

# ИКОНОМИКА



**ШИФЪРЪТ**

НА ПРОМЯНАТА

THE CODE  
OF CHANGE

**ТРЕСКА ЗА**

**КРИПТОВАЛУТИ**

CRYPTOCURRENCY

FEVER

**ПЕТЯ  
ДИМИТРОВА:**

С иновации променяме

**БАНКИРАНЕТО**

PETIA

DIMITROVA:

WE CHANGE

BANKING

THROUGH

INNOVATION

ISSN 1314-376X



9 771314 376013

02

**ДИРЕКТНО ДО ВАС**  
**НОВИНИТЕ ИМАТ ЕДНО ИМЕ**

**NOVA NEWS**





# The **MAYOR** .eu

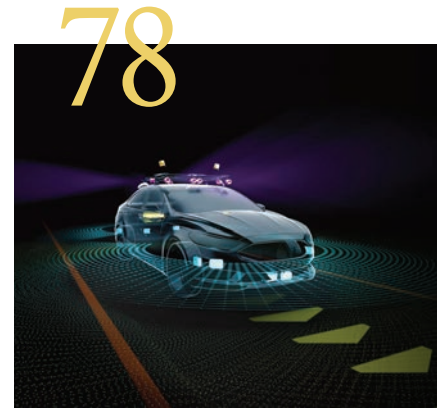
## The European Portal for Cities and Citizens



- 6.....Шифърът на промяната  
*The Code of Change*
- 14.....Петя Димитрова: С иновации  
променяме банкирането  
*Petia Dimitrova: We Change  
Banking Through Innovation*
- 22.....В сянката на пандемията  
*In the shadow of the pandemic*
- 26.....Трепка за криптовалутите  
*Cryptocurrency fever*
- 32.....Инвестиции по време  
на глобална криза  
*Investments During A Global Crisis*
- 36.....Инвестиции с препятствия  
*Investment with Obstacles*
- 40.....Димитър Димитров: Внимателно  
слушайте своите клиенти  
*Dimitar Dimitrov: Listen Carefully  
To Your Clients*
- 44.....Николай Станчев: Смелите  
лидери са двигател на развитието  
*Nikolay Stanchev: Brave Leaders Are  
The Driver of Development*



- 46.....Георги Господинов: Всички сме  
част от едно цяло  
*Georgi Gospodinov: We are all  
part of one whole*
- 50.....Всичко, което ни свързва  
*Everything that connects us*
- 54.....Социалните медии, без които  
професионалистите не могат  
*Social Media That Professionals  
Cannot Do Without*
- 58.....Виртуалният рай Clubhouse  
*The Clubhouse virtual paradise*
- 62.....Как се живее като  
дигитален номад  
*How to Live as a  
Digital Nomad*
- 66.....Топенето на  
дигиталния лед  
*The Melting of Digital Ice*



- 68.....Менеджърите на  
бъдещето учат чрез VR  
*Managers of The Future  
Learn Using VR*
- 71.....Дарове от природата,  
поднесени от учените  
*Gifts from nature, presented  
by scientists*
- 74.....Смартфоните в криза на  
идентичността  
*Smartphones in an identity crisis*
- 78.....Колите - новите умни платформи  
*Cars the new smart platforms*
- 82.....Доц. д-р Мариана Тиен:  
Китай е сила, която не може  
да бъде спряна  
*Assoc. Prof. Dr. Mariana Tien: China  
Is a Force That Cannot Be Stopped*
- 86.....Проблемите и  
тяхното решение  
*The problems and  
their solution*
- 88.....Бизнес от нулата  
*Starting Business From Scratch*

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

Издател „Медия Икономика България“  
Изпълнителен директор: Боян Томов  
Главен редактор: Невена Мирчева  
Счетоводство: София Стрелкова  
Реклама и Маркетинг: ilkova@economic.bg  
Редактор: Татяна Явашева  
Автори: Александър Александров, Енея Георгиева, Мая Цанева  
Превод: Медiana БГ  
Дизайн: Едуард Лилов  
Фото: Красимир Свраков  
Печат: Рекламна агенция КИВИ ООД  
Разпространение: „Медия Икономика България“

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

Publisher: Media Economy Bulgaria  
CEO: Boyan Tomov  
Editor in Chief: Nevena Mircheva  
Accountancy: Sofiya Strelkova  
Advertising and Marketing: ilkova@economic.bg  
Editor: Tatyana Yavasheva  
Authors: Aleksandar Aleksandrov, Eneya Georgieva, Maya Tsaneva  
Translation: Mediana BG  
Design: Eduard Lilov  
Photo: Krasimir Svrakov  
Print: KIWI advertising agency  
Distribution: Media Economy Bulgaria

# ОТВЪД ПАНДЕМИЯТА

Пролетта на 2021 г. повече от всяка друга пролет идва с надеждата за нов живот – по-близък до този, който си спомняме отпреди светът ни да се „затвори“ заради пандемията. Милioni хора по света вече имат ваксини или са получили естествен имунитет срещу вируса. Дали обаче е така с икономиката и какво е лечението за пострадалия от кризата бизнес? Отговор на този въпрос търсим в темата на брой 101, който е вече в ръцете ви. Ще откриете и историите за справяне с извънредната ситуация на още предприемачи и бизнеси. Защото вече идва моментът да погледнем отвъд.

Лице на корицата в мартенското издание по традиция е дама – Петя Димитрова, председател на УС и главен изпълнителен директор на Пощенска банка, която тази година отбелязва 30 години лидерско присъствие на българския пазар.

Специален гост в броя е писателят Георги Господинов, който също споделя своите уроци от преживяното в пандемията и как да открием пътя навътре и навън към намирането на убежище.

*Приятно четене!*



*Невена Мирчева,  
главен редактор*

*Nevena Mircheva,  
Editor-in-chief*

## Beyond The Pandemic

The spring of 2021, more than any other spring, comes with the hope of a new life - closer to the one we remember before our world went into “lockdown” because of the pandemic. Millions of people around the world already have vaccines or have acquired natural immunity to the virus. However, is this the case with the economy and what is the treatment for the business affected by the crisis? We are looking for an answer to this question in the topic of issue 101, which is already in your hands. You will also find stories on dealing with the emergency situation of other entrepreneurs and businesses. Because now is the time to take a look beyond the pandemic.

The face on the cover of the March issue is traditionally a lady - Petya Dimitrova, Chairman of the Board and CEO of Postbank, which this year celebrates 30 years of leadership on the Bulgarian market.

A special guest in the issue is the writer Georgi Gospodinov, who also shares the lessons learned from his experience during the pandemic and how to discover the way in and out to finding refuge.

*Enjoy your reading!*

# 99



90 .....Светла Боянова: Нашите кредити пасват като ръкавица на земеделския бизнес  
*Svetla Boyanova: Our loans fit the agricultural business like a glove*

94 .....Лечебният код на Марти  
*Marti's healing code*

96 .....Колелото на обновлението  
*The Circle of Renewal*



100 .....Младите лъвове Арно  
*The Young Arnaut Lions*

104 .....Империята Luxottica на 60  
*The Luxottica Empire Turns 60*

108 .....Лукс под открито небе  
*Luxury under the open sky*

112 .....Икономът - рицар на перфектността  
*The Butler A Knight of Perfection*

114 .....Добри Желязков - бащата на фабричното производство  
*Dobri Zhelyazkov - The Father of Factory Production*

118 .....Мистични видения  
*Mystical Visions*

# ШИФЪРЪТ НА ПРОМЯНАТА



# THE CODE OF CHANGE



**ВРЕМЕ Е ДА  
СЪЗДАДЕМ И  
„ВАКСИНАТА“,  
ОТ КОЯТО ЩЕ ИМА  
НУЖДА ПОСТКОВИД  
ИКОНОМИКАТА**

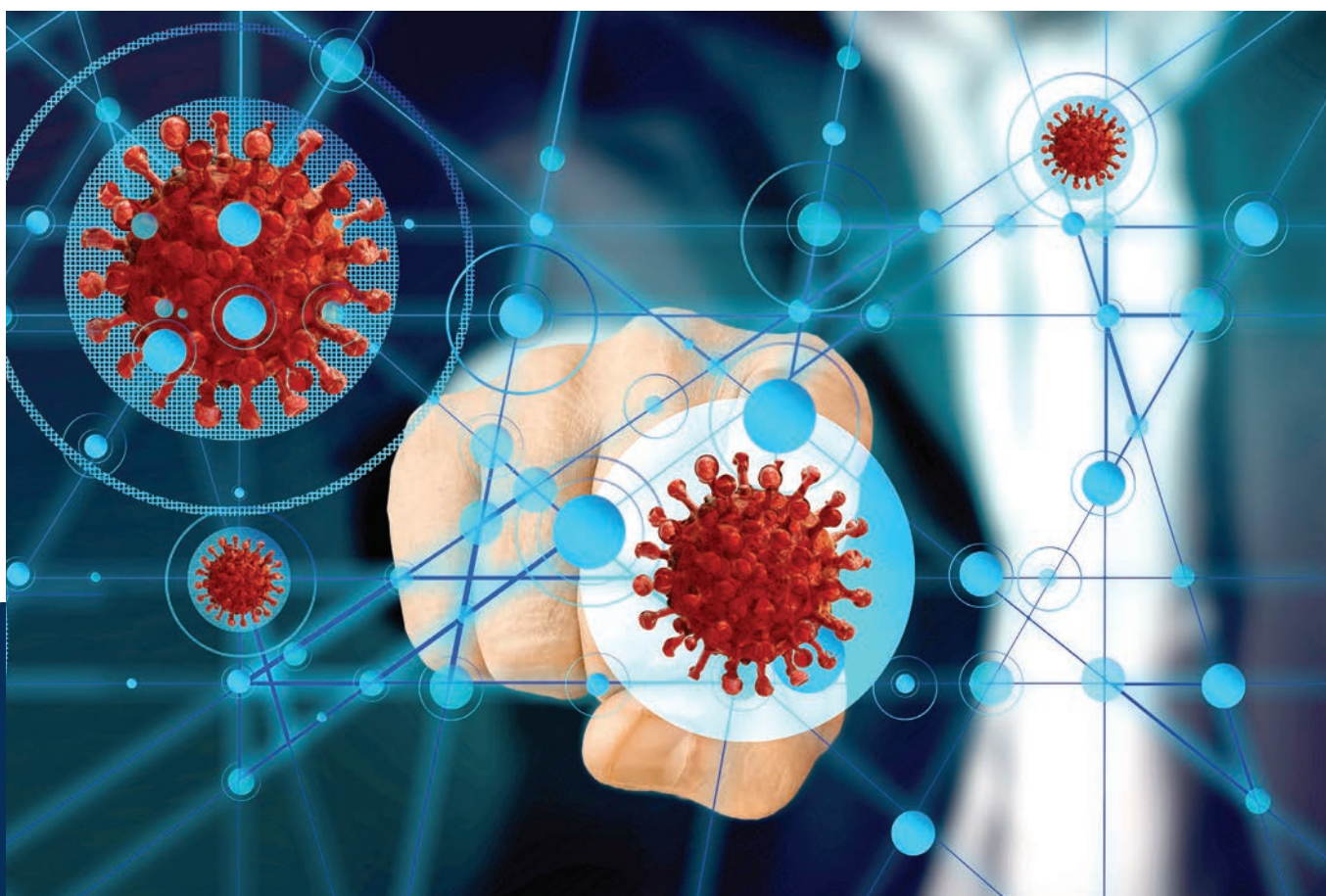
✍ **Татяна Явашева**

Изминалата година на живот в пандемия ни даде много уроци, свикнахме да живеем по различен начин и да се пазим от всички и всичко, което ни заобикаля. Повече от година продължава говоренето за пандемията и противодействието на COVID-19, но липсват разгорещените разговори и дебати за постковид икономиката и „ваксината“, от която тя има нужда. Може би най-важният урок в новия учебник по живеене и организация на обществото трябва да е един явно ненаучен урок от Махатма Ганди, който гласи: „Ако искаш промени

в бъдещето - стани промяна в настоящето“.

Навярно вече е крайно време да започнем да мислим и отвъд пандемията, защото бъдещето може да ни върхлет с още по-страшна сила от тази, с която COVID-19 преобърна света. И пак случващото се да ни завари неподготвени. Сега обаче сякаш сме взели колективно приспивателно, с което да досънуваме този лош кошмар в очакване да се събудим в едно по-щастливо утре.

**Опитът всъщност са научените уроци. Тринама представители на бизнеса дават своята гледна точка към онова, което е добре да осмислим.**



**IT IS TIME TO CREATE  
THE “VACCINE” THAT  
THE POST-COVID  
ECONOMY WILL NEED**

✍ **Tatyana Yavasheva**

The past year of living in a pandemic has taught us many lessons, we've gotten used to living in a different way and being aware of everyone and everything around us. There has been talk for more than a year about the pandemic and the anti-COVID-19 measures, but there is no heated talk and debate about the post-COVID economy and the “vaccine” it needs. Perhaps the most important lesson in the new textbook on living and organizing society should be a lesson by Mahatma Gandhi we have clearly not learned, which states: “If you want to see a change in the

future, become the change in the present”.

It is probably high time we started thinking beyond the pandemic, because the future could strike us with an even more terrible force than the one with which COVID-19 turned the world upside down. And once again it could find us unprepared. It seems as if we have all taken a collective sleeping pill to dream this bad nightmare away in anticipation of waking up to a happier tomorrow.

Experience is actually the lessons learned. Three business representatives give their point of view on what we should start thinking about.



ЕВГЕНИЙ КЪНЕВ:

# Бизнесът е жив организъм

**ИКОНОМИЧЕСКАТА ПОМОЩ ЗА КОМПАНИИТЕ В БЪЛГАРИЯ БЕШЕ ПОВЕЧЕ ОТ СКРОМНА И НЕГАТИВНИТЕ ЕФЕКТИ ЯСНО ЩЕ ПРОЛИЧАТ ПРЕЗ ТАЗИ ГОДИНА**

Когато човешкият капитал е застрашен, а здравната система е пред блокаж, то и бизнесите започват да се задъхват.

**УРОК 1: Икономическите мерки нямат смисъл без овладяване на епидемията**

Пренебрегнахме историческия опит и опита с пандемията на успешните държави - че каквито и да било икономически мерки не може да дадат резултат без овладяване разпространението на заразата. Вместо това се редуваха здравни мерки, както характерни за "китайския модел" (през пролетта на 2020), така и за "шведския модел" (през есента на 2020) срещу епидемията с илюзията за баланс на здраве и икономика.

**УРОК 2: Които дава помощ бързо, дава два пъти**

Бизнесът е жив организъм. Когато основен орган в човешкото тяло откаже да функционира, веднага се предприемат животоспасяващи мерки, защото често закъснението е фатално. Точно по същия начин закъснението в държавната подкрепа доведе до фалити, освобождаване на работна сила и ръст на безработицата, погубване на стойност

за милиарди левове. Частният сектор е гръбнакът на пазарната икономика и неговото спасяване трябва да е топ приоритет на всяка държава.

**УРОК 3: Спаси данъкоплатците**

В сравнение с помощните пакети за бизнесите в други държави в ЕС, икономическата помощ за българския бизнес беше повече от скромна, като негативните ефекти ясно ще проличат през тази година. Цялата помощ на държавата по данни на Българската стопанска камара е под 1% от БВП срещу двуцифрени пакети в повечето европейски държави. Така нашите износители трябва да се конкурират със субсидирани фирми на международните пазари.

**УРОК 4: Запази работните места, за да запазиш социалния мир**

Заради острия дефицит на човешки капитал в страната, много бизнеси, които се разделят сега с персонала си, ще срещнат огромни трудности да намерят нов, ако оцелеят. Трябваше да се направи всичко възможно, за да не се допусне разбиването на тези бизнеси в условията на временно липсващо търсене. Затова първата цел на мерките трябваше да е помощ за запазване на работните места на най-засегнатите сектори. Но мерки като 60/40 може да са полезни само за бизнеси, загубили не повече от 20% от своя оборот. Такива са едрите бизнеси със силни пазарни позиции или работещите с държавата, т.е. тази мярка е неадекватна за МСП, които осигуряват над 75% от заетостта в икономиката.



Евгений Кънев, д-р по икономика, управляващ съдружник на консултантската компания за сливания и придобивания Maconis LLC

Evgeni Kanev, PhD in Economics, Managing Partner of Maconis LLC consulting company for mergers and acquisitions

EVGENI KANEV:

# Business is a living organism

**ECONOMIC ASSISTANCE FOR COMPANIES IN BULGARIA HAS BEEN MORE THAN MODEST AND THE NEGATIVE EFFECTS WILL BECOME VISIBLE THIS YEAR**

When human capital is threatened and the health care system is facing a blockage, businesses are also starting to suffocate.

**LESSON 1: Economic measures are ineffective without controlling the epidemic**

We have ignored the historical experience and the experience of successful countries with the pandemic - that any economic measures will not have the desired result without controlling the spread of the infection. Instead, various health measures against the pandemic were implemented, following both the "Chinese

model" (in the spring of 2020) and the "Swedish model" (in the fall of 2020) with the illusion of having a balance of health and economy.

**LESSON 2: He who gives a hand quickly gives twice as much**

Business is a living organism. When a major organ in the human body fails to function, life-saving measures are taken immediately because the delay is often fatal. In the same way, the delay in state support led to bankruptcies, layoffs and rising unemployment, loss of billions of levs. The private sector is the backbone of the market economy and saving it must be a top priority for any country.

**LESSON 3: Save the taxpayers**

Compared to the aid packages for businesses in other EU countries, the economic aid for Bulgarian business was more than modest, and the negative effects will become visible this year. According to the Bulgarian Chamber of Commerce, the total state aid is below 1% of

GDP unlike the double-digit packages in most European countries. Thus, our exporters have to compete with subsidized companies on the international markets.

**LESSON 4: Save jobs, in order to preserve social peace**

Due to the acute shortage of human capital in the country, many businesses that are now parting with their staff will have great difficulty finding a new one if they survive. Every effort had to be made to prevent the bankruptcy of these businesses in the context of a temporary lack of demand. Therefore, the first objective of the measures had to be to help preserve the jobs in the most affected sectors. But measures like 60/40 can only be useful for businesses that have lost no more than 20% of their turnover. Such are large businesses with strong market positions or working with the state, meaning this measure is inadequate for SMEs, which provide more than 75% of the employment in our economy.

СВЕТЛОЗАР ПЕТРОВ:



Светлозар Петров,  
управител на компанията  
за комплексни HR услуги  
JobTiger и съосновател на  
jobtiger.bg

Svetlozar Petrov,  
Managing director of the  
company for complex HR  
services JobTiger and  
co-founder of jobtiger.bg

# Няма универсална

Пандемията ни показва, че сме свикнали да отлагаме много неща, но ни отвори очите, че като се наложи, можем да направим всичко в сверхкратки срокове. И ето още от нейните уроци:

## 1. Хората са най-важното в компанията

Те са ключовият фактор за справяне с всяка неочаквана ситуация, каквато е пандемията. Който осъзнае това, ще разбере, че сега е моментът мениджмънтът да ра-

боти със служителите, за да постигне добра мотивация, гъвкавост и ефективност. Виждаме, че поддържането на мотивацията и ангажираността в условия на изолация не е лека задача, но бизнесът се справя все по-добре. Тук няма универсална рецепта, а всеки трябва да намери индивидуално решение. Като например да се поддържа по-интензивна и разчупена комуникация, която да замести неформалното общуване в офиса. Но отново всяка компания сама



SVETLOZAR PETROV:

## There is no universal recipe

**G**ETTING BETTER AT OUR WORK AND BEING READY FOR THE FUTURE, WHATEVER IT HOLDS

The pandemic has shown us that we are used to postponing many things, but it has opened our eyes to the fact that, if necessary, we can do everything in a very short time. And here are some of the lessons learned:

### 1. People are the most important thing in the company

They are the key factor in dealing with any unexpected situation, such as a pandemic. Anyone who realizes this will understand that now is the time

for management to work with employees to achieve good motivation, flexibility and efficiency. We see that maintaining motivation and commitment in isolation is not an easy task, but the business is doing better and better. There is no universal recipe for it, and everyone must find an individual solution. For example, to maintain more frequent and flexible communication, which will replace informal communication in the office. But again, each company decides what and how

# рецепта

**ДА СТАВАМЕ ПО-ДОБРИ В РАБОТАТА СИ И ДА СМЕ ГОТОВИ ЗА БЪДЕЩЕТО, КАКВОТО И ДА Е ТО**

решава какво и колко в зависимост от особеностите на работата и главно – от хората в компанията.

## **2. Креативността засега остава прерогатива само на хората**

Изкуственият интелект продължава да навлиза, но той замества рутинни дейности. Във времена на криза намирането на нови решения и начини на работа е нещо основно, а все още то става чрез хора.

## **3. Прагматизъм и бърза реакция**

Във всякакви ситуации трябва да проявим адекватна реакция. Ако се грижим добре за хората си, те винаги ще помогнат с идеи и с работа дори в най-трудния момент. Например за дигитализацията се говореше, че ще отнеме години, но заради пандемията това стана за дни.

## **4. Търпение**

Големите кризи идват внезапно,

но не си отиват бързо. Преподават ненаучени и нови уроци. Пандемията ни накара да забавим темпото на живеене, а други неща рязко да ускорим и да търсим нови решения. Очаквам да започнем да виждаме „новото нормално“ след септември, така че думата на тази година ще е ИЗЧАКВАНЕ. Нека да ставаме по-добри в работата си и да сме готови за бъдещето, каквото и да е то.



much depending on the specifics of the work and mainly - on the people in the company.

## **2. For now, creativity remains the prerogative of humans**

Artificial intelligence continues to advance, however, it replaces routine activities. In times of crisis, finding new solutions and ways of working is fundamental, and that is still done by people.

## **3. Pragmatism and quick reactions**

We must have an adequate reaction in every situation. If we take good care of our people, they will always help with ideas and work, even in the hardest moments. For example, it was assumed that digitalization would take years, but due to the pandemic, it happened in days.

## **4. Patience**

Great crises come suddenly, but they do

not go away quickly. They teach us some unlearned and new lessons. The pandemic has forced us to slow down the pace of life, while accelerating sharply in other areas and seeking new solutions. I expect to start seeing the “new normal” after September, so this year’s word will be WAITING. Let’s get better at our jobs and be ready for the future, whatever it holds.

ГЕОРГИ ГАНЕВ:



Георги Ганев,  
търговски директор  
на IBM България  
Georgi Ganev,  
Country Leader  
IBM Bulgaria

# Технологиите ще

**ИНТЕРНЕТ НА НЕЩАТА, ХИБРИДНИ ОБЛАЧНИ ТЕХНОЛОГИИ, ИЗКУСТВЕН ИНТЕЛЕКТ И АВТОМАТИЗАЦИЯ ЩЕ ПОМАГАТ НА БИЗНЕСА ДА Е ПО-БЪРЗ И ПО-УСТОЙЧИВ**

Процесът на дигитализация се ускори от промените, които пандемията предизвика. Някои от уроците, които научихме:

### 1. Гъвкавост и адаптивност

Днес трябва да сме по-гъвкави от всякога. Необходимо е да оползотворим по най-добър начин технологиите, които позволяват по-добра връзка и работа помежду ни и с нашите клиенти. В ситуацията на пандемия IBM на сърчи своите служители да преминават в режим на работа от домовете си. Работата от разстояние е част от бизнес културата на IBM от десетилетия, така че промяната беше нещо естествено за нас. Ефективното взаимодействие налага да поддържаме връзка помежду си чрез видеоразговори и групи инструменти, независимо от местоположението ни.

### 2. Ефективно работно място

Изпробвахме нашите решения, за да се справим с трудностите, възникнали от пандемията: асистентите на IBM, базирани на изкуствен интелект, облекчиха начина, по който правителствата общуват с гражданите по въпросите на COVID-19 в много страни. Използвахме IBM TRIRIGA – интегрирана система за управление на работното място. Чрез изкуствен интелект и анализи тя помага на организациите да създават безопасно, продуктивно и ефективно работно място почти в реално време. Въведохме цифров здравен паспорт, с който можете да проверявате здравните си данни, когато пътувате или преди да се завърнете на работа.

### 3. Динамична работна среда

Започналата ваксинация в световен мащаб позволява на компаниите да пла-

GEORGI GANEV: **Technology will fundamentally change the world**

**INTERNET OF THINGS, HYBRID CLOUD, AI AND AUTOMATION WILL HELP THE BUSINESSES TO BE FASTER AND MORE RESILIENT**

The digitalization process has been accelerated by the changes caused by the pandemic. Some of the lessons we learned:

### 1. Flexible and adaptive

We need to be more flexible than ever, need to utilize the best way the technologies that enable interactions between our colleagues and our clients. When faced with the Covid-19 pandemic, IBM encouraged employees to work from home. This has been part of IBM's business culture for decades, so the change was natural for all of us. At IBM we focus on effective interaction between employees and keep in touch with

each other through video calls and several collaboration tools regardless of the location of work.

### 2. Effective workplace

We put our solutions to the test to tackle the issues pandemic brought up: IBM's AI assistants helped in many countries to ease the way governments communicate with citizens in COVID-19 matters, and we created a tool called IBM TRIRIGA, an integrated workplace management system. It is designed to use artificial intelligence and near real-time insight to help organizations create a safe, productive,

# променят света из основи

нират безопасни и гъвкави стратегии за връщане към работа в офиса. Хибридна работна среда вероятно ще остане и след пандемията. Координирането на този начин на работа ще изисква повече гъвкавост от всички. Положителният опит от ситуацията ще води до по-висока производителност на служителите.

#### 4. Да държим под око промяната, но и да сме важен фактор в нея

Със сигурност облачните технологии и изкуственият интелект ще продължат да са елементите, които променят света из основи и в ерата след COVID-19. Проучване на IBM Institute for Business Value показва, че пандемията подтикна много лидери да преоткрият

и ускорят своите стратегии за цифровизация. Според повечето изпълнителни директори от ЦИЕ и други части на света четирите технологии на бъдещето – Интернет на нещата, хибриден облак, изкуствен интелект и автоматизация – ще помогнат бизнесът им да е по-интелигентен, по-бърз и по-устойчив на промените. ⑩



and efficient workplace. Recently we have introduced a digital health passport so citizens can verify their health credentials when travelling or returning to their workplace.

#### 3. Dynamic work environment

With vaccinations underway worldwide, organizations are also looking ahead to planning safe, flexible return-to-work strategies and hybrid work environments that will likely remain after the pandemic.

Coordinating this way of working will require more flexibility from everyone, which will become the new normal in the future, along with an emphasis on positive experiences that lead to higher employee productivity.

#### 4. Keep an eye on the change, and be an important factor in it

It is clear that Cloud and AI will remain to be game changers in a post-pandemic era as well. According to a fresh study issued

by IBM Institute for Business Value, the COVID-19 pandemic challenged many leaders to reinvent and accelerate their digitalization strategies. The study shows that CEOs from CEE and other parts of the world largely think alike when it comes to naming four advanced technologies – Internet of Things, Hybrid Cloud, AI and Automation - that will make their businesses smarter, faster and more resilient in the face of changes. ⑩



# ПЕТЯ ДИМИТРОВА:

## С ИНОВАЦИИ ПРОМЕНЯМЕ БАНКИРАНЕТО

ПОЩЕНСКА БАНКА СЕ ОТЛИЧАВА С ДОБРИЯ БИЗНЕС  
МОДЕЛ И ВЪВЕДЕНИТЕ ДИГИТАЛНИ РЕШЕНИЯ.  
НАШЕТО НАЙ-ГОЛЯМО ПРЕДИМСТВО Е СМЕЛОСТТА С  
АМБИЦИОЗНИ ЦЕЛИ ДА ВЪРВИМ КЪМ БЪДЕЩЕТО



# PETIA DIMITROVA:

## WE CHANGE BANKING THROUGH INNOVATION

POSTBANK IS DISTINGUISHED BY ITS  
GOOD BUSINESS MODEL AND THE DIGITAL  
SOLUTIONS IMPLEMENTED. OUR BIGGEST  
ADVANTAGE IS THE COURAGE TO LEAP INTO  
THE FUTURE BY SETTING AMBITIOUS GOALS

## • ИНТЕРВЮ •

Петя Димитрова е главен изпълнителен директор и председател на УС на Пощенска банка. Професионалният ѝ път в организацията започва през 2003 г. като главен финансов директор на осемте гъщерни компании на „Юробанк И Еф Джи Груп“ в България. През 2005 г. заема и длъжността прокурист на Пощенска банка. През 2007 г. е назначена за изпълнителен директор и член на УС на ДЗИ Банк. След юридическото сливане на ДЗИ Банк и Пощенска банка тя става изпълнителен директор и член на УС на обединената банка. През 2012 г. Петя Димитрова става главен изпълнителен директор и председател на УС на Пощенска банка. Под нейно ръководство финансовата институция само за по-малко от три години осъществява две успешни сделки като придобива и интегрира за рекордно кратко време първо Алфа Банк - клон България, а след това и Банка Пиреос България. Те са поредната стъпка за затвърждаването на позицията ѝ на системна за пазара банка и за разширяването на клиентската ѝ база.

✍ **Татяна Явашева**

**- Г-жо Димитрова, Пощенска банка има 30-годишен юбилей през 2021 г. Кои ключови моменти имат решаваща роля за успешното развитие на банката през този период?**

- За 30 години те не са един или два. Обединението с ДЗИ Банк през 2007 г., интегрирането на клона на Алфа Банк в България през 2016 г., което постави началото на последната вълна от консолидации, както и успешното придобиване на Банка Пиреос България в рекордно кратък срок от 4 месеца през 2019 г., са само част от тях. От създаването на банката през 1991 г. бяхме свидетели на знакови икономически събития във вътрешен и международен план, но всеки ден доказваме, че сме институция, на която клиентите имат доверие и която създава вселена от възможности за тяхното утр. Успешната история на Пощенска банка я разказват именно екипът, клиентите ни и силната международна група, към която принадлежим. Сега заемаме трето място по размер на кредитния портфейл и по размер на депозитите, същевременно сме четвърта по големина банка в България с пазарен дял от над 10%, имаме над 200 клона в цялата страна и повече от 100 награди за нашите дигитални иновации и продукти, услуги и политика за социална отговорност. Заг тези числа се крият доверието и удовлетвореността на кли-

ентите, служителите и партньорите ни. Към това ще добавя безрезервната подкрепа на акционерите ни, които винаги са ни подкрепяли, осигурявайки всички необходими ресурси, за да можем да реализираме нашите амбициозни планове за растеж. Благодарение на всичко това се доказваме като една от най-успешните банки в България, отличен партньор, добър работодател и отговорна компания.

**- Конкуренцията на банковия пазар е голяма. С какво Пощенска банка печели преднина?**

- Нашето най-голямо предимство е неотменната ни проактивност и смелостта да си поставяме още по-амбициозни цели, гледайки към бъдещето. Отличават ни добрият бизнес модел и въведените дигитални решения. В нашата банка внедрихме и най-модерното и ефективно решение за управление на комуникацията, базирано на Salesforce - облачна платформа №1 в света за управление на взаимоотношенията с клиенти. Разработихме и въведохме нови и полезни за клиентите ни услуги и продукти - като мобилното приложение EVA Postbank, инвестирахме в модерна клонова мрежа с дигитални зони за експресно банкиране, които са налични вече в 32 офиса на банката в 15 града в страната. Въведохме приложението Digital Office за комуникация с екипа. Първи имплементирахме една от най-машабните за сектора иновации - оптимизирахме 20 работни процеса в Управление

**- Mrs. Dimitrova, Postbank is celebrating its 30th anniversary in 2021. Which are the key aspects that played a decisive role for the successful development of the Bank during this period?**

- There are more than one or two key aspects over these 30 years. The merger with DZI Bank in 2007, the integration of the Bulgarian branch of Alpha Bank in 2016, which laid the beginning of the last wave of consolidations, as well as the successful acquisition of Piraeus Bank Bulgaria in the record time of only 4 months in 2019 - these are just a few to mention. Since the establishment of the Bank in 1991 we witnessed significant economic events, both domestically and internationally, but every single day we prove we are an institution that the clients can trust, an institution that creates a universe of opportunities for their future. The success story of Postbank is told by its team, our customers and the strong international group we are a part of. We are now ranking third in terms of loan portfolio and deposit base, at the same time we are the fourth biggest bank in Bulgaria with a market share of more than 10%, we have more than 200 branches throughout the country and more than 100 awards recognising our digital innovations and products, services

and socially responsible policies. These figures are backed by the trust and satisfaction of our clients, employees and partners. If I may also add to this the resolute support of our shareholders who boldly back up our plans for development and growth with the constant investments and acquisitions on the local market. Thanks to all this, we have proven to be one of the most successful banks in Bulgaria, an excellent partner, a good employer and a responsible organisation.

**- The competition at the banking market is tough. What helps Postbank gain an advantage?**

- Our biggest advantage is our unwavering proactive approach and the courage to set even more ambitious goals looking into the future. We make a difference thanks to our good business model and digital solutions implemented. We also implemented the cutting edge and most efficient Salesforce-based communication management solution

- No 1 customer relation management cloud platform in the world. We developed and implemented new and useful customer services and products - such as EVA Postbank mobile application, we invested in a modern branch network offering digital self-service zones for express banking, which are now available in 32 of the Bank's offices in 15 towns throughout the country. We implemented the

Digital Office app to communicate with the team. We were the first to implement one of the largest scale sector innovations - we optimised 20 work processes within the "Loan Administration" Division, through Robotic Process Automation technologies, or the so-called "robots". I am certain that all of these are highly appreciated by our clients and our employees and make us a preferred bank and employer. We will very soon offer our clients the unique new generation mobile wallet, which will enable them to use even more banking services via their phones and will be yet another innovation complementing the unique customer experience we provide them.

**- This doesn't go unnoticed ...**

- Yes, our digital achievements received high recognition by the prestigious World Finance Digital Banking Awards 2020 contest of the respected World Finance Magazine. Our awards are in the categories "Best Consumer Digital Banks", Bulgaria and the „Best Mobile Banking Apps", Bulgaria. And only a few days ago, in the same elite contest, for the fourth year in a row - after 2018, 2019 and 2020 - Postbank won in the "Best Retail Bank", Bulgaria category.

**- What change is coming? Are we headed towards a completely cash-free society?**

- The COVID-19 pandemic speeded up



## • INTERVIEW •

„Кредитна администрация“, внедрявайки Robotic Process Automation технологии, или т. нар. „роботи“. В обновената ни клонова мрежа с един от най-модерните дизайни вече имаме дигитални зони за самообслужване, където клиентите ни може да извършват сами по-лесно и бързо голяма част от основните банкови операции. Предстои ни съвсем скоро да предложим на нашите клиенти уникалния ни мобилен портфейл от ново поколение, с който те ще може да получат още повече банкови услуги през телефона си и това ще бъде поредната иновация, с която ще допълним отличното клиентско преживяване, което им осигуряваме.

- **Това не остава незабелязано...**

- Да, именно дигиталните ни постижения бяха оценени високо от престижния конкурс World Finance Digital Banking Awards 2020 на авторитетното издание World Finance Magazine. Отличията са в категориите „Най-добра дигитална банка“ (Best Consumer Digital Banks, Bulgaria) и „Най-добро приложение за мобилно банкиране“ (Best Mobile Banking Apps, Bulgaria). А преди броени дни, отново в същия елитен конкурс, Пощенска банка за четвърта поредна година бе определена за победител в категорията „Най-добра банка в банкирането на дребно“ (Best Retail Bank, Bulgaria).

- **Каква промяна предстои? Върви ли се към напълно безкешово общество?**



### WE ARE MOVING FORWARD STEPPING

on a 30-year experience and relying on the strength of our great team – these are the ingredients of the "fuel" we generate our energy from.

the use of e-payment tools, but we are still far from a completely cash-free society. Studies indicate that more than 50% of Bulgarians prefer card payments, and the projections are that card transactions will grow by 7% year-on-year over the next 5 years. We expect much bigger growth in digital portfolios, as Euromonitor forecast is that transactions with them will increase by more than 140% over the next 5 years. From the users' perspective, their good financial literacy, their trust in the financial services and alternative



Petia Dimitrova is Chief Executive Officer and Chairperson of the Management Board of Postbank. Her professional career within the organisation started in 2003 as Chief Financial Officer of the eight subsidiaries of Eurobank EFG Group in Bulgaria. She became Procurator of Postbank in 2005. Mrs. Dimitrova was appointed Executive Director and Member of the Management Board of DZI Bank in 2007. Following the legal merger of DZI Bank and Postbank she became Executive Director and Member of the Management Board of the merged bank. In 2012 Petia Dimitrova was appointed Chief Executive Officer and Chairperson of the Management Board of Postbank. In less than three years under her management, in record time, the financial institution implemented two successful deals acquiring and integrating the Bulgarian Branch of Alpha Bank first and then Piraeus Bank Bulgaria. These were yet another step in strengthening Postbank's position as a systemic bank in the marketplace and towards the expansion of its customer base.



- Пандемията от COVID-19 ускори използването на електронни платежни инструменти, но все още сме доста далеч от напълно безкешовото общество. Изследванията показват, че над 50% от българите предпочитат да плащат с карта, като прогнозите са, че карттовите трансакции ще нарастват със 7% на годишната база през следващите 5 години. При дигиталните портфейли очакваме доста по-сериозен ръст, като прогнозата на EuroMonitor е трансакциите през тях да нараснат с над 140% в следващите 5 години. От гледна точка на потребителите, добрата им финансова грамотност, доверието във финансовите услуги и алтернативните методи на плащане са от решаващо значение за изграждането на безкешово общество.

- Вероятно потребителите трябва да бъдат обучавани?



## ДВИЖИМ СЕ НАПРЕД С 30-ГОДИШЕН ОПИТ

зад гърба си и със силата на добрия ни екип – това са съставките на „горивото“, от което черпим своята енергия

**3rd**

in terms of loan portfolio and deposit base among banks in Bulgaria

**4th**

biggest bank in Bulgaria with a market share of more than 10%

**30**

year presence among leading banks

**32**

offices of the Bank in 15 towns throughout the country with digital self-service zones for express banking

- Това ще е една от ключовите области за подобряване, за да се изгради осведоменост и доверие сред тях. Бързият растеж на електронната търговия ще е друг фактор, който насърчава потребителите и бизнеса да преминават от пари в брой към по-удобни и бързи плащания с карти. Затова осигуряваме на клиентите си дигитални зони и иновативен мобилен портфейл – но тези дигитални решения са изключително интуитивни, с тях банкирането е лесно, приятно и много бързо, нещи се време и, не на последно място, пари, тъй като таксите за дигитални операции са по-ниски.

**- Банките бяха считани за твърде консервативни институции, но напоследък сме свидетели на бърза промяна. Какъв фактор се оказа пандемията?**

- Пандемията изигра ролята на неочаквания, но необходим ускорител на дигиталната трансформация в сектора и ни показа, че е време за реални действия. Изминалата 2020 г. беше предизвикателна за всички, но и богата на уроци. Научи ни да сме по-бързи във въвеждане на иновации за удобство на клиентите. Именно иновациите дават нужната енергия за преодоляване на предизвикателствата и променят банкирането. Банките преосмислихме бизнес моделите си и ги направихме по-дигитални, а работните процеси бяха много бързо реорганизирани, така че да създадат нужната бързина и удобство за клиентите, но и за служителите ни.

**- Как виждате банката на бъдещето след десетина години?**

- Пандемията ни показа колко е трудно да предскажеш бъдещето. Никой не може да каже как ще изглеждат банките след 10 години, но може да се направят предположения, базирани на зараждащите се тенденции. Консултантската компания McKinsey посочва, че банката на бъдещето ще живее в свързаните устройства, които ще бъдат нежелана част от живота на всеки от нас. Благодарение на big data и възможностите на изкуствения интелект банката на бъдещето ще познава наистина добре своите клиенти и ще им предлага свързани персонализирани услуги и продукти, базирани на тяхното поведение и предпочитания. Банкването ще бъде възможно практически отвсякъде, през всички свързани устройства в нашите смарт домове, по начините, по които ние, хората, избираме – чрез гласово активирани приложения, биометрия и още новости, които тепърва ще бъдат изобретени. Самото потребителско изживяване ще е максимално интуитивно благодарение на добавената и виртуалната реалност.

**- Но кое според вас ще остане непроменено и занаят?**

- Клиентът иска индивидуален подход – да има достъп до парите си по всяко време и навсякъде, да получава индивидуално разработена оферта и да се чувства специален. В постоянната промяна това ще остане константа.

**- Имаше твърдения, че финтех ще отнемат голям пазарен дял от банките. Как изглежда подобна перспектива с днешна**

3-то

място по размер на кредитния портфейл и по размер на депозитите сред банките в България

4-та

по големина банка в България с пазарен дял от над 10%

30

-годишно присъствие сред банковите лидери

32

офиса на банката в 15 града в страната с дигитални зони за експресно банкиране

payment methods are of decisive importance in building a cash-free society.

**- Consumers should probably be educated?**

- This will be one of the key improvement areas in order to raise customer awareness and to build their trust. The fast growth of e-commerce will be another factor encouraging the users and the business to transition from cash towards more convenient and faster card payments. As I mentioned, this is why we offer our customers digital zones and an innovative mobile wallet – but these innovations are extremely intuitive. With them, banking is made easy, pleasant, very quick and saving both time and, last but not least, money, since digital operations fees are lower.

**- Banks were considered to be too conservative, but recently we have witnessed fast change. What factor did the pandemic turn out to be?**

- The pandemic played the role of the unexpected but much needed accelerator for the digital transformation in the sector and it showed us it is time for real action. The past 2020 was challenging for all, but opulent in lessons. It taught us to be faster in implementing innovation in order to make things convenient for the clients. It is innovations that give the energy needed to overcome the challenges and change banking. We as banks reassessed our business models

and made them more digital, and work processes were reorganised very quickly in order to create the much-needed speed and convenience for the customers and for our employees alike.

**- What is your idea of the bank of the future in ten years' time?**

- The pandemic taught us how difficult it is to predict the future. No one can say what banks will look like in 10 years' time, but assumptions can be made based on the emerging trends. McKinsey Consulting Firm says that the bank of the future will live in connected devices, which will be an integral



**WE WILL VERY SOON OFFER**

**our clients the unique new generation mobile portfolio, which will enable them to use even more banking services via their phones.**

part of the lives of each and every one of us. Thanks to big data and artificial intelligence opportunities the bank of the future will know its clients really well and will offer them extremely personalised services and products based on their behaviour and preferences. Banking will be possible practically everywhere, through any connected device in our smart homes, however we choose – via voice activated applications, biometry and more novelties which are still to be invented. User experience itself will be as intuitive as possible thanks to the added and virtual reality.

**- But, in your opinion, what will remain unchanged in the future?**

- The client wants a personalised approach – to have access to his or her money at anytime and anywhere, to receive personalised offers and to feel special. This will remain constant in the constantly changing world.

**- There were claims that fintech will steal a large market share off banks. What does such a perspective look like today?**

- The pandemic, accelerating the digitalisation of the banking sector, has largely neutralised the technological advantage of the fintech companies. People will continue to prefer banks as a place to keep their financial resources, as they recognise us as a reliable and stable partner.

## • ИНТЕРВЮ •

гата?

- Пандемията, ускорявайки дигитализацията на банковия сектор, до голяма степен неутрализира технологичното предимство на финтех компаниите. Хората ще продължат да предпочитат банките като място за съхранение на своите финансови ресурси, тъй като ни разпознават за свой надежден и стабилен партньор. И това не е никак случайно, защото през годините банките сме обект на редица вътрешни и международни регулации, целящи покриването на различни критерии.

- От 2012 г. сте главен изпълнителен директор на Пощенска банка. Как-

во ще откриете в бърза равностойка за постиженията си на тази позиция?

- Аз съм от щастливите хора, които са в Пощенска банка в изключително важни за нея години, в които постигнахме много успехи. Но за мен най-силното ми постижение е екипът, който изградихме, запазихме и значително увеличихме през годините. Запазихме най-високото ниво на доверие на акционерите ни, развихме се на силната им подкрепа и международно ноу-хау, благодарение на което можем да растем и да инвестираме в иновации. Развихме се на доверието на клиентите ни, за което сме предпочитан партньор и това се доказва не само от резулта-

тите ни, но и от многото ни награди в най-различните области на бизнеса. Хората са двигател на бизнеса, не обратното. Движим се напред с 30-годишен опит зад гърба си и със силата на добрия ни екип – това са съставките на „горивото“, от което черпим своята енергия. Фактът, че станахме и „Банка на годината“ именно през най-предизвикателната за всички 2020-а, е признание за висок професионализъм и качество на услугите, които предлагаме заедно. Затова преди всичко благодарим на нашите служители, без които тези успехи нямаше да са факт.

- Открехнете леко вратите на вашия личен свят и ни споделете нещо за вашето хоби и интереси, как подгържате винаги висок дух?

- Постоянното обучение и комуникацията с дружи хора е това, което най-вече поддържа духа ми. Живият разговор, времето с близките и приятелите е изключително ценно за мен. Щастлива съм да се радвам на семейството си – със съпруга ми и децата обичаме да пътуваме, да откриваме нови дестинации и да си почиваме активно, като например да караме ски. Обичам да откривам другите гледни точки, като чета книги и слушам подкасти. Имам любима мисъл на Едгар Кейси: „Мечтите са днешните отговори на утрешните въпроси“. Не обичам просто да мечтая, обичам да реализирам идеите си и да добавям нови. 📖

## НОВОВЪВЕДЕНИЯ

- Като един от лидерите на пазара на кредитни карти Пощенска банка въведе първата в България метална кредитна карта Mastercard Universe, която дава множество привилегии и удобства за клиентите.
- Открихме първия Онлайн център за жилищно кредитиране, с който въведохме на пазара уникален модел за бързо и удобно клиентско обслужване. Новото дигитално решение в процеса на жилищното финансиране е продължение на услугите, предлагани в специализираните ни Центрове за жилищно кредитиране.
- Първи в България предложихме жилищен кредит с фиксирана лихва за целия срок на кредита, а така също и спестовен жилищен кредит.
- Сред другите иновативни продукти и услуги в последните години, с които задохме посоки, са първият банков чатбот EVA, подписване на документи с дигитален погнис в клоновата ни мрежа, мобилните ни банкови експерти, разплащателната сметка за заплата „Супер сметка“.

And this is not by chance, since over the years, banks have been subject to a number of domestic and international regulations aimed at meeting various criteria.

- You have been Chief Executive Officer of Postbank since 2012. If you are to take a quick stock of your achievements in that position, what would it be?

- I am one of the lucky people who have been with Postbank during times that were extremely important to the Bank. Years of many successes. But to me, my greatest achievement is the team we built, kept and significantly expanded over the years. We maintained the highest level of trust from our shareholders, we enjoy their strong support and international know-how, thanks to which we can grow and invest in innovations. We enjoy the trust of our customers to whom we are a preferred partner as proven not only by our results but also by the many awards we have received in different fields of business. People are the driver of the business, and not vice versa. We are moving forward stepping on a 30-year experience and relying on the strength of our great team – these are the ingredients of the "fuel" we generate our energy from. The fact that we were named "Bank of the Year" in 2020, this most challenging year for all, is recognition for the exceptional professionalism and quality of

service which we offer together. This is why most of all I thank our employees without whom these successes would not have been possible.

- Will you crack the door to your personal life open? Please, share something about your hobbies and interests, how do you keep your spirit high all the time?

- Constant learning and communication with other people keep my spirit high. Live conversations, time with close family and

friends is extremely valuable to me. I am blessed with a wonderful family – together with my husband and children we love travelling, discovering new destinations and actively relaxing, going skiing for example. I like discovering other perspectives by reading books and listening to podcasts. I have a favourite phrase by Edgar Casey: „Dreams are today's answers to tomorrow's questions". I do not just like to dream, I like to see my ideas brought to life and I like to add new ones. 📖

## INNOVATIONS

- As one of the market leaders in the credit card business Postbank introduced the first Mastercard UNIVERSE metal credit card, which offers customers many privileges and conveniences.
- We opened the first Online Mortgage Lending Centre, introducing a unique fast and convenient customer service model on the market. The new digital solution in the housing financing process is a continuation of the services offered in our specialised Mortgage Lending Centres.
- We were the first in Bulgaria to offer mortgage loan with a fixed interest rate over the entire term of the loan, as well as housing loan with savings component.
- The first bank chatbot EVA, signing documents with digital signature in our branch network, our mobile bank experts, the current salary account "Super @ccount" are only a few of the innovative products and services which set the development trends over the recent years.



**СКОРО ЩЕ  
ПРЕДЛОЖИМ**

на нашите клиенти  
уникалния мобилен  
портфейл от ново  
поколение, с който  
те ще може да  
ползват още повече  
банкови услуги през  
телефона си



# В сянката на ПАНДЕМИЯТА

**Г**ОЛЯМОТО ПРЕНАРЕЖДАНЕ ЗАПОЧНА. ЩЕ ХВАНЕМ ЛИ СКОРОСТНИЯ ВЛАК КЪМ БЪДЕЩЕТО?

Вниманието на обществото е постоянно насочвано към пандемията и към грижата за здравето единствено

през призмата на коронавируса. Фокусът е все в тази посока. А какво всъщност се случва в сянката на пандемията? Снежната топка вече се търкаля и има опасност лавината от новости да ни затрудни, когато коронакризата отшуми. И ако в България продължим да чакаме утрото, в което ще осъмением свободни от „невидимия враг“,

може да се окаже, че сме изпуснали скоростния влак към бъдещето. А там, както по всичко личи, технологии, наука и иновации ще вървят ръка за ръка. Като в реален научнофантастичен филм.

Какво друго се загава, ще разберем от тримата участници – предприемач, икономист и учен.



In the shadow of the

# PANDEMIC

**T**HE GREAT RESET HAS BEGUN. WILL WE CATCH THE HIGH-SPEED TRAIN TO THE FUTURE?

Public attention is constantly focused on the pandemic and health care only through the prism of the coronavirus. The focus is always in this direction. And what is actually happening in the shadow of the pandemic? The snowball is already rolling and there is a danger that the avalanche of new things will overwhelm us when the corona crisis subsides. And if in Bulgaria we continue to wait for the

morning when we will wake up free from the "invisible enemy", it may turn out that we have missed the high-speed train to the future. And there, as it all shows, technology, science and innovation will go hand in hand. Like in a real science fiction movie.

What else is coming, we will find out from the three participants - entrepreneur, economist and scientist.

# Теофил Шиков: Всяка компания ще е технологична

Пандемията се превърна в акселератор на дигиталната еволюция и 2020-а засили влиянието на технологичния сектор към всяка отделна индустрия в света. Прогнозата е, че всяка компания вече ще е технологична. Иначе няма да има място на световната сцена.

**За следващите година-две се очертават някои водещи трендове:**

- Облачната инфраструктура - всеки вече се намира там и трябва да се мисли за неговата защита
- Киберсигурност - никой не е защитен, а данни изтичат постоянно от малки и големи компании
- Работа от дистанция (remote work) - ще има хибридни модели, в които всеки служител ще реши дали да работи от вкъщи или в офис. Големите компании не искат да рискуват здравето на най-ценния си ресурс и правят всичко възможно да създадат работното място на бъдещето като микс между удобството на дома и социалната среда в офиса.

Ще наблюдаваме все по-голямо засилване на приложението на изкуствен интелект, който неусетно ще се превърне в част от живота ни. Заплахите и предимствата вървят ръка за ръка и тепърва ще навлият директиви и нормативни уредби за използването му.

В партньорство Out2Bound и БАИТ направихме доклад за състоянието на IT продажбите. Той показва, че и в условията на COVID-19 у нас IT секторът расте. 75% от IT компаниите, които продават собствен продукт, отчитат растеж в приходите си през 2020 г. Забелязва се само ограничена загуба на клиенти. Европа и Северна Америка се очертават като наши основни външни пазари. Западна Европа е ключов регион за намирането на нов бизнес. Повечето компании гледат към бъдещето с позитивна нагласа.



ТЕОФИЛ ШИКОВ Е ИЗПЪЛНИТЕЛЕН ДИРЕКТОР НА АГЕНЦИЯТА ЗА РАЗВИТИЕ НА ПРОДАЖБИТЕ OUT2BOUND

TEOFIL SHIKOV IS THE EXECUTIVE DIRECTOR OF THE SALES DEVELOPMENT AGENCY OUT2BOUND

## Teofil Shikov: Every company will be technological

The pandemic has become an accelerator of digital evolution, and in 2020 the technology sector has strengthened its influence on every single industry in the world. The forecast is that every company will now be technological. Otherwise it will have no place on the world stage.

**For the next year or two, some leading trends are emerging:**

- Cloud infrastructure - everyone is already there and you need to think about their protection
- Cybersecurity - no one is secure, and data is constantly leaking from small and large

companies

- Remote work - there will be hybrid models in which each employee will decide whether to work from home or at the office. Large companies do not want to risk the health of their most valuable resource and do everything possible to create the workplace of the future as a mix between the comfort of home and the social environment in the office.

We will see a growing increase in the application of artificial intelligence, which will subtly become a part of our lives. The threats and benefits go hand in hand and

directives and regulations for its use are yet to be established.

In partnership with Out2Bound and БАИТ we made a report on the state of IT sales. It showed that in the conditions of COVID-19 in our country the IT sector is growing. 75% of IT companies that sell their own product report revenue growth in 2020. There is only a limited loss of clients. Europe and North America are emerging as our main foreign markets. Western Europe is a key region for finding new business. Most companies look to the future with a positive attitude.

# Румен Гълъбинов: Вървим към дигитална, но и социална икономика



РУМЕН ГЪЛЪБИНОВ Е ИКОНОМИСТ И ФИНАНСИСТ

RUMEN GALABINOV IS AN ECONOMIST AND FINANCIER

С навлизането на роботи изкуствен интелект технологиите ще продължат да „изяждат“ работни места. Гледах видео от завод за автомобили, в който всичко е „в ръцете“ на роботи. Управлението става дистанционно през командна зала. Роботите работят на тъмно, осветлението е пуснато само за да се заснеме материалът. Технологичната революция вече е в ход, ускорена от пандемията. Затова хората ще трябва да се квалифицират и преквалифицират съобразно нуждите от работна ръка, които ще се отварят. Вървим към виртуално време, в което медицината и фармацевцията, наред с електромобилността в различните ѝ аспекти, също ще получат ускорено развитие. Интернет гигантите ще имат лидерска роля.

Постковид икономиката ще е високотехнологична и дигитална. Това означава, че ще трябва да се развива паралелно с нея и социалната икономика, тъй като не всички хора са в състояние да „влязат“ в новата реалност и да се адаптират. Затова и базовият доход не е страшно понятие. В Испания вече са го въвели – плащат, но не на всички, и не безусловно. Прави се експеримент базов доход под условие, а после се създават и национални програми.

Малките страни като България трябва да сме активни и атрактивни в привличането на инвестиции, иначе технологичните гиганти ще ни заобиколят. Ако се фокусираме да правим фарове и мигачи за автомобили, след някоя година ще сме изпуснали високата технологична вълна, което ще ни погуби. Имаме също наличен потенциал за развитието на фармацевцията и машиностроенето.

За да се ориентираме по-добре „Накъде“, нека внимателно четем книгата „COVID-19: The Great Reset“, написана от Клаус Шваб, създател и ръководител на Световния икономически форум в Давос, в съавторство с футуриста Тиери Малреу.

---

## Rumen Galabinov: We are moving towards a digital but also a social economy

With the advent of artificially intelligent robots, technology will continue to "eat" jobs. I watched a video from a car factory where everything is in the "hands" of robots. The control is done remotely through the control room. The robots work in the dark, the lighting is turned on only to film the material. The technological revolution is already underway, accelerated by the pandemic. Therefore, people will have to qualify and retrain according to the labor needs that will open up. We are moving towards a virtual time in which medicine and pharmacy, along with electromobility in its

various aspects, will also receive accelerated development. Internet giants will have a leading role.

The post-COVID economy will be high-tech and digital. This means that the social economy will have to develop in parallel with it, as not all people are able to "enter" the new reality and adapt. That is why basic income is not a scary concept. It has already been introduced in Spain - they pay, but not to everyone, and not unconditionally. A conditional basic income experiment is being done, and then national programs are created.

Small countries like Bulgaria must be

active and attractive in attracting investment, otherwise the technology giants will surround us. If we focus on making headlights and turn signals for cars, in a few years we will miss the high technological wave, which will ruin us. We also have potential for the development of pharmacy and mechanical engineering.

To get a better idea of where to go, let's read carefully the book "COVID-19: The Great Reset", written by Klaus Schwab, founder and leader of the World Economic Forum in Davos, co-authored with futurist Thierry Malreux.



# Проф. дн Пенка Петрова: Да срутим стената на бюрокрацията

Подкрепата за науката и иновациите в България е само на думи, защото предложили се истински иновативен продукт, обикновено той не се оценява по достойнство. В Института по микробиология имаме горчив опит. Ние сравнително бързо успяхме да разработим прототип на ваксина срещу COVID-19, която е протейнова, капсулирана в липидни наночастици. Нейното финансиране започна с пилотен проект към Института „Пастьор“ в Париж. Направихме и проект към Фонд „Научни изследвания“, но той не получи одобрение при първото класиране и се оказа сред резервите. Впоследствие влезе в списъка за финансиране, но бюрократични пречки продължават да бавят финансирането на проектите. Интересен момент е, че сред най-високо оценените проекти не е проект за българска ваксина или лекарство, а „Кризата с COVID-19 и бъдещето на либералнодемократичните конституционни модели“.

Намерението да създадем ваксина срещна равнодушието на институциите. Не храним илюзия, че България може да има бързина или финансирането, заделяно от фармацевтичните гиганти, които разработиха ваксини, но нашата сръжжава не ще да даде дори и малък тласък за това. Въпреки всичко вече разполагаме с прототип на ваксината и след доказване на неговите качества, би било добре да бъдем подкрепени от бизнеса. Но бизнесът в България има ограничени възможности, а сръжжавата проявява резервира-

ност.

Промяната, на която пандемията стана катализатор, изисква да се обърне нужното внимание на връзката „наука - бизнес“. Но тук пак сме в омагьосан кръг - фирмите се нуждаят от стимули да подкрепят иновациите, разработвани от научните организации, а България остава на последно място в ЕС по процент от БВП, заделен за науката. Освен всичко друго, ниското заплащане на учените от БАН не вешае добро бъдеще за науката у нас. Младите, които търсят научна реализация, просто заминават на Запад.

Живеем в динамичното време на технологии и иновации. И ако българската наука не се развива, страната е обречена на изоставане. Ако наистина е нужна висока научна експертиза, то трябва да се осигури и сериозно финансиране. Но за да може науката да тръгне към възход, трябва първо да срутим стената на бюрокрацията и на ограничено-то мислене.

Бюрокрацията е навсякъде. Законът за обществените поръчки е бич за БАН, но проблемът с освобождаването на науката от тези тремави и оскъпяващи процедури остава нерешен. Процедурата лансира участието на големи търговец, които увеличават цените. Така, от една страна, губим близо година време за доставка, от друга - сме лишени от зъбкавост да покрием нуждите от материали за работа, като същевременно харчим повече средства, отколкото ако директно си поръчаме от фирмата производител. ❶



ПРОФ. ДН ПЕНКА ПЕТРОВА Е ДИРЕКТОР НА ИНСТИТУТА ПО МИКРОБИОЛОГИЯ ПРИ БАН

PROF. PENKA PETROVA IS THE DIRECTOR OF THE INSTITUTE OF MICROBIOLOGY AT THE BULGARIAN ACADEMY OF SCIENCES

## Prof. Penka Petrova: Let's tear down the wall of bureaucracy

Support for science and innovation in Bulgaria is only in words, because if a truly innovative product is offered, it is usually not appreciated. At the Institute of Microbiology we have bitter experience. We were relatively quick to develop a prototype vaccine against COVID-19, which is a protein encapsulated in lipid nanoparticles. Its funding began with a pilot project at the Institut Pasteur in Paris. We also made a project to the Scientific Research Fund, but it did not receive approval in the first ranking and was among the reserves. It subsequently entered the funding list, but bureaucratic hurdles continue to delay project funding. An interesting point is that among the highest rated projects is not a project for a Bulgarian vaccine or medicine, but "The crisis with COVID-19 and the future of liberal democratic constitutional models."

The intention to create a vaccine was met with indifference by the institutions. We do not

entertain the illusion that Bulgaria may have the speed or funding set aside by the pharmaceutical giants that have developed vaccines, but our government will not lend even a small boost to this. Nevertheless, we already have a prototype of the vaccine and after proving its properties, it would be good to be supported by the business. But business in Bulgaria has limited opportunities, and the government is showing reservation.

The change that the pandemic has catalyzed requires the necessary attention to be paid to the science-business relationship. But here we are again in a vicious circle - companies need incentives to support innovations developed by scientific organizations, and Bulgaria remains last in the EU in terms of percentage of GDP allocated to science. Among other things, the low salary of scientists from the BAS does not portend a good future for science in our country. Young

people seeking scientific realization simply go to the West.

We live in a dynamic time of technology and innovation. And if Bulgarian science does not develop, the country is doomed to lag behind. If high scientific expertise is really needed, then serious funding must be provided. But for science to rise, we must first break down the wall of bureaucracy and limited thinking.

Bureaucracy is everywhere. The Public Procurement Law is a scourge for the BAS, but the problem of freeing science from these cumbersome and costly procedures remains unresolved. The procedure facilitates the participation of large retailers, which increase prices. Thus, on the one hand, we lose almost a year of delivery time, on the other - we are deprived of the flexibility to cover the needs for materials for work, while spending more money than if we order directly from the manufacturer. ❷

# ТРЕСКА за криптовалюти

Татяна Явашева

Всичко тече, всичко се променя. В днешното време на все по-ускоряваща се цифровизация това с още по-голяма сила важи за парите и инвестициите. От 2009 г. насам на пазара се появи нов феномен – криптовалутите. Биткойн е първата криптирана валута, лансирана от човек или група, позната под псевдонима Сатоши Накамото. Оттогава насам с определена динамика расте както броят на криптовалутите, така и тяхната цена. Икономическият спад заради COVID-19 насочва все повече инвеститори към модерната вълна на криптоманията с цел защита от инфлацията и като средство за генериране на високи печалби. Едни казват,

че криптовалутите са бъдещето и колкото по-рано се включиш, толкова по-добре. Други са категорични, че това е финансова пирамида, която ще рухне, или класически балон, който ще се спуква. Тези, които стоят настрана от криптоеуфорията, се успокояват, че всеки, който се освобождава от такъв актив, търси по-голям глупак, на когото да продаде. Онези, които са ентузиазирани от „новото злато“, твърдят, че глупак е всеки, който стои настрана от това инвестиционно убежище. И нека всеки търси сам за себе си истината, докато бъдещето един ден не покаже кой крив, кой прав.

Този материал не е препоръка за инвестиционно решение, а е само сблъсък на гледни точки.



РАЗГОВАРЯМЕ  
С ЦВЕТΟΣЛАВ  
ЦАЧЕВ, ГЛАВЕН  
ИНВЕСТИЦИОНЕН  
КОНСУЛТАНТ  
В „ЕЛАНА  
ТРЕЙДИНГ“  
(Ц. Ц.),  
И С ФИНАНСИСТА  
БИСЕР МАНОЛОВ  
(Б. М.)



- Вашето кратко определение - що е то криптовалута?

- Ц. Ц. Предпочитам определението криптоактиви, защото те няма да станат валути като еврото и долара. Цената им не се движи като валута в сравнително стабилни граници, а като акция, която може много силно да поскъпва или да пада, т. е. те са финансови инструменти с много големи ценови движения по всяко време на денонощието без почивен ден.

- Б. М. Представлява дигитален актив, който опосредства размяна на стойност между две страни и се съхранява в

портфейл, който е на пълно разположение единствено и само на притежателя, като цялата информация е криптирана, което гарантира висока степен на сигурност.

- Привърженик, скептик, противник или нямате отношение към криптовалутите?

- Б. М. Аз съм краен привърженик на криптовалутите и имам много аргументи в подкрепа на тази своя позиция. Нещата са много дълбоки, аргументите ми имат историческо-философско-финансово-икономически характер. Биткойн показва практически как е възможно функционирането на

## Правилата

децентрализираните системи с висока степен на сигурност и вменена справедливост.

- Ц. Ц. Привърженик съм на всяко средство за разплащане, което позволява да се свалят разходите и да се осъществява мигновено. Скептик съм, че биткойн ще замени долара или еврото, и съм противник на това експлозивно покачване на цената, защото спукването на един финансов балон винаги има отражение върху икономиката и прекалено много хора се оказва, че са загубили спестяванията си.

- На базата на какво оформихте своето отношение?

- Ц. Ц. На базата на балоните, които съм виждал да се формират и да се спукват - технологичните акции през 2000 г. или българският фондов пазар през 2008 г. Сред тях имаме прекалено много нелогични случаи.

- Б. М. На база опита и проучванията ми. Аз имам над 30-годишен опит на финансовите пазари и съм пряк участник на няколко глобални финансово-икономически кризи. В основата на всяка една е прекомерната централизация и прекомерното присъствие на държавата в стопанските



# На играта се променят скоростно

процеси. Това е повече от актуална тема в момента. Безконтролното печатане на пари е едно от най-натрапчивите проявления.

**- Какво е мястото на криптовалутите спрямо останалите финансови инструменти?**

**- Б. М.** В момента е незначително, но тази ситуация се променя скоростно. Само в рамките на следващите 3-5 години ще станем свидетели на фундаментални събития. Едно от тях ще е капитулацията на т. нар. традиционна система. Това е неизбежно. Краката ѝ се огъват от противоречия и дисбаланси. Чиста физика и математика.

**- Ц. Ц.** Те са силно спекулативен инструмент. Поздравявам тези хора, които правят пари при такава спекулация и им пожелавам да ги запазват при всеки спаг. Но правилата на играта се променят – големите инвестиционни банки вече са въввлечени в нея.

**- Цената на най-популярната криптовалута - биткойна, с известни колебания продължава да чупи рекорди. Има**

**ли таван?**

**- Б. М.** О, не, разбира се. Прогнози правят само неопитните търговци. Опитните приемат нещата такива, каквито са, и търкуват.

**- Ц. Ц.** Виждам очаквания цената на биткойна да стигне 200 000 долара до края на годината, защото все повече институционални инвеститори влизат пари. Примерът с Tesla и инвестицията от 1.5 млрд. долара ще повлече още повече корпоративни капитали към биткойн. Големите инвестиционни банки навлизат здраво на този пазар и скоро всички ще бъдем уверени, че няма по-добро място за съхранение на парите. Маркетинг машината вече работи. За таван на цената ще говорим, когато тези пари започнат да излизат от пазара на криптоактиви.

**- Как гледате на липсата на регулации?**

**- Б. М.** Самата децентрализирана система има толкова вътрешно присъщи регулации, че единственото нещо, което е необходимо, е хората да се образуват по темата. Надзорните органи традиционно могат да направят само едно, което могат

най-добре – някаква беля.

**- Ц. Ц.** Регулации ще има, когато средният инвеститор реализира загуби. Голяма корекция на цената ще означава все повече хора и компании, които са купили скъпо и са отчели загуби. Това ще засили натиска за регулации.

**- Какво предвиждате да е бъдещето на криптовалутите?**

**- Ц. Ц.** Китай не е единствената страна с тестове на електронна валута. Още десетина централни банки имат пилотни програми за използване на електронна валута. Това ще бъдат криптовалутите. Биткойн и останалите ще трябва да си намерят своя ниша – дали само като средство за трансакции или за инвестиции. Те ще трябва да се променят, защото няма винаги да останат супер спекулативни инструменти без регулации.

**- Б. М.** Абсолютно позитивен съм за бъдещето на крипто. То е фундаментална необходимост. Все повече и повече утвърдени имена започват да приемат новата реалност. За Z поколението това отдавна е реалността. ☺

# Cryptocurrency FEVER

**A** NEW MANIA HAS TAKEN OVER THE WORLD. DIGITAL GOLD OR ANOTHER BUBBLE...

✍ Tatyana Yavasheva

Everything flows, everything changes. In today's age of accelerating digitalization, this is even more true of money and investment. Since 2009, a new phenomenon has appeared on the market - cryptocurrencies. Bitcoin is the first encrypted currency launched by the person or group known under the pseudonym Satoshi Nakamoto. Since then, both the number of cryptocurrencies and their price have grown with a definite dynamic. The economic downturn due to COVID-19 is directing more and more investors to the modern wave of cryptomania in order to protect against inflation and as a means to generate high profits. Some say that cryptocurrencies are the future and the sooner you include them, the better. Others are adamant that this is a financial pyramid that will collapse, or a classic bubble that will burst. Those who stay away from crypto-euphoria are reassured that anyone who gets rid of such an asset is looking for a bigger fool to sell to. Those who are enthusiastic about the "new gold" say that anyone who stays away from this investment haven is a fool. And let each seek the truth for himself, until the future one day shows who is wrong and who is right.

This material is not a recommendation for an investment decision, but only a clash of viewpoints.



# The rules of the game are changing abruptly



WE ARE TALKING TO TSVETOSLAV TSACHEV, CHIEF INVESTMENT CONSULTANT AT ELANA TRADING (Ts. Ts.), AND FINANCIER BISER MANOLOV (B. M.)

- Your short definition - what is a cryptocurrency?

- Ts. Ts. I prefer the definition of cryptoassets because they will not become currencies like the euro and the dollar. Their price does not move as a currency within relatively stable limits, but as a stock that can rise or fall very much, i.e. they are financial instruments with very large price movements at any time of the day without a day off.

- B. M. It is a digital asset that mediates the exchange of value between two parties and is stored in a wallet that is fully available only to the holder and all information is encrypted, which ensures a high degree of security.

- Are you a supporter, skeptic, opponent or ambivalent with regard to cryptocurrencies?

- B. M. I am an outspoken supporter of cryptocurrencies and I have many arguments in support of this position. Things are very deep, my arguments have a historical-philosophical-financial-economic character. Bitcoin has shown practically how the functioning of a decentralized system with a high degree of security and imputed justice is possible.

- Ts. Ts. I am a supporter of any means of payment that allows costs to be reduced and transactions to be made instantly. I am skeptical that bitcoin will replace the dollar and the euro, and I am opposed to this explosive rise in price, because the bursting of a financial bubble always has an impact on the economy and too many people find themselves losing their savings.

- On the basis of what did you form your attitude?

- Ts. Ts. Based on the bubbles I have seen forming and bursting - technology stocks in 2000 or the Bulgarian stock market in 2008. There were too many illogical cases among them.

- B. M. Based on my experience and research. I have over 30 years of experience in the financial markets and am a direct participant in several global financial and economic crises. At the heart of each is the excessive centralization and excessive presence of the state in economic processes. This is a very pressing issue at the moment. Uncontrolled printing of money is one of the most intrusive manifestations.

- What is the place of cryptocurrencies compared to other financial instruments?

- B. M. It is currently insignificant, but this situation is changing rapidly. Just within the next 3-5 years we will witness fundamental events. One

of them will be the capitulation of the so-called traditional system. This is inevitable. Its legs are crumbling due to contradictions and imbalances. It's pure physics and mathematics.

- Ts. Ts. They are a highly speculative tool. I congratulate those people who make money on such speculation and wish them to keep it in case of any decline. But the rules of the game are changing - big investment banks are already involved in it.

- The price of the most popular cryptocurrency - bitcoin, with some fluctuations continues to break records. Is there a ceiling?

- B. M. Oh, no, of course. Only inexperienced traders make predictions. Experienced people accept things as they are, and trade.

- Ts. Ts. I see the price of bitcoin expected to reach \$ 200,000 by the end of the year, because more and more institutional investors are investing money. The Tesla example and the \$ 1.5 billion investment will draw even more corporate capital into bitcoin. The big investment banks are entering this market firmly and soon we will all be convinced that there is no better place to store money. The marketing machine is already working. We will talk about a price ceiling when this money starts to leave the cryptocurrency market.


- How do you view the lack of regulations?

- B. M. The decentralized system itself has so many intrinsic regulations that the only thing needed is for people to be educated on the subject. Supervisors can traditionally do only one thing, which they do best - cause trouble.

- Ts. Ts. There will be regulations when the average investor makes losses. A large price adjustment will mean more and more people and companies that have bought expensively and reported losses. This will increase the pressure for regulations.

- What do you envisage for the future of cryptocurrencies?

- Ts. Ts. China is not the only country with e-currency tests. Another dozen central banks have pilot programs for the use of e-currency. These will be cryptocurrencies. Bitcoin and others will have to find their niche - whether only as a means of transactions or investment. They will have to change, because they will not always be super speculative instruments without regulations.

- B. M. I am absolutely positive about the future of crypto. It is a fundamental necessity. More and more established names are beginning to accept the new reality. For generation Z, this has long been a reality. 

# КАКВО КАЗВАТ МИЛИАРДЕРИТЕ ИНВЕСТИТОРИ

## *What Billionaire Investors Are Saying*



Доларите са валутата на миналото. Биткойн е валутата на бъдещето. Това, което наблюдаваме сега, е глобалният антропологичен преход от долари към биткойн. Гледайки това, аз продължавам да купувам повече и повече.

**Тим Дрейпър, 1,1 млрд. долара нетна стойност на инвестициите му в криптовалута**

*Dollars are the currency of the past. Bitcoin is the currency of the future. What we are seeing now is the global anthropological transition from dollars to bitcoin. Seeing this, I continue to be a HODLER and a BUYMOREer.*

**Tim Draper, Est. cryptocurrency net worth: \$1.1 billion**

Аз съм поддръжник на биткойн. Мисля, че биткойнът наистина е на път да получи широко приемане от финансистите традиционалисти.

**Илон Мъск, собственик на SpaceX и изпълнителен директор на Tesla**

*I am a supporter of bitcoin. I think bitcoin is really on the verge of getting broad acceptance by conventional finance people,*

**Elon Musk, founder of SpaceX and CEO of Tesla Inc.**



Биткойн е безполезна заблуда и отрова за плъхове на квадрат. Нарастващата цена създава повече купувачи, хората си мислят „Трябва да вляза в това“ и е по-добре, ако не го разбират. Ако не го разбирате, ще се вълнувате много повече, отколкото ако го разбирате.

**Уорън Бъфет, главен изпълнителен директор на Berkshire Hathaway**

*Bitcoin is a worthless delusion and rat poison squared. A rising price does create more buyers and people think 'I've gotta get in on this' and it's better if they don't understand it. If you don't understand it you get much more excited than if you understand it.*

**Warren Buffett, chairman and CEO of Berkshire Hathaway**

Бананите са по-добро средство за размяна от биткойн. Бананът има повече полезност, калият е ценно хранително вещество за всеки човек на планетата, но докато хората приемат биткойн като цифрова версия на златото, в него може да се инвестира.

**Марк Кюбан, американски милиардер**

*Bananas are a better medium of exchange than Bitcoin. A banana has more utility, potassium is a valuable nutrient to every person on the planet, but as long as people accept BTC as a digital version of gold, it's investable.*

**Mark Cuban, an American billionaire**



## YOUR PREFERRED PARTNER FOR CONTAINERIZED CARGO IN BULGARIA

- 75% growth in cumulative traffic for the last 5 years
- 12 % growth in the container traffic in 2020

**BMF Port Burgas is a private port operator of Port Terminal "Burgas East II" and Port Terminal "Burgas West" – parts of national public Port Burgas.**

The Container Terminal of BMF Port Burgas marks an impressive development in the last few years. Infrastructural renovation, equipment modernization and operational optimization welcome new cargo flows to the Burgas Port Complex. Service efficiency and commercial flexibility make BMF Port Burgas a preferred partner for the containerized cargo in Bulgaria.





БЪЛГАРСКА АГЕНЦИЯ  
ЗА ИНВЕСТИЦИИ

**П**РЕЗ 2020 Г. СА  
СЕРТИФИЦИРАНИ  
ПРОЕКТИ НА  
СТОЙНОСТ НАД 1  
МИЛИАРД ЛЕВА,  
КОЕТО Е РЕКОРД ЗА  
ПОСЛЕДНИТЕ 6 ГОДИНИ

# Инвестиции по време на ГЛОБАЛНА КРИЗА

През 2020 г. Българска агенция за инвестиции (БАИ) е изготвила положителни становища и Министерство на икономиката (МИ) е сертифицирало по Закона за насърчаване на инвестициите (ЗНИ) 34 проекта (28 проекта за клас А, 5 проекта за клас Б и 1 приоритетен проект). Те са с планиран общ обем на инвестициите в размер на 1009.13 млн. лв., като те ще разкрият близо 4500 нови работни места. Проектите, които ще се реализират в населени места извън столицата, включително в три общини с безработица над средната за страната, са 24 от всички 34 проекта. Половината от тях - 17, са в сферата на високотехнологичните производства и услуги. Фактът, че 7 от проектите са за разширение на съществуващи производства и услуги, свидетелства за доверието на инвеститорите в стабилността и предвидимостта на бизнес средата, дори в условията на глобална криза. Независимо от забавянето на инвести-

ционните процеси в страната поради пандемията, не е налице отлив на интерес към възможностите за инвестиране, напротив, инвестициите и планираната заетост с проектите от 2020 г. надвишават близо два пъти тези по проектите от 2019 г. Нещо повече, през 2020 година БАИ отчете устойчив инвестиционен интерес и въпреки кризата са налице регула инвестиционни запитвания.

Инвестициите са в секторите здравеопазване, информационни технологии, складиране и съхраняване на товари, автомобилостроене, услуги и др. Сертифицираните проекти предвиждат и разширяване на съществуващата дейност, изграждане на предприятия и заводи, създаване на център за услуги, изграждане на логистични центрове на български и международни компании. Налице е и тенденция за откриване на нови лечебни заведения, като в БАИ се разглеждат няколко потенциални инвестиционни проекта в

този сектор.

Данните на БНБ за преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ) в страната за януари - декември 2020 г. допълват картината за интереса към България от страна на чуждестранните инвеститори. За периода ПЧИ са положителни в размер на 561.7 млн. евро (0.9% от БВП). Най-големите нетни потоци по преки инвестиции в страната за януари - декември 2020 г. са от Австрия (303.1 млн. евро), Германия (294.5 млн. евро) и Швейцария (207.2 млн. евро).

За постоянен инвестиционен интерес към България говорят резултатите, постигнати от началото на 2021 г. Министерът на икономиката Лъчезар Борисов е подписал 7 сертификата за инвестиции по реда на ЗНИ на обща стойност над 176 млн. лв., които ще разкрият 514 нови работни места. И седемте проекта са извън столицата, като три от тях се осъществяват във високотехнологични





производства и услуги.

Първият подписан сертификат за годината е за инвестицията клас А на „Тивекс“ ООД за инвестиционен проект „Изграждане на производствена складова база и разширяване на производствения капацитет“, който ще се реализира в Бургас. Предвижда се разкриването на 25 работни места. Размерът на инвестицията възлиза на 4 млн. лв.

Вторият проект, който получава сертификат за инвестиция клас А, е за „Предприятие за опаковки за хранително-вкусовата промишленост“ в Бургас на „Сидоренко Фудтех“ ЕООД и „Сидоинвест“ ЕООД. Предвижда се строителство на нови производствени халеа, складове и офиси, закупуване на допълнително производствено оборудване и специализирани софтуери за продажби и управление на складови наличности. Размерът на инвестицията възлиза на над 10 млн. лв. и предвижда да бъдат открити 10 нови работни места.

Сертификат клас А получи и инвестиционният проект на УМБАЛ „Дева Мария“ ЕООД и „Света София билдинг“ ЕООД - „Нов корпус към съществуваща сграда на УМБАЛ „Дева Мария“, който ще се реализира в Бургас. Размерът на инвестицията възлиза на 25 млн. лв. и ще бъдат

разкрити 332 нови работни места.

Четвъртият сертификат клас А е за „Аме Пласт“ ООД за инвестиционния проект за разширение на съществуващо производство чрез изграждане на нов завод на нова площадка за производство на печатни и ламинирани фолиа и опаковки в Стара Загора. Продукцията на предприятието е предназначена основно за хранително-вкусовата и фармацевтичната промишленост. Инвестицията е в размер на над 10 млн. лв. и ще бъдат назначени 31 нови служители.

Сертификат за инвестиция клас А получи и инвестиционният проект на „Тубис България“ ЕООД, който предвижда изграждане на технологична база за научни изследвания и инсталация за студена каталитична конверсия в с. Победа, община Долна Митрополия, област Плевен - община с висока безработица. Размерът на инвестицията е близо 7 млн. лв., ще бъдат открити 5 нови работни места.

Сертификат клас А е издаден и за проекта на „Балканфарма-Дупница“ АД. Той предвижда строителството на нов производствен цех с обслужващи съоръжения и междуцехови комуникации на територията на гр. Дупница, който ще произвежда твърди дозирани лекарствени продукти. Планирано е капацитетът

на новия цех да достигне 1 милиард таблетки. Размерът на инвестицията възлиза на 66 млн. лв. Ще бъдат открити 71 нови работни места.

„Агрополихим“ АД получи сертификат клас А за инвестиционния проект „Модернизация на производството на азотни торове и оползотворяване на отпадна енергия от производство“, който предвижда разширяване на съществуващата дейност при производството на основните продукти и внедряване на съвременното оборудване за оползотворяване на отпадна високоенергийна пара. Проектът ще се осъществи в гр. Девня. Дългосрочната концепция на дружеството е за намаляване на „въглеродния отпечатък“ върху околната среда и постигане на затворен производствен цикъл. Инвестицията е в размер над 54 млн. лв. и ще бъдат открити 40 нови работни места.

От началото на настоящата година се наблюдава продължение на положителната тенденция България да се утвърждава като атрактивна инвестиционна дестинация, въпреки пандемията. Основна цел, която стои пред Министерството на икономиката и БАИ, е до края на първата третина на 2021 г. сертифицираните проекти по ЗНИ да достигнат 600 млн. лв. ☺



**INVESTBULGARIA  
AGENCY**

**I**N 2020,  
**P**ROJECTS WORTH  
**O**VER **BGN 1**  
**B**ILLION HAVE BEEN  
**C**ERTIFIED, WHICH IS  
**A** RECORD FOR THE  
**L**AST 6 YEARS

In 2020, Invest Bulgaria Agency (IBA) has prepared positive opinions and the Ministry of Economy (MI) has certified under the Investment Promotion Act (IPA) 34 projects (28 projects for class A, 5 projects for class B and 1 priority project). They have a planned total volume of investments amounting to BGN 1,009.13 million, and they will create nearly 4,500 new jobs. The projects that will be implemented in areas outside the capital, including in three municipalities with unemployment above the national average, are 24 of all 34 projects. Half of them - 17, are in the field of high-tech industries and services. The fact that 7 of the projects are for the expansion of existing productions and services testifies to the confidence of investors in the stability and predictability of the business environment, even in the conditions of a global crisis. Despite the slowdown in investment processes in the country due to the pandemic, there is no reduction of interest in investment opportunities, on the contrary, investments and planned employment with projects from 2020 exceed nearly twice those of projects from 2019. Moreover, in 2020 IBA reported a stable investment interest and despite the crisis there are a number of investment inquiries.

The investments are in the sectors of healthcare, information technologies, warehouse and storage of goods services, automotive manufacturing, services, etc. The certified projects also envisage expansion of the existing activity, construction of enterprises and factories, creation of a service center, construction of logistics centers of Bulgarian and international companies. There is also a tendency to open new medical establishments, as IBA considers several potential investment projects in this sector.

The BNB data on foreign direct investment (FDI) in the country for January - December 2020 complete the picture of the interest in Bulgaria on the part of foreign investors. FDI for the period was positive, in the amount of EUR 561.7 million (0.9% of GDP). The largest net flows of direct investment in the country for January - December 2020 come from Austria (EUR 303.1 million), Germany (EUR 294.5 million) and Switzerland (EUR 207.2 million).

The results achieved since the beginning of 2021 speak of constant investment interest in

Bulgaria. The Minister of Economy Lachezar Borisov has signed 7 investment certificates under the IPA at a total value of over BGN 176 million, which will create 514 new jobs. All seven projects are outside the capital, three of which are implemented in high-tech industries and services.

The first certificate signed for this year is for the investment class "A" of "Tivex" OOD for the "Construction of a production warehouse and expansion of production capacity" investment project, which will be implemented in Burgas. It is supposed to create 25 new jobs. The amount of the investment amounts to BGN 4 million.

The second project, which

receives a class "A" investment certificate, is for a "Packaging Company for the Food Industry" in Burgas of "Sidorenko Foodtech" EOOD and "Sidoinvest" EOOD. The plan is to build new production halls, warehouses and offices, purchase additional production equipment and specialized software for sales and inventory management. The investment amounts to over BGN 10 million and envisages the creation of 10 new jobs.

The investment project of "UMBAL Deva Maria" EOOD and "Sveta Sofia Building" EOOD - "New building to the existing building of UMBAL Deva Maria", which will be implemented in Burgas, also received a class "A" certificate. The amount of the investment is BGN 25 million and 332 new jobs will be created.


The fourth class "A" certificate is for "Ate Plast" OOD for the investment project for expansion of existing production by building a new plant on a new site for the production of printed and laminated films and packaging in Stara Zagora. The production of the enterprise is intended mainly for the food and pharmaceutical industries. The investment amounts to over BGN 10 million and 31 new employees will be hired.

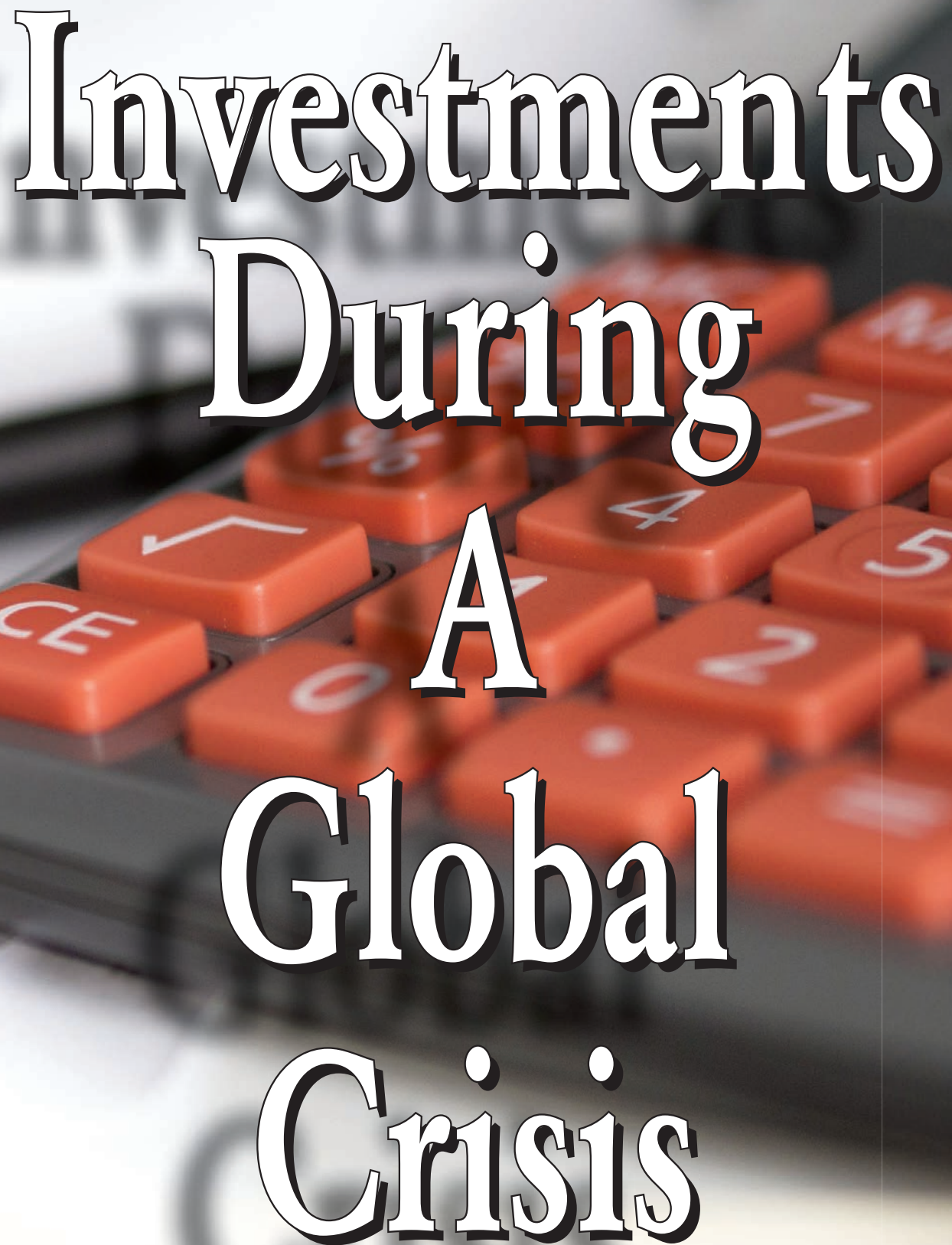
The investment project of "Tubis Bulgaria" EOOD also received a class "A" investment certificate, which envisages construction of a technological base for research and installation for cold catalytic conversion in the village of Pobeda, Dolna Mitropolia municipality, Plevan district - a municipality with high levels of unemployment. The amount of the investment is nearly BGN 7 million and 5 new jobs will be created.

A class "A" certificate was also issued for

the project of "Balkanpharma-Dupnitsa" AD. It envisages the construction of a new production workshop with service facilities and inter-shop communications on the territory of the town of Dupnitsa, which will produce solid dosed medicinal products. The capacity of the new workshop is planned to reach 1 billion tablets. The investment amounts to BGN 66 million. 71 new jobs will be created.

"Agropolichim" AD received a class "A" certificate for the "Modernization of nitrogen fertilizer production and recovery of waste energy from production" investment project, which provides for the expansion of existing activities in the production of basic products and implementation of modern equipment for the utilization of high-energy waste steam. The project will take place in the town of Devnya. The company's long-term concept is to reduce the "carbon footprint" on the environment and achieve a closed production cycle. The investment amounts to over BGN 54 million and 40 new jobs will be created.

Since the beginning of this year, the positive trend for Bulgaria to establish itself as an attractive investment destination continues, despite the pandemic. The main goal of the Ministry of Economy and IBA is by the end of the first third of 2021 the IPA certified projects to reach BGN 600 million. 



# Investments During A Global Crisis



# Инвестиции с препятствия

**Б**ЪЛГАРИЯ  
ВСЕ ОЩЕ НЕ  
МОЖЕ ДА  
РЕАЛИЗИРА ПЪЛНИЯ  
СИ ПОТЕНЦИАЛ ЗА  
ПРИВЛИЧАНЕ НА  
ЧУЖДИ ВЛОЖЕНИЯ

✍ *Мая Цанева*

Икономическата криза, дошла с пандемията от Covid-19, промени картата на движение на международни инвестиции, но, както се оказва, предимствата и недостатъците на националната икономика са почти същите. Плюсовете остават познатите - географското местоположение, висококвалифицираната работна ръка на ниска или достъпна цена, данъчната политика. Но в минус са тремавата институционална среда, корупцията, пречките за стартиране на бизнес от чужденци.

Живко Иванов, основател на Симбула - консултантска къща, която работи активно с международни инвеститори, и Иван Джеферов, ИТ предприемач и консултант на чуждестранни компании, разглеждат страната ни като обещаваща дестинация за външни капитали, която не разгръща своя потенциал.

Живко споделя, че чуждестранните ин-

веститори търсят в България най-вече възможност да оптимизират дейността си и да реализират допълнителна печалба. „Тази оптимизация може да се прояви с по-малки производствени разходи, по-ниска цена на труда, покриване на специфични регулаторни изисквания за достъп до единния пазар на ЕС, с по-ниски данъци, със специфично познание. Важно очакване е за стабилност на бизнес средата и за предвидимост на регулаторната среда, за прозрачна съдебна система, за защита на интелектуалната собственост. Но това, което не успяваме да посрещнем, е бързото и безпроблемно инкорпориране и стартиране на дейността“, пояснява той.

## Работа по имигра

Иван казва, че инвеститорите „на първо време търсят хора“ - експертиза и професионализъм, които често намират у нас. Но има и разминавания с разбиранята и културата на неговите клиенти и партньори. „Имаме да учим базови неща за културата на кому-

никация, за работата в екип и професионалното управление на очаквания. Хората от развитите страни предпочитат да работят с такива като тях - с по-високи ценности и развита работна етика и култура. Имаме много работа за изграждане на добър имидж на страната ни. Поради ускореното развитие на ИТ бизнеса по време на пандемия, напоследък е по-трудно да отговорим на очакванията за растеж, което провокира диалога в какво да се специализираме успешно в бъдеще“, обяснява той.

## Забравяме ли малките?

България привлича микс от инвестиции - от индустриални производства, през центрове за аутсорсинг на услуги, до високотехнологични развойни центрове в сферата на информационните технологии. И не само. Страната ни е атрактивна и с перспективите за развитие на науките за живота (life sciences) - една от най-бързо развиващите се сфери на инвестиции в средносрочна перспектива, според Живко.

„Фокусът за привличане на чуждестранни инвеститори е върху подпомагане на по-големи проекти, но се пренебрежават много малки проекти в иновативни индустрии със сериозен потенциал за растеж. Например създаването на т. нар. режими пясъчна кутия (regulatory sandbox), които позволяват на малки компании от даден силно регулиран сектор, но с висок потенциал за растеж, да работят с пониска начална инвестиция в етапа на развитие с най-висок риск. Условието е компаниите, които достигнат определена степен на зрялост, да покрият стандартните регулаторни изисквания за индустрията“, пояснява той.

Иван допълва, че конституциите работят реактивно. Конкуренцията е с държави, които с професионални екипи за бизнес развитие и с ясни метрики за успех се борят за директни чуждестранни инвестиции. „Затова е нормално у нас да пристигат по-малко интересни неща, освен ако не е нещо иницицирано лично от българин, свързан с останалия свят. Сънародниците ни все още са най-големият чуждестранен инвеститор, лично и служебно. Ако успеем да привлечем голяма корпорация, развиваща високи технологии, да инвестира тук, това би довело и до законови промени и би станало стимул да намерим начин да заработи съдебната система“, обяснява той. Според него при промяна в образователната и научноизследователската система е възможно подобряване на имиджа ни.

## Недостатъци

За Живко препятствие е и трудното откриване на банкови сметки на чуждестранни граждани и на друже-

ства, в чиято капиталова структура има чуждестранни граждани. Вследствие на транспонирането на директивата за мерките срещу изпирането на пари и увеличените изисквания към банките в България, откриването на банкова сметка може да отнеме повече от месец. А резултатът от проверките, извършвани от банките, може да бъде и отрицателен. Така регистрацията на дружество може да отнеме и година, а това отблъсква компаниите, които не са от ЕС.

Експертът отчита като заблуда и очакването, че тук всичко трябва да е евтино. „След първоначалното разочарование от качеството, обикновено инвеститорите се обръщат към по-скъпи доставчици, които посрещат очакванията им за качество. Често се смята и че след като данъците в България са ниски, то и системата за административно съответствие е проста. Системата за административно съответствие е силно бюрократична и поражда въпроси и неразбиране. Вярва се, че корупционните практики в България са широко разпространени. С открита комуникация и с честно отношение към потенциалните инвеститори правим така, че да предотвратим възможни неприятни ситуации“, обяснява той.

## Аутсорсинг или развойни центрове?

Иван коментира, че липсата на гъвкава национална политика за привличане на инвестиции може да бъде компенсирана с частни усилия и средства, но е необходима промяна на държавно ниво. „В последните години България загуби много доверие и трябва да си го спечели обратно. От държавата се определят важни процеси, за да стане една инвестиция успешна. Трябва да работим, за да ги променим и да отговорят на съвремето.“

Живко вярва, че страната ни ще излезе от „капана“ на аутсорсинг дестинация, когато по-голямата част от работещите ценят повече резултата от усилията си, отколкото времето, прекарано в опит този резултат да бъде постигнат. „Ако се работи с постоянно трупане на познание, инвестиция във време и ресурси, макар и с риск да не продадем труда си на сурната аутсорсинг индустрия, тогава все повече ще се инвестира в развойни центрове в ранна фаза на развитие на продуктите и производство“, уточнява той. Иван съветва своите клиенти да работят в същата посока: „Инвестирайте маркетинг бюджетите си в образование, рекрутмънт бюджетите в релокация на българите от чужбина, и правете инвестиции извън столицата.“

Personal Archive  
Аутоматично



ЖИВКО ИВАНОВ / ZHIVKO IVANOV

Krasimir Stankov  
Красимир Станков



ИВАН ДЖЕФЕРОВ / IVAN DZHEFEROV

# Investment with OBSTACLES

**B**ULGARIA IS STILL UNABLE TO  
REALIZE ITS FULL POTENTIAL FOR  
ATTRACTING FOREIGN INVESTMENT

✍ **Maya Tsaneva**

The economic crisis that came with the COVID-19 pandemic changed the map of international investment, but as it turns out, the advantages and disadvantages of the national economy are almost the same. The pros are still the well-known ones - geographical location, highly skilled labor at low or affordable cost, tax policy. But the cons are the cumbersome institutional environment, corruption, obstacles to starting a business by foreigners.

Zhivko Ivanov, founder of Simbula, a consulting firm that works actively with international investors, and Ivan Dzheferov, an IT entrepreneur and consultant to foreign companies, see our country as a promising destination for foreign capital that is not developing its potential.

Zhivko shares that foreign investors in Bulgaria are mostly looking for an opportunity to optimize their activities and make additional profits. "This optimization can be in the form of lower production costs, lower labor costs, coverage of specific regulatory requirements for access to the EU single market, lower taxes or specific knowledge. An important expectation is to have stability of the business environment and predictability of the regulatory environment, a transparent judicial system and protection of intellectual property. But what we fail to ensure is the quick and trouble-free incorporation and launch of the business", he explains.

## Work to do on the image

Ivan says that investors are "first looking for people" - expertise and professionalism that they often find in

our country. But there are also some inconsistencies with the understandings and culture of his clients and partners. "We are yet to learn basic things about the culture of communication, teamwork and professional management of expectations. People from developed countries prefer to work with people like them - with higher values and developed work ethic and culture. We have a lot of work to do to build a good image of our country. Due to the accelerated development of the IT business during the pandemic, it has recently become more difficult to meet expectations for growth, which has provoked a dialogue on what to specialize in successfully in the future", he explains.

## Are we forgetting the small ones?

Bulgaria attracts a mix of investments - from industrial production, through service outsourcing centers, to high-tech development centers in the field of information technology. And not only. Our country is also attractive with the prospects for the development of life sciences - one of the fastest growing areas of investment in the med-term, according to Zhivko.

"The focus in attracting foreign investors is on supporting larger projects, but very small projects in innovative industries with significant growth potential are neglected. For example, the creation of the so-called regulatory sandbox, which allows small companies in a highly regulated sector, but with high growth potential, to operate with a lower initial investment in the development stage with the highest risk. The condition is that companies that reach a certain degree of maturity meet the standard regulatory



requirements for the industry”, he explains.

Ivan adds that the institutions work reactively. The competition is with countries that, with professional business development teams and clear metrics for success, are fighting for foreign direct investment. “That is why it’s no wonder that not a lot of interesting projects end up in our country, unless something is initiated personally by a Bulgarian connected with the rest of the world. Our compatriots are still the largest foreign investor, personally and professionally. If we manage to attract a large, high-tech corporation to invest here, it would also lead to legal changes and become an incentive to find a way to make the judiciary system work”, he explained. According to him, with a change in the education and science and research system, it is possible to improve our image.

### Disadvantages

According to Zhivko, another obstacle is the problematic opening of bank accounts of foreign citizens and of companies in whose capital structure there are foreign citizens. Following the transposition of the Anti-Money Laundering Directive and


the heightened requirements for banks in Bulgaria, opening a bank account may take more than a month. And the result of the checks carried out by the banks can also be negative. Thus, the registration of a company can take up to a year, and this pushes away non-EU companies.

The expert considers as a delusion the expectation that everything here should be cheap. “After the initial disappointment with quality, investors usually turn to more expensive suppliers who meet their quality expectations. It is often believed that since taxes in Bulgaria are low, the system of administrative compliance is simple. The system of administrative compliance is highly bureaucratic and raises questions and misunderstandings. It is believed that corrupt practices in Bulgaria are widespread. With open communication and an honest attitude towards potential investors, we do our best to prevent possible unpleasant situations”, he explains.

### Outsourcing or development centers?

Ivan comments that the lack of a flexible

national policy for attracting investments can be compensated with private efforts and funds, but a change at the state level is needed. “In recent years, Bulgaria has lost a lot of trust and we need to win it back. The state is the one that needs to set important processes for a successful investment. We have to work towards changing them and keeping them up to date”.

Zhivko believes that our country will emerge from the “trap” of an outsourcing destination, once the majority of employees value the result of their efforts more than the time spent trying to achieve this result. “If we work with constant accumulation of knowledge, investment in time and resources, even at the risk of not selling our labor to the safe outsourcing industry, then more and more will be invested in development centers at an early stage of product development and production”, he clarifies. Ivan advises his clients to work in the same direction: “Invest your marketing budgets in education, recruitment budgets in relocation of Bulgarians from abroad, and make investments outside the capital”. 



## • ВИЗИОНЕРИ •

*Димитър Димитров е изпълнителен директор на Софарма Трейдинг. Той е начело на организацията още от самото ѝ създаване през 2006 г. През 2010 г. е сред учредителите на Българската асоциация на търговците на едро с лекарства, като до 2016 г. е неин председател. Носител е на голямата награда „Мистър Икономика“ за 2017 г.*

*Dimitar Dimitrov is the Executive Director of Sopharma Trading. He has been the head of the organization since its founding in 2006. In 2010 he was among the founders of the Bulgarian Association of Drug Wholesalers, and until 2016 he was its chairman. He is the winner of the Mr. Economy grand prize for 2017.*





ДИМИТЪР ДИМИТРОВ:

# Внимателно слушайте своите

# КЛИЕНТИ

## Е-ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО Е ОСНОВА, ВЪРХУ КОЯТО ДА СЕ ГРАДИ ЦЯЛОСТНАТА РЕФОРМА НА СЕКТОРА

Тони Григорова

Светът се намира в необичайно и непредсказуемо състояние. На този етап никой не може да прогнозира кога ще се върнем към нормалния си ритъм на живот и колко големи ще са последиците, които ще трябва да преодолеем. Пандемията даде пласък за цялостната трансформация не само на бизнеса, но и на национално и глобално ниво.

### Стрес тест

Секторът, свързан с грижата за здравето, понесе най-сериозно натоваване и отговорности. Много проблеми, negliжирани през годините, излязоха наяве и дори сържави с добре развита здравна система трудно устояха на натиска. Веригата на доставки преживя първия си глобален стрес тест, и от него излязоха само тези, които вече бяха инвестирали в изграждането на модерна и гъвкава структура. В Софарма Трејдинг започнахме автоматизацията на складовите ни бази още преди 10 години, като постоянно инвестираме в развитието на логистичните ни end-to-end процеси. А миналата година в пика на пандемията стартирахме система с изкуствен интелект за прогнозиране и планиране на търсенето. Най-съществените промени

обаче са предизвикани от клиентското поведение. Страхът отключи стресовото пазаруване и презапасяване и отчетохме сериозен интерес в промоционалните предложения за сметка на други категории като козметиката. Интересът към онлайн каналите ни за продажба се увеличи значително. Но бяхме подготвени, защото още през 2015 г. започнахме да развиваме нашата дигитална стратегия и онлайн аптеката [sopharmacy.bg](http://sopharmacy.bg). За съжаление строгите ограничения в продажбата на лекарства по лекарско предписание онлайн не ни позволяват да развием пълния потенциал на този канал такъв, какъвто го виждаме в Германия, Великобритания и другите.

### Кризите като възможност

Нашата иновационна програма SOInventure се превърна в ценен учител, който ни даде дългосрочна основа за развитие. Благодарение на нея изградихме и внедрихме цялостна платформа за дизайн мислене, която помага да създаваме нови услуги и да развиваме съществуващите, в центъра на които са залегнали реалните нужди на клиента. Така без значение дали се отнася до ежедневни ситуации, или ситуации с глобален ефект като COVID-19, ние сме гъвкави и бързо успяваме да се адаптираме към промените. Дългосрочният ни фокус е развитието на многоканалната търговия на гребно, защото за нас това е бъдещето. През пролетта на 2020 г. онлайн поръчките ни нараснаха между 2 и 2.5 пъти - ръст, който се запази и в по-спокойните откъм вирусна активност месеци. През септември приключихме и внедрява-

нето на новата ни E-commerce платформа [sopharmacy.bg](http://sopharmacy.bg) и предложихме услугата Click&Collect (Кликни и Вземи). При този модел клиентът пазарува онлайн, но може да вземе своите продукти от най-удобната му аптека SOpharmacy без допълнителни разходи за него. С интеграцията на новопридобитите аптеки под марките SCS, Ceiba и Sanita ще разширим и обхвата на тази услуга.

### Цената на здравето

Мисия на Софарма Трејдинг е да помага на хората да живеят по-щастлив и пълноценен живот. Пандемията отново ни показва, че здравето е най-важно, но и ни научи да се грижим много повече за себе си и близките си, но и за тези, с които имаме контакт. COVID-19 ни напомни, че трябва да изградим здравословни навици и култура.

### Трансформацията

Трудно е да се предскаже накъде ще тръгне светът след пандемията, докато тя не приключи, но със сигурност дигиталните технологии ще водят развитието на всички сектори. В България COVID-19 показва отново належащата нужда от цялостна реформа в здравния сектор, от модернизация и преосмисляне на тежкия регулаторен натиск. Изграждането на е-здравеопазване ще е основа, върху която да се гради бъдещето на сектора. Този процес вече е факт и са налице първите резултати: e-рецепта и e-направление.

### Хората като фактор

Хората винаги са били най-ценният актив на всеки бизнес. Те са тези, които създават стойност. Имам възможността да работя с екип, който въпреки трудностите има жаждата да се развива. Нашите фармацевти, колегите в склада, шофьорите ни, са част от героите на първа линия, които вдъхновяват със своята емоция, енергия, страст. От тези хора мога само да се уча и грижата за тях е мой личен приоритет. 🙏

## Най-ценният урок

„Не е важно това, което ще се промени в бъдеще, а това, което ще остане непроменено“, казва Джеф Безос. Защото колкото и страшно и неизвестно да изглежда бъдещето днес, ако слушаш своите клиенти и служители и познаваш техните нужди, работиш и инвестираш устойчиво в тази посока, пътят пред теб винаги ще е успешен. Предизвикателствата са само възможност да надграждаш себе си.



DIMITAR DIMITROV:

# Listen Carefully To Your CLIENTS

✍ Toni Grigorova

The world is in an unusual and unpredictable state. At this stage, no one can predict when we will return to our normal rhythm of life and how big the consequences will be that we will have to overcome. The pandemic has given impetus to the overall transformation not only of business but also on a national and global level.

## Stress test

The health care sector has been burdened with the most stress and responsibilities. Many issues neglected over the years have come to light and even countries with well-developed health care systems have found it difficult to withstand the pressure. The supply chain underwent its first global stress test, and only those who had already invested in building a modern and flexible structure succeeded. At Sopharma Trading we started the automation of our warehouses 10 years ago, constantly investing in the development of



**E**-HEALTH IS THE FOUNDATION ON WHICH TO BUILD THE OVERALL REFORM OF THE SECTOR

our logistics end-to-end processes. And last year, at the height of the pandemic, we launched an artificial intelligence system for forecasting and planning demand. However, the most significant changes are caused by customer behavior. Fear unlocked stressful shopping and stocking, and we reported serious interest in promotional offers at the expense of other categories, such as cosmetics. Interest in our online sales channels has increased significantly. But we were prepared, because in 2015 we started to develop our digital strategy and the online pharmacy [sopharmacy.bg](http://sopharmacy.bg). Unfortunately, the strict restrictions on the sale of prescription drugs online do not allow us to develop the full potential of this channel as we see it in Germany, the UK and other countries.

### Crises as an opportunity

Our innovative SOinventure program has become a valuable teacher that has given us a long-term foundation for development. Thanks to it, we have built and implemented a comprehensive platform for design thinking, which helps to create new services and develop existing ones, at the center of which are the real needs of the client. Thus, whether it concerns everyday situations or situations with a global effect, such as COVID-19, we are flexible and can quickly adapt to change. Our long-term focus is the development of multi-channel retail, because for us this is the future. In the spring of 2020, our online orders increased between 2 and 2.5 times - an increase that was sustained in the calmer months in terms of the viral activity, as well. In September we completed the implementation of our new E-commerce platform [sopharmacy.bg](http://sopharmacy.bg) and offered the Click & Collect service. With this model, the customer buys online, but can collect their products from their most

convenient SOpharmacy pharmacy at no additional cost. With the integration of the newly acquired pharmacies under the SCS, Ceiba and Sanita brands, we will expand the scope of this service.

### The price of health

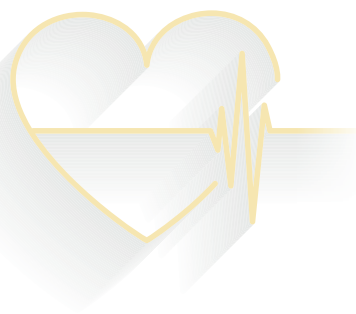
Sopharma Trading's mission is to help people live happier and more fulfilling lives. The pandemic once again showed us that health is the most important thing, but also taught us to take much better care for ourselves and our loved ones, as well as for those with whom we have contact. COVID-19 reminded us that we need to develop healthy habits and culture.

### The transformation

Before it is over, it is difficult to predict where the world will go after the pandemic, but digital technologies will certainly lead the development of all sectors. In Bulgaria, COVID-19 has once again shown the urgent need for a comprehensive reform of the health sector, modernization and reconsidering the heavy regulatory burden. Developing e-health will be the foundation on which to build the future of the sector. This process is already underway and the first results are a fact: e-prescription and e-referral.

### People as a factor

People have always been the most valuable asset of any business. They are the ones who create value. I have the opportunity to work with a team that, despite the difficulties, has the thirst to develop. Our pharmacists, our colleagues in the warehouse, our drivers, are part of the heroes on the front line who inspire us with their emotion, energy, passion. I can only learn from these people and taking good care of them is my personal priority. 🙏



## The most valuable lesson

“It's not what changes in the future that matters, it's what stays the same”, said Jeff Bezos. Because no matter how scary and unknown the future may seem today, if you listen to your clients and employees and know their needs, work and invest sustainably in this direction, the road ahead of you will always be successful. Challenges are just an opportunity to self-improve.



# НИКОЛАЙ СТАНЧЕВ: Смелите лидери са двигател на развитието

**Н**ИКОЛАЙ СТАНЧЕВ Е ГЛАВЕН ИЗПЪЛНИТЕЛЕН ДИРЕКТОР И ПРЕДСЕДАТЕЛ НА УС НА ДЖЕНЕРАЛИ ЗАСТРАХОВАНЕ АД ОТ ДЕКЕМВРИ 2020. ТОЙ СЕ ПРИСЪЕДИНЯВА КЪМ ЕКИПА НА ДЖЕНЕРАЛИ ПРЕЗ 2010 Г. ЧРЕЗ ДРУЖЕСТВОТО ДЖИ ПИ ПРЕЗАСТРАХОВАНЕ ЕАД, КЪДЕТО ДОСТИГА ДО ПОСТА ГЛАВЕН ИЗПЪЛНИТЕЛЕН ДИРЕКТОР. ПРЕЗ 2018 Г. ПОЕМА РОЛЯТА НА ИЗПЪЛНИТЕЛЕН АСИСТЕНТ НА ГЛАВНИЯ ИЗПЪЛНИТЕЛЕН ДИРЕКТОР НА ДЖЕНЕРАЛИ ЦИЕ ХОЛДИНГ Б.В., КАТО БИВА ПОЗИЦИОНИРАН В ПРАГА. ЗАДАЧАТА МУ Е ДА ПОДПОМАГА УПРАВЛЕНИЕТО НА ДЕЙНОСТТА НА ДЖЕНЕРАЛИ В АВСТРИЯ, ЦЕНТРАЛНА И ИЗТОЧНА ЕВРОПА И РУСИЯ. ПРЕЗ ОКТОМВРИ 2020 Г. СТАВА РЪКОВОДИТЕЛ СТРАТЕГИЯ ЗА ТЕЗИ ДЪРЖАВИ.

- - **Промяната** е единственият начин да ставаме по-добри.
- - **Моето разбиране за лидер** е способността да обединиш и вдъхновиш много хора, които да те последват по избрания път, както и да създадеш условия за разгръщането на потенциала на всеки последвал те.
- - **Професионалното ми израстване** е продукт на много труд, смелост във взимането на решения и късмет да срещна изключителни колеги.
- - **Когато си на върха** е важно да намериш още върхове за изкачване.
- - **Застраховането** е ефективен начин да се справим със заобикалящите ни рискове.
- - **Бих искал да има застраховка срещу невежеството.**
- - **Управлението на риска** е в основата на нашия бизнес. Това е желанието да помогнеш на хората и да ги избавиш от страха.
- - **Рискувам, когато** съм убеден в крайния резултат, но когато всичко е с мярка.
- - **Моята мерна единица за успех** е удовлетворението от добре свършената работа.

- - **„Златното“ правило, на което разчитам:** Прави каквото трябва, да става каквото ще.
- - **Урокът, който каля характера ми:** Поставай се извън зоната си на комфорт, за да растеш с ускорени темпове.
- - **Двигател на развитието** са смелите лидери.
- - **Страхът от неизвестното** го свързвам и с надежда и нови възможности.
- - **Работещата бизнес рецепта за времена на криза:** В бизнеса няма рецепти, необходимо е усърдие, целеустременост и креативност. Това важи и за управлението на кризи.
- - **Житейските метаморфози показват, че** сме способни на всички изпитания, стига да не ги приемаме прекалено крайно и да продължаваме да бъдем оптимисти.
- - **Неизползваният потенциал на България** е в самите нас – вярата в нашите възможности и стремежа да сме единни в постигането на целите си.
- - **Утре** е ден за нови и възвущащи преживявания и успехи.
- - **Препоръчвам** работата да носи удоволствие. 📌

## ФИРМЕН ПРОФИЛ

GENERALI оперира на българския пазар от 2006 г. През декември 2015 г. успешно приключи процесът по сливане на ЗАД „Виктория“ АД в „Дженерали Застраховане“ АД. Обединението превърна две силни компании в мозъци, интегриран лидер. Дружеството предлага широка гама от застрахователни продукти и корпоративни решения в областта на имущественото, автомобилното и здравното застраховане на близо 2 млн. клиенти в България чрез 150 офиса и над 1500 застрахователни посредници.

# NIKOLAY STANCHEV: Brave Leaders Are The Driver of Development

**N**IKOLAY STANCHEV HAS BEEN THE CHIEF EXECUTIVE OFFICER AND CHAIRMAN OF THE MANAGEMENT BOARD OF GENERALI INSURANCE AD SINCE DECEMBER 2020. HE JOINED THE TEAM OF GENERALI IN 2010 THROUGH THE COMPANY GP REINSURANCE EAD, WHERE HE HAD REACHED THE POSITION OF CHIEF EXECUTIVE OFFICER. IN 2018, HE TOOK ON THE ROLE OF EXECUTIVE ASSISTANT TO THE CEO OF GENERALI CEE HOLDING B.V., BEING POSITIONED IN PRAGUE. HIS ROLE WAS TO SUPPORT THE MANAGEMENT OF GENERALI'S ACTIVITIES IN AUSTRIA, CENTRAL AND EASTERN EUROPE AND RUSSIA. IN OCTOBER 2020, HE BECAME THE HEAD OF STRATEGY FOR THESE COUNTRIES.

- - **Change** is the only way to get better.
- - **My understanding of a leader** is the ability to unite and inspire many people to follow you on the chosen path, as well as to create conditions for the development of the potential of everyone who follows you.
- - **My professional growth** is a product of hard work, courage in decision-making and being lucky to meet exceptional colleagues.
- - **When you are on top,** it is

- important to find more peaks to climb.
- - **Insurance** is an effective way to deal with the risks around us.
- - **I wish there were an insurance** against ignorance.
- - **Risk management** is at the core of our business. This is the desire to help people get rid of their fear.
- - **I take risks when** I am sure of the end result, but when everything is in moderation.
- - **My measuring unit of success** is the satisfaction of a job well done.



## ЗАСТРАХОВАНЕТО Е ЕФЕКТИВЕН

НАЧИН ЗА СПРАВЯНЕ СЪС  
ЗАОБИКАЛЯЩИТЕ НИ РИСКОВЕ

.....

INSURANCE  
IS AN EFFECTIVE  
WAY TO DEAL WITH THE RISKS  
AROUND US



### COMPANY PROFILE

GENERALI has been operating on the Bulgarian market since 2006. In December 2015, the process of merging ZAD Victoria AD into Generali Insurance AD was successfully completed. The merger has turned two strong companies into a powerful, integrated leader. The company offers a wide range of insurance products and corporate solutions in the field of property, car and health insurance to nearly 2 million customers in Bulgaria through 150 offices and over 1,500 insurance intermediaries.

- **The “golden” rule I rely on:** Do what you must, come what may.

- **The lesson that made my character stronger:** Get out of your comfort zone, in order to grow at an accelerated pace.

- **The driver of development** are the brave leaders.

- **The fear of the unknown** I associate with hope and new opportunities.

- **A working business recipe in times of crisis:** There are no recipes in business, diligence, determination and creativity are needed. This also applies to

crisis management.

- **Life’s metamorphoses show that** we are capable of overcoming all trials, as long as we do not take them too seriously and continue to be optimistic.

- **The untapped potential of Bulgaria** is in ourselves - believing in our capabilities and aiming to be united in achieving our goals.

- **Tomorrow** is a day for new and exciting experiences and successes.

- **I recommend** the work to bring satisfaction. ☺

ГЕОРГИ ГОСПОДИНОВ:

# Всички сме част

# от едно ЦЯЛО

**Н**УЖДАЕМ СЕ ОТ НОВО РАЗБИРАНЕ И СЪЧУВСТВИЕ НЕ ПРОСТО КЪМ ОСТАНАЛИТЕ ХОРА, А КЪМ ВСИЧКО, КОЕТО НИ ЗАОБИКАЛЯ

✍ Татяна Явашева

*Има такъв български писател – наш съвременник, четен, отричан, хвален, отхвърлян, следван онлайн, награждаван, издаван у нас и много в чужбина. Невероятно, нали? Когато имаме съмнения в българското, в българската литература, в словото, в смисъла на писането и издаването на книги... той продължава да пише. Може би има своите колебания и съмнения. Но една след друга се появяват неговите книги. Издавани и преиздавани на много езици. Невъзможно. Български писател трудно надскача националните граници. Но факт – Георги Господинов счупи тези граници. Има нещо съмнително. Нищо съмнително – „Времеубежище“ разбива всички съмнения. Не! Невъзможно е за български писател. За своите 53 години да си издал 9 белетристични книги – романи, разкази, есета и кратки истории, 7 стихосбирки, 1 пиеса и 2 научни изследвания. Кой ли стои зад тази писателска машина? Явно самият той, когото писането е отбело далеч отвъд пределите на неговата самоличност. И ето го пред нас, за да разшири хоризонта на представите ни в този бързо променящ се свят.*

- Г-н Господинов, всяко изпитание е урок. Като писател какви уроци според вас се опитва да ни даде тази зараза, която не признава национални граници?

- Припомни ми, че сме крехки и смъртни същества. И че често го забравяме. Припомни ми още, че всички сме част от едно цяло и от едно тяло. Не може да си индивидуално здрав и щастлив, ако другите около теб са болни и нещастни. Но това литературата го знае отдавна. Човекът не е остров..., както пише преди няколко века Джон Дън. Той е полуостров, свързан с континента на всичко останало. Във „Физика на тъгата“ имаше едно изречение – „Аз сме“. Случва се да си го припомням все по-често. Нуждаем се от ново разбиране и съчувствие не просто към останалите хора, а към всичко, което ни заобикаля. Да разбереш, че гървото, въздухът, ледът, рибите в океана, когото ядат нашите пластмасови отпадъци, и собственото ти куче са твои братя по болка, както казваше старият Дарвин. Тук няма национални граници, тук единствената граница е тази на живота. Тук единствената нация е тази на всяко живо същество.

- Какво става с този свят, в който всичко беше на един полет разстояние?

- Вероятно не бяхме достатъчно зрели за този свят, в който всичко беше на

един полет разстояние. Светът изведнъж се затвори. Това исторически не е нещо ново за нас, от тази част на света. Ние помним времето, когато светът беше под ключ, беше ни отказан. И понякога като в романа „Времеубежище“ се блъскам с усещането, че има някаква неотстранима повторемост, особена обреченост да се завръщат неща, които вече сме преживели. Нещо във времето зацикля и спира.

- Писали сте дълго романа. Издателите от „Жанет 45“ не бяха сигурни дали не трябва да се изчака по-добро време. Каква обаче се оказа срещата на „Времеубежище“ с този „черен лебед“ пандемията?

- Романът излезе в самия пик на първата вълна, когато наистина всичко беше затворено, книжарниците не работеха. И тогава се случи най-хубавото – хората чакаха книгата, поръчваха си я по пощата директно от издателството, чакаха я по домовете си. Всеки имаше нужда от времеубежище – от книга, от филм, от любима музика. Никога не ми се беше случвало да издавам книга в пандемия и дано не се случва повече, но си давам сметка колко изключителен и специален момент беше. Имаше вълнение, което в друга ситуация нямаше да е същото.

- Ако погледнете през дясното око на Сляпата Вайша, което вижда в бъдещето, или пък през още по-близкия



Петър Вълчев / Petar Valchev

далекозглед на „Времеубежище“ - какво предупреждение ще отправите?

- По-скоро пожелание вместо предупреждение. Нека другите бъдат избор на радост, а не на омраза и завист. Толкова е кратко и крехко всичко, че от нас ще останат само няколко жеста, думи, желаня. Трупайте светли спомени. Както казваше един поет, Йейтс, ако не греша - „Гъпчи нежно, защото тъпчеш мечти“.

- А сега накъде, когато онова вчерашно сегашно не ни е вече дом, както констатираше...

- А сега навътре към себе си. И към тези до нас. Когато всички наоколо губят ум, да се опитаме да запазим спокойствие. Аз самият не го умея и мъчително се опитвам да се уча на това.

- Написването на романа е голямо преживяване. Той обаче осъмна в брутална действителност. Сега какво ви се иска - да вкарате света в клиниката на миналото и да върнете паметта му, или да построите клиника на бъдещето, в която да сменяте чипа...

- Както се вижда от романа и вътре от проекта на Гаустин за такава клиника - никое добро намерение не е безопасно. Особено когато възлича големи маси от хора. Иска ми се повече хора да стигнат до романа и да намерят временно убежище в него, да си говорят с героите вътре, да се обърнат назад не с гняв, нито със страст за завръщане, а с разбиране.

- Виждаме как рязко нарасна интересът към книгите на Джордж Оруел. Смятате ли, че една книга има силата да промени света?

- Една книга има силата да промени лиц, хайде, да развълнува един човек. Това никак не е малко.

- На колко езика ще проговори „Времеубежище“ и в колко държави засега?

- Засега на 12 езика. Отново е много интересно как ще се преведе тази странна дума в заглавието, която напомня бомбоубежище, но и подслон, приют... Преводите на италиански и датски вече са готови. Тече преводът на английски, френски и немски. Инте-

ресно е да отговаряш на въпросите на преводачите, този роман всъщност никак не е лесен за превод.

- **Вие сте професионален писател. Може би единственият в България, на когото не му се налага да е писател само в свободното си време. Как го постигнахте? Има ли рецепта, която може да проработи и при друг?**

- Да си професионален писател не означава да се занимаваш само със собствените си книги. Това е непрекъсната и най-често доброволна работа в по-широкото поле на думите. Дълги години бях редактор в „Литературен вестник“. Не съм спирал да чета ръкописи, опитвам се да помагам на млади автори с първите им книги. Работя в Института за литература при БАН. Бих казал, че всеки писател е професионален, ако под това разбираме пълно отдаване на думите и историите, независимо какво работиш. Ако човек не е отдаден на това, няма как да понесе самотата и всички придружаващи заболявания на писателството. ●

GEORGI  
GOSPODINOV:

We are  
all part  
of one

WHOLE



**W**E NEED A NEW UNDERSTANDING  
AND COMPASSION NOT JUST  
FOR OTHER PEOPLE, BUT FOR  
EVERYTHING THAT SURROUNDS US

✍ Tatyana Yavasheva

*There is this Bulgarian writer - our contemporary, read, rebuked, praised, rejected, followed online, awarded, published in our country and many times abroad. Amazing, isn't it? When we have doubts in the Bulgarian, in the Bulgarian literature, in the word, in the point of writing and publishing of books... he continues to write. Maybe he has his hesitations and doubts. But one by one his books keep appearing. Published and republished in many languages. Impossible. It is difficult for a Bulgarian writer to cross national borders. But the fact is - Georgi Gospodinov broke these boundaries. There is something suspicious. Nothing suspicious - "Time Shelter" shatters all doubts. No! It is impossible for a Bulgarian writer. To have published 9 fiction books in your 53 years - novels, short tales, essays and short stories, 7 poetry collections, 1 play and 2 scientific studies. Who is behind this writing machine? Apparently he himself, whom writing has taken far beyond his identity. And here he is before us, to expand the horizon of our ideas in this rapidly changing world.*

- Mr. Gospodinov, every ordeal is a lesson. As a writer, what lessons do you think this contagion, which does not recognize national borders, is trying to teach us?

- It has reminded us that we are fragile and mortal beings. And that we often forget it. It also reminded us that we are all part of one whole and one body. You cannot be individually healthy and happy if others around you are sick and unhappy. But literature has known this for a long time. No man is an island, as John Donne wrote several centuries ago. He is a peninsula connected to the continent of everything else. In "Physics of Sadness" there was one sentence - "I am". I happen to recall it more and more often. We need a new understanding and compassion not just for other people, but for everything that surrounds us. To understand that the tree, the air, the ice, the fish in the ocean that eat our plastic waste and your own dog are your brothers in pain, as old Darwin used to say. There are no national borders here, the only border here is that of life. Here the only nation is that of every living being.

- What about this world in which everything was a flight away?

- We probably weren't mature enough for this world where everything was a flight away. The world suddenly closed up. This is not historically new to us, from this part of the world. We remember the time when the world was locked up, when it was denied to us. And sometimes, as in the novel "Time Shelter", I encounter the feeling that there is some inescapable recurrence, a special doom to for things to return that we have already experienced. Something in time gets stuck in a loop

and ceases.

- You spent a long time writing the novel. The publishers from "Janet 45" weren't sure whether they should wait until better times. But what was the meeting of "Time Shelter" with the "black swan" that is the pandemic?

- The novel came out at the very peak of the first wave, when everything was really closed, the bookstores were not working. And then the best thing happened - people were waiting for the book, they were ordering it by mail directly from the publisher, they were waiting for it at home. Everyone needed a time shelter - a book, a movie, their favorite music. It had never occurred to me to publish a book in a pandemic, and I hope it doesn't happen again, but I realize how extraordinary and special it was. There was excitement that would not be the same in a different situation.

- If you look through the right eye of the Blind Vaysha, who sees into the future, or through the even closer spying glass of "Time Shelter", what warning will you give?

- It's more of a wish rather than a warning. Let others be a source of joy, not hatred and envy. Everything is so short and fragile that the only thing left from us will be only a few gestures, words, desires. Gather bright memories. As one poet used to say - Yates, if I'm not mistaken - "Tread softly because you tread on my dreams."

- And where to now, when yesterday's present is no longer our home, as you state...

- Now we go inward to ourselves. And to those next to us. When everyone around us loses their minds, let's try to stay calm. I myself don't know how to do that, and

I'm trying hard to learn it.

- Writing the novel is a great experience. However, it emerged in a brutal reality. What do you want right now - to bring the world into the clinic of the past and restore its memory, or to build a clinic of the future in which to change the chip...

- As can be seen from the novel and inside Gaustin's project for such a clinic, no good intention is safe. Especially when it involves large masses of people. I want more people to reach the novel and find temporary shelter in it, to talk to the characters inside, to look back not with anger or passion to return, but with understanding.

- We see a sharp rise in interest in George Orwell's books. Do you think a book has the power to change the world?

- A book has the power to change or, let's say, move a person. This is no small feat.

- How many languages will "Time Shelter" speak and in how many countries so far?

- 12 languages, so far. Again, it is very interesting how to translate this strange word in the title, which is reminiscent of a bomb shelter, but also a refuge, a safe haven... The translations into Italian and Danish are ready. English, French and German translations are underway. It is interesting to answer the questions of the translators, this novel is not really easy to translate.

- You are a professional writer. Perhaps the only one in Bulgaria who does not need to be a writer only in his spare time. How did you achieve it? Is there a recipe that can work for someone else?

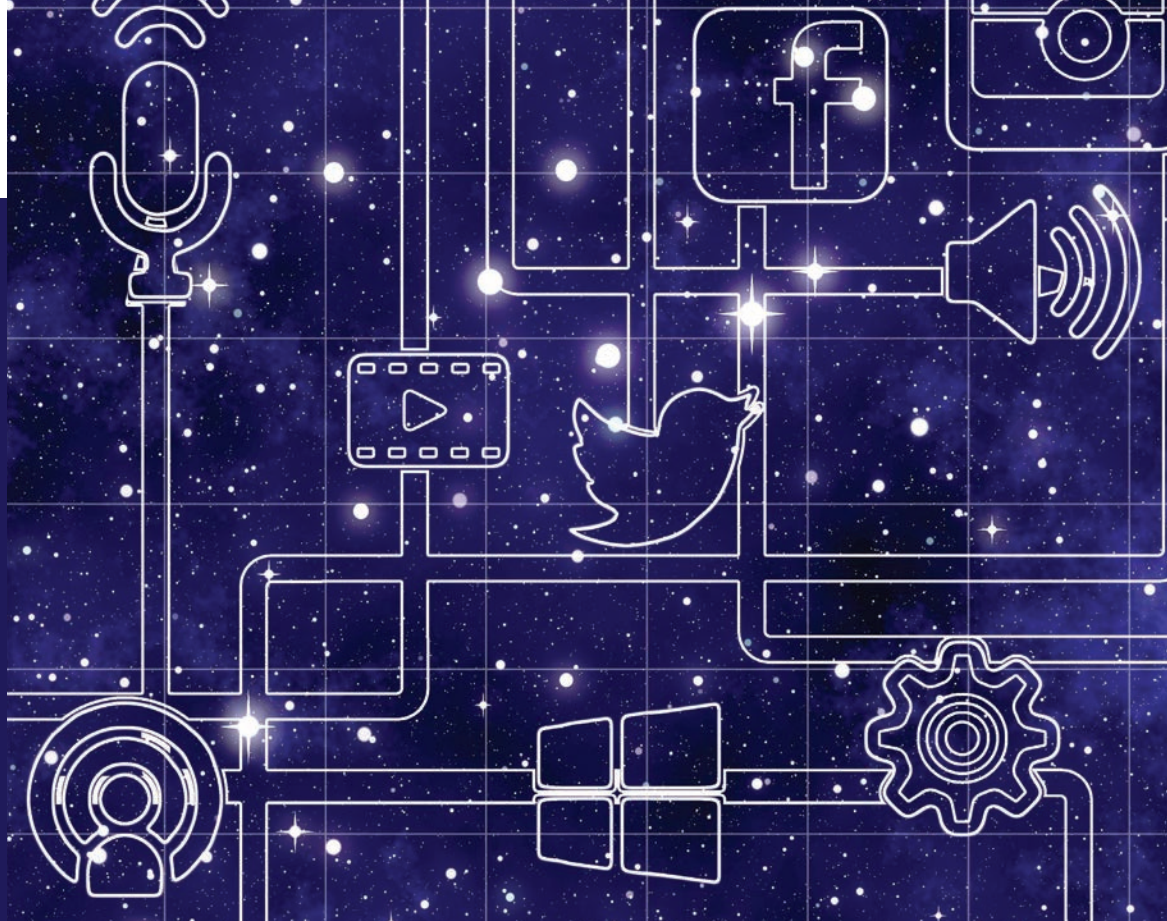
- Being a professional writer does not mean dealing with your own books only. This is a continuous and most often voluntary work in the wider field of words. For many years I was an editor at the "Literature paper". I have not stopped reading manuscripts, I try to help young authors with their first books. I work at the Institute of Literature at the Bulgarian Academy of Sciences. I would say that every writer is a professional, if we mean full dedication to words and stories, no matter what you do. If one is not committed to this, one cannot bear the loneliness and all the accompanying ailments of writing. 📖

# ВСИЧКО, КОЕТО НИ СВЪРЗВА

ПАНДЕМИЯТА СЕ ОКАЗА  
ТЕСТ ЗА ПРИГОДНОСТ НА  
ПРОФЕСИОНАЛИСТИТЕ ПО  
КОМУНИКАЦИЯ

Татяна Явашева

Телефон ни свързва, интернет ни  
дели...



Новата ситуация осезаемо се отрази на корпоративната и институционалната комуникация, общуването вече става по нов начин и по други канали. Професионалистите по комуникация минаха през труден тест за професионална пригодност. Наложиха им се да са иноватори, защото познатите правила и добри практики почти спряха да работят. Но професионалистите винаги намират решение, дори в изцяло нова среда. Те осъзнаха, че не може да продължат напред, без

да променят мисленето и стратегията си. Преоткриха силата на добрата вътрешна комуникация. Разбраха, че без гъвкавост, креативност и бързина стават ненужни. Убедиха се, че до хората се стига с човешки послания и с грижа за хората – служителите в компанията, клиентите, както и всички, които са в някакъв обзорен периметър. Какво още?

Представяме гледната точка на няколко професионалисти в комуникацията.

АДРИАНА ПОПОВА, старши съветник „Корпоративни комуникации“ в Теленор България

## ИКОНОМИКА НА ВНИМАНИЕТО

В условията на несигурност, към която добавихме отдалечеността и ограничените човешки контакти, ставаме свидетели на нова зора на вътрешните комуникации, които сега имат ключова роля за ангажираността и поддържането на чувството за принадлежност на служителите. Предизвикателството за всички нас в условията на ускорена дигитализация и икономика на вниманието е как привличаме и задържаме вниманието,

което е основен компонент на създаването на стойност в сферата на комуникациите. Това важи еднакво силно за комуникациите към вътрешни и външни публики. Кризите ни карат да преминаваме отвъд ограниченията и да търсим нови модели не само в комуникациите, но и в бизнеса. 2021-а ще тества колко ефективни и устойчиви са направените стратегически промени и нововъведенията в комуникациите, но и в управлението.

ADRIANA POPOVA, Senior Corporate Communications Advisor at Telenor Bulgaria

## ECONOMY OF ATTENTION

In the conditions of uncertainty, to which we have added distancing and limited human contacts, we are witnessing a new dawn of internal communications, which now play a key role in engaging and maintaining the sense of belonging of employees. The challenge for all of us in the context of accelerated digitization and the economy of attention is how we attract and retain attention, which is a key component of

creating value in the field of communications. This applies equally to communications to internal and external audiences. Crises make us go beyond the limits and look for new models not only in communications but also in business. 2021 will test how effective and sustainable are the strategic changes and innovations in communications, but also in management.

# EVERYTHING THAT CONNECTS US

THE PANDEMIC PROVED TO BE  
A TEST OF THE ADAPTABILITY  
OF COMMUNICATION  
PROFESSIONALS

company, the clients, as well as everyone who is in some visible perimeter. What else?

We present the viewpoints of several communication professionals.

Tatyana Yavasheva

The phone connects us, the internet divides us...

The new situation has significantly affected corporate and institutional communication, communication is now happening in a new way and through other channels. Communication professionals have passed a difficult test of professional adaptability. They had to be innovators because the familiar

rules and good practices almost stopped working. But professionals always find a solution, even in a whole new environment. They realized that they could not move forward without changing their thinking and strategy. They rediscovered the power of good internal communication. They realized that without flexibility, creativity and speed, they become unnecessary. They were convinced that people are reached with human messages and care for the people - the employees in the



ИВА ТАФРАДЖИЙСКА, ръководител отдела „Корпоративни комуникации“ в МЕТРО България

## БЪРЗА ТРАНСФОРМАЦИЯ

Корпоративните комуникации са подложени на бърза трансформация и адаптация към новата реалност. Кризисните комуникации се превърнаха в ежедневие, ускори се дигитализацията, почти до минимум се сведе възможността за събития на живо, а те бяха основен инструмент в ПР-а. Засили се тонът в посока „Комуникации и инициативи от хора и за хора“, както и действията в подкрепа на всички засегнати от кризата. Нашата

платформа „Преоткрий България“ е пример за подпомагане на ХоРеКа сектора. 2020-а постави устойчивото развитие в центъра на стратегиите за корпоративна отговорност. А дори и вътрешните комуникации имат нова функция - не просто да информират и ангажират служителите, а да им предоставят най-актуалната информация за обстановката и решенията на компанията, така че да се чувстват сигурни и защитени.

IVA TAFRADZHIYSKA, Department Manager Corporate Communications at METRO Bulgaria

## FAST TRANSFORMATION

Corporate communications are undergoing rapid transformation and adaptation to the new reality. Crisis communications have become commonplace, digitization has accelerated, and the possibility of live events has been almost minimized, and they have been a key tool in PR. The tone in the direction of "Communications and initiatives by and for people" has intensified, as well as actions in support of all those affected by the crisis. Our platform "Rediscover

Bulgaria" is an example of supporting the HoReCa ("Hotel, Restaurant, Cafeteria") sector. 2020 has put sustainable development at the heart of corporate responsibility strategies. And even internal communications have a new function - not just to inform and engage employees, but to provide them with the most up-to-date information about the company's environment and decisions so that they feel safe and secure.



АНГЕЛ ИСКРЕВ, творчески директор на proof.

## МИГНОВЕНА ДИГИТАЛИЗАЦИЯ

Пандемията спокойно може да си припише заслугите за мигновената дигитализация на комуникацията. Инвестициите в интернет решения логично се увеличиха, а бизнесът започна дигитална трансформация на продуктите и услугите си (до този момент това беше по-скоро в плановете на всички, но малка част бяха готови за 13 март 2020 г.). Индустрията беше принудена да оптимизира процесите си и ясно се очерта колко

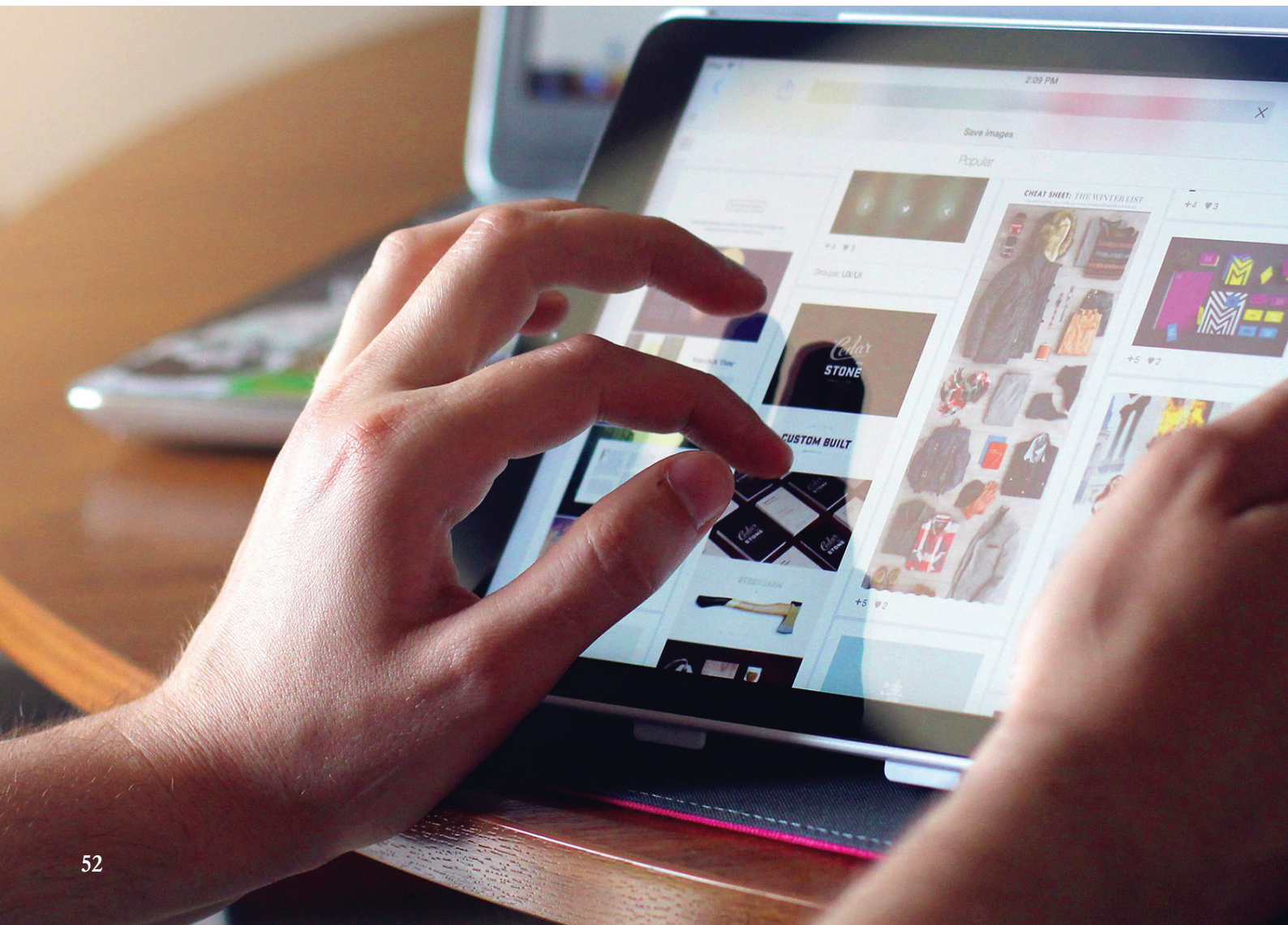
време сме губили във физически срещи, които спокойно може да стават онлайн. От гледна точка на комуникационните техники — станахме много по-емпатични към крайния потребител, надявам се, по-разбиращи. Все по-често бизнесът осъзнава, че истината е това, на което хората вярват. Едно обаче остана същото: не са ли добри продуктът и услугата, рекламата само ще помогне по-бързо да не успят.

ANGEL ISKREV, creative director at proof.

## INSTANT DIGITIZATION

The pandemic can easily take credit for the instant digitization of communication. Investment in Internet solutions has logically increased, and businesses have begun a digital transformation of their products and services (so far this was more in everyone's plans, but a small number were ready for March 13, 2020). The industry has been forced to optimize its processes and it has become clear how much time we have wasted in physical

meetings that can easily take place online. From the point of view of communication techniques - we have become much more empathetic to the end user, hopefully more understanding. Increasingly, businesses are realizing that the truth is what people believe. However, one thing remained the same: if the product and service are not good, advertising will only help them fail faster.





ОЛГА ЛОЗАНОВА, комуникационен специалист, собственик на ОТДО Консулт

## ВИСОКА СКОРОСТ

И в комуникациите пандемията усили това, което вече беше заложено - дигитализирането на човешките отношения на всички нива и във всички области. Това значително променя комуникационната игра - от невербалната комуникация и езика на тялото, които имат съвсем различни правила в дигитална среда, за да се постигне достоверна и убедителна комуникация, да минем през съкращаването на вербалния език за сметка на визуалния и стигнем

до скоростта, силно ускорена от социалните медии. Всичко, което кажеш или направиш, за да бъде чуто и възприето, е необходимо да влезе в конкретния контекст на случващото се в момента. Интересен обрат обаче е връщането към традиционни ценности в общуването и изостреното социално внимание към категории като добро и лошо, което поставя необходимост от нов „дигитален“ прочит на изконни общочовешки понятия.

OLGA LOZANOVA, communication specialist, owner of OTDO Consult

## HIGH SPEED

In communications as well, the pandemic has strengthened what has already been set - the digitization of human relations at all levels and in all areas. This significantly changes the communication game - from non-verbal communication and body language, which have completely different rules in a digital environment, to achieve reliable and convincing communication, to go through the reduction of verbal language at the expense

of visual and reach speed, greatly accelerated from social media. Everything you say or do in order to be heard and perceived needs to fit into the specific context of what is happening at the moment. An interesting turn, however, is the return to traditional values in communication and sharpened social attention to categories such as good and bad, which necessitates a new "digital" reading of ancient universal concepts.

РЕНЕТА ПЕТРОВА, главен експерт  
„Връзки с обществеността“ в БАН

## ПОВЕЧЕ ИНФОРМАЦИЯ

Пандемията фокусира вниманието към учените и тяхната работа, а те започнаха по-детайлно и на по-достъпен език да обясняват и да запознават с актуални резултати от свои изследвания. Преди това интересът беше основно към научните открития. Но при нарастващото внимание към науката се забелязва и нарастване на разпространението на конспиративните теории и фалшивите новини с анонимни източници. Затова ролята на медиите и това как се отразяват различните аспекти на кризата, както и провокирането на дебати и дискусии, заедно с търсенето на научни доказателства и факти, е особено важно. В днешната ситуация, когато има аудитория, готова да чуе или прочете, специалистите по комуникация сме с много ясен ангажимент - да съдействаме максимално с информация.

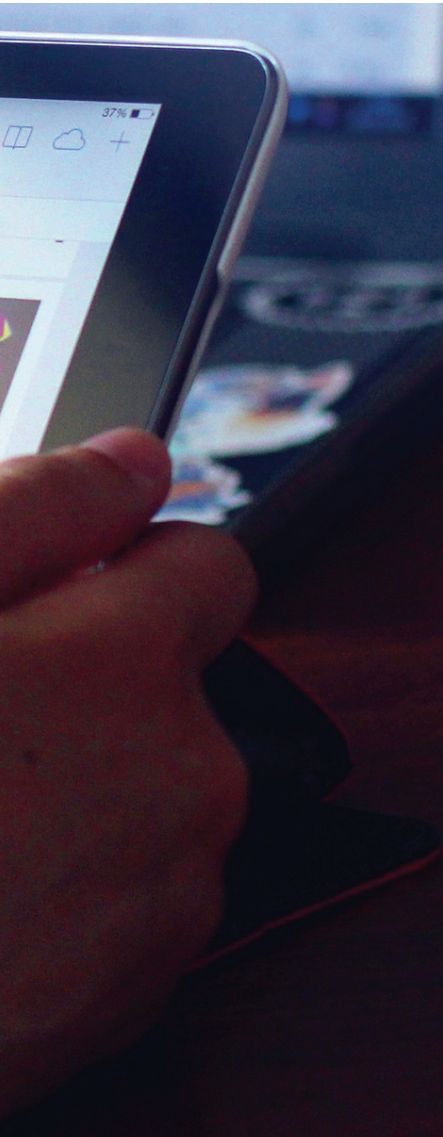


RENETA PETROVA, Chief Public Relations Expert at the Bulgarian Academy of Sciences

## MORE INFORMATION

The pandemic focused attention on scientists and their work, and they began to explain in more detail and in more accessible language and to get acquainted with current results of their research. Previously, the interest was mainly in scientific discoveries. But with increasing attention to science, there has also been an increase in the spread of conspiracy theories and fake news with anonymous

sources. Therefore, the role of the media and how the various aspects of the crisis are covered, as well as provoking debate and discussion, together with the search for scientific evidence and facts, is particularly important. In today's situation, when there is an audience ready to hear or read, communication specialists have a very clear commitment - to cooperate as much as possible with information.



# Социалните медии, без които професионалистите не могат

**ДИГИТАЛНАТА ТРАНСФОРМАЦИЯ ЗАСИЛИ  
НУЖДАТА ДА СМЕ ПО-КОНКУРЕНТНИ И  
АКТИВНИ И В ОНЛАЙН ПРЕДСТАВЯНЕТО СИ**

✍ **Мая Цанева**

Онлайн трансформацията на бизнеса засили нуждата да сме по-точни, ясни, конкурентни на един линк разстояние, защото както работодателите, така и професионалистите гледат критично всеки ред и снимка, публично достъпни в LinkedIn, Instagram, Facebook, Tik Tok. Затова е много важно да представим успешно както себе си, така и бизнеса си в социалните мрежи. Как да постигнем това споделят Диляна Денева, партньор в BookMark, дигитална агенция за маркетинг в LinkedIn, Дарина Пенева, управляващ директор на Stanton Chase в София, и Станимир Георгиев, уеб дизайнер от дигитална агенция SEOMAX.

„Активното присъствие в социалните мрежи се оформи като задължителен елемент в подхода за изграждане на корпоративния и личния бранд. LinkedIn има доказана ефективност като канал за сканиране на професионалисти и за създаване на бизнес контакти. Компаниите разчитат и на Facebook и Instagram, но предвид техните специфики препоръчваме да се ползват по-предпазливо за проучване на кандидати. Все повече навлиза и Instagram за комуникация с поколение Z и късни милениъли“, казва Дарина Пенева, която има над 20 години опит в директния подбор за управленски позиции. Социалните медии дават възможност за последователен и относително евтин начин за изграждане на работодателска марка. Но и компаниите, и кандидатите могат само с един грешен пост да си нанесат много вреди.

Диляна Денева консултира и одигуира LinkedIn представянето на фирми и професионалисти. „Ако някой е имал нужда от работа или повече клиенти, а не се е постарал да се позиционира добре в LinkedIn, то най-вероятно е забавил доста излизането си от трудната ситуация. Това е най-концентрираното място на собственици и ръководители на бизнеси. В България мрежата има над 850 хиляди потребители, а в световен мащаб те наближават 800 милиона.“

Станимир Георгиев е един от най-добре подготвените експерти в България по TikTok. Допреди две години видео платформата се смяташе по-скоро за територия на тийнейджърите. Но през 2020 г. расте броят на все по-възрастни потребители, включително бизнеси, които освен услуги и продукти, насочват видеата си и към потенциални кандидати за работа. „През 2020 г. най-голям процент от аудиторията - 20.6%, вече са потребители на възраст между 31-35





ДИЛЯНА ДЕНЕВА / DILYANA DENEVA

години. Съотношението на потребителите между 19 и 24 г. е паднало до 13.3%. Това означава, че все повече възрастни и платежоспособни потребители могат да се запознаят с продуктите или услугите, карьерите, предлагани от вашия бизнес“, уточнява той.

И все пак LinkedIn е мястото, където професионалистите се срещат. През 2020 г. професионалната мрежа разкрива повече възможности за позициониране чрез тематичните групи, предоставя рамката за профилна снимка „Open to work“, предава онлайн събития. Но най-голямата промяна е в трансформацията на самите профили. „Меките умения трябва задължително да бъдат включени в профила ви. Не пропускайте и по-традиционните твърди умения. Не бъдете скромни, а използвайте всички 50 позиции за умения (в секцията Skills). Споменете тези постижения, които са релевантни за сферата, в която искате да се развивате. Всяко умение е равно на някоя от ключовите думи, които ще влязат в търсачката на бъдещите ви партньори или работодатели“, съветва Дияна. Тя препоръчва и инструмент за социални продажби Sales Navigator за установяването на контакт с правилните хора и за изграждане на отношения с тях.

„Лично аз споделям наученото, както и положителен опит с партньори или с клиенти в мрежата. Така мога да бъда полезна на други колеги и дори на непознати“, съгласява се Дарина. Тя уточнява, че в подбората на кадри става все по-критично хората да могат да организират самостоятелно



ДАРИНА ПЕНЕВА / DARINA PENEVA

работата си, да бъдат проактивни и ориентирани към резултат. Тежестта на уменията, свързани с технологиите, е голяма, но топ компетенции за успеха си остават способностите за общуване и за изграждане на взаимоотношения.

Работодателите инвестират повече въображение, идеи и финансов ресурс в интерактивни и таргетирани обяви за работа, работодателска марка, защото търсенето го изисква. Все повече кандидати се привличат с видео обяви за работа, с обяви в метрото, с първо интервю с чат бот през смарт телефон или през платформи за видео интервю, в които кандидатите записват отговорите си на предварително дефинирани въпроси. „Но при онлайн среща е много трудно да усетиш присъствието, енергията и излъчването на кандидата – все неща, които способстват за възприемане на цялостния образ на човека отсреща. Това може да създаде риск за неправилна преценка и при работодател, и при кандидат, затова е добре да има и среща „на живо“, казва Дарина.

TikTok позволява чрез кратки видеа да се поддържа личен и работодателски бранд. С тях се продават продукти, услуги, а също може да се предлага и работа. Станимир съветва и работодателите, и търсещите кариера, да използват обмислено платформата. „В TikTok има място за всеки бизнес, стига да бъде представен и управляван с подходящата стратегия. Например бизнеси, свързани с мода, спорт, култура и изкуство, образование и обучение, туризъм и развлечения, красота и



СТАНИМИР ГЕОРГИЕВ / STANIMIR GEORGIEV

стил. TikTok има алгоритъм, който следи поведението на потребителите, запознава се с интересите им - какви клипчета гледат, харесват и коментират, и им показва все по-подходящо съдържание“, пояснява той. Chipotle, NBA, Guess, Denim, The Washington Post имат множество последователи и поддържат стабилен интерес към профилите си, имат и успешни кампании, обвързани с поукки.

Най-често TikTok се използва за позиционирането на инфлуенсъри, но все повече експерти в сферата на комуникациите и технологиите използват платформата, за да се отличат. „Мога да препоръчам да се запознаете с тенденциите към настоящия момент и да се опитате да пригответе идеите си към тях. Разгледайте профилите на успешни инфлуенсъри или групи бизнеси. Ако имате възможност и сте готови да инвестирате в популяризиране на бизнес профила си, работете с такива“, е съветът на Станимир.

Дияна завършва разговора с препоръка какво да направим най-бързо и лесно, за да подобрим LinkedIn присъствието си. „Бих започнала с поставянето на профилна снимка, която бихме искали да се асоциира с професионалното ни амплуа. Всички правим бизнес с лицата си и се доверяваме на надеждни хора. Три задължителни елемента за успех са завършен профил с попълнени всички важни секции, споделяне на съдържание, което ви позиционира като професионалисти във вашата сфера, и ангажирането със съдържание, което намирате за полезно и интересно.“

# Social Media That Professionals Cannot Do **Without**

**D**IGITAL TRANSFORMATION HAS STRENGTHENED THE NEED TO BE MORE COMPETITIVE AND ACTIVE IN OUR ONLINE PRESENCE

✍️ **Maya Tsaneva**

The online transformation of business has strengthened the need to be more accurate, clear, competitive at a link distance, because both employers and professionals look critically at every line and photo publicly available on LinkedIn, Instagram, Facebook, TikTok. That is why it is very important to successfully present both yourself and your business on social networks. Dilyana Deneva, BookMark partner, LinkedIn digital marketing agency, Darina Peneva, managing director of Stanton Chase in Sofia, and Stanimir Georgiev, web designer from SEOMAX digital agency share with us how to achieve this.

“Having an active presence in social networks has become a mandatory element in the approach to building a corporate and personal brand. LinkedIn has proven effectiveness as a channel for scanning professionals and for establishing business contacts. Companies also rely on Facebook and Instagram, but given their specifics, we recommend using them more cautiously when surveying candidates. Instagram is becoming more and more popular for communication with Generation Z and late millennials”, says Darina Peneva, who has over 20 years of experience in direct selection for management positions. Social media provides an opportunity for a consistent and relatively inexpensive way to build an employer brand. But both companies and candidates can do a lot of damage with just one wrong post.

Dilyana Deneva consults and audits the LinkedIn presence of companies and professionals. “If someone needed a job or more clients and didn't try to position themselves well on LinkedIn, they

probably significantly delayed getting out of the difficult situation. This is the most concentrated place for owners and business leaders. In Bulgaria, the network has over 850 thousand users, and worldwide they are

approaching 800 million.”

Stanimir Georgiev is one of the best prepared experts in Bulgaria on TikTok. Until two years ago, the video platform was considered more like teen territory. But





in 2020, the number of increasingly older consumers is growing, including businesses that, in addition to services and products, are directing their videos to potential job seekers. "In 2020, the largest percentage of the audience - 20.6%, are now consumers aged 31-35 years. The ratio of consumers between the ages of 19 and 24 has dropped to 13.3%. This means that more and more mature and solvent consumers can get acquainted with the products, services or the careers offered by your business", he explained.

Still, LinkedIn is the platform where professionals meet. In 2020, the professional network opened more opportunities for positioning through thematic groups, provided the "Open to work" profile photo frame, broadcast online events. But the biggest change is in the transformation of the profiles themselves. "Soft skills must

be included in your profile. Don't miss the more traditional hard skills, either. Do not be modest, but use all 50 skill positions (in the Skills section). Mention those achievements that are relevant to the field in which you want to develop. Each skill is equal to one of the keywords that will enter the search engine of your future partners or employers", advises Dilyana. She also recommends using the Sales Navigator social sales tool to connect with the right people and build relationships with them.

"Personally, I share what I have learned, as well as positive experiences with partners or clients in the network. In this way I can be useful to other colleagues and even to strangers", Darina agrees. She clarifies that in the selection of staff it is becoming increasingly critical for people to be able to organize their work independently, to be proactive and result-oriented. The weight

of technology skills is high, but the top competencies for success remain the ability to communicate and build relationships.

Employers invest more imagination, ideas and financial resources into interactive and targeted job advertisements, as well as in employer branding, because the demand requires it. More and more candidates are attracted by video job advertisements, by subway ads, by having the first interview with a chatbot via a smart phone or through video interview platforms, in which the candidates record their answers to predefined questions. "But in an online meeting, it is very difficult to feel the presence, energy and vibe of the candidate - all things that contribute to the perception of the overall image of the other person. This can create a risk of misjudgment for both the employer and the candidate, so it is good to have a "live" meeting", says Darina.

Tik-tok allows maintaining a personal and employer brand through short videos. They can sell products, services, and can also offer work. Stanimir advises both employers and career seekers to use the platform wisely. "There is room for every business on TikTok, as long as it is presented and managed with the right strategy. For example, businesses related to fashion, sports, culture and art, education and training, tourism and entertainment, beauty and style. TikTok has an algorithm that monitors users' behavior, learns about their interests - what videos they watch, like and comment on, and shows them more and more relevant content", he explains. Chipotle, NBA, Guess, Denim, The Washington Post have many followers and maintain a stable interest in their accounts, they also have successful campaigns involving purchases.

Tik-tok is most often used to position influencers, but more and more communications and technology experts are using the platform, in order to stand out. "My recommendation is to get acquainted with the current trends and try to adapt your ideas to them. View the profiles of successful influencers or other businesses. If you have the opportunity and are ready to invest in promoting your business profile, work with them", Stanimir advises.

Dilyana concludes the conversation with a recommendation on what is the quickest and the easiest way to improve your LinkedIn presence. "I would start by posting a profile picture that we would like to be associated with our professional role. We all do business with our faces and trust reliable people. The three must-have elements for success are a completed profile with all the important sections completed, sharing content that positions you as a professional in your field, and engaging with content that you find useful and interesting".





# Виртуалният рай

# И ДВА ЛИ ЕРА НА ПРОСВЕЩЕНИЕ В ДИГИТАЛНОТО ОБЩУВАНЕ И КАКВА АЛТЕРНАТИВА ПРЕДЛАГА НОВАТА СОЦИАЛНА ПЛАТФОРМА

Мануела Томева

В последно време ставаме свидетели на ескалираща токсичност в социалните медии - тенденция, която по-информираните потребители се стремят да преодолеят, за сметка на някои, които се превръщат в жертви на корисни икономически и политически интереси или се оказват оплетени в „мрежа“ от фалшиви новини. Съвременници сме на грандиозния скандал спрямо използването на личните данни на потребителите на Facebook от 2018 г. до цензурата на Twitter от последните месеци след президентските избори в САЩ, през фалшивата слава на инфлуенсърите в Instagram, разобличена в последната документална продукция на HBO, до крайните мерки за блокирането на TikTok в Италия от февруари заради трагичен инцидент с дете, предприето поредното онлайн пресвикателство. Големите компании и сериозните брандове също изпитват ограничения, към момента разчитайки единствено на възможностите за дигитални кампании в LinkedIn и Twitter, подкастове, платена онлайн реклама и стандартни тактики, които не са достатъчно ефективни.

Оказа се въпрос на време онази част от активните потребители на интернет и мобилни технологии да се срещнат с новата дигитална алтернатива - виртуален „рай“, където не се споменава пандемия, не съществува език на омразата и расизъм, изцяло липсва култовият символ с палец „Харесва ми“, от който осъзнато или не понякога зависи настроението ни. Пространство, където излизате от зоната си на комфорт и участвате с гласа си посред-

ством предаване на аудио съдържание - изказвате собствено мнение и не се оценявате по брой атрактивни снимки и видео съдържание, а единствено по смисъла на идеите и това, което имате да споделите - било лично или професионално. Виртуален клуб, който създава интимна обстановка, но за сметка на това към днешна дата се оказва недостъпен за всеки - необходим е покана от настоящ потребител и се ползва единствено през приложение, инсталирано на iPhone. Към началото на февруари, по неофициални данни, потребителите са около 2 милиона.

През май 2020 г., в разгара на локдаун в САЩ, в Калифорния за първи път публично се заговаря за основания от Пол Дейвисън и Роан Сет стартъп Clubhouse, който създава едноименна аудиоапликация. Съществуването на платформата е подсилено с два кръга на финансиране от по 100 млн. долара от фонда за рисков капитал Andreessen Horowitz, а повторната инвестиция е декларирана на 24 януари 2021 г. Според публични източници днес тя има вече над 180 инвеститори - извънредно висок брой за подобна млада организация. Американските медии следят с висок интерес развитието на новата социална медия заради ексклузивния характер на организираниите виртуални събития с участието на звезди като Опра Уинфри, Джаред Лето, Аштън Качър и световноизвестни лидери от технологичната индустрия, а за по-малко от година пазарната оценка на приложението нараства до 1 милиард долара.

В началото на 2021 г. се наблюдава рязко нарастване на популярността на Clubhouse извън Щатите, в частност в Германия, Италия, Индия, Япония, Израел - като резултат на целенасочени усилия на настоящите собственици, или по-скоро вследствие на предаването на принципа „от уста на уста“ към принципа на създаване на глобална мрежа. Именно в този период се случиха две важни събития, които не останаха незабелязани: появата на Илон Мъск с профил в клуба след неочакваната му публикация, че „взима почивка от

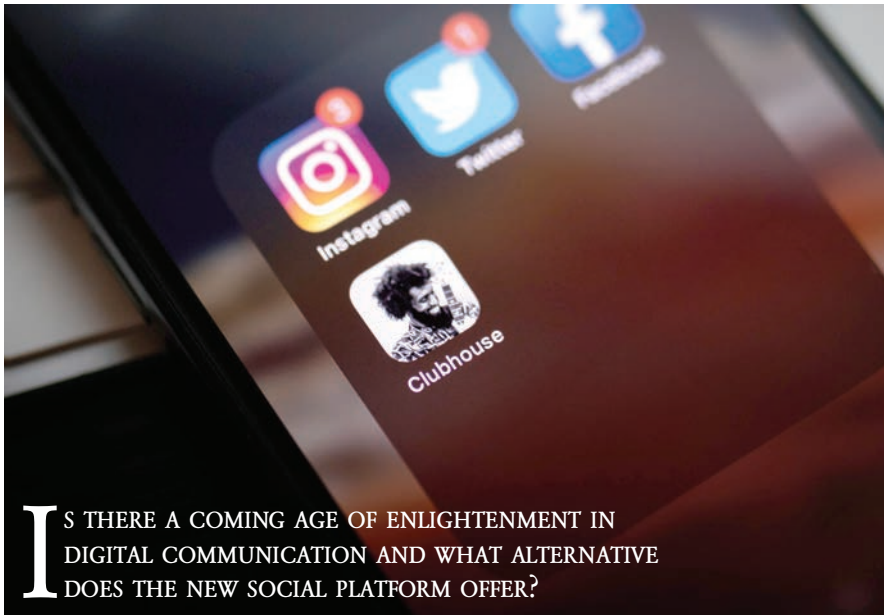
Twitter“, и Марк Зукърбърг, който открива своя страница. След участие в поредица дискусии в различни формати в рамките на няколко седмици, впечатление прави качеството на съдържанието и тона на срещите, независимо от темата. Забелязва се активно участие на директори по човешки ресурси, инвеститори и сериозни предприемачи, както и финансиста от САЩ и Европа със съвети към стартираещ малък или среден бизнес - послания от „извора“, които няма как да достигнат до вас чрез книга или списание заради общуването в реално време, високото ниво на откровеност на комуникацията и липса на изкуствена дистанция без значение кой е отсреща.

Докато критиците на новата платформа я определят като твърде ексклузивна, наричат я Lions Club или дори дискриминираща, в началото на февруари основателят Пол Дейвисън обяви, че се надява скоро да я направи достъпна за всички. Той изтъкна, че с нарастващ интерес и стабилната финансова подкрепа се очаква да бъдат въведени нови платени опции, както и бонуси за популярни потребители. Същевременно Twitter скоростно създаде директно конкурираща функция, наречена Spaces, базирана на гласово споделяне във виртуална стая с до десет участници за потребители на същата марка телефони, което допълнително буди любопитство към потенциала на Clubhouse.

Въпросите, които си задаваме днес: как ще се развие идеята за абонаментни платнове и монетизиране на приложението; какви ще бъдат опциите за организиране на ексклузивни събития с такса и създаване на клубове, които изискват членски внос; доколко ще бъде възможно организиране на частни вечери и партита с персонални покани, което противоречи отчасти на настоящата концепция за отвореност. От друга страна, подобни нови услуги ще дадат възможност на компанията да спонсорират и брандират дадено събитие, което превръща Clubhouse в нов канал за маркетинговите стратегии. За момента можем да се опитаме да извлечем максимални позитиви от присъствието си в новата социална мрежа, имайки огромния шанс да участваме в дискусии „рамо до рамо“ със световни бизнес лидери и предприемачи, които вероятно няма как да срещнем при други обстоятелства. ☺

# CLUBHOUSE

# The Clubhouse virtual paradise



**I**S THERE A COMING AGE OF ENLIGHTENMENT IN DIGITAL COMMUNICATION AND WHAT ALTERNATIVE DOES THE NEW SOCIAL PLATFORM OFFER?

✍️ **Manuela Toteva**

Recently, we have witnessed escalating toxicity on social media - a trend that more informed consumers seek to overcome, at the expense of some who become victims of selfish economic and political interests or find themselves entangled in a "net" of fake news. We are contemporaries of the spectacular scandal over the use of Facebook users' personal data from 2018, to the Twitter censorship in the past months after the US presidential election, through the false fame of Instagram influencers exposed in the latest HBO documentary, to the extreme measures for the blocking of Tik Tok in Italy in February due to a tragic incident with a child who tried the latest online challenge. Large companies and major brands are also experiencing restrictions, currently relying solely on opportunities for digital campaigns on LinkedIn and Twitter, podcasts, paid online advertising and standard tactics that are not effective enough.

It turned out to be a matter of time for some of the active users of Internet and mobile technologies to find the new digital alternative - a virtual "paradise" where there is no mention of a pandemic, no hate speech and racism, and a total lack of the iconic thumbs-up "Like" symbol, on which our mood sometimes depends, consciously or not. A space where you step out of your comfort zone and participate with your voice through transmission of audio

content - you express your own opinion and are not judged by the number of attractive photos and video content, but only in terms of ideas and what you have to share - either personally or professionally. A virtual club that creates an intimate atmosphere, but on the other hand is currently not accessible to everyone - an invitation from a current user is required, and the only access is through an iPhone application. As of early February, according to unofficial data, there were about 2 million consumers.

In May 2020, at the height of the lockdown in the United States, in California for the first time there was public talk about the Clubhouse startup founded by Paul Davison and Rohan Seth, which created the eponymous audio application. The existence of the platform is ensured by two rounds of financing of \$ 100 million each, from the Andreessen Horowitz Venture Capital Fund, and the re-investment was declared on January 24, 2021. According to public sources, today it has over 180 investors - an extremely high number for such a young organization. The American media is following with great interest the development of the new social media due to the exclusive nature of the organized virtual events with celebrities such as Oprah Winfrey, Jared Leto, Ashton Kutcher, and world-famous leaders in the technology industry, and in less than a year the market valuation of the application grew to \$ 1 billion.

In early 2021, there was a sharp increase

in the popularity of Clubhouse outside the United States, in particular in Germany, Italy, India, Japan, Israel - as a result of targeted efforts of the current owners, or rather as a result of going from "word of mouth" to creating a global network. It was during this period that two important events took place that did not go unnoticed: the appearance of Elon Musk with a profile at the club after his unexpected announcement that he was "taking a break from Twitter", and Mark Zuckerberg creating his own page. After participating in a series of discussions in various formats within a few weeks, the quality of the content and tone of the meetings, regardless of the topic, is impressive. There is an active participation of human resources directors, investors and serial entrepreneurs, as well as financiers from the USA and Europe with advice to small or medium business start-ups - messages from the "source" that cannot reach you through a book or magazine due to real-time communication, the high level of openness of communication and the lack of artificial distance no matter who is on the other side.

While critics of the new platform described it as too exclusive, calling it a Lions Club or even discriminatory, in early February, founder Paul Davison announced that he hoped to make it available to everyone soon. He pointed out that with the growing interest and stable financial support, new paid options are expected to be introduced, as well as bonuses for popular users. At the same time, Twitter quickly created a directly competing feature called Spaces, based on voice sharing in a virtual room with up to ten participants for users of the same brand of phones, which further arouses curiosity about the potential of Clubhouse.

The questions we ask ourselves today: how will the idea of subscription plans and monetization of the application develop; what will be the options for organizing exclusive events with a fee and creating clubs that require membership fees; the extent to which it will be possible to organize private dinners and parties with personal invitations, which is partly contrary to the current concept of openness. On the other hand, such new services will enable companies to sponsor and brand an event, which makes Clubhouse a new channel for marketing strategists. For now, we can try to get the most out of our presence on the new social network, having a great chance to participate in side-by-side discussions with global business leaders and entrepreneurs that we probably can't meet in other circumstances. 🗨️

# СПИСАНИЕ ИКОНОМИКА ИДВА ЛЕСНО ДО ВАС И ПРЕЗ 2021 Г.



Абонирайте се в  
**ДОБИ ПРЕС**

• e-mail: [ABONAMENT@DOBIPRESS.BG](mailto:ABONAMENT@DOBIPRESS.BG)

• тел. 02/963-30-81



# КАК се живее като дигитален номад

✍ Мая Цанева

2021 г. започна с „бизнес“ снимки от „горещи“ дестинации, в които дигитални номади работят в безопасна от COVID-19 среда. Танзания, Мексико, остров Бали, Коста Рика се оказаха оборотни дестинации за много предприемачи, които са на един клик разстояние от бизнеса си.

Но картата на успешните дигитални номади се разгръща благодарение на няколко фактора – природни дадености, ниски разходи за живот, добра интернет връзка, наличие на добри здравни грижи и възможност за здравна застраховка, а при по-дълъг престой – и добре работеща данъчна и социална система.

Двама български предприемачи – дигитални номади, споделят тайните на успешната работа от Марбея през Тайланд до Южна Турция.

Инж. Иван Станков е предприемач, data scientist и консултант по дигитализация. Живее в Лондон. В момента е в Марбея, Испания.

Георги Златков е „growth strategist“, консултант по дигитални трансформации и предприемач. В момента прескача между града и ски пистите в България, а преди това е бил в Истанбул и в Северна Италия.

**И**ЗБОРЪТ НА ЕКЗОТИЧНА ДЕСТИНАЦИЯ ЗА ДИСТАНЦИОННА РАБОТА ЗАВИСИ ОТ ФАКТОРИ КАТО ДОБЪР ИНТЕРНЕТ, НИСКИ РАЗХОДИ ЗА ЖИВОТ, ЗДРАВНИ И СОЦИАЛНИ УСЛОВИЯ

ИВАН СТАНКОВ:

# Пандемията улесни този начин на живот

- Г-н Станков, защо работите от различни локации по света и как това се отразява на ритъма ви на работа? Как ви се отрази Covid-19 ситуацията?

- През 2019 г. имах над сто полета. Пътувах до Саудитска Арабия всяка седмица в продължение на 2 месеца. Пътувах много и за удоволствие. Но за да работиш на високо ниво, трябва да си много фокусиран. Преди пандемията стоях три месеца в Лондон и реших да пътувам с кола. Вече 9 месеца имам 28 000 км зад гърба си. Стигнах до Южна Турция и минах през Европа. Сега съм в региона на Марбея, Испания. Пандемията направи този ми начин на живот още по-лесен - всички договори, които взимам, са за работа от вкъщи, и успявам да усетя как живеят хората по местата, на които ходя. Гледам да избягам туристическите места.

- Какво е важно да знае всеки, който пътува и работи от различни дестинации?

- Когато пътувам, взимам лаптопите си, няколко захранвания, рутери и кабели, и кафе машина за еспресо. Всеки предприемач знае какво иска, може би знае как да го постигне, обгражда се с правилните хора, но когато пътуваш, се губи комуникацията с хора. Затова трябва да имаш още повече



© Lucien arxub / Personal Archive

енергия да „продаваш“ себе си и идеите си.

Когато хората са вкъщи, очакват нещата да се случват по-бързо. Трябва да си още по-проактивен и подготвен, иначе рискуваш да останеш неразбран. Трябва да си много внимателен и обмислен в това, което казваш или обещаваш, че ще направиш.

- Според вас как се променя картата на предприемачите номади?

- Аз съм data scientist и това, с което се занимавам, е дигитализация на индустрии. Най-добрите договори са в Лондон. Топлите дестинации трябва да са на около 2 часа от часовата зона на Лондон - да можеш да работиш през деня, да спиш през нощта. Това са зоните на Африка и Европа.

Всичко опира до това колко бързо можеш да останеш на мястото, където си: здравна застраховка или застраховка за заболяване, условията на договора. За мен най-важното е да съм изолиран, докато пътувам. Затова дестинации извън Европа не стоят на дневен ред. Мисля да отида до Северна Африка, по-специално Мароко. За всяка друга дестинация се изисква летище със самолет.

- Има ли бъдеще този тип туризъм или тенденция?

- От две години работя по проекти със Средния изток или САЩ. Хората, с които работя, са разпръснати през 11 часови зони - никакъв проблем не е да се работи от разстояние. Всички фирми го разбраха. Аз не сгреших с решението си да пътувам по този начин. Всичко зависи от това какво човек иска да прави в свободното си време - ски, плуване или просто спокойствие. Аз инвестирам в себе си, моето семейство и спокойствието си!

ГЕОРГИ ЗЛАТКОВ:

# Дисциплината е най-важна

- Г-н Златков, какъв е типичният предприемач номад?

- Най-често предприемачът номад е несемеен, обикновено специалист в сферата на услугите - маркетинг, информационни технологии, онлайн продажби, обслужване на клиенти. Дисциплината прави разликата между успешния и неуспешния номад!

- Какво е важно да знае всеки, който решава да пътува и работи от различни дестинации?

- Постоянната неизвестност прави планирането трудно и изисква допълнително внимание. Трябва да се знае как стои „въпроса с интернет“! Важно е да се информира за актуалната информация за обстановката в държавата или региона, които е набелязал - визов режим, цени, застраховки. Ако остава за по-бързо, е добре да е запознат и с данъчната политика на държавата, в която е, както и на тази, чийто гражданин е.

- Според вас как се променя картата на предприемачите номади?

- Югоизточна Азия (Тайланд, Филипините, Бали) и Латинска Америка (Мексико, Колумбия, Чили) продължават да бъдат притегателни центрове. Африка наваксва - ЮАР е все по-предпочитана дестинация,



© Lucien arxub / Personal Archive

а в момента Танзания и в частност Занзибар е нов „хотспот“ за дигитални номади. Вероятно прокламирането на Танзания за зона свободна от COVID-19 (от страна на местното правителство) дава отражение. Този тип туризъм не е тенденция вследствие на рестриктивните мерки, а е резултат на желанието на хората да опоз-

нават чужди култури, да се радват на природното разнообразие.

- Кои дестинации, на които сте работили, предлагат най-добри условия за живот и икономически бонуси?

- „Добрите условия“ почти изцяло отразяват личните предпочитания на конкретния човек. Аз предпочитам градската среда пред спокойствието на плажовете. Харесва ми да „живея като местните“ и когато приключа задачите си, да познавам местните. Истанбул е град, който в много голяма степен пасва на моя вкус.

Прага, Порто, Будапеща предлагат страхотен баланс на икономически и географски условия. София е притегателен център за много предприемачи номади, което подсилва местната стартова екосистема. Тайланд също ми е фаворит - добър интернет, ниски цени, хубава храна, уникална природа.

- Има ли конкуренция за привличане на предприемачи като вас?

- Има. Държави като Естония агресират предприемачите с удобство и инсентиви за това да регистрираш компанията си там и да плащаш данъците към тяхната хазна. Други държави като Тайланд привличат с хубаво време, ситен плясък, тюркозена вода, ниски цени. Има за всекиго по нещо. 📌

# HOW to Live as a Digital Nomad

**C**HOOSING AN EXOTIC DESTINATION FOR REMOTE WORK DEPENDS ON FACTORS, SUCH AS GOOD INTERNET, LOW COST OF LIVING, HEALTH AND SOCIAL CONDITIONS

✍ Maya Tsaneva

2021 began with “business” photos from “hot” destinations, in which digital nomads work in a safe environment away from COVID-19. Tanzania, Mexico, the island of Bali, Costa Rica have proven to be lucrative destinations for many entrepreneurs who are just a click away from their business. But the map of successful digital nomads is unfolding, thanks to several factors - natural resources, low living costs, good internet connection, good health care and the possibility of health insurance, and for longer stays -

a well-functioning tax and social system.

Two Bulgarian entrepreneurs - digital nomads share the secrets of successful work from Marbella through Thailand to southern Turkey.

Eng. Ivan Stankov is an entrepreneur, data scientist and digitalization consultant. He lives in London. He is currently in Marbella, Spain.

Georgi Zlatkov is a growth strategist, digital transformation consultant and entrepreneur. He is currently jumping between the city and the ski slopes in Bulgaria, and before that he was in Istanbul and northern Italy.

IVAN STANKOV:

## The pandemic facilitated this way of life

**- Mr. Stankov, why do you work from different locations around the world and how does this affect your rhythm of work? How did the Covid-19 situation affect you?**

- In 2019, I had over a hundred flights. I traveled to Saudi Arabia every week for 2 months. I traveled a lot for pleasure, as well. But to work at a high level, you have to be very focused. Before the pandemic, I stayed in London for three months and decided to travel by car. For 9 months now, I have 28,000 km behind me. I reached southern Turkey and passed through Europe. I am now in the region of Marbella, Spain. The pandemic has made this way of life even easier for me - all the contracts I take are for work from home, and I manage to get a feel for how people live in the places I go. I try to avoid tourist places.

**-What is important for everyone who travels and works from different locations to know?**

- When I travel, I take my laptops, several power supplies, routers and cables, and an espresso machine. Every entrepreneur knows what he wants, maybe he knows how to achieve it, he surrounds himself with the right people, but when you travel, communication with people is lost. That's why you need to have even more energy to “sell” yourself and your ideas.

When people are at home, they expect things to happen faster. You have to be even more proactive and prepared, otherwise you risk being misunderstood. You have to be very careful and thoughtful in what you say or promise to do.

**- How do you think the map of nomadic entrepreneurs is changing?**

- I am a data scientist and what I do is digitize industries. The best contracts are in London. Warm destinations should be about 2 hours from the time zone of London - to be able to work during the day, to sleep at night. These are the time zones

in Africa and Europe.

It all comes down to how long you can stay where you are: health insurance or dental insurance, the terms of the contract. For me, the most important thing is to be isolated while traveling. That is why destinations outside Europe are not on the agenda. I am thinking of going to North Africa, especially Morocco. For any other destination, flying is required.

**- Is there a future for this type of tourism or is it just a trend?**

- I have been working on projects with the Middle East or the United States for two years. The people I work with are scattered over 11 time zones - there has been no problem working remotely. All companies understood it. I was not wrong in my decision to travel this way. It all depends on what a person wants to do in his spare time - skiing, swimming or just relaxing. I invest in myself, my family and my peace of mind!







GEORGI ZLATKOV:

# Discipline is the most important thing

- Mr. Zlatkov, how does the typical nomadic entrepreneur look like?

- Most often, the nomadic entrepreneur is single, usually a specialist in the field of services - marketing, information technology, online sales, customer service. Discipline makes the difference between a successful and a failed nomad!

- What is important for everyone who decides to travel and work from different locations to know?

- The constant uncertainty makes planning difficult and requires extra attention. You need to know what the "situation with the internet" is! It is important to be up to date with the current information about the situation in the country or region, which you have chosen - visa regime, prices, insurance. If you stay longer, it is good to be familiar with the tax policy of the country in which you reside, as well as that of which you are a citizen.

- In your opinion, how is the map of nomadic entrepreneurs changing?

- Southeast Asia (Thailand, Philippines, Bali) and Latin America (Mexico, Colombia, Chile) continue to be centers of attraction. Africa is catching up - South Africa is an increasingly popular destination, and currently Tanzania, and in particular Zanzibar, is a new hotspot for digital nomads. Probably the proclamation of Tanzania as a COVID-19-free zone (by the local government) is having an impact. This type of tourism is not a trend as a result of restrictive measures, but is the result of people's desire to learn about foreign cultures, to enjoy the natural diversity.


- Which destinations you have worked in offer the best living conditions and economic benefits?

- "Good conditions" almost entirely reflect the personal preferences of the

individual. I prefer the urban environment to the tranquility of the beaches. I like to "live like the locals" and, when I finish my tasks, get to know the locals. Istanbul is a city that is very much to my liking.

Prague, Porto, Budapest offer a great balance of economic and geographical conditions. Sofia is a center of attraction for many nomadic entrepreneurs, which strengthens the local startup ecosystem. Thailand is also a favorite of mine - good internet, low prices, good food, incredible nature.

- Is there competition to attract entrepreneurs like you?

- There is. Countries like Estonia appeal to entrepreneurs with the convenience and incentive to register your company there and pay taxes to their treasury. Other countries, such as Thailand, attract with good weather, fine sand, turquoise water, low prices. There is something for everyone. 

# ТОПЕНЕТО на дигиталния лег

**У**СКОРЕНАТА  
ЦИФРОВИЗАЦИЯ  
ЧЕРТАЕ НОВИТЕ  
ЛИНИИ НА РАЗДЕЛЕНИЕ

✍ **Татяна Явашева**

Дигитализация, повече дигитализация – тази формула се превърна в ключова при справянето с пандемията. Но какво следва?

„Технологиите с висока скорост променят света. И мислейки за позитивите на новата трансформация, е добре да отворим очи и за

## зависимостта

под която ще изпадат по-малки страни като България. Цифровизацията е както полезна, така и свързана с много рискове. Сега се добави и зависимостта паричните потоци да минават дигитално, като не е изключено да се стигне и до някаква форма на диктатура. Информацията и парите са под контрол, което ще направи хората силно зависими. Влезем ли в детайл, ще видим как удобството крие редица неудобства. Системите например стават уязвими и трябва сериозна грижа за киберсигурността“, предупреждава акад. Кирил Боянов, който е специалист по информационни и комуникационни технологии.

„Работата от дистанция позволи на много бизнеси да продължат да функционират в условията на пандемия. Все повече се мисли как

## по-ефективно

да се управляват екипи, които не са на едно и също място, как да се композира потокът на информацията, как да се улеснява и контролира комуникацията. Трендът е компаниите да се ориентират към електронни продажби и електронен документооборот. Има много инструменти, които позволяват всичко това. В някои индустрии то е било задължително от ден първи и съвсем не е било трудно за други да го интегрират в своите процеси. Повечето просто не са виждали смисъл и за тях това да са били излишни разходи. Сега обаче става наложително и няма индустрия, в която процесите да не може да бъдат дигитализирани“, коментира Никола Вълчанов,



преподавател във Факултета по математика и информатика на ПУ „Паисий Хилендарски“ и основател на „Улпия Тех“.

Дигитализацията на образованието е друга свръхчувствителна тема за обществото. Акад. Боянов и Никола Вълчанов са на мнение, че вече е време за

## трезва преценка

на всички позитиви и негативи на дистанционното обучение. Обезличаването на образователния процес с пълната му дигитализация е неправилен подход и е

разбираемо защо тази стъпка не е правена от академичните институции.

След пандемията светът ще е различен и който не е влязъл в дигиталния век, е обречен на изолация – това важи и за бизнеса, и за отделния човек. Същевременно технологиите безкомпромисно ще ни водят към социално раздалечаване. Те не учат на емпатия и близост и те първа ще виждаме социалните ефекти. Дигитализацията ще е постоянен тренд. Магията на живите срещи няма да изчезне, но и там ще има големи промени. 📌

## Широк достъп до таланти

Дигиталната свързаност ще се отрази и на достъпа до таланти. Акад. Кирил Боянов и Никола Вълчанов обръщат внимание на този аспект. Позитив е, че добрите професионалисти ще може да работят от България за цял свят. Негатив за работещите в България фирми е, че ще започнат да губят висококвалифицирани професионалисти. „При това отваряне на „мембраните“ западният бизнес ще може да наема хора от цял свят, особено след като вече го няма условието всички да са в един офис. Ще се получи конкуренция на тема заплати, особено за старши персонал, което ще задуши развитието на бизнеса в България“, прогнозира Вълчанов.

# THE MELTING

## of Digital Ice



### more efficiently

teams which are not in the same place, how to direct the flow of information, how to facilitate and control communication. The trend is for companies to focus on electronic sales and electronic document management. There are many tools that allow all this. In some industries, it was mandatory from day one and it was not that difficult for others to integrate it into their processes. Most simply did not see the point and for them it was an unnecessary expense. However, now it is necessary and there is no industry in which the processes cannot be digitized”, commented Nikola Valchanov, a lecturer at the Faculty of Mathematics and Informatics at Paisii Hilendarski University of Plovdiv and founder of Ulpia Tech.

Digitalization of education is another hypersensitive topic for society. Acad. Boyanov and Nikola Valchanov are of the opinion that it is time to have a

### clear judgment

of all the pros and cons of distance learning. The depersonalization of the educational process with its full digitalization is a wrong approach and it is understandable why this step was not taken by academic institutions.

After the pandemic, the world will be different and those who have not entered the digital age are doomed to isolation - this applies to both business and individuals. At the same time, technology will uncompromisingly lead us to social distancing. It does not teach empathy and intimacy and we have yet to see the social effects. Digitalization will be a constant trend. The magic of live meetings will not disappear, but there will be big changes there as well. 📱

## ACCELERATED DIGITIZATION DRAWS NEW LINES OF DIVISION

✍️ Tatyana Yavasheva

Digitalization, and then some more digitalization - this formula has become key in dealing with the pandemic. But what's next?

“Technology is changing the world at a rapid pace. And thinking about the positives of the new transformation, it is good to open our eyes to

### the dependence

that smaller countries like Bulgaria will develop. Digitization is both useful and risky. A new dependency has been created now for the money flows to move digitally, and it is possible that some form of dictatorship might occur. Information and money are under control, which will

make people highly dependent. If we go into detail, we will see how convenience hides a number of inconveniences. Systems, for example, are becoming vulnerable and great attention must be paid to cybersecurity”, warns Acad. Kiril Boyanov, a specialist in information and communication technologies.

“Working remotely has allowed many businesses to continue to operate during the pandemic. More and more, people are thinking about how to manage

## Wide access to talent

Digital connectivity will also affect access to talent. Acad. Kiril Boyanov and Nikola Valchanov pay attention to this aspect. It is positive that the good professionals will be able to work from Bulgaria for the whole world. The drawback for the companies operating in Bulgaria is that they will start to lose highly qualified professionals. “With this opening of the “membranes”, Western business will be able to hire people from all over the world, especially since it is no longer a condition for everyone to be in one office. There will be competition on salaries, especially for senior staff, which will stifle the development of business in Bulgaria”, Valchanov supposed.

# Мениджърите на бъдещето учат чрез

# VR

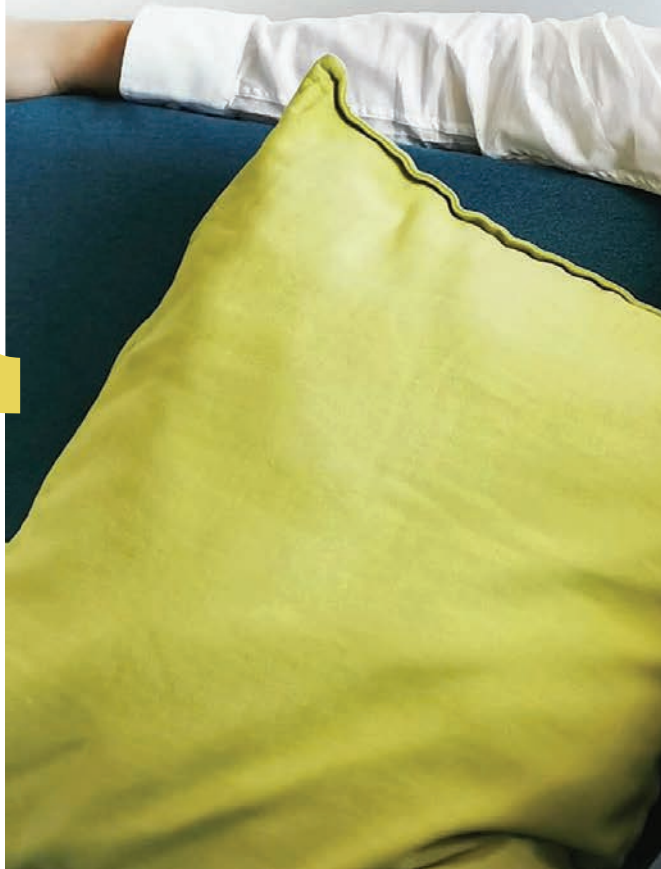
**И**ЗЖИВЯВАНЕТО ВЪВ  
ВИРТУАЛНА СРЕДА АНГАЖИРА  
НАПЪЛНО СЪЗНАНИЕТО И  
ДАВА ПО-ЕФЕКТИВНИ РЕЗУЛТАТИ

✍ Енея Георгиева

Напредъкът в технологиите дава все повече възможности на модерните компании да се развиват. Гладът за пазарен дял изисква бърза мисъл и смели, но подчинени на предишен опит решения. С навлизането на виртуалната реалност (VR) гъвкавият бизнес започна да прави обучения за най-ценните си кадри - хората на управленски позиции, посредством новата технология. Това споделя Ивайло Иванов, съосновател на компанията за обучения VR Nautics.

Става все по-очевидно, че интересът към иновативния начин на учене се увеличава. През 2016 г. пазарът на VR се оценява на 6.1 млрд. долара, а за 2020 г. тази сума се е увеличила три пъти, преминавайки 18 млрд. долара, по прогнози на Statista. Причината за бързо растящото търсене е в пробивите от страна на програмистите. Виртуалната среда позволява да се представи почти всичко, хрумвало на дизайнера и режисьора.

VR започва развитието си преди десетилетия. Технологията е предизвиквала интерес и тогава, но цената на оборудването е била прерада за много го-



ляма част от потенциалните клиенти. Първите комерсиални очила се появяват през 2014 г. Това отваря

## нови врати

на цялата индустрия. Днес VR намира все по-голяма роля в корпоративния свят, благодарение на близкото до реалността изживяване за потребителите. Предимствата на този метод на учене са, че ангажира напълно съзнанието, потапя човека в случващото се пред очите му и го подтиква да бъде активен участник във въображаемия свят.

Обученията с VR стават все по-търсени. Технологиията вече е достъпна финансово, а компаниите, които я предлагат, стават все повече. Сред другите предимства пред традиционните методи на учене е, че във VR хората учат 4 пъти по-бързо, 275% по-уверени са да прилагат знанията си в практиката и са 4 пъти по-фокусирани, отколкото в традиционните програми за онлайн обучение, според проучване на PwC.

Първите сведения за VR са от 50-те години на XX век, като днес все още тази технология не се е утвърдила достатъчно, за да кажем, че е припозната от обществото. За умните

компани обаче това не е проблем, защото, знаейки предимствата на технологията, са крачка пред конкурентите. Представете си

## шпионска игра

чието действие се развива малко след края на Втората световна война, няма правилен и грешен отговор, а вие учите, потопени в напълно нов вълнуващ свят. Това обучение вече съществува и чрез него мениджъри от България и Близкия изток развиват меки умения, техники за управление на хора и проекти. Пътеката, през която преминават мениджърите, е създадена от професионални обучители, съобразена е с потребностите на позицията на участниците и по никакъв начин не накърнява достойнството им, защото няма правилен и грешен отговор. Обратната връзка се осъществява чрез анализ на предприетите действия във виртуална среда едва след приключване на 40-минутното преживяване.

## Другите възможности

за получаване на нови знания имат някои конкретни недостатъци и VR успява да оглави

класациите. Онлайн има много ресурси, но проблемът при тях е, че не могат да задържат вниманието на аудиторията така. В Европа електронното образование беше приложено много бързо, но то само доказва ниска ангажираност заради т.нар. „крадци на внимание“ - телефон, имейл, колеги или близки.

Експертите са категорични, че голямата сила на VR е във възможността да потопим участниците в максимално реалистична среда. Ако на екрана при e-learning имаме само текст, видео или аудио като презентационни средства, то във VR се изгражда една цяла среда, която направлява участниците в заложена от обучители посока, защото преживяното във виртуална среда се разпознава от мозъка ни като реален опит. По тази причина участниците след VR тренинг споделят, че се чувстват много по-уверени да приложат новите умения.

Какво можем да очакваме от VR обучението

## след 10 години

остава загадка, защото никой не смее да се ангажира с прогноза за индустрия с толкова голям потенциал за развитие. По света има над 170 млн. потребители, като здравната криза също е оказала влияние върху статистиката, тласкайки интереса към технологията. ①





ИВАЙЛО ИВАНОВ,  
СЪОСНОВАТЕЛ НА  
КОМПАНИЯТА ЗА  
ОБУЧЕНИЯ VR NAOTICS

IWAYLO IVANOV,  
CO-FOUNDER OF THE  
VR NAOTICS TRAINING  
COMPANY

**T**HE EXPERIENCE  
IN A VIRTUAL  
ENVIRONMENT  
FULLY ENGAGES THE  
MIND AND GIVES  
MORE EFFECTIVE  
RESULTS

# Managers of The Future Learn Using

# VR

## Enya Georgieva

Advances in technology are giving more and more opportunities for modern companies to develop. The hunger for market share requires quick thinking and bold decision, based on previous experience. With the penetration of virtual reality (VR), flexible businesses have begun to train their most valuable people - people in management positions, using the new technology. This is shared by Iwaylo Ivanov, co-founder of the VR Naotics training company.

It is becoming increasingly clear that interest in this innovative learning approach is growing. In 2016, the VR market was estimated at \$ 6.1 billion, and by 2020 this amount has tripled, exceeding \$18 billion, according to Statista forecasts. The reason for the rapidly growing demand lies in the breakthroughs of programmers. Virtual environment allows to present almost anything that comes to mind to the designer and director.

VR began its development decades ago. The technology was of interest even then, but the price of the equipment was a barrier for a major part of the potential customers. The first commercial glasses appeared in 2014. This opened

### new doors

to the whole industry. Today, VR is playing an ever bigger role in the corporate world, thanks to the near-real user experience. The advantages of this method of learning are that it fully engages the mind, immerses the person in what is happening

before his eyes and encourages him to be an active participant in the imaginary world.

VR training is becoming more and more popular. The technology is now financially accessible, and the number of companies that offer it is continuously growing. Among other advantages over traditional learning methods is that in VR people learn 4 times faster, 275% are more confident in applying their knowledge in practice and are 4 times more focused than in traditional online learning programs, according to PwC study.

The first evidence of VR dates back to the 1950s, and today this technology is still not well established to say that it is recognized by society. However, for smart companies, this is not a problem, because knowing the advantages of the technology, they are a step ahead of competitors.

Imagine

### a spy game

whose action takes place shortly after the end of World War II, there is no right or wrong answer, and you are learning immersed in a whole new exciting world. This training already exists and managers from Bulgaria and the Middle East are using it to develop soft skills, people management techniques and projects. The process that managers go through is created by professional trainers and is tailored to the needs of the position of the participants and in no way impairs their dignity, because there is no right or wrong answer. The feedback is provided by analyzing the actions

taken in a virtual environment only after the end of the 40-minute experience.


### Other options

for gaining new knowledge have some specific shortcomings and VR manages to top the charts. There are many resources online, but the problem with them is that they can't hold the audience's attention in such a way. In Europe, e-learning was implemented very quickly, but it only proved low commitment due to the so-called "attention thieves" - phone, email, colleagues or relatives.

Experts are adamant that the great strength of VR is in the ability to immerse participants in the most realistic environment possible. If in e-learning we have only text, video or audio as presentation tools on the screen, with VR a whole environment is built, which directs the participants in a direction set by trainers, because the experience in a virtual environment is recognized by our brain as a real experience. That is why after going through a VR training participants say that they feel much more confident to apply the new skills.

What can we expect from VR training

### in 10 years

remains a mystery because no one dares to commit to a forecast for an industry with so much potential for development. There are more than 170 million consumers worldwide, and the health crisis has also affected statistics, driving interest in this technology. 



# Дарове от природата, поднесени от учените

**Ч**РЕЗ ЦЕНТЪР  
ПО КОМПЕ-  
ТЕНТНОСТ  
ФУНДАМЕНТАЛНОТО  
ЗНАНИЕ НАМИРА  
ПОЛЕЗНА ПАЗАРНА  
РЕАЛИЗАЦИЯ

▲ Яна Колева

Билките и лечебните растения са наше богатство и затова е добре да ги преработваме, вместо да ги изнасяме като суровина. С такава цел преди две години с европроект по ОП „Наука и образование за интелигентен растеж“ е създаден Центърът за компетентност, устойчиво оползотворя-

ване на биоресурси и отпадъци от лечебни и ароматични растения за иновативни биоактивни продукти. Доскоро усилията са били съсредоточени върху осигуряването на апаратура и цялостна инфраструктура, но вече правят изследвания, в които има участници от няколко института – Агробиоинститута към Селскостопанската академия, Института по органична химия

при БАН с Център по фитохимия, Института по полимери и два факултета от СУ „Св. Климент Охридски“ – Биологическия и Факултета по химия и фармация.

### Фокус

Учените от Центъра по компетентност се насочват към неизползваните възможности на билки и други ценни вещества, дар от природата. Имат напрегък и вече са на етап да защитят като обект на интелектуална собственост козметичен продукт с прополис. Насочили са се към популярни билки като жълт кантарион, маточина, коприва, мурсалски чай, бял равнец и много други. Към тях се прилагат съвременни методи за извличане, контрол и анализ. Използват и прополис, защото е уникален природен продукт с антимикробно действие, който е естествен стимулатор на имунната система.

### Взаимодействие

Центърът за компетентност обединява учени, готови заедно да разработят ценни за пазара продукти. Стъпва се на традиция в използването на природните вещества, създадена преди повече от 60 години, когато са поставени основите на Института по органична химия. Търсят се съвременни техники за екстракция на полезните вещества, а създаваните екстракти намират широка употреба. В контакт са с компании, които произвеждат фитопродукти, главно хранителни добавки и козметика. Има и такива, които отглеждат билки и култивират лечебни растения. Тях учените ги насочват към перспективни



обекти, с които да разширят обхвата на предлагането си. Работят с малки и средни предприятия, тъй като те са по-гъвкави и са готови да рискуват.

### Ползи

„Фитохимията помага да видим как природата се справя с всякакви проблеми, пред които са изправени растенията. Животните реагират с действия, а растенията – с химичен синтез. Те правят любов или война посредством химия. Веществата, които растенията синтезират, са предназначени за взаимодействие с други живи организми. Някое ценно лекарство може да се крие в съседната тревичка и затова има много какво да се прави в тази област“, твърди проф. Вася Банкова, председател на научния съвет на Центъра по компетентност.

### Приложение

В продължение на 20 години учени от Центъра по фитохимия при БАН изследват прополиса. „Едва в последните 3-4

години се наблюдава раздвижване сред бизнеса, търсят се иновативни продукти и вече работим с няколко компании. Фирма, която прави прополисова минкутура, се обърна за анализ към нас. Когато разработихме водния извлек от прополис, те купиха лиценза“, разказва проф. Банкова. Тя обяснява, че разтвореният във вода прополис съдържа всичко, което алкохолът извлича, но то е постигнато чрез специален метод.

### Към пазара

Бързият път от научната разработка до пазара минава през активност както от изследователите, така и от бизнеса. Нужна е добра комуникация и взаимодействие. За да може да се направи нещо твърде необходимо за обществото, когато няма време да се чака много, както при ваксините, трябва да има компетентни хора, способни да го създадат. Институционалната финансова подкрепа според проф. Банкова е задължителна, защото съвременната наука е скъпа. ☺



### Профил

Проф. д-р Вася Банкова е учен от БАН. Цялата ѝ кариера е свързана с Института по органична химия с Център по фитохимия. От малка има интерес към химията и любопитството я отвежда в научната сфера. Дълги години проучва свойствата на прополиса от цял свят. И ето какво още казва тя: „Съвременната наука се прави от колективи и от хора, които добре се разбират и сработват. Науката не се дели на фундаментална и приложна, а на добра и лоша. Ако никой в България не се занимава с фундаментална наука, след 10 години няма да има и приложна наука. Когато не се знаят началата, няма какво да прилагаш напредък. Не положиш ли основите, отгоре не може да наградяш“.



# Gifts from nature, presented by scientists

**T**HROUGH THE CENTER FOR COMPETENCE, FUNDAMENTAL KNOWLEDGE FINDS USEFUL MARKET REALIZATION

✍ Yana Koleva

Herbs and medicinal plants are our wealth and therefore it is good to process them instead of exporting them as raw material. For this purpose, two years ago with a European project under the OP "Science and Education for Smart Growth" the Center for Competence, Sustainable Utilization of Bioresources and Waste from Medicinal and Aromatic Plants for Innovative Bioactive Products was established. Until recently, efforts were focused on providing equipment and complete infrastructure, but now studies are being conducted involving participants from several institutes - the Agrobiointitute at the Agricultural Academy, the Institute of Organic Chemistry at the BAS with the Center for Phytochemistry, the Institute of Polymers, and two faculties at the Sofia University "St. Kliment Ohridski" - the Faculty of Biology and the Faculty of Chemistry and Pharmacy.

## Focus

Scientists from the Center of Competence focus on the untapped potential of herbs and other valuable substances - gifts from nature. They are making progress and are already at the stage of protecting a propolis cosmetic product as a subject of intellectual property. They have focused on popular herbs such as St. John's wort, lemon balm, nettle, Mursal tea, yarrow and many others. Modern methods for extraction, control and analysis are applied to them. They also use propolis because it is a unique natural product with antimicrobial action, which is a natural stimulator of the immune system.



## Interaction

The Center for Competence brings together scientists ready to develop valuable market products together. It is based on a tradition in the use of natural substances, established more than 60 years ago, when the foundations of the Institute of Organic Chemistry were laid. Modern techniques for extraction of useful substances are sought, and the created extracts are widely used. They are in contact with companies that produce phytoproducts, mainly food supplements and cosmetics. There are also those who grow herbs and cultivate medicinal plants. Scientists direct them to promising sites to expand their range. They work with small and medium-sized enterprises because they are more flexible and willing to take risks.

## Benefits

"Phytochemistry helps us see how nature deals with all the problems that plants face. Animals react with actions, and plants - with

chemical synthesis. They make love or war through chemistry. The substances that plants synthesize are designed to interact with other living organisms. Some valuable medicine can be hidden in the neighboring grass and that is why there is a lot to be done in this area", claims Prof. Vasya Bankova, Chairman of the Scientific Council of the Center for Competence.

## Application

For 20 years, scientists from the Center for Phytochemistry at the Bulgarian Academy of Sciences have been studying propolis. "Only in the last 3-4 years there has been a movement among the business, innovative products are in demand and we are already working with several companies. A company that makes propolis tincture turned to us for analysis. When we developed the aqueous extract of propolis, they bought the license," says Prof. Bankova. She explains that propolis dissolved in water contains everything that alcohol extracts, but it is achieved by a special method.

## To the market

The rapid path from scientific development to the market goes through activity by both researchers and businesses. Good communication and interaction is needed. In order to be able to do something very necessary for society, when there is no time to wait as long as with vaccines, there must be competent people capable of creating it. According to Prof. Bankova, institutional financial support is mandatory because modern science is expensive. <sup>1</sup>

## Profile

Prof. Dr. Vasya Bankova is a scientist from the Bulgarian Academy of Sciences. Her entire career is connected with the Institute of Organic Chemistry with the Center for Phytochemistry. She has been interested in chemistry since she was a child and curiosity took her to the scientific field. For many years she studied the properties of propolis from around the world. And here is what she says: "Modern science is made by teams and people who understand each other well and work together. Science is not divided into fundamental and applied, but into good and bad. If no one in Bulgaria deals with fundamental science, in 10 years there will be no applied science. When the beginnings are not known, there is nothing to apply further. If you don't lay the foundations, you can't build on top."

# СМАРТФОНИТЕ



## в криза на идентичността

**Е**ТО НЯКОЛКО  
КОНЦЕПЦИИ,  
КОИТО  
МОГАТ ДА ГИ  
ИЗВЕДАТ ОТ НЕЯ

▲ **Александър Александров**

Днес почти всеки от нас ги носи в джоба си. Смартфоните постепенно превзеха света на технологиите, изместиха старите мобилни телефони, а напоследък – и персоналните компютри, превръщайки се в основното устройство, което използваме за достъп до информация и забавления. Старата мантра „Аз използвам телефона си само за разговори“ беше разбита на парчета от екосистемите за приложения на Google и Apple. Днес нашите смартфони са също фотоапарати и видеокамери, книги, музикални плеъри, часовници и хронометри, телевизори, дори баркод четци и дигитални карти, в случай, че ни потрябва такава функционалност.

Самите те се промениха до неузнаваемост и днес са по-мощни, с по-красиви дисплеи и по-функционални от всякога. Всъщност те се развиха до такава степен, че все по-често можем да чуем мнението, че при този клас устройства

### всичко вече е измислено

И макар че подобни твърдения, залагащи срещу иновациите, в крайна сметка винаги биват опровергавани с времето, някои производители на мобилни устройства изглеждат са готови да се съгласят, че секторът изживява своеобразна „криза на идентичността“. Тенденция, която напоследък се отразява и на продажбите. Просто почти всички нови модели смартфони си приличат все повече, а иновациите в тях все по-често се свеждат до

„още по-мощна камера“, „още по-производителен процесор“ или „още по-голям дисплей, с по-малки рамки около него“. Концептуалните иновации, които биха могли да променят бранша обаче, през последните години почти липсват.

Смартфон производителите се наядват да наложат като такива моделите със сгъваеми дисплеи и разчитат на смяната на поколенията при мобилните мрежи. Да, навлизането на 5G действително ще промени много неща, но за устройствата тази промяна няма да е особено видима. Сгъваемите екрани пък изглеждат няма да се превърнат в онова масово явление, което отново да доведе до по-сериозен ръст в продажбите на нови устройства. Достатъчно е да се огледаме наоколо и да се опитаме да открием някой около нас с такъв смартфон, за да се уверим, че тази концепция ще остане по-скоро рядко срещан лукс, отколкото масова технология.

Търси се

### следващата иновация

която отново да насочи прожекторите към пазара на смартфони и да накара потребителите да си кажат „искам да имам това“. А един поглед към дизайн концепциите, анонсирани напоследък, ни показва, че тя вече може и да съществува. Въпреки че концептуалните дизайни често се правят само с маркетингова цел и много от тях никога не достигат до продажба, сред тях понякога могат да се открият и обещаващи нови технологии, които

неведнъж са променяли този пазар. Затова в следващите редове ще ви запознаем с някои от най-обещаващите концепции в този сегмент, както и някои вече реализирани идеи, в които има бъдеще.

## Дисплей, който се навива

LG представи на тазгодишното изложение CES своята концепция Rollable за телефон с навиващ се екран. Това на практика го превръща в таблет за броени секунди, а ако технологията се развие в бъдеще, не е изключено той да може пълноценно да замени и лаптоп. Защо не след време да разполагаме само с едно устройство, което да променя своята форма и големина в зависимост от това за какви цели ни трябва? Практично, нали? За да стане това обаче, производителите ще трябва да решат редица проблеми с издръжливостта на навиващите се дисплеи – проблем, който днес имат и тези със съвземи дисплеи.

## Екран от всички страни

Представеният съвсем наскоро концептуален модел Mi MIX Alpha на Хиаоми е първият по рода си, при който екранът заобикаля изцяло корпуса – отпред, отзад и отстрани. Въпреки че практичността на тази иновация може да бъде поставена под въпрос, устройството изглежда наистина страхотно и прилича на нещо, което технологичните ентузиастични биха искали да си купят. В добавка, моделът може да предостави удобството да гледаме дадено съдържание от двете страни на телефона, заедно с човек, който стои срещу нас.

## Смартфоните политат

Още една интересна концепция на LG е

с находчивото наименование drone phone. Става въпрос за първия по рода си телефон, който може... да лети. Това става благодарение на двете вградени в корпуса перки, които превръщат устройството в пълноценен летящ дрон. В рекламното видео, представено от LG, се показват различни сценарии, при които телефонът просто се рее във въздуха срещу своя собственик, докато извършва видеоразговор или дори излъчва филм. Или пък лети пред него и осветява пътя му при разходка в тъмното. Най-голямото удобство е, че при това на потребителя не се налага да използва ръцете си и може да прави нещо друго. Концепцията може да има стотици приложения и наистина е изключително полезна. Тя обаче има да извърви много дълъг път, преди да се превърне в продукт, достъпен на пазара.

## Камера, вградена в екрана

Производителите на смартфони от край време се опитват да решат проблема с предната камера. Обикновено тя се намира някъде в рамките на екрана на устройството, което нарушава неговата цялост и е обект на критики от страна на някои вискателни потребители. Модерният напоследък „каковиден прорез“ от горната страна също не решава този проблем. Едно възможно решение, с което експериментират някои компании, е камера, излизаща от корпуса. ZTE обаче предприе друг подход със своя Ахон 20 5G. В него камерата е направо вградена под дисплея. Телефонът обаче не се прие толкова добре от публиката и стана обект на критики, включително и заради качеството на предната камера. Въ-

преки това в концепцията има бъдеще.

## Модулни устройства

Тази идея не е нова и на пазара вече има редица работещи устройства като Moto Z на Motorola. Става въпрос за смартфони, към чиято задна част могат да се прикрепят различни модули – допълнителна батерия, аудио колонка, дори проектор за презентации и мини-атлорен принтер за визитки. Това създава цяла нова екосистема около устройството. Досегашните модели така и не се наложиха на пазара, но концепцията е интересна и не е изключено тепърва да видим по-успешен продукт с нея. Същевременно подобен подход може да бъде следван и при производството на модулни калъфи за смартфони.

## Сканиране на околния свят

Changhong H2 е една много интересна концепция за смартфон, който може да сканира заобикалящите ни физически обекти, а след това да анализира техния състав. За целта устройството разполага със специален скенер, който отчита разликите в пречупването на светлината от различните типове материали и съединения. Моделът всъщност има много повече практически приложения, отколкото бихме си помислили в първия момент – от сканиране на храната, която купуваме в магазина, до анализ на кожата на лицето ни. Освен това показва, че нова смартфон концепция може да бъде създадена не само по отношение на неговата форма и дизайн, а също и на съвсем специфични функции, които биха могли да улеснят нашето ежедневие. ①

ZTE

ZTE AXON 20 5G

Vision Evolution

The World's First Under-Display Camera Smartphone

The picture is for reference only.

ZTE

LG ROLLABLE PHONE PATENT



# SMARTPHONES

## in an identity crisis

HERE ARE  
SOME  
CONCEPTS  
THAT CAN TAKE  
THEM OUT OF IT

✍ Alexander Alexandrov

Today, almost all of us carry them in our pockets. Smartphones have gradually taken over the world of technology, displacing old mobile phones and, more recently, personal computers, becoming the main device we use to access information and entertainment. The old mantra "I only use my phone for calls" has been shattered into pieces by Google's and Apple's application ecosystems. Today, our smartphones are also cameras and camcorders, books, music players, clocks and chronometers, TVs, even barcode readers and digital maps, in case we need such functionality.

They themselves have changed beyond recognition and today are more powerful, with more beautiful displays and more functional

than ever. In fact, they have evolved to such an extent that more and more often we can hear the opinion that in this class of devices

everything is already invented

And while such anti-innovation claims are ultimately always refuted in time, some mobile manufacturers seem willing to agree that the sector is experiencing a kind of "identity crisis." A trend that has recently affected sales as well. It's just that almost all new smartphone models are more and more similar, and innovations in them are increasingly reduced to "even more powerful camera", "even more productive processor" or "even bigger display, with smaller frames around it". The conceptual innovations that could change the industry however, have been almost non-existent in recent years.

Smartphone manufacturers hope to establish models with folding displays as such conceptual innovations, and rely on the change of generations in mobile networks. Yes, the introduction of 5G will actually change a lot of things, but for devices this change will not be very visible. Folding screens, meanwhile, don't look to become the mass phenomenon that will again lead to a more serious increase in sales of new devices. It is enough to look around and try to find someone around us with that kind of smartphone, to be convinced that this concept will remain a rare luxury rather than mass technology.

The search is for

### the next innovation

which will once again direct the spotlight to the smartphone market and make consumers say to themselves "I want to have this". And a look at the design concepts announced recently shows us that it may already exist. Although conceptual designs are often made for marketing purposes only and many of them never go on sale, promising new technologies that have changed this market many times can sometimes be found among them. Therefore, in the following paragraphs we will introduce you to some of the most promising concepts in this segment, as well as some already realized ideas with a future.

### Roll-up display

LG unveiled its Rollable concept for a phone with a roll-up screen at this year's CES. This practically turns it into a tablet in a matter of seconds, and if the technology develops in the future, it is possible that it will be able to fully replace a laptop. In time, why not have only one device that changes its shape and size, depending on what purpose we need? Practical, isn't it? To do this, however, manufacturers will have to solve a number of problems with the durability of roll-up displays - a problem found today in those with folding displays.

### Screen on all sides

Xiaomi's recently introduced Mi MIX Alpha concept model is the first of its kind in which the screen completely surrounds the body - front, rear and side. Although the practicality of this innovation may be questioned, the device looks really great and looks like something technology enthusiasts would like to buy. In addition, the model can provide the convenience

of watching content on both sides of the phone, along with a person standing in front of us.

### Smartphones are flying off

Another interesting concept by LG has the creative moniker "drone phone". It's the first phone of its kind that can... fly. This is thanks to the two built-in propellers in the body, which turn the device into a full-fledged flying drone. The promotional video presented by LG shows various scenarios in which the phone simply hovers in the air opposite its owner while making a video call or even broadcasting a movie. Or it flies in front of them and lights their way when they walk in the dark. The greatest convenience is that the user does not have to use their hands and can do something else. The concept can have hundreds of applications and is really extremely useful. However, it has a long way to go before it becomes a product available on the market.

### Camera built into the screen


Smartphone manufacturers have long been trying to solve the problem with the front camera. It is usually located somewhere within the screen of the device, which violates its integrity and is criticized by some demanding users. The recently fashionable "drop-shaped slit" on the upper side also does not solve this problem. One possible solution that some companies are experimenting with is a camera coming out of the case. However, ZTE has taken a different approach with its Axon 20 5G. In it, the camera is built directly under the display. However, the phone was not so well

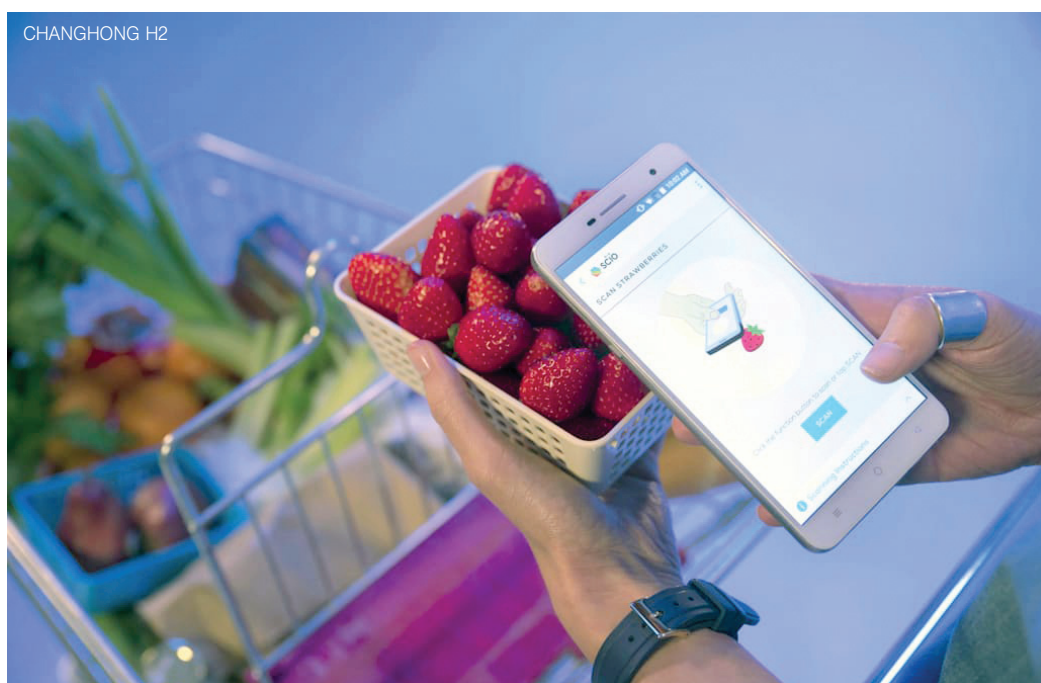
received by the audience and was criticized, including for the quality of the front camera. However, there is a future in the concept.

### Modular devices

This idea is not new and there are already a number of working devices on the market such as Motorola's Moto Z. These are smartphones, to the back of which various modules can be attached - an additional battery, an audio speaker, even a projector for presentations and a miniature printer for business cards. This creates a whole new ecosystem around the device. Previous models have never been established on the market, but the concept is interesting and it is possible to see a more successful product with it. At the same time, a similar approach can be followed in the production of modular cases for smartphones.

### Scanning the surrounding world

Changhong H2 is a very interesting concept for a smartphone that can scan the physical objects around us and then analyze their composition. For this purpose, the device has a special scanner that detects differences in the refraction of light from different types of materials and compounds. The model actually has many more practical applications than we would have thought at first - from scanning the food we buy in the store to analyzing the skin on our face. It also shows that a new smartphone concept can be created not only in terms of its shape and design, but also in very specific features that could make our daily lives easier. 



CHANGHONG H2

Sihuan Changhong Electric CO

# КОЛИТЕ

## новите умни платформи

✍ Александър Александров

Възможно ли е автомобилните производители в бъдеще да започнат да печелят не толкова от продажбата на коли, колкото от тази на... софтуерни продукти? И дори да превърнат своите возила в своеобразна абонаментна платформа за разнообразни приложения? Едва ли мнозина в автомобилната индустрия биха ви отговорили утвърдително на този въпрос днес. Въпреки това има един мениджър, който е убеден, че това ще се случи. Нещо повече – според него описаният сценарий ще бъде реалност не в далечното бъдеще, а до 2024 година. Той се нарича Дженсен Хуанг и малка подробност е, че всъщност не управлява автомобилна компания, а американския гигант при графичните карти и процесори Nvidia. В неотдавнашно свое интервю пред изданието Automotive News Europe той прогнозира именно описания по-горе сценарий.

### Как може да знае

един ръководител на ИТ компания по-добре от много мениджъри в автомобилния сектор как ще се развива собственият им бранш? И не е ли изказването му просто маркетингов ход за привличане на вниманието към навлизането на Nvidia в технологиите за коли? Мнозина смятат, че не е.

Прогнозата на Хуанг е насочена към една от четирите големи характеристики

ки, които вече са започнали да променят представата ни за понятието автомобил – автономност, електрификация, споделяне и свързаност. Става въпрос за последната от тях, която според някои анализатори вече превръща колите в следващата голяма платформа за приложения, след персоналните компютри, смартфоните, таблетите, гейм конзолите и други класове устройства.

Nvidia вече се подготвя да вземе голяма част от този пазар със своята софтуерно дефинирана платформа за автомобили

и с партньорството си с гиганти като Mercedes, Hyundai, Audi и VW. Софтуерът скоро ще дефинира самите коли и не е изключено те

### да се продават на себестойност

а приходите за производителите да идват от абонаментни пакети за приложения, убеден е Дженсен Хуанг. Той добавя още, че тези промени ще станат реалност в рамките на следващите четири години.



Nvidia

# АВТОМОБИЛНИТЕ КОМПАНИИ СКОРО ЩЕ СПРАТ ДА ПЕЧЕЛЯТ ОТ АВТОМОБИЛИ И ЩЕ ПРОДАВАТ СОФТУЕР



Те постепенно ще превърнат колите в абонаментна услуга, при която вместо да си купуваш конски сили, се абонираш за различни услуги, функционалности и съдържание. И в перспектива вместо да плащаш еднократна сума за кола, ще плащаш месечна такса за нея.

За тази промяна вероятно ще спомогнат и променящите се нагласи към автомобилите, особено сред по-младата част от населението. За разлика от предишните поколения, при които сдобиването с първия личен автомобил, особено за момчетата, винаги е било важно събитие, днес все повече младежи изобщо нямат интерес към това и предпочитат да използват споделен транспорт или други алтернативни методи. Всичко това ще улесни много промяната на отношението към колите и възприемането им като абонаментна услуга.

Основателят и главен изпълнителен директор на Nvidia дори стига по-далече в своите прогнози, изчислявайки колко ще печелят автопроизводителите, ако бизнес моделът им се промени. Според него една компания, продаваща по 10 милиона возила годишно на себестойността им, ще има приход от порядъка на 50 млрд. щ. долара от самата продажба, но ще получи значително повече от месечните абонаменти за софтуер.

## Приложенията

В колите могат да бъдат предлагани на практика всички популярни дигитални услуги. Обновяването на самите функционалности на колата е само началото.

Дори и днес компании като Tesla позволяват софтуерът на техните возила да се ъпдейтва от разстояние, променяйки на практика самите възможности на превозното средство. Не е изключено в по-далечно бъдеще неговият собственик да може да си избира различни параметри като максималната скорост и да заплаща съответния месечен абонамент. Искате градска кола предимно за придвижване до работа – заплащате по-нисък пакет и тя ще може да вдига до 100 км/час. Предстои ви по-активно извънградско пътуване по магистралите – променяте абонамента и получавате по-висока скорост.


## Софтуерно дефинираните коли

Обаче ще дават достъп до много повече функционалности. През тях ще можете да се абонирате за музикални приложения като Spotify, за филмови платформи като Netflix и HBO, за гейм услуги като Stadia. Разбира се, с уговорката, че всички тези функции не трябва да пречат на водача и някои от тях ще са достъпни само за пътуващите на задните седалки. Навлизането на все повече екрани и по-добро озвучаване в новите модели автомобили ще улесни процеса.

Самите шофьори също ще могат да се възползват планоценно от тази промяна. Те ще получат достъп до всевъзможни приложения за картография, климатичен мониторинг, информация за градския трафик и какво ли още не. С навлизането на друга важна тенденция – автономните

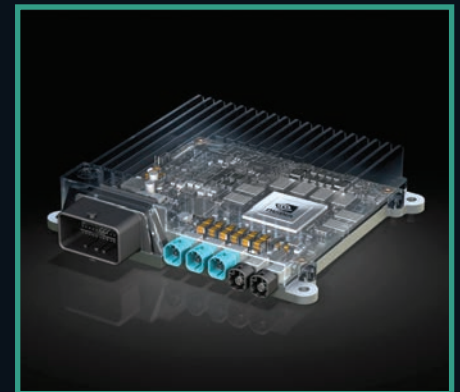
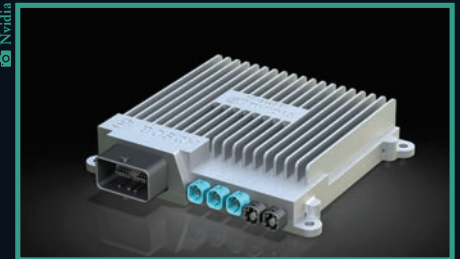
коли – ролята на шофьора постепенно ще излезне и всички пътници ще бъдат в позиция да се наслаждават на развлекателните, работни или образователни приложения, които са включени в техния абонамент.

Според прогнозите на самия Джейсен Хуанг, до 2030 г. можем да очакваме 20% от возилата по пътищата да са напълно автономни (т.нар. ниво 5). Те обаче ще са отговорни за около 50% от всички изминати километри. Причината е, че сред тях ще има много камиони, автобуси, бусове, таксите, както и по-малки роботизирани средства за доставка. А те ще поемат голяма част от транспортните дейности и ще могат да работят 24 часа в денонощието. Повечето от колите, превозващи пътници обаче, след десет години все още ще са на ниво 2 на автономност, добавя той.

През последното десетилетие автомобилната индустрия вече свикна технологични визионери да говорят как ще се промени нейният бизнес модел. От Google, през Apple, Alibaba и Amazon – компанията от дигиталния сегмент с интерес към бранша стават все повече. Затова и изказванията на поредната ИТ рокзвезда едва ли са най-значимото събитие за бранша. Визията на Nvidia за бъдещето на сектора обаче може да се окаже онзи ключов аспект в стратегията на производителите на коли, който да им помогне да запазят своето водещо място в него, вместо голяма част от добавената стойност да се прехвърли към онлайн гигантите. 

# CARS

## the new smart platforms



CAR COMPANIES WILL SOON STOP MAKING MONEY FROM CARS AND START SELLING SOFTWARE

*Alexander Alexandrov*

Is it possible that car manufacturers in the future will start to earn not so much from the sale of cars as from that of ... software products? And even turn their vehicles into a kind of subscription platform for various applications? It is unlikely that many in the automotive industry would answer this question in the affirmative today. However, there is a manager who is convinced that this will happen. Moreover, according to him, the described scenario will be a reality not in the distant future, but by 2024. His name is Jensen Huang, and the small detail is that he doesn't actually run a car company, but the American graphics card and processor giant Nvidia. In a recent interview with Automotive News Europe, he predicted the scenario described above.

### How can one know better

as a head of an IT company, than many managers in the automotive sector how their own industry will develop? And isn't his statement just a marketing ploy to draw attention to Nvidia's entry into car technology? Many believe it is not.

Huang's forecast focuses on one of the four major characteristics that have already begun to change our perception of the concept of the car - autonomy, electrification, sharing and connectivity. The matter concerned is the last of them, which according to some analysts is already turning cars into the next big application platform, after personal computers, smartphones, tablets, game consoles and other classes of devices.

Nvidia is already preparing to take much of this market with its software-defined car platform and





its partnership with giants such as Mercedes, Hyundai, Audi and VW. The software will soon define the cars themselves and it's not impossible for them

### to be sold at cost

and the revenue for manufacturers to come from subscription packages for applications, Jensen Huang is convinced. He added that these changes would become a reality within the next four years. They will gradually turn cars into a subscription service, where instead of buying horsepower, you subscribe to various services, functionalities and content. And in the long run, instead of paying a lump sum for a car, you will pay a monthly fee for it.

This change is likely to be helped by changing attitudes towards cars, especially among the younger population. Unlike previous generations, where getting the first personal car, especially for boys, has always been an important event, today more and more young people have no interest in it at all and prefer to use shared transport or other alternative methods. All this will greatly facilitate the change of attitude towards cars and their perception as a subscription service.

Nvidia's founder and CEO has gone even further in his predictions, calculating how much automakers will gain if their business model changes. According to him, a company that sells 10 million vehicles a year at cost will have revenue of about 50 billion dollars from the sale itself, but will receive

significantly more from the monthly software subscriptions.

### The applications

Virtually all popular digital services can be offered in cars. Updating the car's functionality is just the beginning. Even today, companies such as Tesla allow the software of their vehicles to be updated remotely, changing in practice the very capabilities of the vehicle. It is not excluded that in the distant future its owner will be able to choose different parameters such as maximum speed and pay the respective monthly subscription. You want a city car mainly to get to work - you pay a lower package and it will be able to go up to 100 km/h. You have a more active long-distance trip on the highways - you change the subscription and get a higher speed.

### Software-defined cars

however, will give access to much more functionalities. Through them you will be able to subscribe to music applications such as Spotify, for movie platforms such as Netflix and HBO, for game services such as Stadia. Of course, with the proviso that all these features should not interfere with the driver and some of them will be available only to rear seat passengers. The introduction of more screens and better sound in the new car models will facilitate the process.

Drivers themselves will also be able to take full advantage of this change. They

will have access to all kinds of applications for cartography, climate monitoring, information on urban traffic and what not. With the advent of another important trend - autonomous cars - the role of the driver will gradually disappear and all passengers will be in a position to enjoy the entertainment, work or educational applications that are included in their subscription.

According to Jensen Huang's own forecasts, by 2030 we can expect 20% of road vehicles to be fully autonomous (so-called level 5). However, they will be responsible for about 50% of all kilometers traveled. The reason is that among them there will be many trucks, buses, taxis, as well as smaller robotic means of delivery. And they will take over most of the transport activities and will be able to work 24 hours a day. However, most of the passenger cars will still be at level 2 autonomy in ten years, he added.

Over the last decade, the automotive industry has become accustomed to technology visionaries talking about how its business model will change. From Google, through Apple, Alibaba and Amazon - companies in the digital segment with interest in the industry are growing. That is why the statements of another IT rock star are hardly the most significant event for the industry. However, Nvidia's vision for the future of the sector could be a key aspect of the carmaker's strategy to help them maintain their leading position in it, instead of shifting much of the added value to online giants. **E**



ДОЦ. Д-Р МАРИАНА ТИЕН:

# Китай е сила, която не може да бъде спряна

**СТРАНАТА РЕАГИРА БЪРЗО НА ИЗНЕНАДВАЩИ ПРОМЕНИ И ПАНДЕМИЯТА ПРОСТО БЕШЕ ЗНАК ЗА ПРЕВКЛЮЧВАНЕ КЪМ ДИГИТАЛНА ИКОНОМИКА**

*Всичко в Китай се развива със стресиращо висока скорост. Как и защо - обяснява доц. д-р Мариана Тиен, учен, който добре познава Китай отвътре и отвън:*

Китай много бързо овладя пандемията, тъй като страната умее веднага да реагира на всяка криза. Мерките сработиха, защото дисциплината там е желязна, но тя е в културата и във философията на нацията. И в тези екстремни условия се получи пълна мобилизация на всички вътрешни сили. Именно пандемията помогна хората в Китай още по-

вече да се сплотят.  
КНР вече е

първа геоикономическа сила

- глобално производствено средище, ключов валутно-финансов фактор и първостепенен иновационно-технологически център. Дължи се на успешното социално-икономическо управление на страната чрез т. нар. китайски модел на развитие. Това на практика е социализъм с китайска специфика, при който постоянните реформи са ключов фактор.



Доц. д-р Мариана Тиен е учен в Центъра за съвременни китайски изследвания, който е част от Института за държава и правото при БАН. Тя е главен секретар и на Глобалния център за партньорство „Китай – Централна и Източна Европа“. Автор е на две монографии и над 100 научни публикации за Китай. Владее китайски, английски и руски език. Съпругът ѝ е китаец, преподавател е по български език в Пекинския университет за чужди езици. Цялата му кариера е свързана с българския език. Пандемията ги държи на дистанция един от друг, но си говорят през китайското приложение WeChat.

Пандемията не спря развитието на Китай и в края на 2020 г. в речта на председателя на КНР Си Дзинпин бе отчетено, че страната напълно се е справила с бедността, измервана чрез показатели като достъп до храна, до образование, до питейна вода. Има силна грижа за населението – за здравеопазването, за удобствата на хората, за добрата инфраструктура. През 1976 г., когато на власт идва Дън Сяопин, бедността е 98%. Бързото справяне с проблемите на хората се дължи именно на реформи и пак реформи. Първо започват като експеримент в малки населени места. Сработи ли, използват го повсеместно.

### Вземат най-доброто

от целия свят, адаптират го към своите условия и го прилагат. Напоследък се забелязва и друга интересна тенденция. През 90-те години на миналия век много китайци заминаха на Запад, но сега има вълна на масово завръщане. Привлечени са от факта, че страната напредва с много бурни темпове. Развитието на съвременен Китай добре се илюстрира от представата за т. нар. китайска капка. Днес изглежда, че там всичко става много бързо, като с магическа пръчица, но то е в резултат на натрупвания, вследствие на далновидна политика.

Китайската култура е древна, тя е богата и крие много пластове. Когато там стане смяна на управляващите, не отричат всичко преди тях и не започват от нулата.

### Има приемственост

в която грешките на предшествениците се признават и се коригират. Към

Китай не бива да се гледа с идеологическа предубеденост. Те са либерални по отношение на икономиката и проявяват завидна бързина и гъвкавост. Това е и на ниво отделен предприемач. Ако един бизнес не върви, сменят бързо и започват друг. Да погледнем как се справиха със силно замърсени въздух в Пекин. Първо добре анализираха проблема и предприеха строги мерки, налагаха солени глоби и санкции. Така въздухът стана по-чист от софийския. Друг отличителен белег е прословутата „китайска гъвкавост“, свързана с намиране на възможности за по-ефективно икономическо развитие и просперитет. Например бюрократичната система на управление се подмени чрез технологичната революция –

### четирите модернизации

в областта на промишлеността, селското стопанство, отбраната, науката и техниката. По същия принцип, когато прекомерната централизация започна да спъва икономическото развитие, се премина към децентрализиран модел на



## КОНФУЦИЙ ОЩЕ В V В. ПР. Н. Е. Е СЪВЕТВАЛ:

Не слушайте какво говорят китайските политици, а следете какво не казват

„икономическа демокрация“, при която се делегират повече правомощия на местните власти и се стимулира материалната заинтересованост.

Пандемията пренастрои икономическите им нагласи. От съсредоточаване върху износа се премина към фокусиране върху вътрешния пазар, но не до степен на изолация. Привлякоха най-добри експерти от цял свят с високо заплащане и станаха предпочитана дестинация за професионална реализация. Чуждестранните специалисти и техните семейства получават добра грижа за всички техни потребности. Същевременно държавата осигурява и за китайските работници и служители спокойствие на работното място, плюс растящи доходи.

Страната работи на много пазари и внимателно прокарва своя национален интерес. Китай има мъдра дипломация, която е отлично смазана машина. С добрата си стратегия за развитие КНР стана сила, която не може да бъде спряна. Големият им научен потенциал помогна бързо да бъдат създадени три ваксини срещу COVID-19 и дори развиха тяхното производство извън страната. Китай гледа към

### бурно технологично бъдеще

– под водата, в океана, в Космоса. Фокусиран е в дигиталната икономика. Когато авиацията по света почти се приземи заради пандемията, държавата даде тласък на развитието на вътрешните авиолинии. Вече имат 6G мрежа. В последните 5-6 години мръсното производство беше изнесено в Африка. В Пекин не остана нито една фабрика, освен високотехнологични производства, които не замърсяват. Бързата адаптация към изненадващата промяна, предизвикана от пандемията, показва, че там отдавна са се готвили за превключване към дигиталната икономика. Онлайн търговията например беше особено добре развита, а новата ситуация още повече я ускори.

КНР е страна с огромен потенциал, но за да правите бизнес с тях, трябва добре да ги познавате и интересите да съвпадат. Пандемията направи китайците още по-предпазливи. ☹

ASSOC. PROF. DR. MARIANA TIEN:

# China Is a Force That Cannot Be Stopped



AS EARLY AS THE 5TH CENTURY BC, CONFUCIUS ADVISED:

Do not listen to what Chinese politicians say, but observe what they do not say.

**T**HE COUNTRY REACTED QUICKLY TO SURPRISING CHANGES AND THE PANDEMIC WAS SIMPLY A SIGN TO TRANSITION TO A DIGITAL ECONOMY

*Everything in China is evolving at a stressfully high rate. How and why - explains Assoc. Prof. Dr. Mariana Tien, a scientist who knows China well inside and out:*

China was very quick to control the pandemic, as the country is able to respond immediately to any crisis. The measures worked because there is iron discipline there, which is embedded in the culture and philosophy of the nation. And in these extreme conditions there was a full mobilization of all internal forces. It was the pandemic that helped the people of China unite even more.

The PRC is already

### a primary geoeconomic force

- a global production center, a key currency and financial factor and a first-class innovation and technology hub. It is a result of the successful socio-economic governance of the country through the so-called "Chinese model" of development. This is, in fact, socialism with Chinese characteristics, in which constant reforms are a key factor.

The pandemic did not stop China's development, and at the end of 2020, in a speech by Chinese President Xi Jinping, it was reported that the country had fully dealt with poverty, measured by indicators, such as access to food, education and drinking water. There is great care for the population - for health care, for people's comfort, for the good infrastructure. In 1976, when Deng Xiaoping came to power, the rate of poverty was 98%. The rapid pace of solving people's problems is a result of continuous reforms. They first started as an experiment in small towns. If they work, they are implemented everywhere.

### They take the best

from around the world, adapt it to their conditions and apply it. Recently, another interesting trend has been noticed. In the 1990s, many Chinese went to the West, but now there is a wave of mass returns. People are attracted by the fact that the country is advancing at a very rapid pace. The development of modern China is well illustrated by the idea of the so-called Chinese drop. Today, it seems that everything happens very quickly there, as if having a magic wand, but it is actually the result of accumulations, thanks to far-sighted politics.

Chinese culture is ancient, rich and it hides many layers. When there is a change of government, they do not cross off everything before them and do not start from scratch.

### There is continuity

in which the mistakes of predecessors are acknowledged and corrected. China should not be viewed with ideological prejudice. They are liberal in terms of the economy and show enviable speed and flexibility. This is also true on an individual entrepreneur level. If one business doesn't work, they change quickly and start another. Let's look at how they dealt with the heavily polluted air in Beijing. First, they analyzed the problem well and took strict measures, imposing hefty fines and sanctions. Thus, the air became cleaner than in Sofia. Another trademark is China's famous "flexibility" in finding opportunities for more effective economic development and prosperity. For example, the bureaucratic system of government has been replaced by the technological revolution -

### the four types of modernization

in the fields of industry, agriculture, defense, science and technology. By the same token, when excessive centralization began to hamper economic development, a decentralized model of "economic democracy" was introduced, in which more powers were delegated to local authorities and material interest was stimulated.

The pandemic readjusted their economic attitudes. It switched from a focus on exports to a focus on the domestic market, but not to a degree of isolation. They attracted the best experts from all over the world with high pay and became a preferred destination for professional realization. Foreign professionals and their families receive excellent care for all their needs. At the same time, the state provides Chinese workers with comfort in the workplace, as well, in addition to rising incomes.

The country operates on many markets and is carefully pursuing its national interest. China has wise diplomacy, which is a well-oiled machine. With its good development strategy, the PRC has become a force that cannot be stopped. Their great scientific potential helped to quickly develop three vaccines against COVID-19 and to even developed their production abroad. China is looking towards

### disruptive technological future

- under water, in the ocean, in space. It is focused on the digital economy. When aviation around the world almost stopped because of the pandemic, the country gave impetus to the development of domestic airlines. They already have a 6G network. In the last 5-6 years, all polluting production has been exported to Africa. There are no factories left in Beijing, except for high-tech, non-polluting industries. The rapid adaptation to the surprising change caused by the pandemic has shown that they have long been preparing to switch to the digital economy. Online commerce, for example, has been particularly well developed, and the new situation has accelerated it even more.

The PRC is a country with huge potential, but in order to do business with them, you need to know them well and have the same interests. The pandemic has made the Chinese even more cautious. ③

## Profile

Assoc. Prof. Dr. Mariana Tien is a scientist at the Center for Contemporary Chinese Studies, which is part of the Institute of State and Law at the Bulgarian Academy of Sciences. She is also Secretary General of the China-Central and Eastern Europe Global Partnership Center. She is the author of two monographs and over 100 scientific publications on China. She speaks Chinese, English and Russian. Her husband is Chinese and teaches Bulgarian at Beijing University for Foreign Languages. His entire career is connected to the Bulgarian language. The pandemic keeps them at a distance from each other, but they talk through the Chinese application "WeChat".



# Проблемите и тяхното РЕШЕНИЕ

АКО НЕ СМЕ РЕШИТЕЛНИ В ДЕЙСТВИЯТА, ПРОМЯНАТА ЩЕ ДЕЙСТВА  
ВМЕСТО НАС. КОЙ Е ВЕРНИЯТ ПОДХОД В РАЗЛИЧНИ СИТУАЦИИ

Лидерите мислят и  
говорят за решенията.  
Последователите мислят и  
говорят за проблемите.

Брайън Трейси,  
световноизвестен  
мотивационен експерт,  
автор на множество книги

Ако дефинирате проблема  
правилно, почти имате  
решението.

Стийв Джобс,  
основател на Apple

За тежка работа избирам  
мързелив човек, защото той  
ще намери лесен начин да я  
свърши.

Бил Гейтс, съосновател  
на „Майкрософт“

Не всички проблеми имат  
технологичен отговор, но  
когато го имат, това е  
по-трайното решение.

Анди Гроув, бивш главен  
изпълнителен директор и  
председател на Intel

Целият живот е решаване  
на проблеми.

Карл Попър, британски философ

Всеки проблем  
е подарък.

Без тях не бихме израснали.

Тони Робинс,  
американски писател,  
мотивационен лектор

Всяко решение поражда  
нови проблеми.

Артър Блох, американски  
писател, автор на  
„Законът на Мърфи“

Решаването на проблема  
променя естеството на  
проблема.

Джон Пиърс, австралийски  
професионален тенисист

Вместо да мислите извън  
ограниченията, просто се  
отървете от тях.

Дийнак Чонра, лекар,  
мислител и писател

Ако конете бяха  
контролирани  
инвестиционните  
решения, нямаше  
да има автомобилна  
индустрия.

Уорън Бъфет, американски  
инвеститор, бизнес магнат

Математикът започва с  
проблем и създава решение;  
консултантът започва с  
предлагане на „решение“ и  
създава проблем.

Насим Талейб, авторът  
на „Черния лебед“

Отговорите, които  
получавате, зависят от  
въпросите, които задавате.

Томас Кун, американски философ

Ако проблемът може да бъде  
решен, той ще бъде.

Ако не може да  
бъде решен, няма  
смисъл да се  
притеснявате за това.

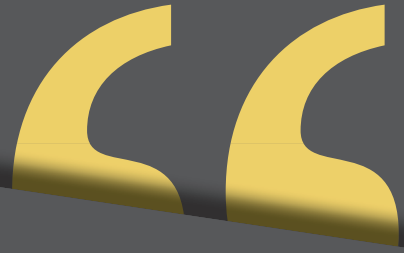
Далай Лама XIV

Страхът да са различни пречи на  
повечето хора да търсят нови начини  
за решаване на техните проблеми.

Робърт Китосаки,  
американски предприемач,  
автор на бестселъри

**The fear of being different prevents most people from seeking new ways to solve their problems.**

Robert Kiyosaki, American businessman,  
author of bestsellers



**Leaders think and talk about the solutions. Followers think and talk about the problems.**

Brian Tracy, world-renowned motivational expert, author of numerous books

**If you define the problem correctly, you almost have the solution.**

Steve Jobs,  
co-founder of Apple Inc.

**I choose a lazy person to do a hard job. Because a lazy person will find an easy way to do it.**

Bill Gates,  
co-founder of Microsoft

**Not all problems have a technological answer, but when they do, that is the more lasting solution.**

Andy Grove, Former CEO and Chairman of Intel

**All life is problem solving.**

Karl Popper, British philosopher

**Every problem is a gift. Without them we wouldn't grow.**

Anthony Robbins, American author, coach, speaker

**Every solution breeds new problems.**

Arthur Bloch, American writer, author of the Murphy's Law

**The solution to a problem changes the nature of the problem.**

John Peers, Australian professional tennis player

**Instead of thinking out the box, get rid of the box.**

Deepak Chopra, author and alternative-medicine advocate

**If horses had controlled investment decisions, there would have been no auto industry.**

Warren Buffett, American investor, business tycoon

**A mathematician starts with a problem and creates a solution; a consultant starts by offering a 'solution' and creates a problem**

Nicholas Taleb,  
author of The Black Swan

**The answers you get depend upon the questions you ask.**

Thomas Kuhn,  
American philosopher

**If a problem can be solved it will be. If it cannot be solved there is no use worrying about it.**

Dalai Lama XIV

# The problems and their SOLUTION

IF WE ARE NOT DECISIVE IN OUR ACTIONS, CHANGE WILL WORK INSTEAD OF US. WHAT IS THE RIGHT APPROACH IN DIFFERENT SITUATIONS

**НИК** ЧАКЪРОВ СЪБДНА МЕЧТАТА СИ ДА РАБОТИ ТОВА, КОЕТО МУ ДОСТАВЯ УДОВОЛСТВИЕ, И НАМЕРИ НАЧИН ДА ПОМАГА НА ДРУГИТЕ ДА СЕ РАЗВИВАТ

# Бизнес от НУЛАТА

✍ Яна Колева

Мисли как да дадеш повече стойност и по-високо качество, като си и по-бърз от конкурентите. Това съветва Ник Чакъров, който напоследък нахумя със своето практическо ръководство „Онлайн бизнес от нулата“. Но кой е той и как стигна дотам да учи другите?

## Накъде

Предприемачеството е най-добрата възможност за личностно развитие, тъй като позволява да търсиш нови решения. Проблеми винаги ще се появяват и въртележката е голяма - днес може да си на върха, а утре всичко да се провали. Неуспехите обаче са нашите най-добри учители, твърди Ник Чакъров от позицията на натрупания опит. Още като ученик мечтаел да стане предприемач, но няма мал подкрепа и не знаел как. Всички в близкото му обкръжение ходели на работа. На работа тръгнал и той още щом станал студент, тъй като трябвало сам да се издържа. После, за да сбъдне мечтата да има свой бизнес, започнал да търси начин.

## Опит

Работил какво ли не, озовал се и в IT сектора, но разбрал, че не там е неговото място. Продължил да експериментира с други дейности, бил подложен на много изпитания и разбрал, че успехът никога не идва даром. Канили го да се върне в компания, в която е работил, но той отказал да направи стъпка назад. Намерил поприще, на което да е силен, и днес вече помага на много хора да имат добър доход, като работят онлайн. И ето как гледа на всичко, което е зад гърба му: „Желанието да съм свободен ме отведе и ме задър-

жа в онлайн бизнеса, където несигурността е огромна. Ако бях останал в корпоративната среда, щях да имам добра заплата за себе си, но нямаше да мога да помагам на другите по начина, по който сега го правя“. Чрез книгата и обученията, които предлага, той е полезен на търсещите най-кратък път към успешната онлайн търговия в Европа и САЩ. Препоръчва за опасностите и осветява възможностите.

## Партньорства

Хората са различни и имат специфични нужди в различните етапи от живота си. Това важи и за предприемачеството. Когато започваме да правим бизнес, трябва да сме наясно кой от трите ресурса може да ни осигури партньор: връзки (човешки капитал), паричен ресурс или технически познания. Ако ВРЕМЕ, тоест работа, е единственият капитал, с който той може да допринесе, значи, че имаме нужда просто от служител. Партньорства се създават лесно със стискане на ръцете, но много бързо се развалят, когато парите започнат да идват, споделя Ник. Според него идеалният партньор е този, с когото се допълвате. Затова внимателно подберете точния за вас човек. На всички, които искат да станат предприемачи, препоръчва да не напускат работа импулсивно, а внимателно да обмислят как да скочат в неизвестното.

Цената, която харизматичният Ник Чакъров е платил, за да има свой бизнес, са скъсани партньорства и загубени приятелства, платил е с работа по 14-15 часа в денонощието и липса на социален живот, преди да започне да делегира част от работата на друг. Но както по всичко личи, струвало си е цената. ☹



## Стъпки към онлайн търговията

1. Информирайте се добре, преди да започнете. Това ще ви спести лутане и ще ви предпази от грешки.
2. Изяснете какво точно искате да постигнете. Едно е, ако търсите допълнителен доход, и съвсем друго - ако ще е заместител на досегашната ви работа. Защото бизнесът изисква да му дадете онова, от което той се нуждае като време и средства.
3. Никога не рискувайте с големи суми. Започнете с малка инвестиция и намерете начин при минимално вложение да тествате даден продукт или услуга, преди да инвестирате много в него. Напредвайте с малки и комфортни крачки.
4. Постоянството е важно условие за успеха. Онлайн търговията носи рискове и ако не сте готови за такава несигурност, не започвайте. Ако се откажете при първото спиране на вашия акаунт, то този бизнес не е за вас.





## Steps to online commerce

1. Be well-informed before you start. This will keep you from wandering and making mistakes.
2. Clarify exactly what you want to achieve. It is one thing if you are looking for additional income, and quite another if it will be a substitute for your previous job. Because business requires you to give it what it needs in terms of time and money.
3. Never risk large amounts. Start with a small investment and find a way to test a product or service with minimal investment before investing much in it. Advance with small and comfortable steps.
4. Persistence is an important condition for success. Online trading carries risks and if you are not ready for such uncertainty, do not start. If you opt out at the first suspension of your account, this business is not for you.

# Starting Business From Scratch

**N**ICK CHAKAROV HAS MADE HIS DREAM OF DOING WHAT HE ENJOYS COME TRUE AND HAS FOUND A WAY TO HELP OTHERS DEVELOP

✍ Yana Koleva

Think about how to give more value and higher quality, while also being faster than the competition. This is the advice of Nick Chakarov, who has recently made a splash with his practical guide “Online Business from Scratch”. But who is he and how did he get to the point of teaching others?

### Where to

Entrepreneurship is the best opportunity for personal development, as it allows you to look for new solutions. Problems will always appear and the carousel is constantly spinning - today you could be on top, and tomorrow everything could fall apart. However, failures are our best teachers, says Nick Chakarov from his personal experience. As a student he dreamed of becoming an entrepreneur, but he had no support and did not know how. Everyone around him went to work. He also started going to work as soon as he became a university student, as he had to support himself. Then, in order to make his dream of having his own business come true, he

started looking for a way to realize it.

### Experience

He had many different jobs, at one point he found himself in the IT sector, but he realized that this was not his place. He continued to experiment with other activities, was subjected to many trials and realized that success never comes for free. He was invited to return to the companies in which he worked, but he refused to take a step back. He found a field in which he was strong, and today he already helps many people to have a good income by working online. And here's how he looks at everything that is already behind him: “The desire to be free took me and kept me in the online business, where the uncertainty is huge. If I had stayed in the corporate environment, I would have had a good salary for myself, but I would not have been able to help others the way I do now”. Through the book and the training he offers, he benefits those looking for the shortest path to successful online commerce in Europe and the United States. He warns of dangers and

highlights opportunities.

### Partnerships

People are different and have specific needs at different stages of their lives. This also applies to entrepreneurship. When we start a business, we need to be aware of which of these three resources could provide us with a partner: connections (human capital), financial resources or technical knowledge. If TIME, that is, work, is the only capital with which one can contribute, it means that we simply need an employee. Partnerships are easy to create by shaking hands, but they break down very quickly when the money starts to come in, Nick said. According to him, the ideal partner is the one with whom you complement each other. Therefore, you should carefully choose the right person for you. He advises everyone who wants to become an entrepreneur not to leave work impulsively, but to carefully consider how to jump into the unknown.

The price that the charismatic Nick Chakarov paid to have his own business was broken partnerships and lost friendships, he paid by working 14-15 hours a day and having no social life before he started delegating part of the work to others. But as it turns out, it was worth the price. 📌

# СВЕТЛА БОЯНОВА:



**Нашите кредити  
пасват като ръкавица  
на земеделския бизнес**

**Т**-жо Боянова, през тази година „Агрион Финанс“, финансиращото дружество на лидера в поземлените отношения „Агрион“, навършва 5 години. Каква е равностметката ви за този период?

- С гордост мога да кажа, че за тези 5 години „Агрион Финанс“ успя да се наложи сред лидерите на пазара на небанковото финансиране за селското стопанство. Формулата, която заложихме в началото, беше бързи, изгодни и достъпни кредитни продукти с персонално отношение към клиента. Това очевидно пасна като ръкавица на земеделския бизнес.

Предимството ни е, че нашите кредитни и лизингови продукти са разработени специално спрямо нуждите на агросектора, които ние, като лидер на пазара, познаваме най-добре. Предлагаме не само лизинг на земя, но и финансиране на земеделските производители за оборотни средства и инвестиционно предназначение. Стремим се да обхванем всички дейности и процеси при земеделските стопани, при които имат нужда от финансови средства. Ключово предимство на компанията е, че нашите услуги са наистина бързи - обикновено срокът между кандидатстването и получаването на сумата е няколко дни. За разлика от банките, бюрократизмът е намален до минимум, а документите са много по-малко.

**- Кое беше най-голямото предизвикателство през този период?**

- Най-голямото предизвикателство пред нас беше в самото начало да убедим земеделците, че има алтернатива на традиционното банково финансиране. Познавайки сектора, предложихме продукти, изцяло приложими и в полза на бизнеса. Земята например може да се закупи и на лизинг, с вноски, съобразени по размер и периодичност с приходите и желанието на клиента, без утежняване с първоначални плащания за самоучастие, такси и други подобни. Всъщност, всеки земеделски имот може да бъде закупен и на лизинг, като по този начин се освобождават оборотни средства за всички, които са решили да инвестират в земеделие.

Ръстът на клиентите през последните години показва, че те ни повярваха така, както ние вярваме в тях - хората, които изграждат селското стопанство на страната. Продължаваме да работим в тази насока, за да улесним максимално своите клиенти. Вярвам, че успехът на компанията се дължи именно на факта, че предложихме атрактивни и смислови финансови алтернативи на земеделеца - независимо от кой сектор е и колко е голям.

**- Субсидии или смислени и навременни финансови услуги - кое е по-важно за земеделеца?**

- Българското земеделие у нас продължава да е подпомагано със субсидии. Но смятам, че финансовата култура на

**Светла Боянова е изпълнителен директор на „Агрион Финанс“ - водещо специализирано дружество за финансиране на дейности в сектор земеделие. Тя е родена в гр. Сливен. Притежава магистърска степен по счетоводство и контрол и по маркетинг от Стопанската академия в Свищов.**

**Кариерният ѝ път е изцяло свързан със сектор земеделие, в който от 2006 г. насам заема различни ръководни постове.**

**Светла Боянова работи в „Агрион“ от 2013 г., а през 2016 г. ръководената от нея „Агрион Финанс“ бе отличена в категорията „Земеделие“ на конкурса „Мистър и Мисис Икономика“, организиран от списание „Икономика“ и Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България (КРИБ).**

фермерите е добра и те винаги се интересуват по какъв начин ползваните от тях кредити ще се отразят на разходите и плащанията им в бъдеще. Вярвам, че по-далновидните стопани ще пренастроят бизнеса си, залагайки на субсидиите като допълнителна подкрепа, а не като на основен стълб за тяхното развитие. Устойчивото развитие на сектора задължително минава и през интензивен процес на комасация. Като цяло модернизацията на производството е неотменна част от бъдещето, при което фермерите могат да разчитат изцяло на нас за подходящи финансови решения.

**- Кой от продуктите, предлагани от „Агрион Финанс“, е най-търсен?**

- Най-търсените продукти за финансиране са тези, при които се дава възможност на земеделците да си закупят земята, която обработват, или за увеличаване на земеделските площи при възможност за разширяване на дейността. Най-популярният ни продукт, разбира се, е лизингът на земя. Този продукт дава възможност на земеделските производители да закупят желаните имоти сега, без да утежняват бизнеса си финансово и да плащат на удобни за тях вноски и периоди. Така им се дава възможност да планират спокойно бъдещите разходи и плащания и да се развиват. Освен лизинга съществуват и други продукти, като например универсалния ипотечен

кредит, който е с по-дълъг период на изплащане, кредити за оборотни средства - за покриване на плащания за торове, семена и препарати. Инвестиционното финансиране се използва за покупка на техника, нови производствени бази и оборудване. Тегленето на подобен тип кредити се дължи на три основни фактора - желанието за подобряване на конкурентоспособността на земеделските стопанства, покриване на самоучастието в кандидатстване за проекти по ПРСР и започналия процес по въвеждане на иновации в бизнеса. За кредитните ние предлагаме финансиране до 80% от стойността на обезпечението, а за лизинга - дори 100%.

**- Споменахте лизинга за покупка на земя - доколкото подобен финансов продукт е познат на фермерите?**

- Лизингът им позволява да закупят допълнително земя на цената ѝ в момента, плащайки я на вноски в определен период от време. Масовата практика е финансиращите дружества да отпускат до 80% от оценката на заложения актив. Ние в „Агрион Финанс“ предлагаме 100% финансиране. Това на практика означава, че ако нашата оценка за актива съвпада с договорената цена на земята, то фермерът не се налага да влиза с първоначална вношка в сделката и да осигурява самоучастие, а директно започва да си погасява лизинга. Така помагаме на земеделците да оптимизират разходите си и те се чувстват по-спокойни да правят дългосрочни инвестиции в парцелите, които желаят да закупят. Интересът към подобен тип финансови продукти винаги е голям.

**- Какви са прогнозите ви за развитието на земеделието през 2021 г.?**

- Както се вижда и от официалната статистика за банковото кредитиране в селскостопанския сектор, кредитите за земеделие се увеличават. Засилването на този апетит показва, че фермерите имат планове за разрастване и развитие, което само по себе си е добра новина.

В същото време през тази, а и сигурно през следващите години, има нови предизвикателства. Пандемията, климатичните проблеми, проблемите с появянето ще поставят нови трудности пред фермерите. Затова смятам, че гъвкавите форми на финансиране, които дават свобода на земеделските стопани да се развиват, са бъдещето. Вероятно тези предизвикателства ще ги направят и по-консервативни.

Нашата философия ще продължи да бъде същата, както и досега - да съчетаем сигурността и доверието на традиционното кредитиране през голяма финансова институция с по-гъвкавата и улеснена процедура за кандидатстване, оценка и усвояване на средствата. Целта ни и през 2021 г. остава да гарантираме на колкото се може повече фермери достъп до финансов ресурс бързо и лесно. 📌

# Our loans fit the agricultural business like a glove

**M**s. Boyanova, this year Agrion Finance, the financing company of the leader in land relations, Agrion, is 5 years old. What is your overview for this period?

- I can proudly say that for these 5 years Agrion Finance has managed to establish itself among the leaders in the market of non-bank financing for agriculture. The formula we set at the beginning was fast, profitable and affordable credit products with a personal attitude towards the client. This obviously fit like a glove of the agricultural business.

Our advantage is that our credit and leasing products are designed specifically for the needs of the agricultural sector, which we, as a market leader, know best. We offer not only land leasing, but also financing of agricultural producers for working capital and investment purposes. We strive to cover all activities and processes of farmers who need financial resources. A key advantage of the company is that our services are really fast - usually the period between applying and receiving the amount is a few days. Unlike banks, bureaucracy is reduced to a minimum and documents are much less.

- **What was the biggest challenge during this period?**

- The biggest challenge before us was to convince farmers from the very beginning that there was an alternative to traditional bank financing. Knowing the sector, we offered products that are fully applicable and for the benefit of the business. The land, for example, can be purchased on lease, with installments tailored in size and periodicity to the income and desire of the client, without aggravation with initial payments for deductibles, fees and the like. In fact, any agricultural property can be purchased on lease, thus freeing working capital for all who have decided to invest in agriculture.

The growth of clients in recent years shows that they believed in us as we believe in them - the people who build the country's agriculture. We continue to work in this direction to make it as easy as possible for our customers. I believe that the success of the company is due to the fact

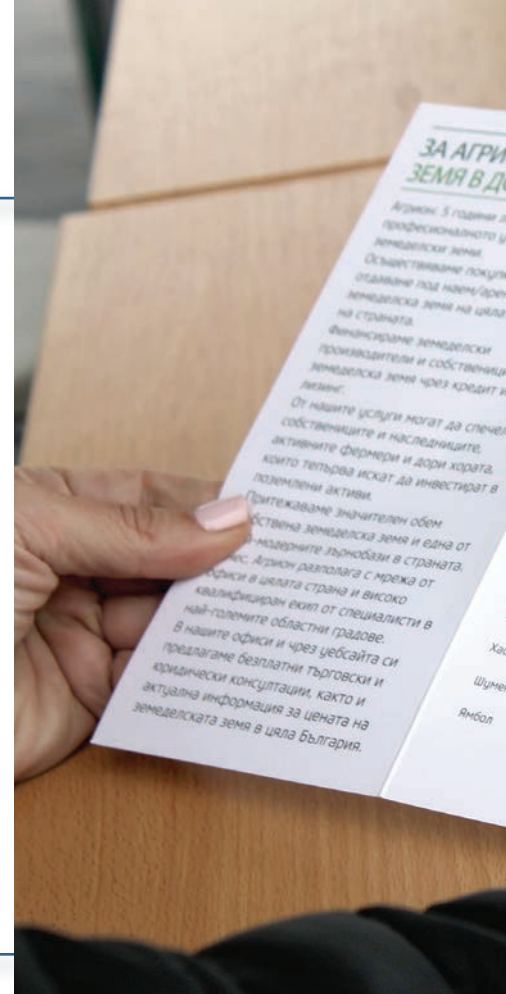
that we have offered attractive and reasonable financial alternatives to the farmer - regardless of which sector it is and how big it is.

- **Subsidies or reasonable and timely financial services - which is more important for the farmer?**

- Bulgarian agriculture in our country continues to be supported by subsidies. But I think that the financial culture of farmers is good and they are always interested in how the loans they use will affect their costs and payments in the future. I believe that more far-sighted farmers will readjust their business, relying on subsidies as additional support and not as a main pillar for their development. The sustainable development of the sector necessarily goes through a more intensive process of consolidation. In general, the modernization of production is an integral part of the future, in which farmers can rely entirely on us for appropriate financial solutions.

- **Which of the products offered by Agrion Finance is most in demand?**

- The products most in demand for financing are those in which farmers are given the opportunity to buy the land they cultivate, or to increase the agricultural area when it is possible to expand the activity. Our most popular product, of course, is land leasing. This product allows farmers to buy the desired properties now without complicating their business financially and paying in installments and periods convenient for them. This gives them the opportunity to calmly plan future expenses and payments and to develop. In addition to leasing, there are other products, such as the universal mortgage loan, which has a longer repayment period, the working capital loan - to cover payments for fertilizers, seeds and preparations. Investment financing is used for the purchase of machinery, new production facilities and equipment. The withdrawal of this type of loans is due to three main factors - the desire to improve the competitiveness of agricultural holdings, coverage of self-participation in applying for projects under the RDP and the ongoing process of introducing innovations in business.





Svetla Boyanova is the executive director of Agrion Finance - a leading specialized company for financing activities in the agricultural sector. She was born in Sliven. She holds a master's degree in accounting and control and marketing from the Academy of Economics in Svishtov. Her career path is entirely tied to the agricultural sector, in which she has held various management positions since 2006. Svetla Boyanova has been working for Agrion since 2013, and in 2016 her Agrion Finance was awarded in the Agriculture category at the Mr. and Mrs. Economy competition, organized by Economics magazine and the Confederation of Employers and Industrialists in Bulgaria (CEIBG).

For loans we offer financing up to 80% of the value of the collateral, and for leasing - even 100%.

- You mentioned the lease for the purchase of land - how well is such a financial product known to farmers?

- The lease allows them to buy additional land at its current price, paying it in installments over a period of time. It is common practice for financing companies to grant up to 80% of the valuation of the pledged asset. We at Agrion Finance offer 100% financing. This practically means that if our valuation of the asset coincides with the agreed price of the land, then the farmer does not have to enter the transaction with an initial installment and provide a deductible, but directly begins to repay the lease. In this way we help farmers to optimize their costs and they feel more comfortable making long-term investments in the plots they want to buy. Interest in this type of financial products is always great.

- What are your forecasts for the development of agriculture in 2021?

- As can be seen from the official statistics on bank lending in the agricultural sector, loans for agriculture are increasing. The increase in this demand shows that farmers have plans for growth and development, which in itself is good news.

At the same time, there are new challenges this year, and certainly in the years to come. The pandemic, climate problems, irrigation problems will pose new difficulties for farmers. That is why I believe that flexible forms of financing, which give farmers the freedom to develop, are the future. These challenges are likely to make them more conservative.

Our philosophy will continue to be the same as before - to combine the security and confidence of traditional lending through a large financial institution with a more flexible and simplified procedure for applying, evaluating and absorbing funds. Our goal in 2021 remains to guarantee as many farmers as possible quick and easy access to financial resources. 📍



# Лечебният код на **МАРТИ**

✍ Яна Колева

Кризите угват да разчистят всичко, което вече не работи. Те ни изкарват от руслото на всекидневието и ни повеждат към нещо ново. Кризата е затишие и е време за събиране на ресурси, ценности и идеи. Сегашните трудности също ще свършат в един момент, от който ще се тръгне нагоре, уверява Мартина Иванова от „Свой избор“. Тя е холистичен терапевт и въздейства на ниво тяло, дух, душа, емоции, психика. Обучена и сертифицирана в енергийната психология, ползва способности за фина настройка. Работи с хора, управляващи мултимилionen бизнес, предприемачи и професионалисти, изкачили върхове в своята кариера, но стигнали до изнемога и депресия, до разочарования и липса на перспектива.

## Промените

които животът стовари, се отразяват по различен начин върху всеки. Какво да предприемат онези, които имат усещането, че са сред най-големите губещи в новата икономическа ситуация? Марти Иванова им помага да открият своя нов бряг. Но и самата тя е трябвало да преплува през мътните води на пандемията. При невъзможността хората физически да се събират, се наложило да отмени повечето ангажименти, които е поела. В неизвестността запазила самообладание. Постепенно се адаптирала към новата реалност и установила, че е преодоляла доста

свои ограничения – например да излезе в онлайн пространството и по този нов начин да прави обучения. Става така, че ограниченията ѝ дават широк хоризонт. И от човек, изпуснал възможности, се превръща в предприемач, откриващ

## нови територии за работа

„Всяка промяна започва от неща, които умът преодолява. Ако психиката и емоциите ти страдат, няма да си в състояние да издигнеш нов бизнес. Затова не губете ресурси в самосъжаление и в загуба на здраве, а се насочете към стабилизиране на съзнанието и намирането на реализация. Възможности винаги има – но са в нова форма и в нова организация. И трябва без напрежение да стигнете до тях“, съветва Марти.

## Кариерата

на много хора, градена цял живот, се срути. Спукаха се сапунените мехури. И болезнено се появи въпросът „Накъде?“... За мнозина това подействие пробуждащо. Катарзисът, в който 2020 г. ни вкара, помогна на отрезвените да се устремят към по-висши нива на реализация. Те започнаха да търсят онова, което ще даде истински смисъл на живота им, твърди терапевтът.

И в наглед най-безизходната ситуация има изход. Хоризонтът винаги е пред нас. Говорим за бъдещето и успокоителното е, че бъдещето съществува. За онези, които уверено продължат напред. 📌

## Личен опит

Мартина Иванова е работила в мултинационална компания с представителство в София – отговаряла за човешките ресурси и помогнала за наемането на хиляди в този IT хъб. Стигнала до висок ръководен пост, но в голямата динамика се появило усещането за безсмислие. Проектът приключил и тя се оказала на изходна позиция в търсенето на нова работа. Направила успешно големия завои, като започнала да води свой блог и да организира обучения. Има таланти и дарби, за които не подозираме, че съществуват, докато животът не ни вкара в предизвикателство – научила тя по трудния начин.

# Marti's healing code

✍ Yana Koleva

Crisis comes to clear everything that no longer works. They take us out of everyday life and lead us to something new. The crisis presents a time of calm and a time to gather resources, valuables and ideas. The current difficulties will also end at some point, from which we will start heading up, assures Martina Ivanova from svoizbor.com. She is a holistic therapist and works on the level of body, spirit, soul, emotions, psyche. Trained and certified in energy psychology, she uses methods for fine-tuning. She works with people running multimillion-dollar businesses, entrepreneurs and professionals who have climbed to the top of their careers,

but have reached exhaustion and depression, frustration and lack of perspective.

## The changes

which life brought down affect each differently. What should be done by those who feel that they are among the biggest losers in the new economic situation? Marti Ivanova helps them find their new shore. But she herself had to swim through the murky waters of the pandemic. With the inability of people to gather physically, she had to cancel most of her commitments. She kept her composure in the unknown. Gradually, she adapted to the new reality and found that she'd overcome many of her limitations - for example, going online and

**I**N THIS CRISIS AS WELL, "DOORS OPEN" IN A NEW FORM, THE HOLISTIC THERAPIST ASSURES

**И** В ТАЗИ КРИЗА  
ПОД НОВА  
ФОРМА СЕ  
„ОТВАРЯТ ВРАТИ“, УВЕРЯВА  
ХОЛИСТИЧНИЯТ ТЕРАПЕВТ




conducting training in this new way. It so happened that her limitations give her a wide horizon. And from someone who missed opportunities, she became an entrepreneur, discovering

### new fields for work

"Every change starts with things that the mind overcomes. If your psyche and emotions suffer, you will not be able to start a new business. Therefore, don't waste resources in self-pity and loss of health, but focus on stabilizing consciousness and finding realization. There are always opportunities - but they are in a new form and in a new organization. And you have to get to them without tension," Marti advises.

### The career

of many people, built over a lifetime, collapsed. The soap bubbles burst. And the painfully arising question is "Where to?"... For many, this was awakening. The catharsis that 2020 brought us into helped the sober to strive for higher levels of realization. They began to look for what would give real meaning to their lives, says the therapist.

Even in the seemingly hopeless situation there is a way out. The horizon is always in front of us. We are talking about the future and the reassuring thing is that the future exists. For those who confidently move forward. 

### Personal experience

Martina Ivanova worked in a multinational company with a representative office in Sofia - she was responsible for human resources and helped hire thousands in this IT hub. She reached a high management position, but in the fast pace she found a sense of futility. The project ended and she found herself back to square one in search of a new job. She successfully made the big turn by starting to run her own blog and organize trainings. There are talents and gifts that we do not even believe exist until life challenges us, she learned the hard way.

# КОЛЕЛОТО НА

**ПРОМЯНАТА Е НАЙ-ПОСТОЯННОТО НЕЩО И КОГАТО ПРИЕМЕМ ТАЗИ МИСЪЛ, НЕОЧАКВАНИТЕ СЪБИТИЯ И ОБРАТИ НЯМА ДА НИ ПЛАШАТ, ТЪВРДИ ЯВОР КОНСТАНТИНОВ**

✦ Тони Григорова

*Промяната е най-постоянното нещо. Непрестанно се убеждаваме в това, но когато настъпят осезаеми промени, се изпълваме със страх, безпокойство, несигурност. Искани се да задържим добре познатото старо, вместо да си представим, че се задава нещо по-добро. Пандемията е момент на бурна трансформация, която плаши... Как да приемем промените? Мъдрост има и по нашите земи, но „слънцето“ сякаш се е скрило. Затова да търсим сила и вдъхновение от Изтока. И ето какво споделя Явор Константинов:*

В промяната се крие шанс за обновление. Промяната може да носи страдание, ако не приемаме непостоянството на нещата. Тогава по трудния начин ще ни се доказва, че промяната е нещо обичайно. Житейските обрати имат и положителната страна, но нямаме ли нагласа да гледаме на тях като на предизвикателство, пандемията ще е шок, ще се крием от хората, за да не се заразим...

Според будизма ежедневното страдание не може да бъде премахнато просто така, но

## възприятието

може да бъде променено. Будистките монаси, за разлика от западния човек, са усмихнати, защото са доволни от това, което имат. Начин да постигнем удовлетвореност е да приемем промяната, която се простира над всичко. Океанът например има бурна природа и никога не е напълно спокоен. Повърхността му е в постоянно вълнение – там, образно казано, са проблемите и негативните емоции. Но колкото по-дълбоко се слиза, океанът става по-спокоен, макар да има течения. И затова се казва: „Приеми вълните, но остана с океана“. Когато спрем да се вкопчваме в нещата и да опитваме да ги задържим, ще престанем да страдаме от непрестанната изменчивост и „вълните“ – големи или малки, вече няма да травмирят нашия ум и гуша. Тогава ще се появи

## ГЛЕДНА ТОЧКА

Парите са енергия, която се появява и минава транзит през нас. Те не ни принадлежат, а трябва просто да им благодарим, че са ни посетили. Нормално е парите да идват и да си отиват, един бизнес да започва, да се трансформира, да свършва. Такова отношение към парите и бизнеса дава щастлив живот и човек няма да прегори, твърди Пема Ринпоче. Той е учител от най-старата школа в тибетския будизъм Ничингма, в една от основните ѝ подтрадиции – Палюл. Основател е на европейските Палюл центрове.



# ОБНОВЛЕНИЕТО

усмивката.

Всичко, което е родено, ще умре. Всичко сглобено, ще се разглоби, всичко построено, ще се разруши. Рано или късно. Въпросът е как възприемаме този факт. Там е точката на разделение, отвъд която е минал човекът с усмивката. Има

## три стъпки

в будистката практика. Първата е да чуеш учението, като това за непостоянството. Втората - да размишляваш върху него и да го провериш през личния си опит. Третата е медитацията, с нея се постига успокоение на ума и тялото. Медитативните практики помагат да променим възприятията за реалността и да постигнем стабилност на ума. „Лекарството“ трябва да бъде взето. И всеки, който се стреми към „усмивката“, може да намери своя начин да я постигне.


Западният човек е свикнал да е с единия крак в миналото, правейки планове за бъдещето. А будизмът учи да живеем в настоящето, тъй като миналото е отминало, бъдещето не съществува. Затова оставете

се на настоящето. Обърнете „проекторите“ си отвън навътре...

Пандемията, със забавянето, което предизвиква, дава възможност да бъдем промяната, която искаме да видим в света, както Махатма Ганди казва. Всеки трябва да започне от себе си, като намали темпото и се измъкне поне за малко от непрестанната въртележка, за да потърси нов смисъл на живота си.

## Импулсът

ще дойде отнякъде, когато забавим ход и видим „пейзажа“ около себе си вместо размазаните картини на скоростния влак. Имаме нужда и от „огледалото“ на някой, който да е извън нашата ситуация, за да ни даде тласък за промяна. А оттам напред трябва да има смелостта за първата стъпка. Ако имаме куража да направим малката промяна, ще търкулнем голямата.

В бизнеса също има горе и долу, той е кълбо от взаимоотношения. Бизнесът се гради от хора за хора - при всички обстоятелства, които ще връхлитат. Има ли разбиране за мъдростта на промяната, и в най-трудния момент предприемачът ще открие нови възможности. 

## ЛИЧЕН ОПИТ

Явор Константинов е завършил немска филология в Инсбрук, Австрия. Владее английски и немски език, така попада в бизнеса и около 10 години успешно се занимава с внос и търговия с екипировка за екстремни спортове. Но започва да усеща, че не е на правилното място. Изправен пред стена... скача в движение от влака. Усеща голямо сътресение. Насочва се към духовни практики, животът обаче го натиска да изкарва пари. Влиза в корпоративния свят. След 5 години, точно след повишение, отново... скача в движение. Но се появява неговият духовен учител Пема Ринпоче. Явор става двигател на Тибетско-будисткия център за медитация „Палюл“ в София. Превежда будистка литература и това му носи голямо удовлетворение. Съставител е на будисткия алманах "Лотос".

# The Circle of Renewal

CHANGE IS THE MOST CONSTANT THING AND WHEN WE ACCEPT THIS IDEA, UNEXPECTED EVENTS AND TWISTS WILL NOT SCARE US, SAYS YAVOR KONSTANTINOV

✍ Toni Grigorova

*Change is the most constant thing. We are constantly convinced of this, but when tangible changes occur, we are filled with fear, anxiety, insecurity. We want to keep the well-known old, instead of imagining that something better is coming. The pandemic is a moment of rapid transformation that scares people... How should we accept this change? There is wisdom in our lands as well, but the "sun" seems to have set. Therefore, let us seek strength and inspiration from the East. And here is what Yavor Konstantinov shares:*

In change lies an opportunity for renewal. Change can bring suffering if we do not accept the impermanence of things. Then, we will have to learn the hard way that change is normal. Life changes have a positive side, but if we do not have the attitude to look at them as a challenge, the pandemic will be shocking, we will hide from people, in order not to get infected...

According to Buddhism, daily suffering cannot be simply eliminated, but the

## perception

of it could be changed. Buddhist monks, unlike Westerners, are smiling because they are happy with what they have. A way to achieve satisfaction is to accept the change that extends above all. The ocean, for example, has a turbulent nature and is never completely calm. Its surface is in a constant surge - there, figuratively speaking, are the problems and negative emotions. But the deeper you go, the calmer the ocean becomes, even though there are currents. And that's why the saying goes "Embrace the waves, but remain in the ocean". When we stop clinging to things and trying to keep them, we will stop suffering from constant volatility and the "waves", large or small, will no longer traumatize our minds and souls. Then the smile will appear.

Everything that is born will die. Everything assembled will be dismantled, everything built will be destroyed. Sooner or later. The question is how we perceive this fact. There lies the tipping point beyond which the man with the smile has passed. There are

## Point of view

Money is a sort of energy that is created and goes through us momentarily. It does not belong to us, we just have to be thankful that it has visited us. It is normal for money to come and go, for a business to start, to transform, to end. Such an attitude towards money and business ensures a happy life and one will not burn out, says Pema Rinpoche. He is a teacher from the oldest school in Tibetan Buddhism, Nyingma, in one of its main sub-traditions - Palyul. He is the founder of the European Palyul Centers.



## three steps

in Buddhist practice. The first one is to hear the doctrine, such as that of impermanence. The second - to think about it and put it to the test through your personal experience. The third one is meditation, it calms the mind and the body. Meditative practices help to change perceptions of reality and achieve stability of mind. The "medicine" must be taken. And anyone who strives for the "smile" can find their own way to achieve it.

Westerners are used to having one foot in the past, while making plans for the future. And Buddhism teaches us to live in the present because the past is past and the future does not exist. So, stay in the present. Turn the "spotlights" from the outside to your inner self...

The pandemic, with the slowdown it has caused, allows us to be the change we want to see in the world, as Mahatma Gandhi had said. Everyone has to start on their own, slowing down and getting out of the constant whirlwind for a while to find a new meaning in their lives.

## The impulse

will come from somewhere when we slow down and see the "scenery" around us instead of the blurry pictures from a high-speed train. We also need the "mirror" of someone on the outside to give us the impetus for change. And from there we must have the courage to take the first step. If we have the courage to make the small change, we will help out the big one. In business there are also ups and downs, it is a circle of relationships. Business is built by people for people - in all circumstances that might come upon us. When there is understanding of the wisdom of change, even in the most difficult of moments the entrepreneur will discover new opportunities. 🌱

## PERSONAL EXPERIENCE

Yavor Konstantinov graduated in German philology in Innsbruck, Austria. He speaks English and German, that is how he got into business and for about 10 years he had been successfully involved in the import and trade of equipment for extreme sports. But he began feeling that he was not in the right place. Facing a wall... he jumped from the moving train. He felt a major shake-up. He turned to spiritual practices, but life pushed him to make money. He entered the corporate world. In 5 years, just after getting a promotion, he jumped from the moving train again. But his spiritual teacher Pema Rinpoche appeared. Yavor became the engine of the "Palyul" Tibetan-Buddhist center for meditation in Sofia. He started translating Buddhist literature which brought him great satisfaction. Editor of the Buddhist almanac Lotus.

# ИКОНОМИКА

economy  
MAGAZINE

## *lifestyle*



Лукс ног открито НЕБЕ

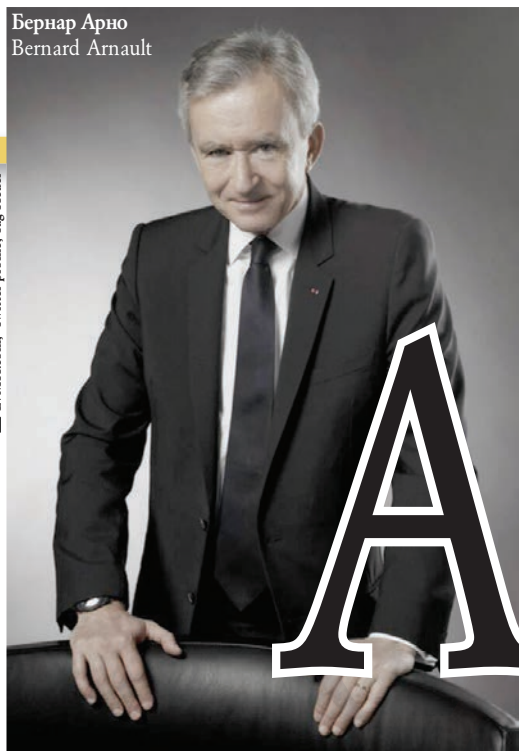
*Luxury under  
the open sky*



Бернар Арно  
Bernard Arnault

• ДИНАСТИЯ •

LVMH.com; Twitter profile; Tag, Heuer



# Младите лъвове АРНО

**Ч**ЕТИРИ ОТ ПЕТТЕ ДЕЦА НА НАЙ-БОГАТИЯ ЕВРОПЕЕЦ ВЕЧЕ СА НА ВИСОКИ ПОСТОВЕ ВЪВ ФАМИЛНИЯ БИЗНЕС И СПЕКУЛАЦИИТЕ КОЙ ЩЕ НАСЛЕДИ НАЙ-ВИСОКИЯ ПОСТ НЕ СПИРАТ



Александър Арно  
Alexandre Arnault



Делфин Арно  
Delphine Arnault



Фредерик Арно  
Frederic Arnault



Антоан Арно  
Antoine Arnault

## Ния Илиева

Шансът да участва в управлението на емблематичния американски бижутер Tiffany & Co. катапутира Александър Арно в топ ешелона на луксозната модна индустрия. 28-годишният син на френския милиардер Бернар Арно попадна в центъра на вниманието с ключово назначение в най-известната в света компания за златни пръстени, след като LVMH (Moët Hennessy Louis Vuitton) завърши нейното поглъщане на стойност 16 млрд. долара - най-голямото придобиване в луксозната индустрия. Александър беше назначен за изпълнителен вицепрезидент по продуктите и комуникациите и ще помага на новия

главен изпълнителен директор Антъни Легру да ръководи компанията.

За третото от петте деца на основателя на LVMH Бернар Арно това е голям кариерен скок. Досега той управляваше друго поделение на луксозния конгломерат - Rimowa - малък производител на куфари, придобит през 2017 г. При сключването на сделката Rimowa беше оценена на 640 млн. евро.

Сега Александър ще ръководи култова и световноизвестна марка с годишен доход около 4,4 млрд. долара (гори в пандемията). Това го прави и по-сериозен претендент за управлението на луксозната империя, построена от 72-годишния му баща.

Александър е първият син от втория

брак на Бернар Арно с канадската пианистка Елен Мерсие и е наследник на едно от най-големите състояния в света. Баща му има нетно богатство от близо 114 милиарда долара чрез дяловете си в LVMH и Cartier SA, което го прави най-богатия човек в Европа и четвъртия по богатство в света според Bloomberg Billionaires Index. За кратко през януари той дори достигна третото място в списъка на милиардерите на Forbes с оценка от 148 млрд. долара, изпреварвайки Бил Гейтс.

Новата позиция на Александър Арно дава много хляб за спекулации относно това кой може да стане богопомазаният наследник на фамилията империя.

В момента четири от петте деца на

## Менделсон



Александър Арно с Жералдин  
Alexandre Arnault with Geraldine

Малко преди да оглави най-известната компания за годежни пръстени, Александър Арно сам поднесе пръстен на своята приятелка Жералдин Гийо. И сподели за предложението в профила си в Instagram, споделяйки тяхна снимка с текста: „Съден за моята сродна гуша и най-добра приятелка“. Гийо има собствен бизнес – тя е основател на бранда за аксесоари D'Estrée. Тя също сподели снимката в своя акаунт и написа „Да, милион пъти“.

Жералдин основава D'Estrée през 2015 г., след като придобива специалност в областта на изкуствата в Central Saint Martins. Марката ѝ предлага шапки, кожени изделия и бижута, а сред наزارите ѝ са и САЩ, където нейните изделия се продават в луксозните магазини Nordstrom и Bergdorf Goodman. През 2020 г. тя бе включена в списъка на Forbes „30 Under 30“ (30 души под 30 години) в сектора търговия на гребно и електронна търговия. Жералдин и Александър се срещат близо година и половина, преди да обявят годежа си.

Бернар Арно участва под различна форма в управлението на компанията, която е втората по големина в Европа по пазарна стойност след Nestle SA. Единствено най-малкият син Жан е все още студент. По-малкият брат на Александър – Фредерик (на 26 години), управлява марката часовници Tag Heuer.

Двете деца от първия брак на Бернар Арно от години заемат ключови постове. Дъщеря-та Делфин (която е на 45 г. и е най-голямото дете на милиардера) е изпълнителен вицепрезидент на Louis Vuitton. Тя е спрянана за най-вероятния наследник на баща си начело на конгломерата LVMH. Завършила е London School of Economics и EDHEC Business School.

Най-големият от четиримата синове – Антоан (на 43 г., и второ дете от първия брак на Бернар Арно), управлява компанията за обувки Berluti и следи за имиджа, комуникациите и околната среда в холдинга LVMH. Антоан е женен за красавицата супермодел Наталия Водянова, имат двама сина и живеят в Париж заедно с трите деца на Водянова от първия ѝ брак.

Трето дете в семейството, инженер по образование – завършил Ecole Telecom ParisTech и Ecole Polytechnique, Александър започва кариерата си в САЩ – първо в McKinsey & Company, а след това в KKR. Той се присъединява към LVMH и Groupe Arnault, като се фокусира върху цифровите иновации и усъвършенства управлен-

ските си умения във Fendi, преди да поеме Rimowa. В Tiffany & Co. младият Арно и изпълнителният директор Легру ще имат премного работа на фона на щетите върху луксозната индустрия от пандемията.

Новото назначение обаче вече направи Александър доста по-популярно име. А и

той, заедно с по-големия си брат Антоан, е най-разпознаваемият член на втората генерация Арно, с активен акаунт в Instagram, където публикува разнообразна информация – от снимки със семейството и в работна атмосфера, до срещи с милиардерите Джеф Безос и Уорън Бъфет. 📌



Стефани Арно (с черната рокля) на стартирането на Clos19 в САЩ  
Stéphanie Arnault (with the black dress)  
at the launch of Clos19 in the US

## БРАТОВЧЕДИТЕ

Освен петте деца на Бернар Арно, в управлението на модния гигант са и други двама негови родственици – племенниците Стефани (на 36 г.) и батко ѝ Лодовик. Те са деца на покойната сестра на милиардера Доминик Уамен Арно, която е президент на бижутерийната къща Fred, собственост на LVMH, от придобиването ѝ през 1996 г. до смъртта си през 2006 г.

Стефани управлява от 2018 г. Clos19

– платформата за електронна търговия на LVMH, посветена на шампанското, вината и спиртните напитки. Преди да започне да работи за Moët Hennessy, тя е работила в Ню Йорк за Marc Jacobs и после за Louis Vuitton. Има бизнес степен от INSEAD. Живее със съпруга си в Лондон.

По-големият брат на Стефани Лодовик работи за Christian Dior и е женен за актрисата Изабел Витару.



# The Young Arnault Lions

FOUR OF THE FIVE CHILDREN OF THE RICHEST EUROPEAN ARE ALREADY IN HIGH POSITIONS IN THE FAMILY BUSINESS AND THE SPECULATIONS ABOUT WHO WILL INHERIT THE HIGHEST POSITION DO NOT STOP

✍️ Niya Ilieva

The chance to participate in the management of the iconic American jeweler Tiffany & Co. catapulted Alexandre Arnault to the elite of the luxury fashion industry. French billionaire Bernard Arnault's 28-year-old son has been put under the spotlight taking up a key position at the world's most famous engagement ring company after LVMH (Moët Hennessy Louis Vuitton) completed its \$ 16 billion takeover - the largest acquisition in the luxury industry. Alexandre has been appointed Executive Vice President of Products and Communications and will help new CEO Anthony Ledru run the company.

For the third of five children of LVMH founder Bernard Arnault, this is a big leap in his career. Until now, he managed another division of the luxury conglomerate - Rimowa - a small manufacturer of suitcases, acquired in 2017. At the time the deal was concluded, Rimowa was valued at 640 million euros.

Alexandre will now run an emblematic and world-famous brand with annual revenue of about \$ 4.4 billion (even in the pandemic). This also

makes him a more serious contender for taking over the luxury empire built by his 72-year-old father.

Alexandre is the first son of Bernard Arnault's second marriage to Canadian pianist Hélène Mercier and is the heir to one of the world's greatest fortunes. His father has a net worth of nearly \$ 114 billion through his stakes in LVMH and Carrefour SA, making him the richest man in Europe and the fourth richest man in the world, according to the Bloomberg Billionaires Index. For a short time in January, he even reached the third place in the Forbes list of billionaires with a value of 148 billion dollars, ahead of Bill Gates.

Alexandre Arnault's new position gives ground for much speculation about who could become the anointed heir of the family empire.

Currently, four of Bernard Arnault's five children participate in one form or another in the management of the company, which is the second largest in Europe in terms of market value after Nestle SA. Only the youngest son, Jean, is still a student. Alexandre's younger brother, Frederic, 26, runs the Tag Heuer watch brand.

The two children from Bernard Arnault's first

## Mendelssohn

Shortly before heading the most famous engagement ring company, Alexandre Arnault himself gave a ring to his girlfriend Geraldine Guyot. And he shared the proposal on his Instagram account, posting a photo of them with the text: "Engaged to my soulmate and best friend." Guyot has her own business - she is the founder of the accessories brand D'Estrée. She also shared the photo on her account and wrote "A million times, yes".

Geraldine founded D'Estrée in 2015 after graduating with a degree in arts from Central Saint Martins. The brand offers hats, leather goods and jewelry, the United States being among her markets, where the brand's products are sold in luxury stores Nordstrom and Bergdorf Goodman. In 2020, she was included in the Forbes list of "30 Under 30" (30 people under 30) in the retail and e-commerce sector. Geraldine and Alexandre were dating for nearly a year and a half before announcing their engagement.

marriage have held key positions for years. The daughter Delphine (who is 45 years old and is the billionaire's eldest child) is the Executive Vice President of Louis Vuitton. She is believed to be her father's most likely successor to the LVMH conglomerate. She graduated from the London School of Economics and EDHEC Business School.

The eldest of four sons, Antoine (43, and the second child from Bernard Arnault's first marriage), runs the Berluti shoe company and oversees LVMH's image, communications and environment. Antoine is married to the beautiful supermodel Natalia Vodyanova, they have two sons and live in Paris with Vodyanova's three children from her first marriage.

The third child in the family, an engineer by education - a graduate of Ecole Telecom ParisTech

and Ecole Polytechnique, Alexandre began his career in the United States - first at McKinsey & Company and then at KKR. He joined LVMH and Groupe Arnault, focusing on digital innovation and improving his management skills at Fendi before taking over Rimowa. At Tiffany & Co. the young Arnault and the CEO Ledru will have quite a lot of work to do, having in mind the damage to the luxury industry caused by the pandemic.

However, the new appointment has already made Alexandre a much more well-known name. That made him, along with his older brother Antoine, the most recognizable member of the second generation Arnault, having an active Instagram account, where he posts a variety of information - from family photos and images in a working environment, to meetings with billionaires Jeff Bezos and Warren Buffett. <sup>13</sup>

## Cousins

In addition to Bernard Arnault's five children, two of his relatives, his nieces Stéphanie, 36, and her older brother, Ludovic, are also part of the management of the fashion giant. They are the children of the late sister of billionaire Dominique Watine Arnault, who has been president of the jewelry house Fred, owned by LVMH, from its acquisition in 1996 until her death in 2006.

Stéphanie has been managing Clos19 since 2018 - LVMH's e-commerce platform dedicated to champagne, wine and spirits. Before working for Moët Hennessy, she worked in New York for Marc Jacobs and then for Louis Vuitton. She has a business degree from INSEAD. She lives with her husband in London.

Stéphanie's older brother Ludovic works for Christian Dior and is married to actress Isabelle Vitari.





Леонардо дел Векио  
Leonardo Del Vecchio

# Империята

**ЛЕОНАРДО ДЕЛ ВЕКИО ИЗРАСТВА В СИРОПИТАЛИЩЕ, НО ОСТРИЯТ МУ БИЗНЕС НЮХ ГО ПРЕВЪРЩА ВЪВ ФАКТОР НОМЕР ЕДНО НА ПАЗАРА НА ОЧИЛА В СВЕТА**

си от проектирането до производството, монтажа и дистрибуцията. Именно тази структура, изградена по блестящ начин, допринася за грандиозния успех на Luxottica и помага на Дел Векио да изгради своята империя за очила, която той и днес контролира. За него казват, че е гений, съумял да стане фактор номер едно на пазара на очила в света.

## Експанзия

Имениният италианец нито е измислил слънчевите очила, нито е пряк създател на много от марките, които сега притежава. По-скоро той върви по пъп, сходен с този и на други самосъздали се предприемачи като него, които са усетили, че клиентът е готов да плати повече за качествен продукт и престижа на бранда. Първо превзема италианския пазар, като важна стъпка в това придобиването през 1974 г. на Scarione, дистрибутор на едро с ноу-хау за вътрешния пазар на очила. После предприема настъпление извън родната Италия. Важен ход в интернационализацията е откриването през 1981 г. на дълъгосрочно дружество в Германия, водещ пазар за производство на очила. Продължава с придобиването на Avant-Garde Optics Inc., един от най-големите дистрибутори по това време на американския пазар.

## Татяна Явашева

*Има компании, чиято история е като приказка. Luxottica несъмнено е от тях. И как иначе, щом нейният основател Леонардо дел Векио изминава пътя от сиропиталището до място в Топ 100 в класациите на милиардерите по света. Forbes и Bloomberg изчисляват състоянието му на над 22 млрд. долара, което го прави вторият по богатство италианец.*

## Път

Леонардо дел Векио има трудно детство. Роден на 22 май 1935 г., израства в Милано, но е изпратен в сиропиталище на седемгодишна възраст, тъй като овдовялата му майка не е в състояние да издържа

пет деца. Започва като чирак в местна фабрика и се обучава в изработването на инструменти и матрици. С надежда да използва по-добре своите умения, когато става на 25, се премества в провинция Белуно, която се слави с производството на очила. През 1961 г. основава Luxottica. Компанията се развива така добре, че през 1971 г. представя своята първа колекция очила по време на международното изложение за оптика в Милано MIDO. Явно човек със силен бизнес нюх, той бързо опознава пазара и открива ниши, в които да се позиционира.

## Как

Луксомика залага на вертикалната интеграция, като се развиват всички проце-



## НАСЛЕДСТВО

Италианският милиардер вече подготвя своите наследници за управлението на империята. Най-малкият син – Леонардо Мария дел Векио, расте в йерархията на компанията, а освен това има и широка медийна популярност заради бохемския си живот. Роден на 6 май 1995 г., той е в борда на Luxottica Group S.p.A. от април 2019 г. Отговаря за търговия на дребно в Италия, като ръководи продажбите на марките Salmoiraghi&Viganò и Sunglass Hut в цялата страна, както и водещите магазини Ray-Ban, Persol и Oliver Peoples. Той е и президент на фондация Salmoiraghi&Viganò. Присъединява се към Luxottica през ноември

2017 г., първоначално на по-ниска позиция. Завършил е университета Бокони със специалност Бизнес икономика и мениджмънт.

Леонардо дел Векио има общо 6 деца от три брака. От първия си брак има син и две дъщери – Клаудио, Мариса и Паола. Дете от втория брак е Леонардо Мария. От третата си съпруга има още двама синове – Лука и Клементе. През 2010 г. се жени повторно за втората си жена Николета Дзампило, която е майка на Леонардо Мария.

Най-големият син – Клаудио дел Векио (който вече е на 64 г.) – притежава и управлява американската компания за дрехи Brooks Brothers.



# Luxottica на

# 60



Леонардо Мария дел Векио  
Leonardo Maria Del Vecchio

## Модна икона

В края на 80-те години започва еволюцията в нагласата към очилата - от инструмент за коригиране на зрението до моден аксесоар. Леонардо дел Векио вижда потенциала за работа с най-добрите модни дизайнери и подписва лицензионно споразумение с Джорджо Армани, което приключва през 2003 г., но 10 години по-късно отново е подновено. Друг важен момент в историята на компанията настъпва през 1990 г., когато групата се листва на Ню Йоркската фондова борса, след като САЩ са станали важен пазар за нея. През същата година Luxottica придобива Vogue Eyewear, превърнала се в синоним на блясък и стил. Следва серия от сливания и придобивания с популяр-

ни марки. Постепенно Luxottica се превръща в емблема на суперлюкса, а растежът неизменно се засилва с придобиването на групи дистрибутори и на именити брандове, с откриването на нови гъщерни дружества и съвместни предприятия на големи чуждестранни пазари. През 1997 г. например отваря първата си фабрика в Китай. През 2008 г. започва развитието на онлайн търговията.

## Сливане на равни

Важен стратегически ход е предприет в началото на 2017 г., когато Luxottica и френската Essilor обявиха сделка за „сливане на равни“ - на стойност 46 млрд. евро. През 2018 г. тя даде началото на глобален гигант в оптичната и офталмологичната индустрия. Тази сделка свързва най-големия производител на очила и рамки Luxottica с водещия световен производител на лещи - Essilor.

## Формулата

Успехът на Леонардо дел Векио се дължи на факта, че той твърде добре познава както индустрията, така и нагласите на потребителите. С добре премерена стъпка превзема големи пазари, докато постепенно стане световният лидер в очилата. Той действа смело и с печелившата стратегия на сливания, придобивания и лицензни споразумения успява да изгради своята империя. Разбира се, с иновации, но и с добре премерена стъпка. В резултат на всичко това натрупва своето сърхбогатство и се нарежда сред най-заможните хора на планетата.

Пандемията засегна луксозните стоки и това дава отражение върху продажбите на маркови очила. Но безспорно за своите 85 години Дел Векио е съумял „да изиграе“ по най-добър начин картите, гадени му от събата. 🎯

## НЕ ОБИЧАМ

да плащам данъци, но обичам да спя нощем.

## НИКОГА НЕ МОЖЕ

да направите една и съща грешка два пъти, защото вторият път това не е грешка... това е избор.

## ЦЕННОСТИТЕ

на живота са най-важни.

## НИКОГА НЕ СЪМ

обмислял да включа децата си или дори внуците си в управлението на Luxottica. Децата ви винаги ще са ваши деца. Можете да уволните изпълнителен директор, но не и едно от децата си.

## РАБОТАТА ВИНАГИ

беше преди всичко. Ако бях започнал да продавам плодове, щях да съм запален по плодовете.



© Unsplash

© Instagram

# The Luxottica Empire Turns

# 60

*There are companies whose story is like a fairy tale. Luxottica is undoubtedly one of them. There is no other way to describe it, since its founder Leonardo Del Vecchio has gone all the way from an orphanage to a place in the Top 100 list of billionaires around the world. Forbes and Bloomberg estimate his fortune at more than \$ 22 billion, making him the second richest Italian.*

✦ Tatyana Yavasheva

## Path

Leonardo Del Vecchio had a difficult childhood. Born on May 22, 1935, he grew up in Milan, but was sent to an orphanage at the age of seven because his widowed mother was unable to support five children. He started as an apprentice in a local factory and learned how to make tools and dies. Hoping to make better use of his skills, when he turned 25 he moved to the province of Belluno, which is famous for the production of eyewear. In 1961 he founded Luxottica. The company developed so well that in 1971 it presented its first collection of eyewear at the MIDO International Optics Exhibition in Milan. Obviously a man with a strong business acumen, he quickly got familiar with the market and found niches in which to position himself.

## How

Luxottica relies on vertical integration, developing all processes from design to production, installation and distribution. It was this brilliant structure that contributed to Luxottica's spectacular success and helped Del Vecchio build his eyewear empire, which he still controls today. He is said to be a genius who has managed to become the number one factor in the world of eyewear.

## Expansion

The famous Italian neither invented sunglasses,

nor is he a direct creator of many of the brands he now owns. He rather followed a path similar to that of other self-created entrepreneurs like him, who felt that the customer was willing to pay more for the quality product and the prestige of the brand. He first conquered the Italian market, and an important step in that was the acquisition of Scarrone in 1974, a wholesale distributor with know-how on the domestic eyewear market. Then, he went on a quest outside of his native Italy. An important step in the internationalization was the opening of a subsidiary in Germany in 1981, a leading market for the production of eyewear. He continued with the acquisition of Avant-Garde Optics Inc., one of the largest distributors in the US market at the time.

## Fashion icon

In the late 80's began the evolution of the attitude towards eyewear - from a vision correcting tool to a fashion accessory. Leonardo Del Vecchio saw the potential to work with the best fashion designers and signed a licensing agreement with Giorgio Armani, which ended in 2003, but was renewed 10 years later. Another important moment in the company's history came in 1990, when the group was listed on the New York Stock Exchange after the United States became an important market for it. In the same year, Luxottica acquired Vogue Eyewear, which became synonymous with glamour and style. Next came a series of mergers and acquisitions with popular brands. Gradually, Luxottica became a symbol of

**L** EONARDO DEL VECCHIO GREW UP IN AN ORPHANAGE, BUT HIS KEEN BUSINESS ACUMEN MADE HIM THE NUMBER ONE FACTOR IN THE GLOBAL EYEWEAR MARKET



## Heritage

The Italian billionaire is already preparing his successors to rule the empire. The youngest son, Leonardo Maria Del Vecchio, is climbing up the company's hierarchy and is also quite popular in the media due his bohemian life. Born on May 6, 1995, he has been on the board of Luxottica Group S.p.A. since April 2019. He is responsible for the retail in Italy, managing the sales of the brands Salmoiraghi & Viganò and Sunglass Hut throughout the country, as well as the leading stores Ray-Ban, Persol and Oliver Peoples. He is also President of the Salmoiraghi & Viganò Foundation. He joined Luxottica in November 2017, initially in a lower position. He graduated from Bocconi University with a degree in Business Economics and Management.

Leonardo Del Vecchio has a total of 6 children from three marriages. From his first marriage he has a son and two daughters - Claudio, Marisa and Paola. A child from his second marriage is Leonardo Maria. From his third wife he has two more sons - Luca and Clemente. In 2010, he remarried his second wife, Nicoletta Zampilo, who is Leonardo Maria's mother.

The eldest son, Claudio Del Vecchio (now 64), owns and runs the American clothing company Brooks Brothers.

super luxury, and growth invariably intensified with the acquisition of other distributors and well-known brands, with the opening of new subsidiaries and joint ventures in large foreign markets. In 1997, for example, the company opened its first factory in China. In 2008 the development of e-commerce began.


### Merger of equals

An important strategic move was made in early 2017, when Luxottica and the French Essilor announced a € 46 billion "merger of equals" deal. In 2018, it gave rise to a global giant in the optical and ophthalmologic industries. This deal joined the largest manufacturer of eyewear and frames Luxottica with the world's leading manufacturer of lenses - Essilor.

### Formula

Leonardo Del Vecchio's success is due to the fact that he knows both the industry and consumer attitudes extremely well. With well-measured steps, he has conquered large markets until gradually becoming the global leader in eyewear. He acted boldly and having a profitable strategy of mergers, acquisitions and licensing agreements, he managed

to build his empire. Of course, with innovation, but also with well-measured steps. As a result, he has accumulated his super-wealth and ranks among the richest people on the planet.

The pandemic affected luxury goods and this affected sales of brand-name eyewear, too. But undoubtedly in his 85 years Del Vecchio has managed to "play" the hand fate has dealt him in the best way possible. 



Централна на Luxottica  
Headquarters of Luxottica



I DON'T LIKE  
paying taxes, but I like sleeping  
at night.

YOU CAN NEVER  
make the same mistake twice, because  
the second time it's not a mistake...  
it's a choice.

THE VALUES  
of life are most important.

I HAVE NEVER  
considered involving my children  
or even my grandchildren in the  
management of Luxottica. Your kids  
will always be your kids. You can  
fire an executive, but not one of your  
children.

Work always came before everything.  
If I'd started selling fruit, I'd be  
passionate about fruit.

# Лукс под открито НЕБЕ



✍ Енея Георгиева

Нова тенденция в хотелиерството се противопоставя на хаоса от изпълненото ни със стрес ежедневие. Мръсният въздух, потискащият трафик, забързаният начин на живот и пандемията от COVID-19 принуждават бизнеса да мисли за иновативни решения. Модерните хотели бягат от градовете, бетона и тухлите, заменяйки ги с планински райони и материали, които не биха откъснали госта от красотата на заобикалящата го среда.

Представете си къмпинг, но с лукса на 5-звезден хотел, пространство под наем, но изпълнено с уют, характерен за истински дом, бизнес, но предлагащ откъсване от света на парите, и хармония с природата, също както и бягство от зравната криза.

Ярък пример за привличащата все повече интерес

## нова ниша в бранша

е къмпинг „Синева“ с управител Николаи Данаилов. Той решава да се впусне в хоте-

лиерството със съпругата си през 2019 г., като и двамата са сигурни в успеха на начинанието си: „Аз не искам да дам на гостите ни до болака познатата пищност. Предпочитам те да запомнят мястото с това, че са спали под звездите, че са се изкъпали във вира, прегръщайки се силно в студените води. А топлината в душата им да бъде плод на преживяната емоция“, признава управителят на къмпинга.

Идентифицирането на нуждите на хората и създаването на решение, което може да покрие техните потребности, е

## сигурен знак за успех

според хората на бизнеса. Днес предимството на бизнеса с палатки-балон е, че осигуряват защита, изпълнявайки мерките за социална дистанция и комуникация с възможно най-малко хора. На къмпинга може да се гледа като на луксозно убежище, което да сложи край на притесненията около пандемията, защото гостите са усамотени.

Оказва се обаче, че задоволяването на потребност е само първата крачка към

**Н**ОВА НИША В  
ХОТЕЛИЕРСТВОТО  
ПРИМАМВА ГОСТИ  
С ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЗА  
РЕАЛНОСТ БЕЗ COVID-19



големите успехи, които гони новото поколение хотелиери. Идеята за палатки-балон се появява още през 2006 г., като нейният създател - френският дизайнер Пиер-Стефан Дюма, придава нов смисъл на лагеруването на открито. Той създава серия стаи, наподобяващи палатки във формата на иглу, изградени от найлон, и точно заради това им дава името Bubbletree. Конструкцията им изолира от влиянието на околната среда, но не нарушава връзката човек-природа, а според някои дори прави пейзажа още по-красив. И въпреки това в България технологията се използва от 2 години.

„Синева“ имплементира френското откритие, като българският къмпинг започва работа малко преди началото на пандемията, което позволява на проекта да набере инерция преди мерките срещу разпространението на COVID-19 да ударят семейния бизнес. „Очаквахме много голяма ангажираност, бяхме заложили от 4 балона да ги увеличим на 6, но пандемията промени плановете ни“, споделя Данаилов.

През летния сезон, когато мерките са

разхлабени, малко клиенти се доверяват на иновативните бизнесмени, но важно е, че всички посетители си тръгват наистина

### Впечатлени от преживяното

във Врачанския балкан, където се намира къмпингът.

Сред най-големите предимства на „Синева“ е мястото. От къмпинга започва планинска пътека до водопада Боров камък, висок 63 метра, а ако посетителите не се притесняват да повървят малко повече, може да изкачат и връх Пършевица, за да видят великолепна гледка към Искърското дефиле и Лакатнишките скали. Пещерата Леденика е сред стоте национални туристически обекта в страната и също попада в региона. Не е задължително гостите да се впускат в подобни приключения по време на почивката си, защото, за да стигнат до къмпинга, трябва да минат покрай най-високото ждрело на Балканския полуостров - Вратцата.

„Очакваме силен интерес през летния сезон“, споделя управителят на „Синева“, подчертавайки необходимостта на хората да излязат от домовете си, превърнали се в офиси през последната година, и да се докоснат до хармонията, която може да им даде природата. Най-големият помощник на Данаилов това да се случи са

### над пет милиона звезди

в небето, невероятните гледки от скални венци, върхове, долини и въртопи. Пейзажът е способен да вдъхнови хората на изкуството да създават шедеври, а останалите просто да попият от магията на българската природа.

Все повече места в България заимстват идеята за палатки-балон на Дюма. Има още какво да се желае в позиционирането на тези къмпинги, защото не са достатъчно популярни. Важното обаче е, че покриват голямата необходимост на хората от хармония и край на мръсния въздух, потискащия трафик и забързания начин на живот. Накратко - лек срещу стреса. ☺



**Luxury  
under  
the open**

**SKY**



# A NEW NICHE IN THE HOTEL INDUSTRY ATTRACTS GUESTS WITH A PROPOSAL FOR A REALITY FREE OF COVID-19

*Eneya Georgieva*

A new trend in the hotel industry opposes the chaos of our stressful everyday life. The dirty air, depressing traffic, fast-paced lifestyle and the COVID-19 pandemic are forcing businesses to think about innovative solutions. Modern hotels are fleeing cities, concrete and bricks, replacing them with mountainous areas and materials that would not take the guest away from the beauty of the surrounding environment.

Imagine a campsite, but with the luxury of a 5-star hotel, a rental space, but filled with the coziness typical of a real home; a business, but offering a break from the world of money and a harmony with nature, as well as an escape from the health crisis.

A clear example of the interest- gaining

## new niche in the industry

is the "Sineva" campsite with manager Nikolay Danailov. He decided to venture into hotel business with his wife in 2019, and both are confident in the success of their endeavor: "I do not want to give our guests the painfully familiar splendor. I prefer them to remember the place by sleeping under the stars, by bathing in a natural pool, hugging tightly in the cold water. And the warmth in their souls to be the fruit of the experienced emotion", admits the manager of the campsite.

Identifying people's needs and creating a solution that can meet their needs is

## a sure sign of success

according to business people. Today, the advantage of the balloon tent business is that they provide protection by implementing measures for social distance and communication with as few people as possible. The campsite can be seen as a luxury haven to put an end to the pandemic worries because guests are given solitude.

However, it turns out that satisfying a need is only the first step towards the great success

that drives the new generation of hoteliers. The idea for balloon tents appeared in 2006, as its creator - the French designer Pierre-Stephane Dumas, gave a new meaning to outdoor camping. He created a series of rooms resembling igloo-shaped tents made of nylon, which is why he named them Bubbletree. Their construction isolates from the influence of the environment, but does not break the relationship between man and nature, and according to some even makes the landscape even more beautiful. Nevertheless, in Bulgaria the technology has been used for 2 years.

"Sineva" implemented the French discovery, with Bulgarian camping starting shortly before the pandemic began, allowing the project to gain momentum before measures against the spread of COVID-19 hit the family business. "We expected a lot of commitment, we had bet from 4 balloons to increase them to 6, but the pandemic changed our plans," said Danailov.

During the summer season, when measures are relaxed, few customers trust innovative businessmen, but the important thing is that all visitors leave truly

## impressed by the experience


in the Vratsa Balkans, where the campsite is located.

Among the biggest advantages of "Sineva" is the place. From the campsite begins a mountain trail to the Borov Kamak waterfall, 63 meters high, and if visitors do not bother to walk a little more, you can climb Parshevitsa peak to see a magnificent view of the Iskar gorge and Lakatnishki rocks. Ledenika Cave is among the hundred national tourist sites in the country and also falls in the region. It is not necessary for the guests to embark on such adventures during their vacation, because in order to reach the campsite, they have to pass by the highest gorge on the Balkan Peninsula - "Vratsata".

"We expect strong interest during the summer season," said the manager of "Sineva", emphasizing the need for people to leave their homes, which have become offices in the last year, and to touch the harmony that nature can give them. Danailov's biggest helper for this to happen are the

## over five million stars

in the sky, the amazing views of rock crowns, peaks, valleys and whirlpools. The landscape is able to inspire artists to create masterpieces, and the rest just to soak up the magic of Bulgarian nature.

More and more places in Bulgaria borrow the idea of Dumas balloon tents. There is still something to be desired in the positioning of these campsites, because they are not popular enough. The important thing, however, is that they cover people's great need for harmony and an end to the dirty air, depressing traffic and the hectic lifestyle. In short - a cure for stress. 





ПРОФ. РОБЪРТ  
УЕНКЕС  
PROFESSOR  
ROBERT  
WENNEKES



The International Butler Academy

**БОГАТИТЕ СТАВАТ  
ВСЕ ПО-БОГАТИ  
И НУЖДАТА ОТ  
ХОРА, КОИТО ДА СЕ  
ГРИЖАТ ЗА ТЯХ, СЕ  
УВЕЛИЧАВА**

ВЪЗПИТАНИЦИ НА АКАДЕМИЯТА / GRADUATES OF THE ACADEMY

# ИКОНОМЪТ

## рицар на перфектността

✍ Енея Георгиева

Прилежно бяла яка, грация във всяко движение, усет към детайлите, ненадминати обносци, прибори, сервирани с мощта на линия, за да се гарантира прецизност, покривка без нито една гънка и обслужване по всяко време на деня. Така бихме описали работата на икономите с години опит в палатите на кралски особи. Днес не е нужно да притежаваме титла, за да се възползваме от привилегията да имаме собствен асистент в управлението на домакинството.

Умните хора наблюдават тенденциите и въз основа на тях изграждат бизнеса си. Най-вероятно проф. Робърт Уенкес също е забелязал движението на капитала в световен мащаб и това му е помогнало на осъзнае, че има недостиг на обслужване за най-богатите. Той самият е работил като иконом и личен асистент повече от 16 години, преди да стане консултант на някои от най-богатите семейства и компании в света. Точно за-

щото е усвоил

### тънкостите в професията

благодарение на години опит, решава да ги предаде на хора от всяка възраст, като най-младият му ученик е бил на 18 г., а най-възрастният - на 68 г.

The International Butler Academy в Нидерландия е първата академия за икономите и се слави с иновативни методи, голям интерес от различни точки на света и прекрасното име, простиращо се на 7 500 кв. м. което обитават обучаващите се.

Таксата е 14 500 евро и покрива курс от 10 седмици, през които кандидат-икономите минават през различни изпитания и се учат как да покриват нормативи - 10 минути за нареждане на маса и приготовления за цялата трапезария, 7 минути за безупречно изгладена риза, 3 минути за преобличане и придобиване на необходимата визия. За последното най-добрият резултат в историята на

академията е 1 минута и 23 секунди и се държи от жена.

### Истинското обслужване

идва от сърцето, казва основателят на академията проф. Уенкес. Неговите ученици споделят страстта му към професията и това се вижда в отношението им към детайлите и бляскавите церемонии по дипломиране. Съзрите от радост са естествен елемент, чувството за измннат дълъг път и отварящи се широко врати - също.

За разлика от повечето училища, академията разполага със собствен имот - имението Huize Damiaan, което също има история. Основано е през 1892 г. като манастир и действа до 2014 г., когато Уенкес го купува. След година, прекарана в процеси по реставрация, Huize Damiaan сега е най-голямото частно имение в Холандия. Важно за обучаващите се икономите е, че имотът се използва само за техните професионални нужди. ☺



# THE BUTLER

## A Knight of Perfection

✦ Eneya Georgieva

Pressed white collar, grace in every movement, attention to detail, unsurpassed manners, utensils served using a line to ensure precision, table cover without a single crease and service at any time of the day. This is how we would describe the work of butlers with years of experience in royal palaces. Today, we do not need to have a title to take advantage of the privilege of having our own household management assistant.

Smart people observe trends and build their business based on them. Most likely, Professor Robert Wennekes also noticed the movement of capital worldwide, and this helped him realize that there is a lack of service for the richest. He has worked as a housekeeper and personal assistant himself for more than 16 years before becoming a consultant to some of the richest families and companies in the world.

Precisely because he has mastered the subtleties of the profession

thanks to years of experience, he decided to pass them on to people of all ages, with the youngest student at the age of 18 and the oldest at the age of 68.


The International Butler Academy in the Netherlands is the first academy for butlers and is famous for its innovative methods, great interest from all over the world and the beautiful 7,500 square meter mansion inhabited by the students.

The fee is 14,500 euros and covers a course of 10 weeks, during which the candidate housekeepers go through various tests and learn how to cover standards - 10 minutes for ordering a table and preparations for the entire dining room, 7 minutes for a perfectly ironed shirt, 3 minutes to change clothes and acquire the necessary outlook. For

the latter, the best result in the history of the academy is 1 minute and 23 seconds and it is held by a woman.

True service

comes from the heart, says the academy's founder, Prof. Wennekes. His students share his passion for the profession, and this is evident in their attention to detail and the glamorous graduation ceremonies. Tears of joy are a natural element, the feeling of having come a long way, as well as the doors widely opening.

Unlike most schools, the academy has its own property - the Huize Damiaan mansion, which also has a history. It was founded in 1892 as a monastery and operated until 2014, when Wennekes bought it. After a year of restoration processes, Huize Damiaan is now the largest private estate in the Netherlands. The important thing for trainee butlers is that the property is used only for their professional needs. 

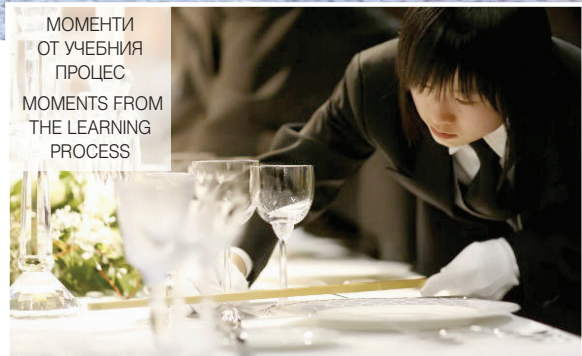
ИМЕНИЕТО HUIZE DAMIAAN / THE HUIZE DAMIAAN MANSION



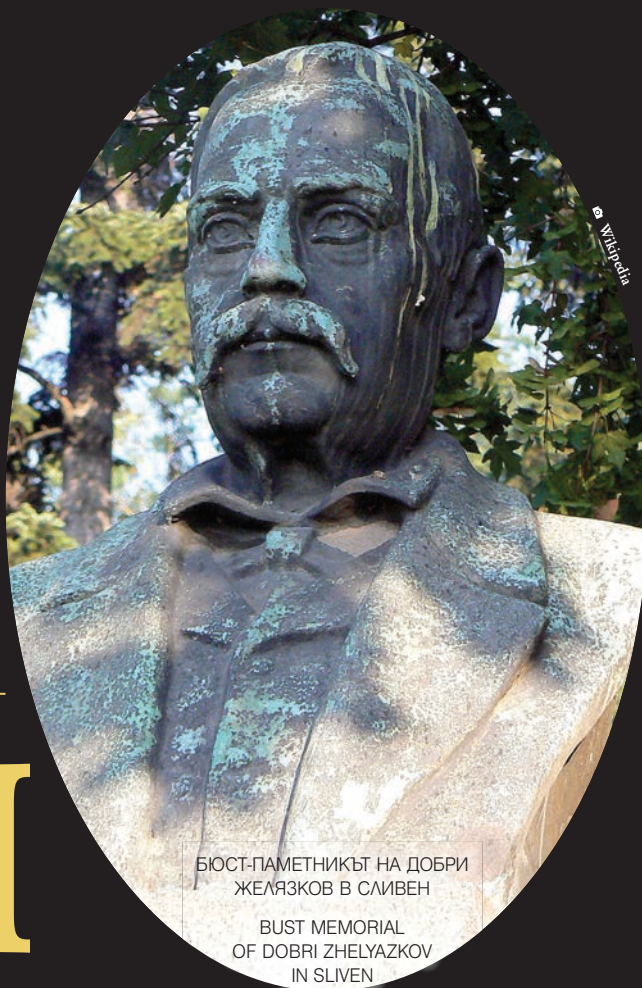
**T**HE RICH ARE GETTING RICHER AND THE NEED FOR PEOPLE TO TAKE CARE OF THEM IS INCREASING



МОМЕНТИ ОТ УЧЕБНИЯ ПРОЦЕС  
MOMENTS FROM THE LEARNING PROCESS



Роден в бедност,  
замогнал се с талант и  
находчивост, но заради  
превратностите  
на съдбата умира в  
нищета



БЮСТ-ПАМЕТНИКЪТ НА ДОБРИ  
ЖЕЛЯЗКОВ В СЛИВЕН

BUST MEMORIAL  
OF DOBRI ZHELYAZKOV  
IN SLIVEN

# ДОБРИ ЖЕЛЯЗКОВ

## бащата на фабричното производство

✍ Тони Григорова

Предприемачеството може и да се учи, но най-успешни са онези, които имат заложба за това. Добри Желязков, останал в историята с името Фабрикаджията, е първият български индустриалец. През 30-те години на XIX век той създава първото текстилно производство на Балканите.

### Път

Добри Желязков е роден през 1800 г. в Сливен и като малък остава без баща. Израства в бедност, но се научава да

пише и чете на гръцки език. Първо се занимава със сладкарство, след което произвежда и търгува с аби и шаяк. Около 1825 г. вече е с една крачка пред своите конкуренти. Платовете му започват да се търсят и сред останалите занаятчии се поражда завист и злоба. През 1830 г. заедно с много други сливенци се установява в руския град Крим, където се жени за преселница, също от Сливен. С получената зестра започва търговия, която го отвежда в Екатеринослав (Днепропетровск). Там посещава текстилни фабрики, оборудвани с модерни машини, задвижвани с водна сила. През

1833 г. се премества със семейството си в този нов индустриален център. Решава да пренесе производствения опит в България и да създаде текстилна индустрия. Буйно течащите води и изобилието на вълна в района му вдъхват увереност, че ще успее. По онова време в Сливен всяка къща е малка текстилна работилница.

### Как

Русия забранява да се изнасят каквито и да било индустриални разработки. Българинът успява да спечели доверието на руски индустриалци и така по-

лучава гостъп до производствените им помещения. Гледа внимателно, а вечер прави подробни скици на видяното. Купува някои машини, разглобява ги и наема руски дърводелец да прави умалени дървени модели, подобни на детски играчки. През 1834 г. той вече има действащи съоръжения, но за да ги пренесе, ги скрива в големи чували с вълна. Доверени руски търговци ги транспортират като тяхна стока по море до Бургас, а после те стигат и до Сливен. Така Добри Желязков се превръща в пионер... и на българския промишлен шпаножа.

## Шанс

Започва производство с местни работници и за две години натрупва опит и добра печалба. Това предизвиква завист сред конкурентите му и те отнасят случая в Цариград. Платовете на Добри силно заинтригват турската власт. Начело на държавата е Махмуд II, който полага усилия да реформира огромната Османска империя. Това е големият шанс на сливения занаятчия. В намеренията му да модернизира производството на текстил пред султана се застъпва княз Стефан Богориди, родом от Котел. Така българинът печели неговото благоволение и на 16 февруари 1836 г. бива издаден султанският ферман, който узаконява изграждането на първата българска фабрика за производство на шаяк и сукно в Сливен и с това поставя основите на текстилната индустрия в Турция. С този документ Фабрикаджията се освобождава от данъци и такси до живот. Между него и турското правителство е сключен 3-годишен договор за доставка на платове за облекло на армията и администрацията. Турция се задължава да построи фабри-

ката и да набави машините, а Добри да купува материалите, да плаща на работниците и да продава на държавата изработеното сукно. Печалбата и загубата е за негова сметка. Турция инвестира в начинанието над два милиона гроша, а Добри – 80 хиляди. Договорът не уточнява въпроса за собствеността на фабриката, нито какви ще бъдат взаимоотношенията на страните след изтичането на договорения срок. В края на 1836 г. всичко е готово и първата текстилна фабрика в империята тръгва.


## Обрат

Две години по-късно Високата порта взема решение фабриката да се разшири. На 1 юли 1839 г. обаче султан Махмуд II умира и на власт идва Абдул Меджид. За управител на Сливен е назначен Мустафа Кяни бей. Той започва разширяването на производствената база, но събаря много къщи. Хората проклинат както фабриката, така и Добри. Същевременно между него и Мустафа Кяни бей назряват конфликти, които се задълбочават. А когато през 1853 г. започва Кримската война, Мустафа Кяни бей става началник на фабриката. В един момент между двамата възниква скандал, Добри Желязков е изхвърлен на улицата, а построените от него сгради биват разрушени. Той тръгва да си търси правата в Цариград, но времента вече са други. Единственото, което постига, е да стане главен майстор в новопостроената държав-

на сукнена фабрика в Измит. Всичко това му струва много средства, а при честите зимни пътувания с кон до Цариград краката му измръзват. През 1856 г. се завръща в Сливен, смазан от трудностите и прикован на легло от тежък ревматизъм. Умира през 1865 г. в пълна нищета. Погребан е в двора на църквата „Св. Димитър Солунски“.

## Крайт

След Освобождението фабриката е пригодена за казарма. През 1904 г. част от сградите се предоставят на текстилното училище, а голямото фабрично здание е превърнато в затвор. Всички машини и съоръжения са оставени на произвола на съдбата и нищо от тях не е оцеляло. Затворът функционира до 1960 г. Днес сградата е реставрирана и е архитектурен паметник на културата.

Сливен тачи паметта на този велик българин и от средата на 80-те години на миналия век на терена на някогашната фабрика е създаден Музей на текстилната индустрия. 

## Памет

Добри Желязков е бил с внушителна осанка, рус, със сини очи и с мустаци. Обличал се по европейски – панталони, ботуши, синьо сепре и жилетка, бяла яка и връзка, а на феса му отгъсно висяло златно украшение с коронка и сплетени под нея ножица и станове. Живеел нашироко, бил радетел за просвета и книжнина. В дома си направил цветарник по турски образци. Първи пренесъл от Цариград в Сливен бялата акация, кипариса, кестеновото дърво, сакъзчето и красивия царски паун.

С уменията, нововъведенията и размахом си предизвиквал завист и недоволство. В Сливен е запята песен за Добри как той създал фабрика, взел препитанието на мнозина и получил божие наказание.

Ферманът, с който се разрешава изграждането на фабриката в Сливен, е написан на пергамент, подплатен със зелен плат, широк е 63 см и е дълъг 90 см. Съхранява се в Националната библиотека „Св. св. Кирил и Методий“.



ФЕРМАНЪТ ЗА ОТКРИВАНЕ НА ТЕКСТИЛНАТА ФАБРИКА  
THE DECREE FOR THE OPENING OF THE TEXTILE FACTORY

He was born in poverty, became wealthy due to his talent and ingenuity, but because of the vicissitudes of fate he died in poverty

# DOBRI ZHELYAZKOV

## The Father of Factory Production

✍ Toni Grigorova

Entrepreneurship can be learned, but the most successful ones are those who have a natural talent for it. Dobri Zhelyazkov, who remained in history with the byname “The Factory Man”, was the first Bulgarian industrialist. In the 1930s, he established

the first textile production in the Balkans.

### Path

Dobri Zhelyazkov was born in 1800 in Sliven and he was still a child when he lost his father. He grew up in poverty, but learned to read and write in Greek. He was

first occupied in confectionery, then he started producing and trading frieze and baize. Around 1825, he was already one step ahead of his competitors. His fabrics started to be in high demand, and envy and malice arose among the other craftsmen. In 1830, together with many other residents of Sliven, he settled in the Russian city of Crimea, where he married a woman who had also emigrated from Sliven. He used the dowry received to begin trading, which took him to Ekaterinoslav (Dnepropetrovsk). There he visited textile factories equipped with modern machines powered by water. In 1833 he moved with his family to this new industrial center. He decided to transfer the production experience to Bulgaria and to develop a textile industry. The lush waters and the abundance of wool in his area gave him confidence that he would succeed. At that time in Sliven every house was a small textile workshop.

### How

Russia forbade the export of any industrial developments. The Bulgarian managed to gain the trust of Russian industrialists and

ДОБРИ-ЖЕЛЯЗКОВАТА  
ФАБРИКА, РИСУНКА  
ОТ ФЕЛИКС КАНИЦ

DOBRI ZHELYAZKOV'S  
FACTORY, DRAWING BY  
FELIX KANITZ



thus gained access to their production facilities. He observed carefully, and in the evening made detailed sketches of what he had seen. He bought some machines, disassembled them and hired a Russian carpenter to make miniature wooden models similar to toys. By 1834, he already had working developments, but in order to transport them, he hid them in large sacks of wool. Entrusted Russian merchants transported them as their goods by sea to Bourgas, and then they reached Sliven. Thus, Dobri Zhelyazkov became a pioneer... of Bulgarian industrial espionage, too.

## Opportunity

He started production with local workers and in two years he gained experience and made some good profit. This provoked envy among his competitors and they took the case to Constantinople. Dobri's fabrics grabbed the attention of the Turkish authorities. The head of state was Mahmoud II, who made efforts to reform the vast Ottoman Empire. This was a great opportunity for the craftsman from Sliven. Prince Stefan Bogoridi, a native of Kotel, advocated Zhelyazkov's intentions to modernize the textile production before the sultan. Thus, the Bulgarian won his favor and on February 16, 1836 a sultan's decree was issued, which legalized the construction of the first Bulgarian factory for the production of baize and cloth in Sliven and thus laid the foundations of the textile industry in Turkey. With this document "The Factory Man" was exempt from taxes and fees for life. A 3-year deal was signed between him and the Turkish government for the supply of clothing fabrics to the army and administration. Turkey was obliged to build the factory and procure the machines, and Dobri was to buy the materials, pay the workers and sell the cloth to the state. Profit and loss were at his expense. Turkey invested more than two million groshes in the venture, and Dobri - 80 thousand. The contract did not specify the matter of ownership of the factory, nor what would be the relationship between the parties after the expiration of the agreed term. At the end of 1836, everything was ready and the first textile factory in the empire started running.


## Turning point

Two years later, the High Gate decided to expand the factory. However, on July 1, 1839, Sultan Mahmud II died and Abdul Majid came to power. Mustafa Kyani Bey was appointed governor of Sliven. He started expanding the production base, but demolished many houses. People blamed both the factory and Dobri. At the same time, conflicts were brewing between him and Mustafa Kyani Bey, which were growing deeper. And when the Crimean War broke out in 1853, Mustafa Kyani Bey became head of the factory. At one point, a fight broke out between the two, Dobri Zhelyazkov was thrown on the street, and the buildings he had built were destroyed. He set out to claim his rights in Constantinople, but times were different. The only thing he managed to achieve was to become a master craftsman in

the newly built state-owned cloth factory in Izmit. All this cost him a lot of money, and during the frequent winter trips to Constantinople by horse his legs were freezing. In 1856 he returned to Sliven, crushed by difficulties and bedridden by severe rheumatism. He died in 1865 in absolute poverty. He was buried in the yard of the "St. Dimitar Solunski" church.

## The end

After the Liberation, the factory was converted into barracks. In 1904, some of the buildings were given to the textile school, and the large factory building was turned into a prison. All machines and equipment were left to the whims of fate and none of them survived. The prison functioned until 1960. Today the building has been restored and is an architectural monument of culture.

Sliven honors the memory of this great Bulgarian and since the mid-80s of the last century a Museum of the textile industry has been established on the site of the former factory. 

ТЕКСТИЛНАТА  
ФАБРИКА

TEXTILE FACTORY



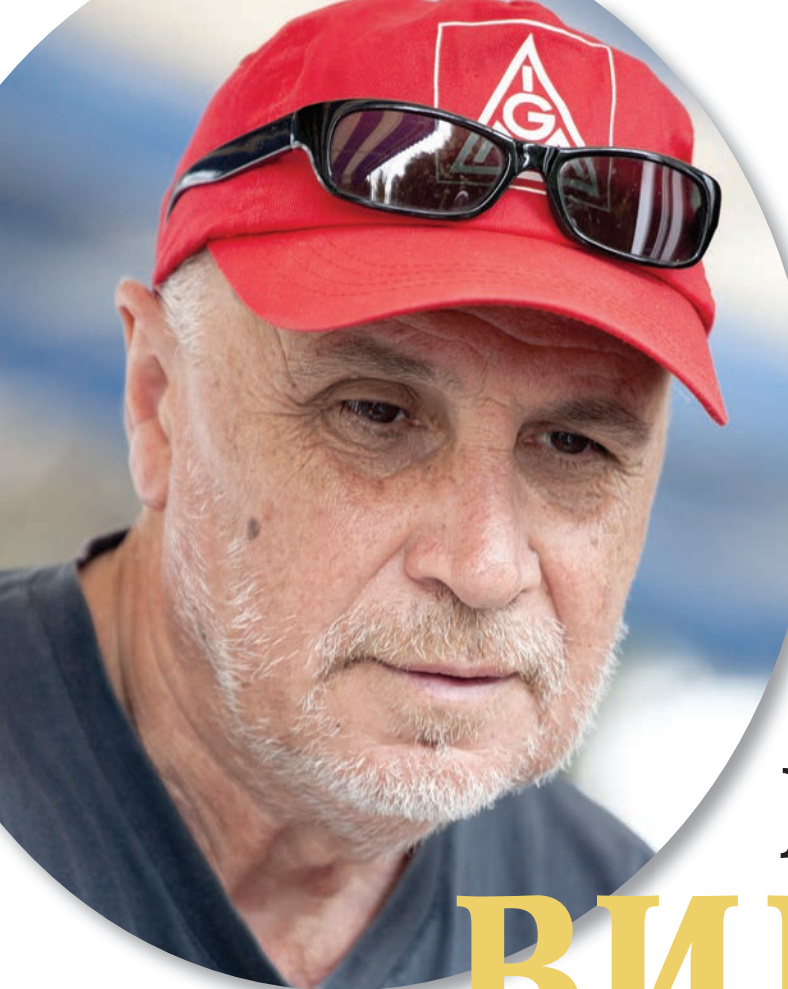
 Wikipedia

## Memory

**Dobri Zhelyazkov had an impressive stature, blond hair, blue eyes and a mustache. He dressed according to the European trends - trousers, boots, a blue setre and a vest, a white collar and a tie, and on his right side he hung a gold ornament with a crown and scissors and looms woven under it. He lived affluently and was a guardian of education and literature. At his home he made a flower garden in a Turkish style. He was the first to bring from Constantinople to Sliven the white acacia, the cypress, the chestnut tree, the mastic flower and the beautiful royal peacock.**

**With his skills, innovations and scope, he provoked envy and dissatisfaction. In Sliven a song was sung about Dobri and how he built a factory, took away the livelihood of many and received God's punishment.**

**The decree, which allowed the construction of the factory in Sliven, was written on a parchment, lined with green cloth, 63 cm wide and 90 cm long. It is stored in the "St. St. Cyril and Methodius" National Library.**



# Мистични ВИДЕНИЯ

## ОБРАЗНИЯТ СВЯТ НА ХУДОЖНИКА ПЕТЪР ДИМОВ

Татяна Явашева

За мен рисуването е като безспирна детска игра. Копаяйки в тази „нива“, аз ровя навътре в себе си и решавам най-трудния ребус - собствения. Това казва художникът Петър Димов. В неговата живопис властва силата на образен свят, който носи белега на вечното и непреходното, на сътворението и кръговрата на живота. Той рисува мистични видения, които му се явяват наяве и насън.

### Път

Петър Димов е роден в Шумен. Следвал е в Московския университет по изкуствата. Негови творби са притежание на художествени галерии и частни колекции в Германия, Норвегия, Дания, Франция, Япония, САЩ. Наред със самостоятелните си изяви, участва в много национални и между-

народни изложби. Установил се е в село Драгоево, Шуменско - заради връзката с природата и спокойствието да работи

на място, където времето сякаш е спряло. Там кучето Марси, котаракът Чочо и още няколко домашни животни са негов „гърмоотвод“.



### Територия

Маслената живопис е предпочитаната от него техника. Изкушен е да рисува и върху ръчна хартия, която сам си лее по своя технология. Прави също графики, малка пластика и керамика. Пандемията предизвика стагнация в продажбата и на неговите картини. Но пък имал шанса да получи поръчка за гърбена пластика за Салон НАИВ 2021 в Белградчик.

### Стил

Стильът на Петър Димов е разпознаваем, но този негов почерк е създаван с времето, с много търсения, с опити и грешки. Изкуствоведи го определят като наивист, но той приема себе си по-скоро за символит - заради изобилието от символи във всяка негова работа. 📌



# Mystical VISIONS

## THE FIGURATIVE WORLD OF THE ARTIST PETAR DIMOV

✦ Tatyana Yavasheva

For me, drawing is like a never-ending child's

play. Digging into this „field“, I dig inside myself and solve the most difficult puzzle - my own. This is what the artist Petar Dimov says. In his painting reigns the power of a figurative world, which bears the mark of the eternal and imperishable, of creation and the cycle of life. He paints mystical visions that appear to him in reality and in his dreams.

### Path

Petar Dimov was born in Shumen. He studied at the Moscow University of Arts. His works are in the possession of art galleries and private collections in Germany, Norway, Denmark, France, Japan, USA. Along with his solo performances, he participates in many national and international exhibitions. He settled in the village of Dragoevo, Shumen region - because of the connection with nature and the tranquility of working in a place where time seems to have stopped. There, the dog Marcy, the cat Chocho and several other pets are his „lightning rod“.

### Area

Oil painting is his preferred technique. He is also tempted to paint on handmade paper, which he creates himself using his own technology. He also makes graphics, small sculptures and ceramics. The pandemic caused stagnation in the sale of his paintings as well. But he had the chance to receive an order for wooden plastic for Salon NAIVE 2021 in Belogradchik.

### Style

Petar Dimov's style is recognizable, but this trademark of his was created over time, with a lot of searching, with trial and error. Art critics describe him as a naivist, but he considers himself more of a symbolist - because of the abundance of symbols in each of his works. 📍



## Нови заглавия от **Сиела**

New titles by Cielia

### „Онашката“

от Захари Карабашлиев

Новият роман на Захари Карабашлиев – „Онашката“ – е увлекателна, но и проникновена притча за покварата на властта, за характера на доброто и злото, за любовта и свободата. Той съчетава елементи на дистопичната фантастика, любовния романс, изпепеляващата политическа сатира и драмата на абсурда, превръщайки се безспорно в най-различната и най-смела творба на Карабашлиев. Роман, който ще промени дишането ви и ще ви накара да се замислите. Защото пътят към покварата най-често е осеян с добри намерения.



### “The Tail”

by Zahari Karabashliev

Zahari Karabashliev's new novel - "The Tail" - is a fascinating but insightful parable about the corruption of power, the nature of good and evil, love and freedom. It combines elements of dystopian fiction, love romance, scorching political satire and the drama of the absurd, becoming undoubtedly the most diverse and bold work of Karabashliev. A novel that will alter your breathing and make you think. Because the road to corruption is often paved with good intentions.

### „Убийците от Оклахома“

от Дейвид Гран

Най-добрата книга за 2017 г. според Wall Street Journal, GQ, Time, Newsday, Entertainment Weekly и Vogue, „Убийците от Оклахома и раждането на ФБР“ е едновременно криминален сюжет, уестърн и журналистическо разследване. Книгата, която върховни Мартин Скорсезе и предстои да се превърне във филм с участието на Леонардо ди Каприо и Робърт де Ниро, разказва една от най-травматичните, обсъждани и въздействали върху американското съзнание истории от ХХ век - убийствата на индианците осейджи в техния резерват през 20-те години, когато петролният бум сблъсква техните интереси с тези на едрия бизнес и организираната престъпност.



### “The Oklahoma Killers”

by David Gran

The best book of 2017, according to the Wall Street Journal, GQ, Time, Newsday, Entertainment Weekly and Vogue, The Oklahoma Killers and the Birth of the FBI is a crime story, a western and a journalistic investigation. The book, which inspired Martin Scorsese and is set to become a film starring Leonardo Di Caprio and Robert De Niro, tells one of the most traumatic and discussed stories of the twentieth century which have influenced the American consciousness - the murders of the Osage Indians in their reserve in the 1920s, when the oil boom clashed their interests with those of big businesses and organized crime.

### „Против изборите“

от Давид ван Рейбрук

„Против изборите: В защита на демокрацията“ от Давид ван Рейбрук е диагноза за състоянието на демокрацията по света и призив за цялостно преосмисляне на ефектите от популизма, непрозрачността и технокрацията върху съвременните общества.

Авторът ни повежда по стъпките на дълбокомислено и провокативно изследване, което смесва история, култура и политика, за да очертае нов начин на възприемане на демокрацията.



### “Against Elections”

by David van Reybroeck

Against Elections: The Case for Democracy by David van Reybroeck is a diagnosis of the state of democracy in the world and a call for a complete rethinking of the effects of populism, lack of transparency and technocracy on modern societies.

The author leads us on the steps of a profound and provocative study that mixes history, culture and politics to outline a new way of perceiving democracy.





*Открийте истински емоции  
и наслада за сетивата  
в Este Restaurant*



+359 886 700 269 | [restaurant@este.bg](mailto:restaurant@este.bg) | Град София, ул. Николай Хайтов 3А

www.economymagazine.bg

ИКОНОМИКА



ИКОНОМИКА  
www.economymagazine.bg  
Брой 47 / март 2014 г. / Цена 5 лв.

ИКОНОМИКА



ПРОФ. НИКОЛАЙ ВЪЛКАНОВ:  
В такт с времето и технологиите  
PROF. NIKOLAY VULKANOV: IN STEP WITH THE TIMES AND TECHNOLOGIES



Брой 77  
ТЕХНОЛОГИИ  
ЗА ДРУГА  
РЕАЛНОСТ  
ВИСОК СКОК  
КЪМ ЕВРОТО  
ПАТЕНТИТЕ  
ТАК СА  
НА МОДА

ИКОНОМИКА  
www.economymagazine.bg  
септември 2017 г. / Цена 5 лв.



ИКОНОНИКА  
www.economymagazine.bg  
Брой 37 / март 2014 г. / Цена 5 лв.  
НЕМОЩНА енергетика  
ПОДЕМ ЗА туризма

ИКОНОНИКА  
economic.bg  
ТРИМЯТ

# ИКОНОМИКА

# 30

# ГОДИНИ



# ИКОНОМИКА

www.economymagazine.bg

Брой 48 / април 2015 г. / цена 5 лв.

БИЗНЕС  
С МИСИЯ  
БУДИТЕЛЯТ  
ОТ КАЗАНЛЪК  
КОЛЕЛОТО НА  
ТЕХНОЛОГИИТЕ  
ПРИЛОЖЕНИЕ  
ИМОТИ

*Jim Kelso*



СТРИЙТ  
ТЪТ:

те богат

# ИКОНОМИКА

СПЕЦИАЛНО ИЗДАНИЕ

ГЛОБА  
ПРЕНАР

www.economymagazine.bg



- Veterinary Products
- Feed Additives
- Coccidiostats
- Enzymes
- Vaccines
- APIs

