ние си губим парите на 100%. Знаем, че рискът е голям, затова правим портфолио, което споделя риска. Ако имаме късмета, може да заложим на фирма, която да върне парите между 10 и 100 пъти. Не бихме искали да изгубим нито лев, но няма как да се застраховаме срещу това“, обяснява Милен Иванов. Според него ключов фактор за успеха на един стартап е екипът да се състои от правилните хора. Ако това е налице, те ще намерят начин да направят успешен бизнес, а финансовата и менторската подкрепа ще им помогне по-лесно и бързо да реализират намеренията си. Недостатъчната инвестиция понякога води до похабяване на възможността, но симбиозата с фонда ще е „финансовата инжекция“, чрез която и бизн ангелите значително ще намалят риска, който поемат. (1)

Managing partners

The three fund managers are Milen Ivanov, Georgi Sidjimkov and Grigori Grigorov. Milen and Grigori are co-founders of CEO Angels Club, the largest angel network in Bulgaria. Milen was also the director for Bulgaria of the Founders Institute, one of the largest accelerators for start-ups in the world. Georgi Sidjimkov has experience in investment banking, he has worked in venture capital funds. Grigori Grigorov is Chairman of the Board of Directors of BDZ Holding and has experience in telecommunications.

The focus

The circle of companies includes technology start-ups, but also companies related to food, retail products and services, in the operations of which there is some kind of technology that implies scalability. They must be able to grow and reach a level where they can be easily sold. Investments are not made in lifestyle or consulting businesses, real estate and gambling. Support can be given to companies that have developed their idea to a certain stage and it has been validated by their potential customers. There is a requirement for the team to work full time and for the business not be a side activity. People need to be motivated and fully committed to the mission they have set. Projects must have ambitions aimed at least at the European market, and the teams must have the ability to implement them.

Winning involves taking a risk

“If the company fails, we lose 100% of our money. We know that the risk is great, so we make a portfolio that shares the risk. If we are lucky, we can bet on a company that will return the money between 10 and 100 times. We would not like to lose a single lev, but there is no way to be ensured against this”, explains Milen Ivanov. According to him, a key factor for the success of a start-up is that the team consists of the right people. If this is the case, they will find a way to make a successful business, and financial and mentoring support will help them realize their intentions more easily and quickly. Insufficient investment sometimes leads to lost opportunities, but the symbiosis with the fund would be a “financial injection”, through which business angels will significantly reduce the risk they take. (1)

Оцеляването на малкия бизнес

The Survival of Small Business

Мая Цанева  Maya Tsaneva

За малките фирми, с които разговарям, 2020 г. започва чудесно. Диана Аладжова от Vox to Remember, социален бизнес за ръчно правени подаръци, разказва, че за 14 месеца фирмата достигна стабилно ниво на продажби, което да позволява прогнозиране и планиране на дейността. Стоян Ангелов от онлайн платформата за събития Evedo споделя, че технически са напреднали с тикетинг системата си, имат стабилни партньорства и сключени договори за международни събития. Георги Малчев също има високи очаквания за 2020 г. и амбициозни планове за дигиталната си агенция Xplora Academy.

И тогава идва епидемията. „В рамките на по-малко от месец извънредната обстановка доведе до 60% спад в продажбите, отрицателен паричен поток и немалка вероятност да затворим през следващите 4 месеца. Създадохме различни сценарии за нашия бизнес в зависимост от темпа на възстановяване на пазара. Никой

For the small businesses that we talked to, 2020 was off to a great start. Diana Aladzhova from Box to Remember, a social business for handmade gifts, says that in 14 months the company reached a stable level of sales, which allowed forecasting and planning of activities. Stoyan Angelov from the online event platform Evedo shares that they were technically advanced with their ticketing system, they had stable partnerships and concluded contracts for international events. Georgi Malchev also had high expectations for 2020 and ambitious plans for his digital agency Xplora Academy.

And then the epidemic hit us. "In less than a month, the emergency situation led to a 60% drop in sales, a negative cash flow and a high probability that we would close in the next 4 months. We have created different scenarios for our business depending on the pace of market recovery. None of them were optimistic. We decided to offer new products for the needs of our customers in the crisis, so that we have a chance to move



Диана (вляво) и Поли откриват пътя към възстановяване на бизнеса в детските игри

Diana (left) and Poli find their way to business recovery in children's games

Фирмите откриват в кризата възможности за нов растеж

In the crisis, companies are finding new opportunities for growth



Стоян вижда възможности за малките фирми през 2020 г.

Stoyan sees opportunities for small businesses in 2020

от тях не беше оптимистичен. Решихме да предложим нови продукти за нуждите на нашите клиенти в кризата, за да имаме шанс да продължим напред“, разказва Диана.

За дни пропагат всички договори на Стоян. „Всички отмениха събитията си. След 2-3 дни преценихме, че тази ситуация ще ни повлияе зле краткосрочно, но в дългосрочен план е възможност“.

Първата грижа на Георги като предприемач била да се погрижи за безопасността на екипа, след това да организира работата за клиенти със съдържание и реклама, които не са релевантни за ситуацията. После екипът започнал да тества нови типове съдържание, реклама и потребителски пътеки. „Най-важно беше да сме „на пулса“ на техните клиенти и да показваме смислено поведение на таргет потребителите им, даже и да не купуват в момента. Успяхме да докажем как можем да бъдем полезни със задълбочено съдържание в ефективни и адекватни комуникационни канали, разкрива той.

Стоян се оказва в ситуация, пълна с възможности. Току-що са се изнесли от офиса си и ограничителните мерки го насърчават да оптимизира работата на екипа си от разстояние. Така компанията преминава в хоум офис, но при подобрена организация на проектите. С времето екипът въвежда хибриден режим на работа. Evedo открива пътя на своето връщане в играта чрез уебинарите, за които създават собствена платформа. „Всички промоутъри станаха все по-отворени да тестват нови продукти и услуги и това се оказа предимство за по-малките в нашия бранш. Забелязаха ни и ни дадоха стимул, затова и следващата година ще претърпим огромен растеж и метаморфоза“, казва той.

Диана развива бизнес заедно със сестра си Поли и

forward“, said Diana.

Within days, all of Stoyan's contracts were off. "Everyone cancelled their events. After 2-3 days, we decided that this situation would affect us badly in the short term, but in the long run it is an opportunity."

Georgi's first concern as an entrepreneur was to take care of the safety of the team, then to organize the work for clients with content and advertising that were not relevant to the situation. The team then began testing new types of content, advertising, and user paths. "The most important thing was to be "on the pulse" of their customers and to show adequate behaviour to their target users, even if they did not buy at the moment. We were able to prove how we can be useful with meaningful content in effective and adequate communication channels", he revealed.

Stoyan found himself in a situation full of opportunities. They have just left their office and the restrictive measures encouraged him to optimize the work of his team from a distance. Thus, the company moved to work from home, but with improved organization of projects. Over time, the team introduced a hybrid mode of operation. Evedo found its way back into the game through webinars for which they created their own platform. "All promoters have become more open to testing new products and services and this has proved to be an advantage for the smaller companies in our industry. They noticed us and gave us an incentive, so next year we will undergo huge growth and metamorphosis", he said.

Diana started a business together with her sister Poli. They both saw the possibility of a positive change in their daily lives. "Educational games and toys are expensive and most of them do not give parents any information on how to use them with the child. That is how the idea for the "Bebeznyako" boxes was born - monthly boxes for children between 0-4 years with handmade games, which are age-appropriate and are developed

Георги Малчев се ориентира към анализ на нуждите и поведението на потребителите

Georgi Malchev focuses on analysing the needs and behaviour of consumers

двете съзират в ежедневието си възможността за положителна промяна. „Образователните игри и играчки са скъпи и голямата част от тях не дават информация на родителя по какъв начин да ги използва с детето. Така се роди идеята за кутиите „Безбеднайко“ – месечни кутии за деца от 0-4 години с ръчно правени игри, разработени по програма за ранно детско развитие и съобразени с възрастта. В рамките на 45 дни бяхме готови с първите кутии. Наложи се да адаптираме уебсайта, както и платформата за електронна търговия“, разказва тя. „Безбеднайко“ се продават в България, Австрия и Германия. Диана определя продукта не като антикризисна мярка, а като поне средносрочно решение, защото секторът на подаръците се очаква да се възстановява поне през следващите 18 месеца.

„По време на криза растеж се получава или като предлагате нови и допълнителни неща, или като вземате клиенти на компании в затруднение“, съгласява се и Георги. Хрлора залага на установени процеси - на менторстване и обучение, на планиране и на гъвкавост на работа в екипи. Възможностите за дистанционна работа продължават и сега. „Засилихме акцента на human digital - да търсим реалното поведение на реални хора, доколкото потребителите променят своите нужди, начини за задоволяване, използвани канали, очаквано взаимодействие и стойност при всяко взаимодействие. Все по-полезни и търсени са дейности като проследяване на конкуренти и добри практики, тестване и валидиране на продукти или услуги и представяне на пазара“, пояснява той.

В края на разговора питам и тримата за техните най-ценни уроци от 2020 г. Стоян казва, че при такива големи промени на пазара на събития, по-големите са по-бавни и уязвими и това дава възможност на по-малките. „Винаги съветвам своите клиенти да не приемат излишни рискове, да четат внимателно договорите, да премислят, защото вече няма реверанс към грешки“. Диана се уповава на логиката, че в ситуация на оцеляване е по-добре да опиташ да я подобриш и да се провалиш, отколкото да не опиташ нищо. Тя, както и Стоян, и Георги, не са се възползвали от която да е държавна антикризисна мярка, защото или не са отговорили на изискванията, или времето им е било твърде ценно, за да го използват за кандидатстване. И тримата подпомагат други бизнеси с експертиза.

За финал Георги споделя ценен съвет: „Задължително работете да задържите лоялните си клиенти - чрез тях ще можете да наградите и да се напасте към пазара. Ако не работите за тези клиенти - някой друг ще работи за тях.“ (1)



according to the program for early childhood development. Within 45 days we were ready with the first boxes. We had to adapt the website as well as the e-commerce platform”, she explained. “Bebeznaiko” boxes are sold in Bulgaria, Austria and Germany. Diana defines the product not as an anti-crisis measure, but at least as a mid-term solution, because the gift sector is expected to continue recovering in the next 18 months.

“In time of crisis, growth is achieved either by offering new and additional things, or by taking customers from companies which are having difficulties”, agrees Georgi. Xplora relies on established processes - mentoring and training, planning and flexibility in teamwork. Opportunities for remote work continue to be on the table. “We have strengthened the emphasis on human digital - looking for the real behavior of real people, the extent to which consumers change their needs, the ways to satisfy them, channels used, expected interaction and value in each interaction. Activities, such as tracking competitors and good practices, testing and validating products or services and presenting them on the market are increasingly useful and sought after”, he explains.

At the end of the conversation, I ask all three of them about their most valuable lessons for 2020. Stoyan says that with such big changes in the event management market, the bigger players are slower and more vulnerable which creates opportunities for the smaller ones. “I always advise my clients not to take unnecessary risks, to read the contracts carefully, to think, because there is no more reverence for mistakes.” Diana relies on the logic that in a survival situation it is better to try to improve and fail than to not try anything at all. She, as well as Stoyan and Georgi, did not take advantage of any state anti-crisis measures because they either did not meet the requirements or their time was too valuable to use it to apply. All three of them support other businesses with their expertise.

At the end, Georgi shares some valuable advice: “Be sure to work towards keeping your loyal customers - through them you will be able to upgrade and adapt to the market. If you don’t work for these clients, someone else will work for them.” (2)



Ренесансът на игрите

Българските настолни игри
тепърва се налагат на
пазара с микс от качество и
маркетингови подходи

The Renaissance of Games

*Bulgarian board games are still
gaining ground on the market with
a mix of quality and marketing
approaches*



GEMJI е абстрактна игра, която „расте“ с играчите
GEMJI is an abstract game that “develops” with the players

Мая Цанева  Maya Tsaneva

Пазарът на настолни игри в България следва световните тенденции, т.е. има постоянен ръст през последните 5-6 години, но разнообразието в момента е наистина голямо и новак потребител или инвеститор би се изгубил в него. Българските издателства превеждат някои от най-нашумелите заглавия, на хоризонта се забелязват и „чудесни български настолни игри, които заслужават внимание“, както казва Васил Лозанов, един от организаторите на най-големия фестивал за настолни игри в България – Sofia Board Game Weekend.

През 2016 г. Лозанов става автор на Among Thieves – авторска настолна игра, която успешно се продава. Но за да пробие на пазар, пълен със скъпо произведени продукти, се иска голямо майсторство и сериозна инвестиция на време, пари и усилия. Важна е концепцията за играта, тя да е съобразена с аудиторията, да е с добър дизайн и ясни правила. „За мен качествена игра трябва да е преди всичко добра игра, т.е. самото ѝ играене да увлича, да те кара да искаш да я слагаш по-често на масата, да е предизвикателна и преизграждаема“, казва Лозанов. Според него другите компоненти за успешно маркетингане на игра са рекламата, добрата обратна връзка от професионални ревьюъри, и що се отнася за България - достъпът до книжарниците, които са се превърнали във втори домове на игрите, като се изключат специализираните магазини. „Съветът ми е играта да се рекламира честно. Няма нищо по-разочаровашо от това да ти обещават нещо революционно, което е познатото старо, облечено в нова премяна“.

Маргарит Ралев и неговите магнитни плочки GEMJI може да са следващото голямо нещо в тази сфера. Ралев комбинира 70 компактни магнитни двулицеви плочки и се получава нещо като хибрид между настолна игра и 3D конструктор. Заради съчетанието между тактичност и звуков дизайн GEMJI се превръща в първата походяща и за незрящи хора игра, която привлича финансиране чрез Kickstarter кампания.

Това е успешен инструмент в тази област, защото, както казва и Лозанов, „краудфъндинг платформата е направо луда по настолните игри. Издателите получават финансирането предварително, дори да не са готови с играта, а появата ѝ на сайта гарантира, че ще бъде видяна от хиляди хора, които имат интерес в областта“.

Маргарит Ралев разчита и на познаването на пазара и на потребителите. „По мое мнение тепърва предстои ренесансът на настолните игри в България - като нещо масово, с което семейство и приятели да се забавляват. Кръгът от хора около мен, които играят такива игри, са хора с висше образование“, обяснява предприемачът.

Лозанов също е оптимист, но пояснява: „Все още има доста път, който родните издатели и издателства трябва да извървят, за да започнат да се конкурират с чуждестранните. Нямаме добра традиция в правене на компоненти за настолни игри, затова рискуваме с печатниците. Другата опция е да се печатат в Китай или в Полша например, което оскъпява продукцията. Нямаме студио или издател, който устойчиво да се опитва да побутва родни проекти напред. Но се забелязват първите стъпки в тази посока. Тепърва предстои да

The market of board games in Bulgaria follows the world trends, i.e. there has been a steady growth over the last 5-6 years, but the diversity at the moment is really great and a novice consumer or investor would be lost. Bulgarian publishing houses are translating some of the most popular titles, and “wonderful Bulgarian board games that deserve attention” are starting to emerge, says Vasil Lozanov, one of the organizers of the largest board game festival in Bulgaria - Sofia Board Game Weekend.

In 2016, Lozanov became the author of Among Thieves - an original board game that sold successfully. But to break into a market full of expensive to produce products requires great craftsmanship and a serious investment of time, money and efforts. It is important that the concept of the game is tailored to the audience, has a good design and clear rules. “For me, a quality game should be, above all, a good game, i.e. playing it should be captivating, making you want to put it on the table more often, be challenging and playable over and over again”, says Lozanov. According to him, the other components for successful game marketing are advertising, good feedback from professional reviewers, and when we



Личен архив  Personal Archive

видим първи големи проби на фронта“.

През 2019 г. GEMJI, заедно с The King of All Bards - група успешна българска игра, представляват страната ни на най-голямото изложение за игри в Европа - SPIEL (Есен, Германия). Тези канали (Kickstarter и SPIEL-б.а.) гарантират, че играта ще бъде забелязана от публиката и с правилния маркетинг и с голяма късмет може да стигне до много хора.

А кога играта се превръща в бизнес? Лозанов отговаря: „Търсят се игри, които носят наслада, забавление и предизвикателство. А пазарът се справя чудесно в многообразието си от предложения да задоволи всички. Винаги съм смятал, че за да си добър предприемач, се искат не само пари, но и конкретен нюх за тази работа“. Ралев допълва: „Само запален играч би заложил парите си на такъв тип продукт. Потенциални инвеститори биха могли да бъдат собственици на магазини за игри, за играчки, производители на книги. При тях може да се търси допълнителна печалба чрез позицията им във веригата на производство и дистрибуция. От стратегическа гледна точка един инвеститор е редно да гледа дали има модел, в който да държи потребителя заинтригуван и да монетизира чрез разширения или други добавки. С GEMJI съм се постарал да създам нещо, което да има пазарен потенциал.“ 🙄



talk about Bulgaria - access to bookstores, which have become a second home for games, in addition to specialty stores. "My advice is to advertise the game fairly. There is nothing more disappointing than to be promised something revolutionary, which is turned out to be the same old, dressed in a new guise."

Margarit Ralev and his GEMJI magnetic tiles could be the next big thing in this field. Ralev combined 70 compact magnetic double-sided tiles and you get something like a hybrid between a board game and a 3D constructor. Due to the combination of tactility and sound design, GEMJI became the first game suitable for blind people, which attracted funding through a Kickstarter campaign.

This is a successful tool in this filed because, as Lozanov said, „the crowdfunding platform is crazy about board games. Publishers receive funding in advance, even if they are not ready with the game, and its appearance on the site guarantees that it will be seen by thousands of people who have an interest in this area.“

Margarit Ralev also relies on knowledge of the market and consumers. "In my opinion, the Renaissance of board games in Bulgaria is yet to come - as something massive for family and friends to have fun with. The circle of people around me who play such games are people with higher education", explained the entrepreneur.

Lozanov is also optimistic, but he elaborated: "There is still a long way to go for domestic publishers and publishing houses to start competing with foreign ones. We do not have a good tradition in making components for board games, so we take risks with the printing houses. The other option is to print in China or Poland, for example, which makes production more expensive. We do not have a studio or publisher that is persistently trying to push domestic projects forward. But the first steps in this direction are noticeable. We have yet to see the first major breakthroughs in this area".

In 2019, GEMJI, together with The King of All Bards - another successful Bulgarian game, represented our country at the largest gaming exhibition in Europe - SPIEL (Essen, Germany). These channels (Kickstarter and SPIEL-a.n.) ensure that the game will be noticed by the audience and with the right marketing and a dose of luck - it can reach a lot people.

And when does the game become a business? Lozanov answered: "We are looking for games that bring pleasure, entertainment and challenge. And the market is doing great in its variety of offers to satisfy everyone. I always thought that to be a good entrepreneur, you need not only money, but also a specific flair for this job". Ralev added: "Only an avid player would bet his money on this type of product. Potential investors could be owners of game stores, toy stores, book manufacturers. They can be sought for additional profit through their position in the production and distribution chain. From a strategic point of view, an investor should look to see if there is a model in which to keep the user intrigued and monetize through extensions or other add-ons. With GEMJI, I've tried to create something that has market potential". 🙄

Значителна част от първото поколение ценители са вече семейни, но основно са хора на възраст 16 - 35 г., казва Васил Лозанов

A significant part of the first generation of players are now married, but the majority are people between 16-35 years, says Vasil Lozanov

Здравият гръбнак на семейното предприятие

Академията за местни предприемачи помага при стартирането на собствен бизнес в тютюнопроизводителните региони



The Healthy Backbone of the Family Business

The Academy for Local Entrepreneurs helps in starting your own business in the tobacco-producing regions

Тони Григорова  Toni Grigорова

Стартиращият бизнес безспорно има нужда от финансиране. Но без добра менторска подкрепа вложенията може да се окажат пари на вятър. Академията за местни предприемачи е трамплин с висок отскок за растежа.

За кого

„Нашето желание е да има общности, чието развитие е устойчиво заради здравия гръбнак на малки и семейни предприятия, които не само дават препитание на местните хора, но и задържат децата в училище и лекарите в града. Подпомагаме предприемачи, чието съществуване само по себе си е благо за регионите, където работят. Даваме рамо и на ентузиасты, които се интересуват от бизнес със социален или екологичен отпечатък, но и на хора, които се стремят да възродят местни традиции“ – казва Елица Баракова, изпълнителен директор на Фондация BCause. С тази мисия е създаден Център „Ринкър“, чийто екип осъществява предприемаческите програми на BCause.

Как

Фондация BCause получава финансово съдействие на

Start-ups definitely need funding. But without good mentoring support, investing can be a waste of money. The Academy for Local Entrepreneurs gives a jumpstart for high growth.

For whom

“Our desire is to have communities whose development is sustainable because of the healthy backbone of small and family businesses that not only provide a livelihood for local people, but also keep children in schools and doctors in the city. We support entrepreneurs whose very existence is beneficial for the regions where they work. We give a shoulder to enthusiasts who are interested in business with a social or environmental footprint, but also to people who seek to revive local traditions”, said Elitsa Barakova, CEO of the BCause Foundation. With this mission, the Rinker Center was established, whose team implements the BCause’s entrepreneurial programs.

How

BCause Foundation received financial assistance from

ЕЛИЦА БАРАКОВА ЗА КАТАЛИЗАТОРА НА УСПЕХА:

Най-лесно се постига успех, когато човекът целенасочено търси предприемаческото поприще заради свободата и крилете, които то му дава. Мотивацията е най-трудно постижима с външно въздействие, всичко друго се учи. Насърчаваме предприемачите да развиват идеи в области, в които имат умения, опит и въодушевление. Стъпят ли на тази здрава основа, могат да постигнат всичко. С малко теория, но на свой гръб, с достъп до финансиране и до ментори изстрелват бизнеса си нагоре.

ELITSA BARAKOVA ABOUT THE CATALYST FOR SUCCESS:

The easiest way to achieve success is when a person purposefully seeks the entrepreneurial field because of the freedom and the wings it gives them. Motivation is the most difficult to achieve with external influence, everything else can be learned. We encourage entrepreneurs to develop ideas in areas where they have skills, experience and enthusiasm. If they set foot on this solid foundation, they can achieve everything. With a little theory, but on their own, with access to finance and mentors, they are able to jumpstart their business.



„Филип Морис България“, за да оказва подкрепа на стартиращи предприемачи в тютюнопроизводителните региони на страната. Грижата да се осигури перспектива за населението в тези места води до създаването на Академията за местни предприемачи и нейната дългосрочна визия за устойчивост на регионите. Тя е следствие и от разбирането за ограниченията на чисто дарителските програми, които самостоятелно не могат да решат всички социални проблеми.

Ефект

Академията застава зад намеренията на хора, които обичат своя роден край, искат да работят и да живеят в него. Успехът на програмата не се измерва само с конкретните предприемачи, които получават директна подкрепа, а се крие и в многобройните разговори за емиграцията и дома, за възможностите и спокойствието, за изборите да останат тук или да отидат другаде. „Вярваме, че най-голямата ни инвестиция не са парите от наградния фонд за предприемачите, а мотивирането, ентузиазизирането, подкрепата, от които те се нуждаят. Радваме се при нас да дойдат завърнали се по родните места студенти или работници, натрупали зад граница и опит, и идеи за нещо работещо, пък и със спестени пари, които искат с по-голяма увереност да вложат в родното си място.

Отзвук

„Обучението в Академията ми помогна да си повярвам и започнах със смели крачки да вървя напред в производството на цветя. Направих бизнес план, който през тази година изпълних, и вече имам три оранжерии в с. Орешник в Сакар планина“, разказва Камен Бакърджиев. В началото на 2020 г. той бе сред отличените от Академията предприемачи. Наградата от 5 хил. лв. вече е вложил в развитието на „Цветята на Камен“.

Предприемачите, преминали обучение в Академията, говорят въодушевено за резултатите, които постигат след това. Семената на знанието продължават да никнат и да дават плод. 🌱

Philip Morris Bulgaria to support start-up entrepreneurs in the tobacco-producing regions of the country. The cause to provide opportunities for the population in these places led to the establishment of the Academy for Local Entrepreneurs and its long-term vision for the sustainability of the regions. It is also a consequence of the understanding of the limitations of charity programs only, which alone cannot solve all social problems.

Effect

The Academy stands behind the aspirations of people who love their homeland, who want to work and live in it. The success of the program is not only measured by the specific entrepreneurs who receive direct support, but also lies in the numerous conversations about emigration and home, about opportunities and tranquility, about the choice to stay here or go elsewhere. “We believe that our biggest investment is not the money from the awards fund for entrepreneurs, but the motivation, enthusiasm and support they need. We are glad to welcome students or workers who have returned to their native places after gaining experience abroad. People having ideas for something working, and having some saved money, who want to invest in their homeland with greater confidence.

Feedback

“Training at the Academy helped me to believe in myself and I started to take bold steps forward in the production of flowers. I made a business plan, which I fulfilled this year and I already have three greenhouses in the village of Oreshnik in Sakar Mountain”, said Kamen Bakardzhiev. At the beginning of 2020, he was among the entrepreneurs awarded by the Academy. The prize of BGN 5,000 has already been invested in the development of “Kamen’s Flowers”.

Entrepreneurs trained at the Academy speak enthusiastically about the results they have achieved afterwards. The seeds of knowledge continue to sprout and bear fruit. 🌱

БИЗНЕС В ПЛЕВЕН – МИСИЯ ЗА ОПТИМИСТИ

Предприемачите виждат ключа за развитие в дигитализацията и модерната инфраструктура

Entrepreneurs see the key to development in digitalization and modern infrastructure

Doing Business in Pleven - a Mission for Optimists

Мая Цанева  Maya Tsaneva

Трима предприемачи от Плевен гледат към развитието на региона с големи перспективи за привличане на инвеститори и устойчива заетост, но с много въпроси.

„Бизнесът в Плевен е съсредоточен главно върху шивашката промишленост и медицинските центрове. Лошата пътна инфраструктура на общината води до дългогодишното изолиране на района. Оттук и липсата на заинтересованост от страна на големи инвеститори и развитието на високотехнологични и иновативни производства с висока добавена стойност“, казва Йордан Грижов, млад общински съветник и създател на инициативата и наградите „Младите лидери на Плевен“. Вече две години инициативата отличава изявени личности и в сферата на бизнеса, които, въпреки предизвикателствата, се развиват в региона.

Сред тях е Теодор Балински от Пчеларска къща „Балински“, която произвежда около 15 тона био пчелен мед годишно, който се купува на едро от преработвателни предприятия и се изнася основно за Германия. Теодор е от семейство на наследствени пчелари. След като завършва като компютърен инженер с две магистратури в София и в Стара Загора, се връща в с.Тотлебен със съпругата си, за да се грижат за над 700 пчелни семейства. На въпроса „защо“, отговаря: „Въпросът може да бъде разгледан с позитивизъм или с отчаяние, а истината е някъде по средата. Плевен е един от най-бързо обезлюдяващите градове в България, условията за развитието на устойчив бизнес в региона са доста трудни, повечето от студентите остават в София или емигрират. Но Плевен е един от най-спокойните градове, с едни от най-добрите частни и университетски болници. Не е задължително да се инвестира единствено в столицата и по-големи градове, особено ако може да се работи онлайн с партньори и клиенти от цял свят“.

Теодор Николов, създател на RoboticsLab Academy - Pleven, първия клуб по леги роботика в града, също смята, че истината е някъде по средата. Училището и за-

Тhree entrepreneurs from Pleven look at the development of the region with great prospects for attracting investors and sustainable employment, but also with many questions.

“Business in Pleven is focused mainly on the clothing industry and medical centers. The poor road infrastructure of the municipality has led to the long-term isolation of the area. Hence the lack of interest from large investors and the development of high-tech and innovative productions with high added value”, said Yordan Grizhov, a young municipal councillor and creator of the “Young Leaders of Pleven” initiative and awards. For two years now, the initiative has been distinguishing prominent professionals in the field of business, who, despite the challenges, are developing in the region.

Among them is Teodor Balinski from the Balinski Beekeeping House, which produces about 15 tons of organic honey a year, which is bought in bulk from processing companies and exported mainly to Germany. Teodor comes from a family of hereditary beekeepers. After graduating as a computer engineer with two master’s degrees in Sofia and Stara Zagora, he returned to the village of Totleben with his wife to take care of over 700 bee families. To the question “why”, he answered: “The question can be considered with positivism or despair, and the truth is somewhere in the middle. Pleven is one of the fastest depopulating cities in Bulgaria, the conditions for the development of sustainable business in the region are quite difficult, so most of the students stay in Sofia or emigrate. But Pleven is one of the quietest cities, with some of the best private and university hospitals. It is not necessary to invest only in the capital and larger cities, especially if you can work online with partners and customers from around the world.”

Teodor Nikolov, founder of RoboticsLab Academy - Pleven, the first Lego robotics club in the city, also believes that the truth is somewhere in the middle.



Теодор Балински вярва, че отглеждането на пчелни семейства има голямо екологично значение за региона

Teodor Balinski believes that beekeeping is of great ecological importance for the region

нималнята са вече на 2 години и работят с над 250 деца от 7 до 14-годишна възраст. Клубът преподава STEM дисциплини на над 200 деца в 4 училища. Николов казва, че високите технологии и дигитализацията са път напред за региона, но поради лошата инфраструктура през изминалите години доста чуждестранни инвеститори са се отказали. Друг проблем, който често се среща, са неблагоприятните условия, които държавни и общински институции създават за насърчаване на новите бизнеси. „Ние се рекламираме и правим обученията изцяло без подкрепа. Опитваме се да покажем на родителите и децата възможностите на роботиката като първата стъпка за всеки млад програмист“, пояснява той.

Йордан Грижов също вярва, че днес трябва да се поставят основите на дигиталната трансформация на региона. Той пояснява, че преработващата промишленост и шивашките услуги, които имат водеща роля в икономиката на Плевен, не създават висококвалифицирана работна ръка, възможност за кариерно развитие и висок стандарт на живот. Това води до отлив на млади и образовани кадри. „Успешен бизнес се прави с познания, свързани с иновации и технологии. А тези познания и промени се осъществяват от млади образовани и предприемчиви хора. Медицинският университет предлага качествено образование и произвежда висококвалифицирани лекари и фармацевти. Разполагаме с университетска държавна болница и поне три големи частни лечебни заведения с модерна апаратура. Това е възможност да се създаде реален здравен кластер. Наличието му ще създаде благоприятни условия за здравен туризъм с дългосрочен социален и икономически ефект върху региона“, пояснява той.

Извън медицинския си потенциал, област Плевен има много добра перспектива в земеделския сектор. Дунавската равнина е може би регионът с най-плодородна почва и благоприятен климат в Европа, но за-

The school and the study hall are already 2 years old and work with over 250 children from the ages of 7 to 14 years. The club teaches STEM subjects to over 200 children in 4 schools. Nikolov believes that high technologies and digitalization are a way forward for the region, but due to the poor infrastructure many foreign investors have given up in recent years. Another problem that is often encountered is the unfavorable conditions that state and municipal institutions create for the promotion of new businesses. “We advertise and do the trainings completely without any support. We try to show parents and children the possibilities of robotics as the first step for any young programmer”, he explained.

Yordan Grizhov also believes that now is the time to lay the foundations of the digital transformation of the region. He explained that the processing industry and tailoring services, which play a leading role in the economy of Pleven, do not create a highly skilled workforce, career development opportunities and a high standard of living. This leads to an outflow of young and educated staff. “Successful business is made with knowledge related to innovation and technology. And this knowledge and change is carried out by young educated and enterprising people. The Medical University offers quality education and produces highly qualified doctors and pharmacists. We have a university state hospital and at least three large private hospitals with modern equipment. This is an opportunity to create a real health cluster. Its presence will create favorable conditions for health tourism with long-term social and economic effect on the region”, he explained.

Apart from its potential as a medical hub, the district of Pleven has a very good perspective in the agricultural sector. The Danube plain is perhaps the region with the most fertile soil and favorable climate in Europe, but



Бизнес климатът в Плевен може да се подобри чрез адекватни мерки, съобразени с регионалните особености на града, смята Йордан Грижов

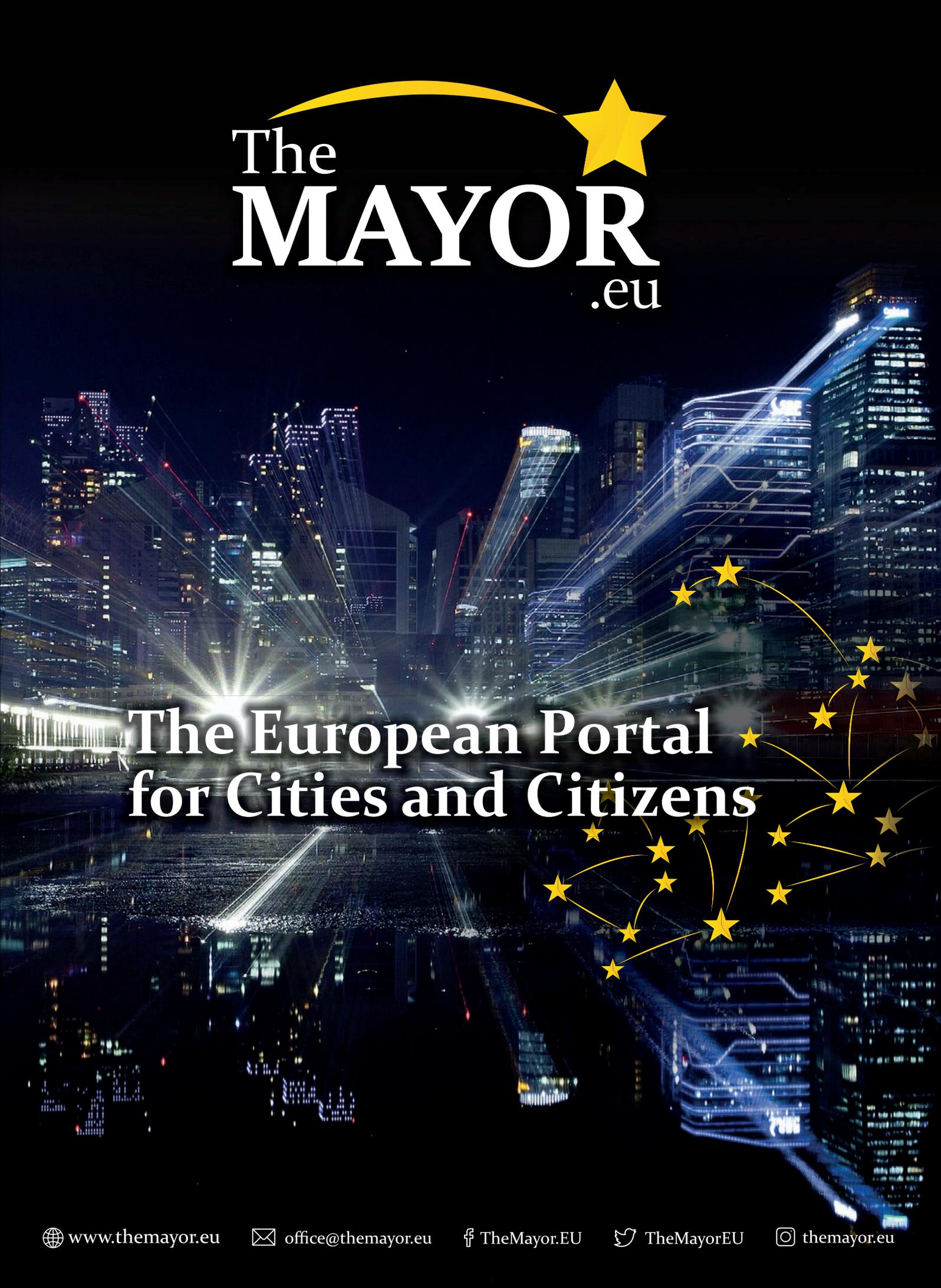
The business climate in Pleven can be improved through adequate measures in accordance with the regional specifics of the city, says Yordan Grizhov

сега, според Теодор Балински, приоритет за бизнеса и за институциите е зърнопроизводството и след това производството на месо и мляко, плодове, зеленчуци, пчелен мед и т.н. Балински е сред най-големите производители на пчелен мед в региона. „Подкрепата от европроекти е за повишаване качеството и количеството на европейската земеделска продукция и за намаляване зависимостта от внос. Но на местно ниво не виждаме насърчаване на това производство, нито усилия за улесняване на развитието му“, казва той. Балински вижда Плевен след 5 години „или много западнал район, в който няма никаква перспектива, или със завръщане на млади хора с много енергия за развитие, а защо не и в земеделието“.

Теодор Николов и Йордан Грижов споделят неговото мнение. Теодор казва: „Необходими са промени в нашия град. Необходима е по-добра кадрова политика в общинските и държавните учреждения, икономически мерки, за да има развитие и промяна. Ако се работи усилено и в правилната посока, след 5 години Плевен може да бъде по-добро място за бизнес и препитание на повече хора, с по-висок стандарт на живот“. Грижов допълва: „След 5 години Плевен трябва да бъде променен, дигитализиран, осъвременен и да предлага много повече, отколкото днес. Не се ли случи това, не го виждам като подходяща бизнес дестинация!“ 🗣️

according to Teodor Balinski, for the moment the priority for the business and institutions is grain production and then the production of meat and milk, fruits, vegetables, honey, etc. Balinski is among the largest producers of honey in the region. “The support from European programs aims to increase the quality and quantity of European agricultural products and to reduce the dependence on imports. But on a local level, we do not see the promotion of this production, nor efforts to facilitate its development”, he said. Balinski sees Pleven in 5 years “either as a very run-down region in which there is no prospect, or as a place where young people return with a lot of energy for development, including in agriculture.”

Teodor Nikolov and Yordan Grizhov also share his opinion. Teodor said: “Changes are needed in our city. Better staff policies in municipal and state institutions, as well as economic measures are needed for development and change. If we work hard and in the right direction, in 5 years Pleven can be a better place for business and livelihood for more people, offering a higher standard of living. Grizhov added: “In 5 years Pleven must be changed, digitized, modernized and offer much more than today. If that doesn’t happen, I don’t see it as a suitable destination for business!” 🗣️



The **MAYOR** .eu

The European Portal for Cities and Citizens

Таханджийницата на Атанас и фамилия

Семеен бизнес намира успешната формула за възраждането на стара производствена традиция

Atanas and Family Tahini House

A family business finds a successful formula for the revival of an old production tradition



София и Павел искат да стигнат до повече клиенти

Sofia and Pavel want to reach more customers

Татяна Явашева  Tatyana Yavasheva

Кой ли не е чувал вълшебната фраза „Сезам, отвори се“ от арабската приказка за Али Баба и 40-те разбойници? В Европа тя навлиза през френска обработка. Българският преводач е запазил френската дума *sésame*, която всъщност значи... сусам. Сусамът е най-старото познато на човечеството маслодайно растение. Още от древността е използван както в кулинарията, така и в медицината. В България навлиза през XVI в. Районът на Южен Сакар се оказва благодатен за отглеждането му и съответно за производството на сусамов тахан. През миналия век слънчогледът измества сусамата като маслодайна култура и постепенно производството на тахан замира.

Началото

През 1995 г. Атанас Иванов от Харманли се заема да възроди производството на тахан в България. Неговият баща – Иван, е технолог в местната фабрика за слънчогледово олио. В търсене на идея за собствен бизнес двамата се сещат за „Сезам, отвори се“. Правят първата българска машина за смилане на сусам и започват тази нова за тях дейност. Не след дълго настъпват затруднения със снабдяването със суровината, цената ѝ скача и Атанас се реориентира към пчеларството.

На нов глас

Близо 20 години по-късно София и Павел - децата на Атанас, решават да вземат нещата в свои ръце. Павел е станал технолог на виното и пивото, а София е завършила счетоводство в УНСС. Преди две години двамата се завръщат в родния си град и се присъединяват към семейния бизнес, като акцентират върху традицията за направата на тахан. В желанието да градят всичко по професионален начин в края на 2019-а се включват в Академията за местни предприемачи към Център

Who hasn't heard the magic phrase "Sesame, open up" from the Arabic tale of Ali Baba and the forty thieves? It enters Europe through a French edition. The Bulgarian translator has kept the French word *sésame*, which actually means... sesame. Sesame is the oldest oil plant known to mankind. It has been used since ancient times in both cooking and medicine. It entered Bulgaria in the 16th century. The region of South Sakar turned out to be favorable for its cultivation and respectively for the production of sesame tahini. In the last century, sunflower replaced sesame as an oil crop and gradually the production of tahini has died out.

The beginning

In 1995, Atanas Ivanov from Harmanli set about reviving tahini production in Bulgaria. His father, Ivan, is a technologist at a local sunflower oil factory. In search of an idea for their own business, the two come up with "Sesame, open up". They made the first Bulgarian sesame grinding machine and started this new activity for them. Soon there were difficulties with the supply of the raw materials, their price skyrocketed and Atanas switched to beekeeping.

Reinvented

Nearly 20 years later, Sofia and Pavel, Atanas' children, decided to take matters into their own hands. Pavel became a technologist of wine and beer, and Sofia graduated in accounting at the University of National and World Economy. Two years ago, the two returned to their hometown and joined the family business, focusing on the tradition of making tahini. Wanting to build everything in a professional way, at the end of 2019 they joined the

„Ринкър“. Освен че преодоляват слабите места в дейността на таханджииница „Атанас и фамилия“, двамата печелят първата награда в напреварата между участниците. Получават 10 хил. лв. и с тази финансова подкрепа предприемат ремонт и модернизация на производствената база.

Развитие

Започват със сусамовия тахан и към него вече са добавили още няколко вида – от лешници, бадеми, орехи, фъстъци, тиквено семе - всеки със своите уникални вкусови, но и лечебни свойства. Суровините се сушат, а двойното им смилане става между воденични камъни, така при ниската температурна обработка полезните вещества в тахана се запазват. Използват семена и ядки предимно с български произход. Към бизнеса вече се е присъединил и Тихомир Нейчев, съпругът на София. Стремещът на „Атанас и фамилия“ е да достигнат до повече клиенти, за да увеличат производството и асортимента на тахан и пчелен мед, като станат разпознаваемата марка за здравословна храна. В това им помага и фактът, че местната предприемаческа екосистема работи, всички взаимно се подкрепят, включват се в различни инициативи и базари, в които рекламират и продават своите продукти. 🍯

Academy for Local Entrepreneurs at the Rinker Center. In addition to overcoming the weaknesses in the activity of the Atanas and Family Tahini House, the two won the first prize in the competition between the participants. They received BGN 10,000 and with this financial support they undertook repairs and modernization of the production base.

Development

They started with sesame tahini and have already added several more types - from hazelnuts, almonds, walnuts, peanuts, pumpkin seeds - each with its own unique taste and healing properties. The raw materials are dried, and their double grinding takes place between millstones. That way, at a low temperature processing the useful substances in the tahini are preserved. They use seeds and nuts mainly of Bulgarian origin. Tihomir Neychev, Sofia's husband, has already joined the business. Atanas and Family strives to reach more customers, in order to increase the production and range of tahini and honey by becoming a recognizable brand for healthy foods. Their goal is supported by the fact that the local entrepreneurial ecosystem works, everyone supports each other, participates in various initiatives and bazaars in which they advertise and sell their products. 🍯



Съвети от София Нейчева

1. Вслушвайте се в своите клиенти и гържете близка връзка с тях.
2. Постоянството е важно – за качеството на продуктите, но и в реализацията на амбициите.
3. Идея без труд настреча не струва нищо. Вложат ли се емоции, усилия, внимание и мисъл, резултатът рано или късно ще дойде.
4. Рекламата е решаващо условие, за да стигате по-лесно до своите клиенти.
5. Вярвайте в себе си, но и намирайте подкрепа.
6. Открийте правилните гостагички и точните партньори, убедени в качествата на Вашите продукти.
7. Лоялността не е за пренебрегване.

Tips from Sofia Neycheva

1. Listen to your customers and keep in touch with them.
2. Consistency is important – in the quality of products, but also in the realization of ambitions.
3. An idea without an effort, costs nothing. If emotions, efforts, attention and thought are invested, the result will come sooner or later.
4. Advertising is a crucial condition to reach your customers more easily.
5. Believe in yourself, but also find support.
6. Find the right suppliers and the right partners, convinced of the qualities of your products.
7. Loyalty is not to be overlooked.



VIVACOM:

5G

мрежата е вече тук
Network is Already Here

Георги Георгиев  Georgi Georgiev

**Отварят се
необятни
възможности
за иновации
във всички
сфери на
живота**

*Vast
opportunities
for innovation
in all areas of
life open up*

Мрежата от пето поколение на VIVACOM вече има покритие в централните градски части на всички 27 областни града, както и по автомагистрала „Тракия“ – от София до Пловдив. Тя е достъпна за всички абонати със съвместими 5G устройства и те може да я тестват безплатно до края на 2020 г. През този период на тези свои клиенти компанията предоставя за тестване допълнително и по 30 000 MB интернет трафик на максимална скорост месечно.

Защо

Ключови характеристики на мрежата от пето поколение са по-високите интернет скорости, много по-малкото закъснение и по-големият капацитет на мрежата да поеме трафика на множество на брой свързани устройства. Това ще ускори развитието на умния град и автоматизацията на индустрията, здравеопазването ще се отвори за телемедицината, а образованието - за облачни решения, ще даде отражение и върху развлекателната и гейминг индустрията.

The fifth generation network of VIVACOM already has coverage in the central city parts of all 27 regional cities, as well as on the Tracia highway - from Sofia to Plovdiv. It is available to all subscribers with compatible 5G devices and they can test it for free until the end of 2020. During this period, the company provides these customers with an additional 30,000 MB of Internet traffic at maximum speed each month.

Why

Key features of the fifth-generation network are higher Internet speed, much less latency, and greater network capacity to handle the traffic of multiple connected devices. This will accelerate the development of the smart city and the automation of industry, whereas healthcare will be open to telemedicine, and education - to cloud solutions, and it will also affect the entertainment and gaming industry.

Как

Развитието на телеком инфраструктурата от ново поколение и въвеждането на изкуствения интелект и интернет на нещата ще промени качеството на живот. „Цифровизацията, базирана на 5G мрежите, суперкомпютрите и изкуствения интелект, ще спомогне за възход на икономиката“, твърди председателят на Европейската комисия Урсула фон дер Лайен в годишната си реч за състоянието на ЕС от 16 септември 2020. Комисията е подготвила пакет от финансови мерки, които държавите членки, включително България, ще могат да използват за дигитализация на своите икономики, държавното управление и общините.

Къде

5G технологията се използва в Европа от над две години, след като през юни 2018 г. финландският оператор Elisa осъществи първата 5G връзка между министрите на икономиката на Финландия и Естония. Регулярният доклад на ЕК по въпросите на 5G сочи, че до средата на 2020 г. в Европа работят над петдесет 5G мрежи, съответно в 13 държави от ЕС – Австрия, Белгия, Финландия, Германия, Унгария, Ирландия, Италия, Латвия, Нидерландия, Полша, Румъния, Испания, Швеция, както и във Великобритания, Швейцария и Норвегия.

Какво следва

VIVACOM реализира старта на 5G мрежата си чрез метода за динамичното споделяне на спектъра (DSS), при който едни и същи честоти се използват и за 4G, и за 5G услуги. Телекомът ще разширява покритието и ще повишава скоростите на 5G, но е необходим още честотен спектър. Той трябва да бъде предоставен на операторите по ред, определен от Комисията за регулиране на съобщенията.

Ерата на високоскоростната свързаност навлезе и в България. Така се отварят врати на необятните възможности за иновации във всички сфери на живота. 📶

How

The development of a new generation of telecom infrastructure and the introduction of artificial intelligence and the Internet of Things will change our quality of life. "Digitalization based on 5G networks, supercomputers and artificial intelligence will help the economy rise" said European Commission President Ursula von der Leyen in her annual State of the EU address on 16 September 2020. The Commission has prepared a package of financial measures which Member States, including Bulgaria, will be able to use to digitize their economies, government and municipalities.

Where

5G technology has been used in Europe for more than two years, since in June 2018 the Finnish operator Elisa made the first 5G connection between the Ministers of Economy of Finland and Estonia. The EC's regular report on 5G shows that by mid-2020, more than 50 5G networks are operating in Europe, in 13 EU countries respectively - Austria, Belgium, Finland, Germany, Hungary, Ireland, Italy, Latvia, the Netherlands, Poland, Romania, Spain, Sweden, as well as the United Kingdom, Switzerland and Norway.

What's next

VIVACOM launched its 5G network through the Dynamic Spectrum Sharing (DSS) method, in which the same frequencies are used for both 4G and 5G services. The telecom will expand its coverage and increase the 5G speeds, but greater spectrum is needed. It must be made available to operators in accordance with the procedure laid down by the Communications Regulation Commission.

The era of high-speed connectivity has entered Bulgaria, as well. This opens the door to endless opportunities for innovation in all areas of life. 📶

Има ли основания за страх

Всяко ново поколение мобилни комуникации - от 2G до 5G, води до качествено подобряване на услугите, при това без промяна в строгите изисквания у нас за пределните норми на електромагнитни излъчвания, за които и VIVACOM е контролиран. Националният център по обществено здраве и анализи (НЦОЗА) дава увереност, че

направените експериментални измервания на стойностите на електромагнитното поле при 5G в отделни страни (включително и у нас) показват намаление на общия интензитет на полето с около 10-20% спрямо досегашните технологии. Информацията е публикувана на сайта на НЦОЗА.

Is there any reason to fear

Each new generation of mobile communications - from 2G to 5G, leads to a qualitative improvement of services, without changing the strict requirements in our country for the limits of electromagnetic radiation, for which VIVACOM is controlled. The National Center for Public Health and Analysis (NCPHA) is confident that the experimental measurements of the electromagnetic field values at 5G in some countries (including in our country) show a decrease in the total field intensity by about 10-20% compared to previous technologies. The information is published on the NCPHA website.

Министър Росен Желязков и Гергана Паси от ДНК на откриването на конференцията Sofia CyberSec 2020

Minister Rosen Zhelyazkov and Gergana Passy from DNA at the opening of the Sofia CyberSec 2020 conference



Готови да предотвратим киберзаплахите

Тони Григорова  Toni Grigorova

Киберсигурността в този постоянно променящ се цифров свят също изисква постоянство. Физическият свят вече е изместен от виртуалния. Заради пандемията работата от дистанция стана масова практика, като по този начин екипите за сигурност се изправят пред

повишени предизвикателства

и огромен стрес. Защитата на офисната мрежа съвсем не е достатъчна, тъй като служителите се свързват от всевъзможни места, използват всякакъв вид устройства и чрез тях имат достъп до поверителни вътрешни ресурси. Въпросите и проблемите с киберзащитата растат и конференцията за киберсигурност Sofia CyberSec 2020, организирана от сп. „Икономика“, Есономъс.бг, Дигитална национална коалиция и CLICO България за втора поредна година даде редица отговори и практически насоки, очерта новостите и представи ключови професионалисти в тази важна сфера.

Ready to Prevent Cyber Threats

Cyper security in this ever-changing digital world also requires perseverance. The physical world has already been replaced by the virtual one. Due to the pandemic, remote working has become a widespread practice, thus confronting security teams with

increased challenges

and a great demand. The protection of the office network is not enough at all, as the employees connect from all sorts of places, use all kinds of devices and through them have access to confidential internal data. The issues and problems with cyber security are growing and the Sofia CyberSec 2020 conference for cyber security, organized by Economy magazine, Economic. bg, Digital National Coalition and CLICO Bulgaria for the second year in a row gave a number of answers and practical guidelines, outlined the innovations and presented key professionals in this

Организатори

Търсете не просто скъпи системи, а решения по мярка, съветват професионалисти

Важен извод е, че трябва не просто да се следят тенденциите в развитието на атаките и да се влиза в догонваща роля, а да има

ясна стратегия

за активна киберзащита – на общностите и организациите, но и индивидуална. Киберпрестъпниците са безскрупулни и никои не бива да си прави илюзии, че киберзащитата е нещо, което засяга само големия бизнес. Препоръката е киберсигурността да се изгражда на слоеве по подобие на глава лук. И една от целите на защитата е да накара киберпрестъпника да плаче, докато, образно казано, „реже лука“, което означава достигането до ценното съдържание да е максимално трудно. Отговорност на всяка компания и на всеки служител, на всяка администрация, но и на всеки, който сърфира в интернет, е да запази сигурността на информацията си. Всеки може да пострада финансово и репутационно вследствие на хакерски атаки, а някой може дори да загуби бизнеса си. И именно добрите професионалисти в киберсигурността са в състояние да предложат решения по мярка.

За да не бягате

след вятъра

когато най-лошото вече е станало факт, може да се доверите на „бели“ хакери, които навреме да открият слабите места в системата ви на защита. Заплахите дебнат отвсякъде, но не е нужно да стреляте с топ по врабчета. Ето защо според специалистите по сигурността от съществено значение е да се направи оценка какви данни съхранява компанията, какъв е рискът от потенциална кибератака и какви може да са щетите от нея за съответната организация. Ако даден актив и прилежащата информация има ниска стойност, е безсмислено да се инвестират много средства в проверка на сигурността и в прекалено скъпи решения за защита. Ако обаче от тези данни зависи съществуването на вашия бизнес, не чакайте най-лошото да ви сполети. Така добрата превенция ще е синоним на надеждна и съразмерна защита. (1)

important field.

An important conclusion is that it is not necessary to just follow the trends in the development of the attacks and to play a catch-up role, but to have

a clear strategy

for active cyber protection - of communities and organizations, but also of individuals. Cybercriminals are unscrupulous, and no one should be under the illusion that cyber security is something that only affects big businesses. The recommendation is to build cyber security in layers, similar to an onion. And one of the goals of the defense is to make the cybercriminal cry while, figuratively speaking, "cutting the onion", which means making the valuable content as hard to reach as possible. It is the responsibility of every company and every employee, every administration, but also everyone who surfs the Internet, to keep the security of their information. Anyone can incur both financial and reputational losses as a result of cyber attacks, and some may even lose their business. And it is precisely good cyber security professionals who are able to offer tailor-made solutions.

In order to not chase after the wind

when the worst has already happened, you can trust "white" hackers to spot vulnerabilities in your defense system on time. Threats are lurking everywhere, but you don't have to shoot sparrows with a cannon. That is why, according to security experts, it is essential to assess what data the company is collecting, how high is the risks for a potential cyber attack and what the damage from it may be for the particular company. If a given asset and the information related to it has little value, it is pointless to invest a lot of resources in security solutions and in overprotection. However, in case the existence of your business depends on this data, do not wait for the worst to happen. Thus, good prevention is synonymous with reliable and proportionate protection. (2)



ВИХРЕН СЛАВЧЕВ,
изпълнителен директор на „Мнемоника“:

Затворихте ли вратите за възможен пробив?

От 2015 г. киберсигурността е основен фокус в нашия бизнес. Направихме Security Operation Center, базиран на доказани продукти и утвърдени вендори. Те използват изкуствен интелект. От позиция на опита казвам, че едно от най-важните неща е да откриете атаката достатъчно рано. Няма значение колко средства сте похарчили за техника и за софтуер, ако пропуснете това, за което системите ви предупреждават. Организацията може да купи най-скъпите продукти, а пробивът да дойде чрез служител. Ето защо е важно да знаете как точно да гържите затворени вратите за заплахи и пробиви. Работа на специалистите е да осигурят баланс между достъпност и сигурност в среда на свързаност.

VIHREN SLAVCHEV,
Executive Director of Mnemonics:

Did you close the doors for a possible break-in?

Since 2015, cyber security has been a major focus of our business. We have created a Security Operation Center based on proven products and established vendors. They use artificial intelligence. I say from experience that one of the most important things is to detect the attack early enough. It doesn't matter how much you spend on hardware and software if you miss what the systems warn you about. The organization could buy the most expensive products, and the break-in could come through an employee. That's why it's important to know exactly how to keep the doors closed for threats and breaches. It is the job of the professionals to ensure a balance between accessibility and security in a connected environment.

Do not just look for expensive systems, but for tailor-made solutions, experts advise us

Генерален спонсор



Спонсор



Партньор



Изправи се!



Stand up!

Яна Колева  Yana Koleva

Ще успее ли българският робот за хора с гръбначни увреждания да стигне до тях

Will the Bulgarian robot for people with spinal disabilities be able to reach them?

Наи-гобрата иновация е тази, която решава съществен проблем. Сблъсъкът с реалността и неуспешните опити докрай да се преодолее един здравословен проблем превръщат Любомир Василев в социален предприемач и иноватор в помощните средства за хора, които искат да се изправят на крака в пряк и преносен смисъл.

Завої

Допреди 8 години Любомир и Силвия се грижат за своите пет деца, имат и семеен бизнес. Животът им изцяло се преобръща, когато един ден Силвия пада от висок орех, чупи гръбнака си, но остава жива. След множество операции и рехабилитации тя продължава да е на инвалидна количка. Но сега воду до други увреждания. До разработката на революционното средство OMNIBOT се стига в търсенето на решение, което да я сгръжи права.

Обречен да успее

Любомир Василев приема предизвикателството на съдбата и с увереност, че е обречен да успее, сам полага началото на I Rise Mechanics 357. Постепенно идеята привлича съмишленици, иновацията минава през различни етапи и вече в завършен вид опитва да на-

The best innovation is the one that solves a significant problem. The clash with reality and the unsuccessful attempts to completely overcome a health problem turn Lubomir Vasilev into a social entrepreneur and innovator in the aids for people who want to stand up in the literal and figurative sense.

Turn

Until 8 years ago, Lubomir and Sylvia took care of their five children and had a family business. Their lives were completely turned upside down when one day Sylvia fell from a tall walnut tree, broke her spine, but stayed alive. After numerous surgeries and rehabilitations, she continued to be in a wheelchair. But the constant sitting led to other injuries. The revolutionary OMNIBOT tool was developed in search of a solution that would keep her standing straight.

Doomed to succeed

Lubomir Vasilev accepted the challenge of fate and with the confidence that he was doomed to succeed, he started I Rise Mechanics 357 on his own. Gradually the idea attracted like-minded people, the innovation went through different stages and being already in its final form, it tried to

” За да си предприемач, се иска да си доста луд. Условие да успееш е да не се отказваш. Прочетох, че късметът е равен на това, което си свършил, умножено по онова как си го разказал. Искам лично да проверя тази формула.

Любомир Василев

To be an entrepreneur, one needs to be pretty crazy. The condition to succeed is not to give up. I read that luck is equal to what you have accomplished, multiplied by how you told the story. I want to personally test this formula.

Lubomir Vasilev



мери пряк път го хората с двигателни увреждания. Но се оказва, че разработката е „най-леката“ част от проекта. „Костеливият орех“ не е и патентът, а сертификацията и достъпът до пазари.

Винаги има решение

Любомир оптимизира производствени мощности и работи по различни проекти, което му дава възможност да поддържа жив този най-важен проект на живота си. Има опит в производството на електро- и мотокари, в продуктовете разработки и управлението на инженерни екипи. Така се оказва точният човек за решението на проблема. И добрата новина е, че съпругата му вече води напълно независим живот. Заради достъпната среда е избрала Виена като място за живеене. Работи в козметичен салон и нейните клиенти получават като добавена стойност нейния вдъхновяващ пример. Какво по-силно доказателство за качествата на българския омнибот...

Пробив, който прегстому

Любомир Василев е убеден, че голямата промяна в технологиите става чрез малки стъпки. Той е мечтател, който иска да покаже, че и в България може. „Телерик“ даде увереност, че софтуерът ни е на световно ниво. IRISE вдъхва надежда, че и в хардуера имаме сили да направим пробив. ☞

find a direct path to people with disabilities. But it turned out that the development was the “easiest” part of the project. The “hard walnut” was not the patent, but the certification and the access to markets.

There is always a solution

Lubomir optimized production facilities and worked on various projects, which allowed him to keep the most important project of his life alive. He has experience in the production of electric and forklift trucks, in product development and management of engineering teams. That is how he turned out to be the right person to find a solution to the problem. And the good news is that his wife is already living a completely independent life. Because of the accessible environment, she has chosen Vienna as a place to live. She works in a beauty salon and her clients get her inspiring example as an added value. What stronger proof of the qualities of the Bulgarian omnibot...

A breakthrough is coming

Lubomir Vasilev is convinced that the big change in technology is happening in small steps. He is a dreamer who wants to show that things can happen in Bulgari, too. Telerik gave us confidence that our software is of world class quality. IRISE inspires hope that we have the strength to make a breakthrough in hardware, as well. ☞

ПЪТЯТ МИНАВА ПРЕЗ ВИЕНА

Омниботът се радва на множество отличия. Наскоро в Дубай спечели признанието за един от десетте най-значими стартапа в света. Но и това изведнъж не отваря вратите към глобалния пазар от 250 млрд. долара годишно за помощни средства, на който делът на роботизираните устройства засега е само една стотна.

В България рисковият капитал е насочен най-вече в IT сферата. Тук не съществува сектор, свързан с разработването и производството на високотехнологични помощни средства за хора в неравностойно положение. Затова няма нито ментори, инвеститорският интерес е слаб. IRISE е компанията, която в момента трасира този път. Тя търси инвеститори в други гържави и засега във Виена има най-силен отклик.

THE ROAD PASSES THROUGH VIENNA

The omnibot has received many awards. Recently, it was recognized in Dubai as one of the ten most important startups in the world. But even that didn't suddenly open the door to the \$ 250 billion-a-year global market for aids, in which robotic devices now account for just one-hundredth.

In Bulgaria, venture capital is focused mainly in the IT field. There is no sector here related to the development and production of high-tech aids for disadvantaged people. That is why there are no mentors, the investor interest is weak. IRISE is the company that is currently paving this road. It is looking for investors in other countries and, so far, the strongest response has been in Vienna.



При нас „под един покрив“ предприемачи и учени могат да намерят подкрепата, от която се нуждаят, уверява Натанаил Стефанов.

Here, “under one roof” entrepreneurs and scientists can find the support they need, says Natanail Stefanov

**„София Тех Парк“
е благодатната
среда за иновации**

Sofia Tech Park Creates a Fertile Environment for Innovation

Татяна Явашева  Tatyana Yavasheva

Какво е нужно на едно място, за да се превърне в оживено средище на наука и иновации, предприемачество и бизнес, и да стане генератор на високата добавена стойност? Знание, доверие, финансиране и време са само част от факторите, казва Натанаил Стефанов, зам.-председател на УС на „София Тех Парк“ (СТП). До голяма степен СТП вече е такова място. И още:

Предприемачеството е важно не просто като икономическа дейност, но най-вече като

начин на мислене

които може да е полезен за всеки. При него на проблемите се гледа като на потенциални решения. Ето защо България е перфектното място за предприемчивите – тук има изобилие от предизвикателства, които чакат решение. В допълнение - науката е не само от обществено значение, но е и в основата на устойчивия икономически растеж. Казват, че човек дава пари за каузите, които са му важни. Вярно е, че след 1989 г. науката заема едно от последните места по финансиране в България, но вярвам, че това скоро ще се промени.

В „София Тех Парк“ се стараем да

попмагаме приложната наука

Наша цел е проектите, основани на научноизследователска и развойна дейност, да бъдат комерсиализирани, затова научно-технологичният трансфер за нас е важна тема. Повечето български компании рядко имат осъзнат интерес да влагат научни разработки в производствата си заради допълнителните инвестиции, а чуждестранните компании с офиси в страната имат свои развойни центрове. Опитваме се да бъдем свързващото звено между науката и бизнеса, така правилните хора ще намират правилните решения и заедно ще изминат нелекия път до пазара. В тези усилия не сме сами – Фондация „Карол Знание“ има програма „Предприемачи в науката“, Център за приложни изследвания и иновации към СУ подготвя студенти от научни специалности за предприемаческа дейност. Партньор сме и на програмата „Наука с бъдеще“ на фондация „Америка за България“.

СТП има за цел да отговаря и на други нужди на средата. Оказваме

менторство и бизнес подкрепа

– както за стартиращи технологични компании, така и за научни разработки. Често помагаме да се осъществят контакти с инвеститори и с подкрепящи иновациите организации. Разполагаме с 11 лаборатории и ученията в тях са готови да откликнат на реалните потребности на бизнеса и на обществото. През февруари 2020 отворихме споделено работно пространство. Нарекохме го Groworking Space, защото предлага възможности и подкрепа в процеса на растеж. Стремим се да изградим среда, в която науката и бизнесът да имат благодатна почва за развитие, в която всеки новатор да намери и подкрепящата го общност от хора.

При нас „под един покрив“ предприемачи и учени могат да намерят всичко, от което имат нужда, за да осъществят идеите си - работни места, лаборатории, съвети, контакти, финансиране, но и партньори в лицето на малки, средни и големи компании. Имаме

програма за новатори

чрез която даваме по-бърз отскок в развитието на иновативни идеи. Съвсем скоро в СТП ще стартира и инкубационна програма съвместно с ЦЕРН, която ще даде възможност на предприемачите да използват иновации, разработени в световноизвестния център. Имаме още много идеи и проекти, които са в развитие. Екипът ни продължава да работи усилено за превръщането на парка в център на иновациите не само в региона, но и на световно ниво. 

What does it take for a place to become a vibrant hub of science and innovation, entrepreneurship and business, and to become a generator of high added value? Knowledge, trust, funding and time are just some of the factors, says Natanail Stefanov, Deputy Chairman of the Board of Sofia Tech Park (STP). To a large extent, the STP is already such a place. And there's more:

Entrepreneurship is important not just as an economic activity, but most of all as

a way of thinking

which can be useful for everyone. In it, problems are seen as potential solutions. That is why Bulgaria is the perfect place for enterprising people - there are plenty of challenges waiting for a solution. In addition, science is not only of public importance, but it is also at the heart of sustainable economic growth. They say that a person gives money to the causes that are important to them. It is true that after 1989 science occupies one of the last places in terms of funding in Bulgaria, but I believe this will soon change.

In Sofia Tech Park we try to

support applied science

Our goal is to commercialize projects which are based on research and development, so science and technology transfer is an important topic for us. Most Bulgarian companies rarely have a conscious interest in implementing scientific developments into their production, due to additional investments, while foreign companies with offices in the country have their own development centers. We try to be the link between science and business, so the right people will find the right solutions and together will walk the hard path to the market. We are not alone in these efforts - the Karol Znanie (Knowledge) Foundation has an Entrepreneurs in Science program, and the Center for Applied Research and Innovation at Sofia University prepares students from scientific specialties for entrepreneurship. We are also a partner in the Science with a Future program of the America for Bulgaria Foundation.

STP aims to meet other needs of the environment, as well. We offer

mentoring and business support

- both for start-up technology companies and for research and development. We often help to establish contacts with investors and organizations supporting innovation. We have 11 laboratories and the scientists in them are ready to respond to the real needs of business and society. In February 2020, we opened a shared workspace. We called it Groworking Space because it offers opportunities and support in the growth process. We strive to build an environment in which science and business have a fertile ground for development, in which every innovator can find a community of people to support them.

Here, “under one roof” entrepreneurs and scientists can find everything they need to implement their ideas – working space, laboratories, advice, contacts, funding, but also partners in the face of small, medium and large companies. We have a

program for innovators

through which we give a jumping start to the development of innovative ideas. An incubation program will be launched at STP very soon, together with CERN, which will enable entrepreneurs to use innovations developed at the world-famous center. We still have many ideas and projects that are under development. Our team continues to work hard to make the park a center of innovation not only in the region but also on a global level. 



Живот ИЗВЪН МАТРИЦАТА

Инж. Алина Попова успя да изгради първата модерна куполна къща в България

▲ ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Търсите дом, в който да се чувствате в хармония с природата? В природата няма прави ъгли, а има сферични форми. Това е само една от причините основателят на Сферата 123 инж. Алина Попова да се насочи към дървените куполни къщи.

НАЧАЛОТО

Преди четири години Алина завършва второ висше образование в Техническият университет в София и тогава избира „Автономно енергийно независимо селище“ за тема на дипломната си работа. Започва да търси решения за къща, позволяваща максимална икономия на енергия за климатизацията ѝ, и така стига до предимствата на сферичната форма. При защитата на разработката преподавателите ѝ питат само кога ще построи първата куполна къща.

ПЪТ

Животът води желаещите, убедена е инж. Попова. Тя е електропроектант с над 20-годишен опит. Родена е в Украйна, но от 1993 г. живее в България. Дървените куполни къщи стават нейната професионална мисия и вече три години тя върви по този път. Намира много съмишленици, като повечето от

тях допринасят по един или друг начин. Арх. Стефан Вълканов например създава визуализациите за сайта на Сферата 123. В решаващ момент се появява Мария Головина, която има богат опит в строителството с дърво, натрупан в Красноярск. Тя се връхновява от проекта и става съдружник в него.

ПЪРВИЯТ ИНВЕСТИТОР

Алина влага много средства в развитието на идеята, но липсва инвеститор, който пръв да повярва в изграждането на такъв дом. Точно когато е на крачка да се откаже, събата ѝ поднася желаната възможност. 2020-а ще е паметна, тъй като през тази година Сферата 123 изгражда първата куполна къща - в гориста местност край гр. Бяла, недалеч от морето. Първият инвеститор също е жена -

Алоел Кристал от Канада, която се преселва в България. Тя е холистичен лекар и е привърженик на екологичния начин на живот извън „матрицата“. Намерението ѝ е да създаде напълно автономна ферма и да се занимава с биодинамично земеделие, както го е практикувала в Канада. Енергийните нужди на стопанството ще се осигуряват от off-grid фотоволтаична система, ще събира дъждовна вода за поливане на градината, ще е в абсолютна хармония с природата. В търсене на правилните хора, които да построят нейния нов дом, се обръща към Сферата 123. Осигурява финансирането, с което Алина и Мария да изградят комфортното жилище.

НАКЪДЕ

Пандемията отключи възможността да се работи от дистанция и все повече хора от големите градове по света тръгват обратно към природата. Това навярно ще даде шанс Сферата 123 Куполни къщи да разгърне потенциала си. ☺

ПРЕДИМСТВА НА КУПОЛНАТА КЪЩА

Днешният човек се движи в метални кутийки и живее в метални клетки, което влияе негативно на енергийната му система, тъй като той постоянно е в екранирано и отслабено магнитно поле, казва Алина Попова. Куполната къща обаче е екологично жилище, което осигурява органична връзка с магнитното поле на земята и позволява на човешкия дух да се издига и да релаксира. За отоплението ѝ са необходими с 30-40% по-малко от ресурсите, нужни за къща с квадратна, правоъгълна или груга форма. Още Петър Дънов е казал, че къщите на бъдещето ще са сферични.



Life

OUTSIDE THE MATRIX

ENG. ALINA POPOVA
MANAGED TO BUILD THE
FIRST MODERN DOME
HOUSE IN BULGARIA

✦ TATYANA YAVASHEVA

Are you looking for a home where you can feel in harmony with nature? In nature there are no right angles, but there are spherical shapes. This is just one of the reasons why the founder of Sphere 123, Alina Popova, turned to the wooden dome houses.

THE BEGINNING

Four years ago, Alina graduated from the Technical University of Sofia getting her second higher education degree and choosing “An Autonomous Energy Independent Settlement” as the topic of her thesis. She started looking for solutions for a house, allowing maximum energy savings for its air conditioning and that is how she found the advantages of the spherical shape. At the defense of her project, the only thing her professors asked was when she would build the first dome-shaped house.

PATH

Life leads ahead those who are willing to go, Eng. Popova is convinced. She is an electrical designer with over 20 years of experience. She was born in Ukraine, but has lived in Bulgaria since 1993. The wooden dome houses became her professional mission and she has been following this path for three years now. She has found many like-minded people, most of whom have



contributed in one way or another. Arch. Stefan Vulkanov, for example, created the visualizations for the Sphere 123 website. At a crucial moment, Maria Golovina appeared, who had extensive experience in wood construction, accumulated in Krasnoyarsk. She was inspired by the project and became a partner in it.

THE FIRST INVESTOR

Alina has invested a lot of money in the development of the idea, but no investor appeared who would be the first to believe in the construction of such a home. Just when she was about to give up, fate offered her the desired opportunity. 2020 will be memorable, because this is the year when Sphere 123 built their first dome house - in a forest area near the town of Byala, not far from the sea. The first investor was also a woman - Aloel Crystal from Canada, who moved to Bulgaria. She is a holistic doctor and a supporter of the ecological way of life outside the “matrix”. Her intention was to create a fully autonomous farm and engage in biodynamic agriculture, as the one she practiced in Canada. The energy needs of the farm would be provided by an off-grid photovoltaic system, it would collect rainwater for watering the garden, and it would be in absolute harmony with nature. In search of the right people to build her new home, she turned to Sphere 123. She provided the funding with which Alina and Maria could build the comfortable home.

WHERE TO

The pandemic has unlocked the opportunity to work remotely and more and more people from the big cities around the world are heading back to nature. This will probably give the Sphere 123 Dome Houses a chance to develop its potential. ➔

Инж. Алина Попова вече намери първия инвеститор, който повярва в предимствата на куполните къщи

Eng. Alina Popova has already found the first investor who believes in the advantages of dome houses

ADVANTAGES OF THE DOME HOUSE

People nowadays move in metal boxes and live in metal cells, which negatively affect their energy systems, as they are constantly in a shielded and weakened magnetic field, says Alina Popova. However, the dome house is an ecological home that provides an organic connection with the earth's magnetic field and allows the human spirit to rise and relax. Its heating requires 30-40% less than the resources needed for a house with a square, rectangular or other shape. Peter Deunov also said that the houses of the future will be spherical.

Зелена брънка в кръговата икономика



Екипът на Atlas Agro Science разработва иновации, чрез които отпадъкът се превръща в ценен продукт / The Atlas Agro Science team develops innovations that turn waste into a valuable product

Atlas Agro Science намери начин да превърне утайките от пречиствателните станции в биостимулант за растенията

A Green Link in the Circular Economy

Atlas Agro Science has found a way to turn sewage sludge into a biostimulant for plants

Тони Григорова  Toni Grigорова

Над 1 млн. т утайка се генерират в пречиствателните станции в България. Стартиращата компания Atlas Agro Science намери начин отпадъкът да се превърне в ресурс за течен биостимулант за растения. Този успех едва ли щеше да е така бърз, ако не беше менторската подкрепа на Клинтех България и включването в мрежата на акселераторската програма EIT Climate-KIC, последвано от наградата за иновации в агросектора EIT Food Innovation Prize.

Как

Atlas Agro Science е компания от ентузиасты, които работят в сферата на продажбите и науката. Известно време те търсят да създадат продукт, който да е част от кръговата икономика. Постепенно се развива идеята за тор от отпадък и в нейната реализация ключово участие имат микробиолозите доц. Георги Беев и ас. проф. Дияна Дерменджиева от Тракийския университет. До момента са разработени два продукта за земеделието и за цветарството.

За кого

Разрастването на екипа върви с бързи темпове. Александра Велкова отговаря за маркетинг, реклама и продажби, а Николай Минков е финансистът и икономистът в компанията. И двамата са на мнение, че за всяка стартираща компания най-тежният период е докато се развие продуктът и се излезе на пазара. Atlas Agro има готовност за този „скак“. Продуктите за селското стопанство са насочени към големите земеделски производители, а биостимулантите за цветята скоро ще може



Over 1 million tons of sludge are generated in waste treatment plants in Bulgaria. The start-up company Atlas Agro Science has found a way to turn the waste product into a resource for a liquid biostimulant for plants. This success would have hardly come so quick if it were not for the mentoring support of Cleantech Bulgaria and the participation in the network of the EIT Climate-KIC accelerator program, followed by the EIT Food Innovation Prize award for innovations in the agricultural sector.

How

Atlas Agro Science is a company of enthusiasts working in the field of sales and science. For a while, they have been trying to create a product that was part of the circular economy. The idea of fertilizer from waste has gradually developed and the microbiologists Assoc. Prof. Georgi Beev and Assistant Professor Diana Dermendzhieva from the Thracian University have a key role in its realization. So far, two products have been developed for agriculture and floriculture.

For whom

The team is growing at a fast speed. Alexandra Velkova is responsible for marketing, advertising and sales, and Nikolay Minkov is the financier and economist at the company.



да бъдат намерени в търговската мрежа. От компанията твърдят, че иновацията помага не само за увеличаване на добива и за намаляване на разхода за агростопаните, но и за преминаване към по-здравословна и устойчива хранителна продукция.

Накъде

Най-трудното, което остава невидимо за потребителя, е времето за разработката. Добрата симбиоза между хората в Atlas Agro дава възможност за около две години да създадат готов за продажба продукт. Амбициите на компанията не се изчерпват с покриване само на вътрешния пазар, но замислят и международна експанзия в следващите 5 години. Страните от ЕС имат голямо потребление на такъв тип продукти и екипът вече крие планове за проникване на тези пазари, още повече че в момента няма аналог, който да ги конкурира.

Колко

Производствената база е в Стара Загора, тя е близо не само до суровината, но и до агропроизводителите. От растежа на компанията ще зависи оползотворяването на цялото количество утайки, което пречиствателните станции генерират. Пазарът на торове и на течни стимуланти расте и има място за иновацията на Atlas Agro. Тя попада в „синия океан“ на една ниша за биопродукти, в която все още конкуренцията е слаба. (4)

Both are of the opinion that for any start-up company the most difficult period is until the product develops and enters the market. Atlas Agro is ready for this “jump”. Agricultural products are aimed at large farmers, and biostimulants for flowers will soon be available on the market. The company claims that the innovation helps not only to increase yields and reduce costs for farmers, but also to move to healthier and more sustainable food products.

Where to

The most difficult part that remains invisible to the consumer is the time for development. The good symbiosis between the people in Atlas Agro allowed them to create a ready-to-sell product in about two years. The company’s ambitions are not limited to covering only the domestic market, but they also plan for international expansion in the next 5 years. EU countries have a large consumption of this type of product and the team is already making plans to penetrate these markets, especially since there is currently no analogue to compete with them.

How much

The production base is in Stara Zagora, so, it is close not only to the raw material, but also to the agricultural producers. The growth of the company will depend on the utilization of the total amount of sludge generated by the waste treatment plants. The market for fertilizers and liquid stimulants is growing and there is room for Atlas Agro’s innovation. It falls into the “blue ocean” of a niche for organic products, in which competition is still weak. (4)



Вълшебните съставки на успешния стартъп

1. Ключов фактор е подборът на правилния екип
2. Не може да има провал, ако компанията добре контролира потоците на информация, на финансови и други ресурси
3. Мотивацията и желанието за работа са неизменна част от „шанса“
4. За да имате 100% успех, вложете 110% енергия



The magic ingredients of a successful start-up

1. A key factor is choosing the right team
2. Failure is not possible if the company has good control over the flow of information, financial and other resources
3. Motivation and desire to work are an integral part of having a “chance”
4. To be 100% successful, invest 110% energy

Екоуслугите и лихвите, които природата ни налага

The Eco-services and the Interest that Nature Imposes on us

Татяна Явашева  Tatyana Yavasheva

Природата е ту щедра към нас, ту ни демонстрира своята мощ по плашещ начин. Сушите и наводненията са двете страни на водната стихия, от които човечеството открай време страда. Замърсеният въздух и негодната за пиене вода са резултат от човешкото въздействие. Проявяваме ли безхаберие в опазването на околната среда, в отговор ще виждаме тъмната страна на природата. Как да намерим баланса е въпрос, който отправяме към проф. Нешо Чипев, учен и преподавател по екология:

В света и в Европа се развива процес на промяна в концепциите за взаимодействието на човека с екосистемите. И тук основен стожер във философския подход трябва да е фактът, че човек не е извън заобикалящата го природа, а той е в нея и е част от нея. Обществото и средата, в която съществува, формират т. нар. социоекологична система. То се развива, използвайки екосистемния капитал, който стои успоредно с финансовия, човешкия и природния капитал. Екосистемният капитал предоставя екосистемни стоки и услуги като вода, дървесина, както и всичко, което добивната индустрия осигурява. Услуга е и красотата, за която обаче никой не плаща, но туризмът разчита на нея. Регулиращите екосистемни услуги също са особено важни - те помагат в борбата с наводненията, свлачищата и бурите. Има и образователни услуги – познанието как функционира природата помага да се вземат по-правилни решения при експлоатацията на природните ресурси. Наблюдава се обаче дефицит на това познание, тъй като хората предпочитат

безопасно

да експлоатират природата, без да се замислят за последствията.

Сега започва да се говори за реставрация и възстановяване на нарушената природа, но този процес сериозно изостава от вредата, която човешката дейност ѝ нанася. Другият проблем се създава от липсата на достатъчно компетентна администрация, която да знае как и стриктно да следи за баланса. Общественото съзнание все още не прави връзката между състоянието на околната среда и качеството на живот на хората. А именно в това е основата на устойчивото развитие. Ако то бъде нарушено, замърсеният въздух и вода, изчерпаните природни ресурси ще засегнат всички.

Една от причините за

Nature is sometimes generous to us, and sometimes it demonstrates its powers in a frightening way. Droughts and floods are the two sides of the water element that humanity has long suffered from. Polluted air and undrinkable water are the result of human

Обикновено хората инвестират в превантивни мерки едва след като лошото се случи, казва проф. Нешо Чипев

Usually people start investing in preventive measures only after the disaster has already happened, says Prof. Nesho Chipev

нарушения баланс

се крие в липсата на добра комуникация с науката. Към нея не бива да се обръщаме само като стане бялата. Науката не може да се развива от време на време, само когато ни потрябва. За да има учени, които да знаят какво да се прави, някой трябва във времето да е осигурявал устойчиво финансиране. Инвестициите в наука винаги се изплащат, защото възникне ли проблем, специалистите могат да анализират вече събраните данни и съответно да вземат по-адекватни решения за неговото отстраняване. Доскоро тезата в България беше, че учените трябва да си осигуряват сами проектно финансиране и така да съществуват. Но искаме ли да пазим националния си интерес и да разполагаме с надеждни национални данни, то гържавата трябва да има ангажимент към това.

Екологията е наука, която изследва взаимоотношенията между организмите и тяхната среда на развитие като система. Човекът е част от тази система. Наруши ли се балансът, веднага се появяват проблеми. Но в природата постоянно възникват нови отношения - динозаврите са изчезнали, а на тяхно място са се появили нови видове.

impact. If we are negligent in protecting the environment, we will see the dark side of nature in response. We ask Prof. Nesho Chipev, scientist and lecturer in ecology, how to find balance:

A process of transformation in the concepts of human interaction with ecosystems is developing in the world and in Europe. The main pillar of the philosophical approach must be the fact that humans are not an outside element to the surrounding nature, but they are in it and are part of the system. Society and the environment in which it exists form the so-called socio-ecological system. It is developed using ecosystem capital that coexists with financial, human and natural capital. Ecosystem capital provides ecosystem goods and services, such as water, wood, and everything that the mining industry provides. Beauty is also a service, for which, however, no one pays, but tourism relies on it. Regulatory ecosystem services are also particularly important - they help fight floods, landslides and storms. There are also educational services - knowledge of how nature works helps us make better decisions in the exploitation of natural resources. However, there is a shortage of this knowledge as people prefer to

ruthlessly

exploit nature without thinking about the consequences.

Now there is talk of restoration and recovery of the disturbed balance in nature, but this process is seriously lagging behind the damage that human activity causes. The other problem is created by the lack of a sufficiently competent administration that knows how and strictly monitors the balance. The public consciousness still does not make the connection between the state of the environment and the quality of life of people. This is the basis of sustainable development. If it is disturbed, polluted air and water, depleted natural resources will affect everyone.

One of the reasons for

the imbalance

lies in the lack of good communication with science. We should not turn to it only when an adversity has befallen upon us. Science cannot develop from time to time, only when we need it. For there to be scientists who





Проф. Нешо Чипев
Prof. Nesho Chipev

Човешкото отношение спрямо промените в околната среда е

реактивно и превантивно

В единия случай, когато човечеството претърпи катаклизъм, то едва тогава реагира. Човекът обаче има и прогностични възможности и може да предприеме мерки преди нещастията да го сполетят. Но обикновено хората бягат след вятъра и инвестират в превантивни мерки едва след като лошото се случи.

Усещането е, че България изостава от глобалните процеси, свързани с преодоляване на климатичните промени и подобряване качеството на живот. Има страни, в които общество, икономика и околна среда са в сравнително здравословно взаимодействие, но България не се вписва сред тях. И ключовият момент в това е липсата на системно отношение към проблема, наред с неговото недооценяване. Мислим си, че има време, че не е толкова страшно, че бизнесът стои над грижата за опазване на околната среда. Но често

сметката не излиза

защото екосистемната услуга не може да бъде пренебрежната. Тя има цена, която ако не я уредим сега, по-късно ще я платим с лихвата. Заобикалянето на закона и на здравия разум и отварянето на вратичките на лобизма, обслужването на определени интереси често се обръща срещу този „интерес“ по начин, по който само природата умее да си отмъщава.

В нашата страна нямаме реално действаща стратегия, нито налична пътна карта за опазване на околната среда, но има наказателни акции от време на време, които обаче се провеждат избирателно и са неефективни.

Природата не приема подкупи, не търпи отлагане, но понякога изчаква и си взема всичко с лихвите. (1)

know what to do, someone must have provided sustainable funding over time. Investments in science always pay off, because if a problem arises, specialists can analyze the data already collected and make more adequate decisions for its elimination, accordingly. Until recently, the thesis in Bulgaria was that scientists should provide their own project funding and exist that way. But if we want to protect our national interest and have reliable national data, then the state must be committed to this.

Ecology is a science that studies the relationships between organisms and their environment of development as a system. Man is part of this system. If the balance is upset, problems immediately start to arise. But new relationships are constantly emerging in nature - dinosaurs have disappeared and new species have appeared in their place.

The human attitude towards changes in the environment is

reactive and preventive

On the first occasion, after humanity has suffered a cataclysm, only then it reacts. However, humans also have predictive capabilities and can take measures before disasters befall them. But usually people chase after the wind and invest in preventive measures only after the disaster has already happened.

It seems that Bulgaria is lagging behind the global processes related to overcoming climate change and improving the quality of life. There are countries in which society, economy and environment are in relatively healthy interaction, but Bulgaria is not among them. And the key point in this is the lack of a systematic attitude to the problem, along with its underestimation. We think there is still time, that it is not so scary, that business is taking care of the environment. But often

numbers do not add up

because the ecosystem service cannot be neglected. It has a price and if we do not pay it now, we will pay it with interest later. Bypassing the law and common sense and opening the doors of lobbying and serving certain interests, often turns against those "interests" in a way that only nature can take revenge.

In our country we do not have a real strategy or a road map for environmental protection, but from time to time, there are legal actions, which, however, are selective and ineffective.

Nature does not accept bribes, does not tolerate procrastination, but sometimes waits and takes everything with interest. (2)

ИКОНОМИКА

economy
MAGAZINE

lifestyle



Шеф Орсов:
Поверително
от кухнята

35 ГОДИНИ „СИЕЛА НОРМА“

35 YEARS CIELA NORMA

ВЕСЕЛИН ТОДОРОВ:

Опитът позволява да вижгаме посоките в бъдещето и да ги следваме

VESSELIN TODOROV:

Experience allows us to see the paths our future holds and to follow them



- Изпълнителен директор „Сиела Норма“ АД
 - Член на Управителния съвет на Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България
 - Член на Контролния съвет на Българската асоциация по информационни технологии
- *Executive Director of „Ciela Norma“ AD*
 - *Member of the Management Council of Confederation of Employers and Industrialists in Bulgaria*
 - *Member of the Control Council of the Bulgarian Association of Information Technologies*

„Сиела Норма“ АД е компания с 35-годишна история, наследник на една от първите софтуерни фирми в България - „Норма“. Тя се развива в разработка на софтуерни продукти, участие в мащабните проекти за електронното управление, издателска дейност, книжарници, организиране на публични събития и др.

„В началото беше...“

Началото на компанията е началото на частния бизнес в България. „Сиела“ е създадена в края на 1990 г. като правно-консултантска и книгоиздателска фирма, която през 1996 г. навлиза в софтуерната индустрия.

Правните консултации са отделени през 1997 г. и се развиват като една от най-големите и авторитетни кантори в България - „Георгиев, Тодоров и Ко“.

От 2000 г. участваме в много мащабни проекти, свързани с електронното управление и разработването на системи за управление на бизнес процеси.

С търговската марка „Сиела“ е и най-голямата по годишен оборот верига книжарници в страната, както и интернет книжарницата www.ciela.com.

„Сиела“ е най-голямото издателство в България според броя годишно издавани заглавия.

„Разликата между живота и изкуството е, че изкуството е по-поносимо“ (Ч. Буковски)

Опитваме се да гледаме на изкуството като бизнес и по-специално на книгоиздаването като на най-голямата културна индустрия в България. Стремим се да задоволяваме потребността на читателите от качествени професионални, образователни и развлекателни издания.

Ако човек издава само книги, които харесва, няма да спечели. Ако ги издава само заради финансова изгода, читателите много бързо разбират, че техните интереси не са защитени. Така че трябва да се прави сложен баланс.

Към днешна дата в портфолиото на „Сиела“ има над 3000

„CIELA NORMA“ AD is a company with a 35-year history; it is the successor of Norma, one of the first software companies in Bulgaria. „CIELA“ develops software products, participates in large-scale projects for the e-government and is also a key player in publishing, operates bookstores, organizes public events and more.

"In the beginning, there was..."

The company was founded at the time when private business was emerging in Bulgaria. „CIELA“ was established at the end of 1990 as both a legal consulting and a book publishing firm, and later, in 1996, expanded into software development.

In 1997, the legal consultation side of the company was separately developed into what is now one of the largest and most renowned legal offices in Bulgaria, „Georgiev, Todorov and Co“.

Since 2000, we have been involved in many large-scale projects related to the e-government and the development of business process management systems.

Under the "Ciela" brand operates the largest chain of bookstores in the country in terms of annual turnover, as well as the online bookstore www.ciela.com.

„Ciela“ is the largest publishing house in Bulgaria in terms of the number of titles published annually.

"The difference between life and art is that art is more bearable." (Ch. Bukowski)

We try to look at art as a business endeavour and at book publishing in particular as the largest cultural industry in Bulgaria. We strive to meet the need of readers for quality professional, educational and entertainment publications.

If a person publishes only the books that he likes, he will not make any profit. If he publishes them only for financial gain, readers quickly realize that their interests are not taken to



заглавия, сред които се нареждат най-изтъкнатите имена в световната литература.

„Вдъхновението идва само по време на работа“ (Габриел Гарсия Маркес)

Няма как да не бъдем вдъхновени от това, което правим, защото развитието и успехите ни карат да продължаваме да следваме професионалните си цели.

Тази година „Сиела Норма“ АД стана собственик на най-голямата книжна борса в България - Борса „Искър“ в гр. София, и това е още едно постижение за екипа.

Днес мисля, че като компания сме допринесли много да се подобри качеството на книгоразпространението, създавайки здравословна конкурентна среда. Никога не сме се водили от мотива да продаваме само собствените си издания. Винаги сме гледали на книжарниците като на отделен бизнес, който е полезен за книгоиздаването и най-вече за читателите.

Нашите книжарници продават всички хубави книги в България.

„Ако искате да събирате мед, не разбутвайте кошера“ (Дейл Карнеги)

Тази мисъл е много подходяща за правно-информационните продукти на „Сиела Норма“. На фона на бързото развитие на софтуерната индустрия някои от тези продукти са на повече от 20 години, но са развивани последователно и иновативно, така че да продължават да са печеливши и най-вече да дават стойност и качество на специалистите, за които са предназначени.

Правно-информационните системи предоставят бърза и надеждна информация, не само свързана с актуалното законодателство, като например „Сиела Норми“, но и с корпоративното разузнаване.

„Сиела Инфо“ обобщава информация от много източници, някои от които трудно достъпни или с информация, грубо казано, в „насилен вид“. Системата позволява достъп до големи бази данни, които след допълнителна обработка и интеграция носят стойност за своите потребители. Буквално с няколко клика те могат да съберат информация за своите бизнес и маркетингови анализи.

През всичките тези години клиентите на „Сиела Норма“ са получавали изключително качество. С придобиването на нови знания и развитието на технологиите сме още по-мотивирани да запазим водещата си роля на пазара в България.

Опитът и професионализмът на екипа, който работи за компанията, позволява да виждаме посоки в бъдещето и да ги реализираме. (1)

heart. So a complex balance needs to be struck.

To date, „CIELA“ portfolio has over 3 000 titles, among which are the most prominent names in world literature.

“Inspiration comes only during work.” (Gabriel Garcia Marquez)

We cannot help but be inspired by what we do, because growth and success make us continue to pursue our professional goals.

This year „Ciela Norma“ AD became the owner of the largest book exchange in Bulgaria - Iskar Book Exchange in Sofia, and this is another achievement of our team.

These days I find that as a company we have contributed a lot to improving the quality of book distribution by creating a healthy competitive environment. We have never been driven by the motive of only selling our own publications. We have always seen bookstores as a separate business that is useful for book publishing and especially for the readers.

Our bookstores sell all the good books in Bulgaria.

“If you want to gather honey, don't kick over the beehive” (Dale Carnegie)

This idea is very appropriate for Ciela Norma's legal information products. With the rapid development of the software industry, some of these products are more than 20 years old now, but have been developed consistently and innovatively so that they continue to be profitable and, above all, give value and quality to the professionals, for whom they are intended.

Legal information systems - such as „Ciela Regulations“ - provide fast and reliable information related not only to current legislation, but also to corporate intelligence.

„Ciela Info“ summarizes information from many sources, some of which are difficult to access or the information in them is in bulk. The system allows access to large databases which, after additional processing and integration, bring value to their users. With just a few clicks, they can gather information and use it in their business and marketing analysis.

During all these years, CIELA's clients have received products with exceptional quality. With the acquisition of new knowledge and the development of technology, we are even more determined to maintain our leading role on the market in Bulgaria.

The experience and professionalism of the team working at the company allow us to see the ways ahead, and to turn them into reality. (2)

EKPAH SCREEN



Мариана Векилска:

Бизнесът все повече помага на местните общности

Мариана Векилска е едно от любимите лица от телевизионния екран. От тази есен тя е част от екипа на БНТ и ежедневното ѝ предаване „България в 60 минути“ се радва на все по-широк кръг от почитатели. Мариана има дългогодишен опит като журналист в bTV. Работила е и в пресцентъра на Министерски съвет по времето на Иван Костов. През 2019 г. заминава за Брюксел, където работи в преговорен екип към голяма международна организация. В момента води корпоративни обучения по публично общуване и бизнес етикет и провежда индивидуални консултации. В свободното си време се отдава на предизвикателства като катерене, плаване с катамаран и йога курсове, които я обогатяват не само откъм професионални умения, различни от журналистиката, но я срещат и с много интересни личности.

*Mariana Vekilska:
Businesses are Increasingly Helping Local Communities*

Mariana Vekilska is one of the beloved faces from the TV screen. Since this fall, she has been a part of the BNT team and her daily show "Bulgaria in 60 minutes" enjoys a wide circle of fans. Mariana has many years of experience as a journalist at bTV. She also worked in the press center of the Council of Ministers during the time when Ivan Kostov was in power. In 2019 she left for Brussels, where he worked as part of a negotiating team for a large international organization. She currently leads corporate trainings in public communication and business etiquette and conducts individual consultations. In her spare time she enjoys challenges, such as climbing, catamaran sailing and yoga classes, which enrich her not only in terms of professional skills other than journalism, but also give her the opportunity to meet many interesting people.

Мариана Векилска, предаването Ви „България в 60 минути“ започна собствена социална кауза #ХранаВкутия за училище. Защо решихте да се концентрирате върху тази тема?

- В условията на ковид криза по-безопасно е да си носиш храна от вкъщи. Освен това можеш да си приготвиш това, което обичаш, и то да е прясно и здравословно. Докато са малки децата ни, можем да им слагаме в кутията полезни и вкусни неща, за да може, когато пораснат, те сами да избират полезното. Защото начинът на хранене се определя още от бебешкото възпитание и се изгражда с възрастта. Ако учим децата си от малки да се хранят полезно, те ще хресват вкуса на полезното, а не вкуса на вредното, и ще растат здрави. И дори като тийнейджъри да залитнат по вредната храна, рано или късно отново ще се върнат към създадените им навици и като по-възрастни ще предадат тази култура на своите деца. Храната е здрава или болест в зависимост от това кое избереш ти самият. Болестите идват от стреса, от гените, но и от горивото, с което зареждаме организма си. Ако го принуждаваме да работи с некачествено гориво, той се трови, а ако му даваме чиста, качествена храна - той е енергичен и здрав. Проблемът е, че децата

М s. Vekilska, your show "Bulgaria in 60 Minutes" has started its own social cause #FoodinABox for School. Why did you decide to pay attention to this topic?

- In times of crisis, it is safer to bring food from home. In addition, you can prepare what you love and make it fresh and healthy. While our children are small, we can put healthy and tasty things in the box, so that when they grow up they can choose the healthy ones themselves. Because the way of eating is determined by the baby's upbringing and is developed with age. If we teach our children from an early age to eat healthily, they will like the taste of the quality and nutritional food, not the taste of junk food, and will grow up healthy. And even if as teenagers they turn to some junk food, sooner or later they will return to their established habits and as adults, they will pass this culture on to their children. Food can be good health or a disease, depending on which one you choose. Diseases come from stress, from genes, but also from the fuel we charge our bodies with. If we force them to work on poor quality fuel, they get poisoned, and if we give them clean, quality food, they are energetic and healthy. The problem is that children are conscious about bringing food from home. So, we decided to make it popular and modern and started the "Food in a Box" campaign.

- You have worked in Brussels. What good examples can we draw from their society that would be applicable and

се притесняват да си носят храна от вкъщи. Затова решихме да го направим популярно и модерно и започнахме кампанията „Храна в кутия“.

- Работила сте в Брюксел. Какви добри примери можем да извлечем от обществото там, които биха били приложими и приети в България? Общините и политиките, които предприемат за благо на общностите, може ли да се сравняват с тези у нас?

- Да започнем оттам, че в Европа хората масово си носят храна в кутия, включително в организацията, в която работех в Брюксел. Там обаче имаше чудесни условия за това – във всеки коридор имаше огромни общи помещения, обособени като кухни с маса за хранене, голям хладилник, мивка, прибори, дори печка и тигани и тенджерки. Допаднаха ми още бензиностанциите на самообслужване и системата за събиране на боклук – няма контейнери, а боклукът се събира в определени дни по специален график – един ден хартия, един ден биологични отпадъци, един ден стъкло... имаш право да си изнесеш пакетирания боклук пред къщата между 8 вечерта и 8 сутринта на следващия ден.

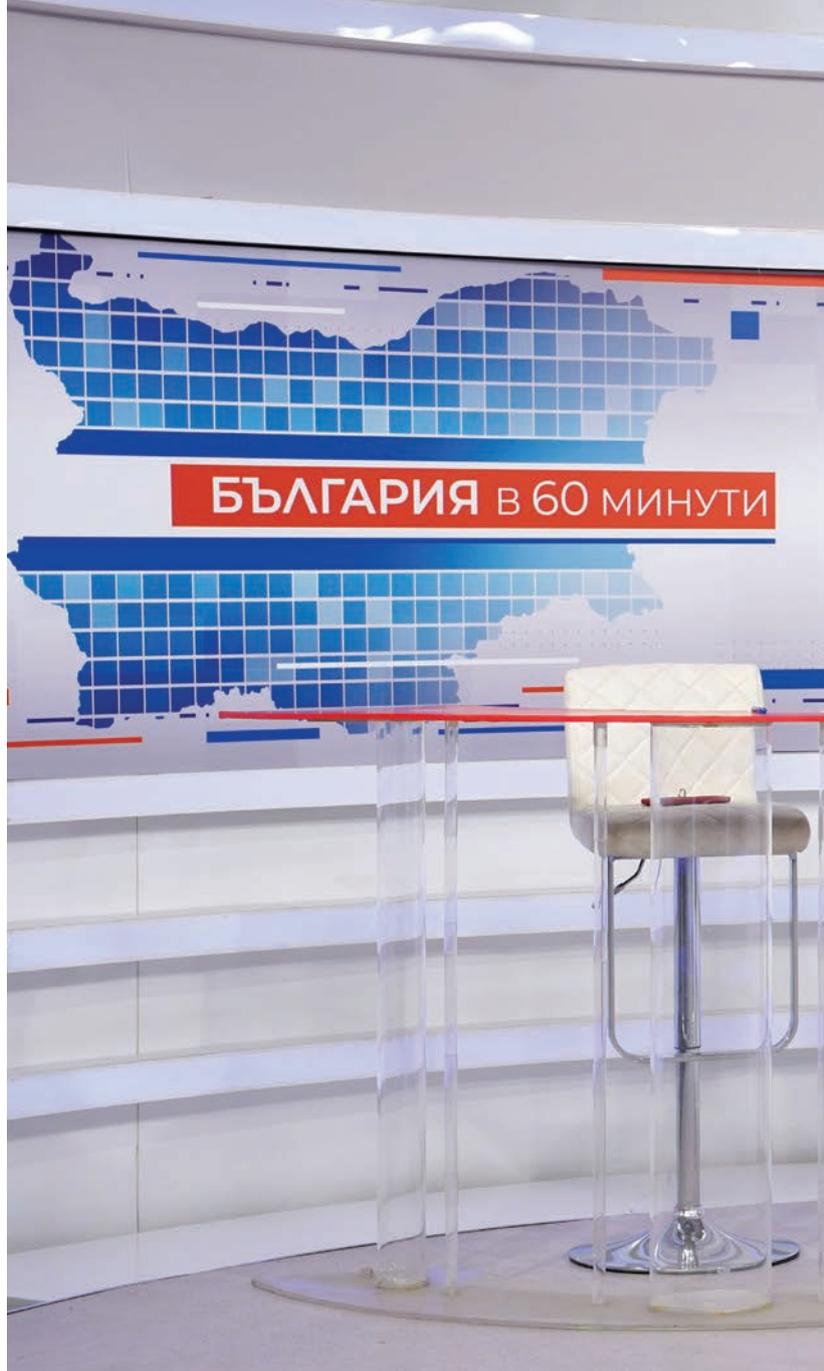
Като цяло решенията там се взимат според обществен интерес, а не на базата на популизъм. Гледа се как ще е полезно за всички и да е красиво. Естетиката на публичните пространства присъства в ценостната система на тези общества. Жалко, че в България това е по-скоро изключение.

- От септември водите ежедневното предаване „България в 60 минути“ – кои са най-интересните локални бизнеси, проекти и инициативи, които се изненадахте, че се развиват именно у нас?

- Много приятно съм впечатлена от някои бизнеси, които се развиват по места у нас. Особено отглеждането на суперхраната кейл недалеч от Пловдив. Производителите са затворили кръга и правят и продукти от този зеленчук, като здравословен чипс например – сладък и солен – много по-вкусен от картофения. Интересен е и семейният бизнес край Варна за отглеждане на люти чушки и производство на сосове и сладка от тях. Прави ми впечатление, че хората започват да произвеждат нещо и търсят начини сами да си създадат и пазар за него. Любопитен ми е и бизнесът с гобив на трюфели у нас, за който липсва законов регламент. Това на свой ред пречи на развитието му.

- В предаването показвате живота на хората извън София. До каква степен според Вас местният бизнес е склонен да подпомага локалните общности и да се грижи за развитието на културния живот в България?

- Местният бизнес първо започва да узрява, да подпомага развитието на общността. Към момента, ако някой спонсорира културно събитие, то е с идеята за реклама и нищо повече. Няма лошо, разбира се, но идеята и устойчивият ефект на този тип подпомагане е общността да се развива, а с нея и пазарът, а с него и бизнесът. Поставянето на пейки в парка с логото на компанията е добро дело, но не определящо. Но България е малък пазар и това поставя ограничения във всичко. В същото време обаче сме свидетели на впечатляващи изключения – големи компании позиционират бизнеса си в някое малко градче и започват да инвестират в него и в персонала си. Покрай обученията, които водят - по публична комуникация, умения за презентиране и етикет - забелязвам, че мениджмънтът на компанията все



accepted in Bulgaria? Can the municipalities and the policies they undertake for the benefit of the communities be compared with those in our country?

- Let's start with the fact that in Europe it is very common for people to bring their food in a box, including in the organization where I worked in Brussels. However, there were great conditions for this - in each corridor there were huge common areas, such as kitchens with dining tables, a large refrigerator, sink, utensils, even a stove and pans and pots. I also liked the self-service petrol stations and the garbage collection system - there are no containers, and the garbage is collected on certain days according to a specific schedule - one day paper, one day biological waste, one day glass ... you have the right to take out the packaged garbage in front of the house between 8 pm and 8 am the next day.

In general, decisions there are made in the public interest, not on the basis of populism. They are looking for solutions that would be useful for everyone and be beautiful. The aesthetics of public spaces is present in the value system of these societies. It is a pity that in Bulgaria this is rather an exception.

- Since September, you have been hosting the daily show



В предаването „България в 60 минути“ на БНТ показваме добрите инициативи, които обединяват

In the „Bulgaria in 60 minutes“ program on BNT we showcase the good initiatives that unite us

“Bulgaria in 60 minutes” - what are the most interesting local businesses, projects and initiatives that you were surprised to have been developed in our country?

- I am very pleasantly impressed by some businesses that are developing locally in our country. Especially by the cultivation of the super food kale, not far from Plovdiv. The producers have closed the circle and make products from this vegetable, such as healthy chips - sweet and salty - much tastier than potatoes. The family business near Varna for growing hot peppers and producing sauces and jams from them is also interesting. It strikes me that people are starting to produce something and are looking for ways to create a market for it themselves. I am also curious about the truffle harvesting business in our country, for which there is no legal regulation. This, in turn, hinders its development.

- In the program you showcase the lives of people outside Sofia. To what extent do you think local businesses are willing to support local communities and take care of the development of cultural life in Bulgaria?

- Local businesses are just beginning to mature to support the development of their communities. At the moment, if someone sponsors a cultural event, it is with the idea of advertising and nothing more. That's not bad, of course, but the idea and the sustainable effect of this type of support is for the community to develop, and the market and the business to develop with it, as well. Placing benches in the park with the company logo is a good thing, but not essential. But Bulgaria is a small market and this puts limitations in everything. At the same time, however, we are witnessing impressive exceptions - large companies position their business in a small town and begin to invest in it and their staff. In addition to the trainings I conduct - in public communication, presentation skills and etiquette - I notice that the management of companies is increasingly looking for ways to improve the skills of its staff in various areas, which also supports the community.

- What are the most interesting initiatives of local businesses and entrepreneurs that have been broadcast by your correspondents from the country?

- The extreme marathon, which started and finished in Zlatograd, the traditional feast of the smoked deer meat in Elena, the Rose festival, pumpkin fests, chestnuts fest... I like how the locals take a tradition or a typical product of their region and turn them into a trademark - so they attract tourists and create their own distinctive look. The most recent charity initiative that impressed me was the Night of the Angels in Plovdiv on September 17 - the holiday of faith, hope, love and wisdom. 200 restaurants came together to help a sick father with three children, setting aside a percentage of their turnover. I am impressed by initiatives that unite local communities in the name of a good cause. This somehow awakens the good in people, connects them and brings them back to their human nature. (👍)

повече търси начини за повишаване квалификацията на персонала си в различни направления, което подпомага и общността.

- Кои са най-интересните инициативи на локални бизнеси и предприемачи, които са проследили в ефир вашите кореспонденти от страната?

- Екстремният маратон, който стартира и финишира в Златоград, традиционният празник на еленския бут в Елена, празникът на розите, на тиквата, на кестените... харесва ми как местните хора взимат една традиция или типичен за района им продукт и ги превръщат в запазена марка – така привличат туристи и създават свой характерен облик. Като най-скорошна благотворителна инициатива ме впечатли „Нощ на ангелите“ в Пловдив на 17 септември – празник на вярата, надеждата, любовта и мъдростта. Тогава 200 заведения се обединиха в помощ на един болен баща с три деца, като отделиха процент от оборота си. Впечатляват ме инициативи, които обединяват местните общности в името на добра кауза. Това някак пробужда доброто в хората, свързва ги и ги връща към човешката им същност. (👍)

InterContinental Sofia

**Водещ хотел
на България**

**Bulgaria's
Leading Hotel**



Лидерът в петзвездния сектор у нас - InterContinental Sofia, беше обявен за Водещ хотел на България на световните награди World Travel Awards 2020. Генералният мениджър Анджело Зукала говори за ключа към този и много други постигнати успехи само за две години работа.

The leader in the five-star hotel segment in Bulgaria - InterContinental Sofia, has recently been named Bulgaria's Leading Hotel at the World Travel Awards 2020. The General Manager, Mr. Angelo Zuccala, talks about the key to this and many other achievements after only two years of operation

Поздравления за невероятно-отлично - Водещ хотел на България за 2020! Каква е тайната за това огромно постижение?

- World Travel Awards™ вече 27 години отличава върховите постижения в туристическата индустрия и хотелиерството. Наградите са определени като най-престижните в световен мащаб, а ние получаваме отличieto за втора поредна година и за нас това е голямо признание. Вярвам, че ключът към успеха са взаимоотношенията с екипа. Затова винаги сме насочвали усилията си в посока да осигурим приятна и сигурна работна среда за колегите. Нашата основна цел е да предоставяме истинско луксозно изживяване за нашите гости, а предизвикателствата за сектора през последните месеци и конкуренцията на новите петзвездни хотели в София ни насърчават непрекъснато да усъвършенстваме продукта, който предлагаме, прилагайки най-новите практики в индустрията. Ето че резултатите са налице и ние сме изключително горди, че наградата се отсъди на InterContinental Sofia.

- Ако можете да изберете три неща, с които се гордееете най-много по време на работата си в София

Congratulations on your amazing achievement in becoming Bulgaria's Leading Hotel for 2020! Such a big accomplishment only 2 years after the hotel's opening – what is the secret?

- The World Travel Awards™ has been recognizing excellence in the tourism and hospitality industry for 27 years. The awards are defined as the most prestigious in the world.

InterContinental Sofia is named Bulgaria's Leading Hotel for a second consecutive year and for us this is a great recognition. I have always believed that the key element for success is the relationship with the team and we have always put our efforts into this – to ensure a safe and pleasant working environment for our colleagues. Our main goal is to provide a truly luxurious hotel experience, and the current challenges in the hospitality sector and the competition from the new five-star hotels in Sofia, encourage us to continuously improve the product we offer, applying the latest practices in the industry. This award is a result of all these efforts and we are extremely proud that it was given to InterContinental Sofia.

- If you can choose 3 things you are

госега, кои ще са те?

- InterContinental Sofia определя развитието на луксозния сегмент в столицата, а изживяването, което предлагаме на нашите гости, допринесе за утвърждаването на София и България като предпочитани туристически дестинации. Също така съм изключително горд, че в резултат на безкомпромисните мерки за здраве и безопасност и високото ниво на обслужване Floret Restaurant and Bar остава предпочитано място за бизнес обеда, празнуване на лични поводи, корпоративни коктейли или питие с приятели. И не на последно място - радвам се, че с подкрепата на собствениците успяваме непрекъснато да обновяваме и надграждаме продукта и услугите, които предлагаме - наскоро завършихме нашия бутиков спа център, който ще отвори врати съвсем скоро. Разполагаме със 194 луксозни стаи и ексклузивен президентски апартамент. Предлагаме гъвкави опции за планиране на срещи и събития в нашия конферентен блок, съобразявайки се както с всички мерки за безопасност, така и с изискванията на клиентите ни.

- Обстоятелствата около COVID-19 се оказаха голямо предизвикателство за туристическия сектор. Как успяхте въпреки тази ситуацията да сте водещият петзвезден хотел в страната?

- Здравео и безопасността винаги са били наш основен приоритет, а сега трябва да сме по-внимателни от всякога. Въведохме кампаниите IHG Clean Promise и IHG Meet with Confidence, които предоставят допълнителна сигурност за гостите. Спазвайки световните стандарти на бранда, InterContinental Sofia работи с обновени процедури за почистване, социална дистанция във всички общи помещения, защитни средства за персонала във всички отдели, работно време на ресторантите, съобразено с изисквания на местните власти. (1)



Анджело Зукала Angelo Zuccala

most proud of during your work in Sofia, what would they be?

- InterContinental Sofia determines the development of the luxury segment in the capital, and the experience we offer to our guests has contributed to the affirmation of Sofia and Bulgaria as desired tourist destinations. I am also extremely proud that as a result of the uncompromised health and safety measures and impeccable service quality, Floret Restaurant and Bar remains the preferred place in Sofia for business lunches, celebrations of special occasions, corporate cocktails or drinks with friends. Last but not least, I am pleased that with the owners' support, we are able to constantly upgrade and innovate the product and service we offer - we have recently completed our boutique spa center, which will open very soon. We have 194 luxury rooms and suites, and a unique Presidential suite. We offer flexible options for meetings and events in our conference center, taking into account all security measures and clients' requirements.

- The current global circumstances with COVID-19 caused extremely challenging times for the travel industry. How did you manage the situation and remained the leading five-star hotel in the country?

- Health and safety have always been our main priorities and now we need to be more careful than ever. We introduced the IHG Clean Promise and IHG Meet with Confidence programs, providing guests with extra reassurance. Respecting all brand standards, InterContinental Sofia operates with updated cleaning protocols, social distancing in all common areas, staff protective equipment in all departments and adjusted working hours of the outlets according to the most recent local regulations. (2)



Президентски апартамент, InterContinental Sofia

3a InterContinental Sofia

Разположен на емблематичните жълти павета в сърцето на столицата, хотел InterContinental Sofia предлага истинско луксозно петзвездно обслужване и спираци гъвкави гледки към храма „Св. Александър Невски“ и Витоша. Хотелът е част от InterContinental Hotels Group (IHG®), водеща международна компания в хотелската индустрия с общо 5977 отворени хотела в цял свят и 1899 в процес на изграждане.

About InterContinental Sofia

Located on the iconic yellow cobblestones in the heart of the capital, InterContinental Sofia offers a truly luxury five-star experience and breathtaking views of St. Alexander Nevski Cathedral and Vitosha Mountain. The hotel is part of InterContinental Hotels Group (IHG®), a leading company in the hotel industry with 5,977 hotels in operation and 1899 under construction worldwide.



Лекотоварната гама на Ford е с готовност за работа 24/7

С ултрамодерни технологии, водещи показатели като: товароносимост, икономичност и функционалност, издръжливост на предизвикателни пътни условия и ниски разходи за поддръжка, гамата лекотоварни автомобили на Ford включва множество модели, налични в пътнически и товарни версии, с различни дължини и височини, осигуряващи оптимални габарити и товароносимост. Това са Courier, Connect, Custom, Transit и пикапът Ranger.

Работливи гени

Лекотоварните модели на Ford имат забележителна, дълга над 60 години, история. От първата поява на модела Transit през 1965 г. са произведени близо 8 000 000 автомобили, които се предлагат в над 120 държави на 6 континента. В България Transit е лидер в класа си над две десетилетия и може да се похвали с над 12 000 броя продадени у нас от 1991 г. насам като нови. Лекотоварните модели на Ford са доказали и на практика своята пригодност за предизвикателните български условия. Съществува Transit, изминал по родните пътища 1,3 милиона км за 7 години, което се равнява на 33 обиколки на Земята или изминаване на разстоянието от

Надежден помощник, гръбнак на бизнеса, №1 в Европа – лекотоварното семейство Ford Transit точно сега се предлага и с ценово предимство до 10 000 лв.

Земята до Луната и обратно почти 2 пъти.

Името Transit неслучайно сред потребителите е синоним на надеждност, здравина и стабилност. Всички модели от семейството споделят тези гени на пословична издръжливост, пригодност към сурови условия, върхова трудоспособност и функционалност. Намалените експлоатационни разходи се постигат благодарение на угължените сервизни интервали, скъсено време за обслужване и нисък разход на гориво. Заради всичко това гамата има гаранция 5 години или 250 000 км, което от двете настъпи първо.

Постижения

Многократно отличавана, лекотоварната гама на Ford наскоро спечели и приз за Transit Custom като Международен ван на 2020 г. и Ranger – Международен пикап на 2020г. Ford многократно е най-продаваната марка лекотоварни автомобили до 3,5 т (LCV) според данни на ACEA, вкл. за първите 6 месеца на 2020 г.

Открийте лекотоварна гама №1 в Европа за 2020 г., всички модели на склад само до 31.12.2020 са със специален бонус до 10 000 лева. Разберете кой Ford Transit поглежда най-точно на бизнес нуждите ви на www.ford.bg.



Ford's light commercial vehicle range is ready for operation 24/7

With its state-of-the-art technology, leading load capacity, economy and functionality, challenging road endurance and low maintenance costs, Ford's light commercial vehicle range includes many models available in passenger and cargo versions, with different lengths and heights for optimal dimensions. and load capacity. These are Courier, Connect, Custom, Transit and the Ranger pickup.

Working genes

Ford light commercials have legendary and remarkable history of over 60 years. Since the first appearance of the Transit model in 1965, nearly 8,000,000 cars have been produced, which are available in more than 120 countries on 6 continents. In Bulgaria, Transit is a leader in its class for over two decades and boasts over 12,000 units sold in Bulgaria since 1991 as new.

Ford light commercial models have proven their practicality for challenging conditions such as the Bulgarian roads. There is a Transit that has traveled 1.3 million km on its native roads in 7 years, which is equivalent to 33 orbits of the Earth or the distance from the Earth to the

A reliable assistant, the backbone of business, No. 1 in Europe – the light commercial Ford Transit family is now available with a price advantage of up to BGN 10,000.

Moon and back almost 2 times.

The name Transit is synonymous with reliability, strength and durability among consumers. All models of the family share these genes of proverbial endurance, suitability for harsh conditions, superior performance and functionality. Reduced operating costs are achieved thanks to extended service intervals, shortened service times and low fuel consumption. Because of all this, the range has a warranty of 5 years or 250,000 km, whichever comes first.

Achievements

Repeatedly distinguished, Ford's light commercial range recently boasted the prestigious awards International Van of 2020 for Transit Custom and International Pickup of 2020 for Ranger. Ford is repeatedly the best-selling light commercial brand of up to 3.5t (LCV) according to ACEA, incl. for the first 6 months of 2020.

Discover No.1 light commercial vehicle range in Europe for 2020, all vehicles on stock till 31.12.2020 are with a special bonus of up to BGN 10,000. Find out which Ford Transit best suits your business needs on www.ford.bg. 



Вкусните тайни на традиционните гозби

The Delicious Secrets of Traditional Dishes

Александър Орсов е продуктов мениджър RepEat/К-експрес. Той повдига завесата около тайните в кухнята, използването на нови технологии и продуктите без консерванти и глутамат.

Alexander Orsov is a product manager of RepEat / K-Express. He raises the curtain around the secrets in the kitchen, the use of new technologies and products without preservatives and glutamate.

С нови техники и похвати запазваме високото качество, казва шеф Александър Орсов

With new techniques and methods we maintain the high quality, says chef Alexander Orsov



Шеф Орсов, как се запалихте по кулинарията?

- Храната винаги е заемала важна част в живота ми. Приготвянето ѝ започна да става все по-важно и необходимо, когато и любопитството ми към различните вкусове нарастваше. Оттам и усвояването на различни кулинарни техники и подходи към продуктите.

- Как стигнахте до „Кенар“?

- Израснал съм с продуктите на марката и за мен беше много интересно да се потопя в атмосферата и процеса на производството им. Всичко е на много високо ниво и клиентите получават вкус, вид и чистота. Качество, което могат да разпознаят.

- Трудно ли е да се постига и поддържа високото качество на всеки продукт?

- Постигането на високо качество винаги е било основна цел за нас. Поддържането му винаги е предизвикателство, но именно това ни мотивира да ставаме все по-добри.

- Свързано ли е това със спецификата на крайния резултат?

- Високото качество е политика на фирмата, така че крайният резултат не зависи от това какво се произвежда.

- По какъв начин се подбират суровините и важно ли е това за постигането на вкус, който не може да се забравя?

- Качеството на суровините се отразява пряко на продукта, така че за нас това е първостепенно. Винаги използваме продукти, отговарящи на изискванията ни за качество, като се стараем да са и на най-добрата цена, за да е максимално достъпен и крайният продукт.

- Разкажете повече за салатите без консерванти?

- С тези продукти клиентите ни могат да се насладят на традиционните вкусове, без да се притесняват, че ще натоварят организма си с консерванти. И също така вкусово, а и практически да няма разлика с домашно приготвените салати.

- По какъв начин се приготвят готовите храни за новата продуктова линия, за да превъзхождат останалите на пазара?

- Използват се класически рецепти, които почти не са претърпели промени при внедряването им в производствения процес. Така клиентът може да се наслади на традиционен вкус, без да полага усилия, за да си го приготви. Да не споменавам за спестеното време, което в наши дни е все по-актуално за всеки.

- Коя е вашата любима рецепта и бихте ли разкрили някоя от тайните в приготвянето ѝ?

- Любимата ми рецепта е лазаня със спанак и сирене. За нея не се използват изкуствени овкусители или концентрирани пюре. Лазанята е направена с продукти, които всеки може да намери в хладилника си - спанак, домати, сирене, кори.

- Трябва ли всяко ястие да се опитва, докато се готви?

- Накратко, да. Органолептичният контрол е неизменна част от контрола на процеса на приготвяне и крайния продукт.

- Какъв съвет бихте дали на любителите в кухнята?

На любителите в кухнята бих препоръчал да бъдат смели и да не се притесняват да експериментират с нови вкусове и техники. И постоянно да увеличават кулинарните си хоризонти. (i)



Шеф Орсов, how did you become passionate about cooking?

- Food has always been an important part of my life. Its preparation started to become more and more important and necessary as my curiosity about different tastes was growing. And with that came the mastery of various culinary techniques and approaches to products.

- How did you get to “Kenar”?

- I grew up with the products of the brand and it was very interesting for me to immerse myself in the atmosphere and the process of their production. Everything is at a very high level and customers get great taste, appearance and purity. A quality they can recognize.

- Is it difficult to achieve and maintain the high quality of each product?

- Achieving high quality has always been a major goal for us. Maintaining it is always a challenge, but that is what motivates us to get better and better.

- Is this related to the specifics of the end result?

- High quality is a company policy, so the end result does not depend on what is produced.

- How are the raw materials being selected and is this important for achieving an unforgettable taste?

- The quality of raw materials directly affects the product, so for us this is paramount. We always use products that meet our quality requirements, trying to also find the best price, so that the final product is as affordable as possible.

- Tell us more about salads without preservatives?

- With these products our customers can enjoy traditional tastes without worrying that they will harm their bodies with preservatives. We also strive to achieve a taste that practically has no difference to home-made salads.

- How are ready-made foods prepared for the new product line in order to outperform the rest of the market?

- Classic recipes are used, which have hardly undergone changes in their implementation in the production process. In this way, the customer can enjoy a traditional taste without making an effort to prepare it. Not to mention the time saved, which is increasingly important for everyone today.

- What is your favorite recipe and would you reveal any of the secrets in its preparation?

- My favorite recipe is lasagna with spinach and cheese. No artificial flavors or concentrated purees are used for it. Lasagna is made with products that everyone can find in their refrigerator - spinach, tomatoes, cheese, filo pastry.

- Should you taste every dish while cooking?

- In short, yes. Organoleptic control is an integral part of the control of the preparation process and the final product.

- What advice would you give to amateur chefs?

To amateur chefs I would recommend to be brave and not to worry about experimenting with new tastes and techniques. And to constantly widen their culinary horizons. (i)

Нови заглавия от **Сиела** New titles by Ciela

„Симфонията на Времето“

Автор: Алваро Арбина

„Симфонията на времето“ съчетава по неповторим начин любовна грама, фамилна сага, историческа интрига – героите на Алваро Арбина кръстосват между столиците на света в началото на ХХ век – Лондон, Мадрид, Париж и Виена, а действието се пресяга и до африканските джунгли, и до бреговете на Куба. Всички жадуват да научат какво ги очаква в бъдещето – но преди това трябва да се изправят срещу призраците на миналото. **Цена: 19,90 лв.**



“The Symphony of Time”

Author: Alvaro Arbina

“The Symphony of Time” combines in a unique way love drama, family saga and a historical plot - the characters of Alvaro Arbina roam around the capitals of the world in the early twentieth century - London, Madrid, Paris and Vienna, and the action extends to the African jungle, and off the coast of Cuba. Everyone longs to know what awaits them in the future - but before that they must face the ghosts of the past.

Price: BGN 19.90

„От любов“

Автобиографията на Веселин Маринов

С 39 години на сцена, 23 студийни албума и почти 100 концерта годишно Веселин Маринов остава едно от най-разпознаваемите и обичани лица на родната музикална сцена, а размахът, с който работи, отдавна се е превърнал в еталон за професионализъм. В първата си автобиография изпълнителят разказва за мечтите си и за дългия път към тяхното сбъждане. **Цена: 25 лв.**



“Out of Love”

The Autobiography of Veselin Marinov

Having 39 years on stage, 23 studio albums and almost 100 concerts a year, Veselin Marinov remains one of the most recognizable and beloved faces on the local music scene, and the scope with which he works has long become a benchmark for professionalism. In his first autobiography, the singer talks about his dreams and the long road to their realization.

Price: BGN 25

„Метаморфозата“

Автор: Франц Кафка

За Кафка творчеството е „форма на молитва“, метафизичен експеримент за улавяне на неясни видения, едновременно забранен и необходим чрез силата на думата да се обхване мистерията на съществуването. В това луксозно издание, носещо името на една от най-знаковите повести на Кафка, са събрани 11 произведения, всяко различно, но представляващо особена притча, потапяща читателя в абсурдното, необяснимото, неподдаващото се на логическо осмисляне – онова, което се крие под повърхността на човешкото съзнание, но носи в себе си скрит смисъл. **Цена: 17 лв.**



“Metamorphosis”

Author: Franz Kafka

For Kafka, creativity is a “form of a prayer”, a metaphysical experiment for capturing vague visions, both forbidden and necessary through the power of the word to encompass the mystery of existence. In this luxury edition, named after one of Kafka’s most significant stories, 11 works are collected, all of them different, but each representing a special parable, immersing the reader in the absurd, inexplicable, unreasonable reasoning – the one that lies beneath the surface of human consciousness, but carries a hidden meaning.

Price: BGN 17



Business Class

www.credomoda.eu

Магазин:
ул. „Г. С. Раковски“ 159, София 1000



Писмо от Измир

A Letter from Izmir

 Татяна Явашева
Tatyana Yavashева

С това изкуство
докосваме душите, казва
Шукран Тюмер

With this art we touch the
soul, says Shukran Tumer

Когато работиш с боя, трябва да си изцапаш ръцете с нея, за да я усетиш, казва Шукран Тюмер. Тя организира работилници, в които демонстрира изкуството да се правят щампи върху хартия и тъкани от памук, лен и коприна. В София бе по покана на „София Хартиен арт фестивал 2020“ в Галерия „Сан Стефано“.

Почерк

Шукран Тюмер е преподавател по моден дизайн в Университета Еге в Измир и в Занаятчийската гимназия в града. Родена е в България, но когато става на 8 години, семейството ѝ се изселва в Турция. Приела е като своя мисия съхраняването на стари технологии и занаятчийски практики. Заедно със студентите си тя прави реплики на традиционни костюми и наскоро в Турция представи колекцията „Имаме писмо от Балканите“.

When you work with paint, you have to get your hands dirty with it, in order to get a real sense of it, says Shukran Tumer. She organizes workshops in which she demonstrates the art of making prints on paper and fabrics from cotton, linen and silk. He was in Sofia at the invitation of the Sofia Paper Art Festival 2020 at the San Stefano Gallery.

Trademark

Shukran Tumer is teaching fashion design at Ege University in Izmir and at the city's Crafts High School. She was born in Bulgaria, but when she turned 8, her family emigrated to Turkey. She has embraced as her mission to preserve the old techniques and handicraft practices. Together with her students, she makes replicas of traditional costumes and recently presented the "We have a letter from the Balkans" collection in Turkey.

Шукран Тюмер е моден дизайнер и преподавател, тя има мисията да съхранява стари технологии и занаятчийски практики

Shukran Tumer is a fashion designer and a teacher, she has a mission to preserve old techniques and handicraft practices



Знаци върху плата

Язма, или изкуството да се „пише“ с багрила върху плат, се ражда през XVI в. в Анадола и става традиционен турски занаят. Матриците са изработвани от липово дърво, тъй като то е най-лесно за обработка, а задържа и най-много вода. Днес обаче почти не са останали такива майстори и вече се правят от други материали. Орнаментите са ползвани за шалове, кърпи, пердетата, покривки, спални комплекти и е голямо разнообразие от мотиви. Турският художник и поет Бедри Рахми Еюбоглу е практикувал това изкуство и още е разпознаваем със своите многоцветни щампи на риби. Подписът на Мустафа Кемал Ататюрк днес е широко използван, тъй като този политик е оставил дълбока следа в народната памет.

На нов глас

Язмаджилъкът като занаят е на отживяване, но се практикува - повече като хоби. Ръчната работа носи успокоение, направата на щампи върху хартия и текстил увлича и е запомнящо се преживяване, в което времето сякаш спира. Затова и работилниците на Шукран Тюмер се радват на силен интерес. 📍



Signs on the fabric

Yazma, or the art of “writing” with dyes on fabric, was born in the 16th century in Anatolia and became a traditional Turkish craft. The matrices are made of linden wood, as it is the easiest to process and retains the most water. Today, however, there are almost no such masters left and they are being made of other materials. The ornaments are used for scarves, towels, curtains, tablecloths, bedroom sets and there is a great variety of motifs. Turkish artist and poet Bedri Rahmi Eyuboglu has practiced this art and is still recognized for his multicolored fish prints. The signature of Mustafa Kemal Ataturk is widely used today, as this politician has left a deep mark in the people’s memory.

With a new voice

The art of Yazma as a craft is becoming obsolete, but it is still practiced - rather as a hobby. Handicraft brings solace, making prints on paper and fabrics is captivating and is a memorable experience during which time seems to stop. That is why Shukran Tumer’s workshops enjoy great popularity. 📍

Някога матриците са изработвани само от липово дърво

Once the matrices were made only of linden wood



AMODORIA



България Мол
Ниво +2

СПИСАНИЕ ИКОНОМИКА ИДВА ЛЕСНО ДО ВАС И ПРЕЗ 2021 Г.



Абонирайте се в
ДОБИ ПРЕС

• e-mail: ABONAMENT@DOBIPRESS.BG

• тел. 02/963-30-81





- Coccidiostats
- Enzymes
- Feed Additives
- Veterinary Products
- Vaccines
- API
- 5 continents
- 90+ countries
- 95+ products
- Ranked among the top 10 veterinary pharmaceutical companies worldwide



- More than half a century fermentation expertise
- Strategic acquisitions over the years
- European production
- State of the art production facilities

www.huvepharma.com