

ИКОНОМИКА



НАВИГАТОР
ЗА ИКОНОМИЧЕСКО
ВЪЗСТАНОВЯВАНЕ

NAVIGATOR
FOR ECONOMIC
RECOVERY

В НАДПРЕВАРА
С РИСКА

IN A RACE
WITH RISK

ЗАХАРИ
КАРАБАШЛИЕВ:

Писаното
ОСТАВА

ZACHARY KARABASHLIEV:
WRITTEN WORDS REMAIN

ISSN 1314-376X



9 771314 376013

03



ДИЕМА XTRA

УРАГАН ОТ ЕМОЦИИ



МЕСЕЦЪТ НА ГОЛЕМИТЕ ФИНАЛИ

ДИЕМА SPORT
HD

ДИЕМА SPORT2
HD



The **MAYOR** .eu

The European Portal for Cities and Citizens



6.....Навигатор за икономическо възстановяване
Navigator for economic recovery

14.....Захари Карабашлиев:
Писаното остава
*Zachary Karabashliev:
Written Words Remain*

24.....В нагпревара с руска
In a Race With Risk

28.....Макс Гурвиц: Тук сме на точното място в точното време
Max Gurvits: Here We Are At The Right Place At The Right Time

32.....Венета Писарска:
Има ли желание, има и начин
Veneta Pisarska: When There's a Will, There's a Way

34.....Георги Янчев:
Виждам отвъд числата
Georgi Yanchev: I can see beyond the numbers

38.....Иновативен стил от
Пощенска банка
Innovative Style From Postbank



40.....Гари, който промени първо себе си
Gary, Who Changed Himself First

44.....Зарядът на серийния предприемач Борис Колев
The drive of the serial entrepreneur Boris Kolev

48.....В окомото на бурята
In the eye of the storm

50.....Мостът към високите технологии
The Bridge to High Technology

54.....Предприемачи в науката
Entrepreneurs in Science

58.....Телемедицина БГ - повече мисия, по-малко бизнес
Telemedicine BG - more mission, less business



62.....Организирайте лесно своя транспорт
Organize your transportation easily

64.....Дигиталните двойници са вече тук
Digital Twins Are Already Here

68.....Масова токенизация
Mass tokenization

72.....Големите малки инфлуенсъри
The Big Micro Influencers

76.....Машина на времето
A Time Machine

78.....Вихърът в недвижимите имоти
The whirlwind in real estate

82.....Спря инерцията, която ни движеше
The Inertia That Was Moving Us Forward Has Stopped

86.....Технологичната трансформация на „Автомагистрала“
The technological transformation of "Automagistrali"

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

Издател: „Медия Икономика България“ ЕООД
Изпълнителен директор: Невена Мирчева
Главен редактор: Невена Мирчева
Счетоводство: София Стрелкова - Гечева
Редактор: Татяна Явашева
Автори: Александър Александров, Енея Георгиева, Мая Цанева
Превод: Медуана БГ
Дизайн: Бранд Медия България ЕООД
Фото: Красимир Свраков; Фото корица: Александър Нишков
Печат: Спектър АД
Разпространение: „Медия Икономика България“ ЕООД

Economy Magazine, Sofia 1111, Yavorov, bl. 73, fl. 6, ap. 11
Tel.: (02) 852 9696; (02) 852 9699

Publisher: Media Economy Bulgaria EOOD
CEO: Nevena Mircheva
Editor in Chief: Nevena Mircheva
Accountancy: Sofiya Strelkova - Gecheva
Editor: Tatyana Yavasheva
Authors: Aleksandar Aleksandrov, Eneya Georgieva, Maya Tsaneva
Translation: Mediana BG
Design: Brand Media Bulgaria EOOD
Photo: Krasimir Svrakov; Cover Photo: Aleksander Nishkov
Print: Spektar JSC
Distribution: Media Economy Bulgaria EOOD

104



- 90Не отлагай за утре
Don't postpone for tomorrow
- 92Да развържем възела на спора
Let's Untie The Knot Of The Dispute
- 94Добрите идеи идват бързо
Good ideas come fast

ИКОНОМИКА
economy
MAGAZINE *lifestyle*

- 98Битката за игрите
The battle for the games
- 104Музика в пандемия
Music In A Pandemic
- 108Michael Kors - 40 години изискан стил
Michael Kors - 40 years of refined style
- 112Звездата на Radisson изгря в Пловдив
The Radisson star rises in Plovdiv
- 114Емануил Габровски и неговата
машина за бизнес
*Emanuil Gabrovski and his
business machine*
- 118Добавена реалност от Нина Лишовска
Augmented Reality by Nina Lishovska
- 121Празнувайте успеха с PIXELS
Celebrate Success with PIXELS

ГОЛЕМИТЕ ВЪПРОСИ

Ако сте чели „Пътеводител на галактическия стопангрия“, знаете отговора на вечния въпрос за живота, Вселената и всичко останало - 42. Преди да го обяви, компютърът „Дълбока мисъл“, който го изчислява 7,5 милиона години, казва: „Наистина няма да ви се хареса“.

Свикнали сме да живеем с много повече въпроси, отколкото отговори. Днешният ден е една голяма въпросителна - с несигурност и криза, разтърсили из основи всичко в познатия ни свят. Сред най-важните въпроси сега е този как да се върнем към сигурността и растежа. В темата на броя „Навигатор за икономическо възстановяване“ насоки дават четирима икономически и финансови експерти.

Вечните отговори търсим и със Захари Карабашлиев - лице на корицата ни през май. Въпросът, който сега стои пред българското общество като една дълго неурядваща, но неизбежна промяна, според него може би е „Докога така?“. Но както заключава писателят - по-важен от отговора е самият въпрос. Напам ни води и Дъглас Адамс - „Когато си изясните въпроса, ще разберете и какво означава отговорът“.

А дали ще ни хареса? Не знаем, но със сигурност търсенето на големите въпроси и отговори продължава!

Приятно четене!

*Невена Мирчева,
главен редактор*

*Nevena Mircheva,
Editor-in-chief*



The Ultimate Questions

If you've read “The Hitchhiker's Guide to the Galaxy”, you know the answer to the Ultimate Question of Life, the Universe, and Everything - 42. Before announcing it, the Deep Thought computer, which took 7.5 million years to calculate it, said, “You really won't like it”.

We are used to living with many more questions than answers. Today is a big question mark - with uncertainty and crisis that have shaken everything in the world we know. One of the most important questions now is how to return to security and growth. In the topic of the issue “Navigator for economic recovery” guidelines are given by four economic and financial experts.

We are also looking for the ultimate answers with Zachary Karabashliev - the face of our May cover. The question that the Bulgarian society is currently facing as a long-coming but inevitable change, according to him, might be “How long?”. But as the writer concludes, more important than the answer is the question itself. Douglas Adams also leads us there - “When you clarify the question, you will understand what the answer means”.

But are we going to like it? That we don't know, but the search for the ultimate questions and answers certainly continues!

Enjoy your reading!

НАВИГАТОР ЗА ИКОНОМИЧЕСКО ВЪЗСТАНОВЯВАНЕ





NAVIGATOR FOR ECONOMIC RECOVERY

КРИЗАТА
ОТДАВНА
НИ ДАВА
ЗНАК, ЧЕ ВЯРНОТО
РЕШЕНИЕ НЕ
СЕ НАРИЧА
„ИЗЧАКВАНЕ“

✍ Татяна Явашева

Пандемия плюс избори е равно на свиваща се икономика в изчакване неблагоприятните ефекти да отминат. А тази година освен парламентарни, ни предстоят и президентски избори. Политическото танго се играе с гръб към икономиката и бизнесът в България може да „разчита“ внезапно да му гръпнат аварийната спирачка заради COVID-19, но не и бързо да получава компенсации за това, нито пък стимули да се развива. Редица браншове пострадаха сериозно вследствие на честото си излизане от пазара и мнозина вече не вярват, че може успешно да стигнат до финала на играта „Спри - тръгни - спри“, освен ако не направят рязък завой към друга сфера на дейност.

Губещи или печеливши

Във всяка дълбока криза винаги има сегмен-

ти и компании, които успяват добре да се позиционират и да растат, докато другите са в блокаж. Сегашната ситуация също има своята специфика, но не е далеч от правилото, че никоя криза не е еднакво безпощадна към всички.

Отвътре или отвън

Като в пиеса на Самюел Бекет в България продължаваме да чакаме чуждестранните инвеститори, които да станат двигател на нашия растеж. Но те няма да дойдат, ако тук липсват примамливи условия за тях. Следователно дошло е време първо сами да си помогнем. И с трезв ум да намерим консенсусна формула за възстановяване на българската икономика, която незабавно да започнем да прилагаме.

Събрахме мнения от четирима експерти, които формулират различни проблеми и предлагат начини за тяхното решаване.



THE CRISIS HAS
LONG GIVEN US
A SIGN THAT
THE RIGHT SOLUTION
IS NOT CALLED
"WAITING"

✍ Tatyana Yavasheva

A pandemic plus elections equals a shrinking economy waiting for the adverse effects to pass. And this year, in addition to parliamentary elections, we will also have presidential elections. The political tango is played with its back to the economy, and business in Bulgaria can "count" on suddenly getting the emergency brake pulled on it because of COVID-19, but not on quickly receiving compensation for it, nor incentives to develop. A number of industries have suffered severely as a result of their frequent exit from the market, and many no longer believe that they can successfully reach the end of the Stop-Go-Stop game unless they make a sharp turn to another area of activity.

Losers or winners

In any deep crisis, there are always

segments and companies that manage to position themselves well and grow while others are blocked. The current situation also has its specifics, but it is not far from the rule that no crisis is equally ruthless to all.

Inside or outside

Like in a Samuel Beckett play, in Bulgaria, we continue to wait for foreign investors to become the engine of our growth. But they will not come if there are no attractive conditions for them. Therefore, the time has come to help ourselves first. And with a sober mind to find a consensus formula for the recovery of the Bulgarian economy, which we should immediately start applying.

We obtained opinions from four experts who formulate various problems and suggest ways to solve them.

Завой към висока добавена стойност

МОЖЕ ДА ПРИЛОЖИМ РЕЦЕПТИ, ДОВЕЛИ ДО РЕЗУЛТАТИ В РАЗВИТИТЕ СТРАНИ

45-ото Народно събрание приключи своята работа при безпрецедентен сбор от предизвикателства: продължаваща пандемия, трудно и бавно икономическо възстановяване, компрометиран държавен бюджет - и всичко това в условията на неясни перспективи за съставяне на стабилно правителство. Остават нерешени и редица ключови проблеми. А решенията им не са лесни и бързи, но по тях трябва да се работи буквално „от утре“.

1. Ниска добавена стойност: Българската икономика е доминирана от сектори с ниска производителност, които създават ниска добавена стойност и не могат да функционират рентабилно, ако трябва да плащат значително по-високи заплати на работниците си.

Решение: Стимулирането на инвестиционни проекти трябва да бъде фокусирано към сектори и фирми, които ще създават значителна добавена стойност в България. На такива производители на стоки и услуги трябва да бъдат осигурени и инфраструктура, и образована работна ръка, от която се нуждаят, както и да бъдат подпомогнати в обучението на бъдещите им работници.

2. Ниско равнище на чуждестранните инвестиции: Преди около 15 години България беше сред рекордьорите по привличане на чуждестранни инвестиции. Днес сме на опашката в ЕС, а в страната все още няма достатъчно национален капитал, за да се отнасяме високомерно към желаещите

да инвестират у нас.

Решение: Неизбежно се налага комплексен подход, защото и проблемът е многопластов. Наред с реформирането на съдебната система, новото правителство трябва да покаже, че инвеститорите са добре дошли, че дискриминацията спрямо определени инвеститори (стига да спазват закона) е табу и регулаторите вече няма да се използват като бухалки (както беше в случаите с провалени сделки с Нова телевизия и ЧЕЗ). Основен приоритет следва да бъде членството в еврозоната, което се забави неоправдано с над 10 години.

3. Дефицит на работна ръка: Демографската криза е сериозен бич за икономическите перспективи на страната. Ясно е, че никое правителство не може да осигури липсващата работна ръка през следващите години, дори и раждаемостта да се увеличи по чудо.

Решение: Радикално да се преразгледа, ускори и облекчи режимът за привличане на служители (особено на квалифицирани специалисти) в случаите, когато в България липсват кадри с необходимата квалификация.

4. Липса на усещане за върховенство на правото: Може би първи по значение е проблемът с върховенството на правото. Премиерът да „си избира“ главния прокурор или да указва на регулаторите кого да „смачат“ - това трябва да остане в миналото. Търговските спорове да се решават според правото, в съдебната зала, а не по кръгмите, кабинетите и телефона.

Решение: Струва ми се, че е изписано и изговорено предостатъчно. Остава да се приложат рецептите, довели до резултати в развитите страни.



Милен Велчев,
министър на
финансите в
правителството
на Симеон
Сакскобургготски
.....
Milen Velchev,
Minister of Finance in the
government of Simeon
Saxe-Coburg-Gotha

Turn to high added value

WE CAN APPLY RECIPES THAT HAVE LED TO RESULTS IN DEVELOPED COUNTRIES

The 45th National Assembly concluded its work in an unprecedented set of challenges: an ongoing pandemic, a difficult and slow economic recovery, a compromised state budget - all in the face of unclear prospects for a stable government. A number of key issues remain unresolved. And their solutions are not easy and fast, but they must be worked on literally "starting tomorrow".

1. Low added value: The Bulgarian economy is dominated by low productivity sectors, which create low added value and cannot function profitably if they have to pay significantly higher wages to their workers.

Solution: The stimulation of investment projects should be focused on sectors and

companies that will create significant added value in Bulgaria. Such producers of goods and services must be provided with both the infrastructure and the educated workforce they need, and must be assisted in the training of their future workers.

2. Low level of foreign investment: About 15 years ago Bulgaria was among the record holders in attracting foreign investment. Today we are at the back of the EU, and there is still not enough national capital in the country for us to be arrogant towards those who want to invest in our country.

Solution: Inevitably a complex approach is required, because the problem is multifaceted. Along with reforming the judiciary, the new government must show that investors are welcome, that discrimination against certain investors (as long as they comply with the law) is taboo and that regulators will no longer be used as bludgeons (as was the case with failed deals for Nova TV and CEZ). A key priority should be eurozone membership, which has been unduly

delayed by more than 10 years.

3. Labor shortage: The demographic crisis is a serious scourge for the country's economic prospects. It is clear that no government can provide the missing workforce in the coming years, even if the birth rate miraculously increases.

Solution: Radically review, accelerate and ease the regime for attracting employees (especially qualified specialists) in cases where Bulgaria lacks staff with the necessary qualifications.

4. Lack of feeling of the rule of law: Perhaps the most important issue is the rule of law. For the prime minister to "choose" the chief prosecutor or to tell the regulators who to "crush" is a thing of the past. Commercial disputes should be resolved according to the law, in the courtroom, and not in pubs, offices and telephones.

Solution: It seems to me that enough has been written and spoken. What remains is to apply the recipes that have led to results in developed countries.



Камен Колчев,
главен
изпълнителен
директор на
ЕЛАНА Финансов
Холдинг
.....
Kamen Kolchev,
CEO of ELANA
Financial Holding

Качествена промяна с участието на държавата

НАЛИЧИЕТО НА ЕФЕКТИВНО СТОПАНСКО ПРАВОРАЗДАВАНЕ ЩЕ Е КЛЮЧ КЪМ УСКОРЯВАНЕ НА ИНВЕСТИЦИИТЕ

Икономиката ни изживява криза заради пандемичната ситуация. Но в тази криза виждаме и последициите от нерестраната икономика, чиято ефективност е затруднена от тежестта на държавния апарат. Проблемите са много, но дори ако се задвижат само няколко важни приоритета, те ще дадат своя ефект и върху други области.

Проблем 1: Спешна подкрепа за ликвидност при пострадалите икономически сектори

Много често забравяме, че когато един сектор страда, неизбежно има ефект и върху други сектори, защото те имат доставчици и други партньори, чиито бизнеси зависят от тях. В този кризисен период е необходимо по-адекватно краткосрочно финансиране с грантове за рестартиране на икономическата дейност. Малкият и средният бизнес имат нужда от ликвидност, за да оцелеят, а след като има достатъчно натрупана кредитна тежест, нови кредити, дори и безлихвени, трудно ще бъдат избрани като решение.

Проблем 2: Държавна бюрокрация и непрозрачност

Електронното правителство е най-важният инструмент за преодоляване на тежестта от нерестранания държавен апарат. Пандемичният период пока-

за, че всеобщост дигитализацията е възможна в кратки срокове. Виждаме как най-успешните в икономиката - IT секторът, който разви самостоятелни ресурси за себе си, независимо от държавната тежест - много бързо предложиха решения на администрацията. Вижда се, че има ресурс да направим тази трансформация, така че е въпрос на воля за реализацията ѝ.

Проблем 3: Капиталовият пазар не се използва по предназначение в икономиката

Много години повтаряме, че държавата няма визия за развитие на капиталовия пазар, който в съвременната икономика е традиционен инструмент за финансиране и насърчаване на растежа на бизнеса. Листването на големи държавни компании на борсата ще доведе до свеж ресурс за бюджета и ще подобри управлението им, което само по себе си ще задвижи рестартиране във важни сектори. Самият инвестиционен сектор е обединен около стратегия за развитие на пазара, но без подкрепа и участие на държавата няма как да се постигне качествена промяна.

Проблем 4: Бизнесът не разчита на независима и ефективна съдебна система

В редица случаи съдебната система се използва за натиск върху определени бизнеси - било от конкурентни участници на пазара, било от самата държава. Няма как това състояние да стимулира нови инвестиции, включително близане на свежи чуждестранни инвестиции. Наличието на ефективно стопанско правораздаване ще отключи инвестиционния процес.

Qualitative change with the participation of the state

Our economy is in crisis because of the pandemic situation. But in this crisis we also see the consequences of the unreformed economy, the efficiency of which is hampered by the weight of the state apparatus. The problems are many, but even if only a few important priorities are set in motion, they will have an effect on other areas as well.

Problem 1: Urgent liquidity support in the affected economic sectors

We often forget that when one sector suffers, it inevitably has an effect on other sectors because they have suppliers and other partners whose businesses depend on them. In this crisis period, more adequate short-term financing with grants is needed to restart economic activity. Small and medium-sized businesses need liquidity to survive, and once there is enough credit, new loans, even interest-free ones, will be difficult to choose as a solution.

Problem 2: State bureaucracy and non-transparency

E-government is the most important tool for overcoming the burden of the unreformed state apparatus. The pandemic period has shown that digitalisation is in fact possible in a short time. We saw how the most successful in the economy - the IT sector, which developed independent resources for itself,

regardless of the state burden - very quickly proposed solutions to the administration. It is clear that we have the resources to make this transformation, so it is a matter of will to implement it.

Problem 3: The capital market is not being used for its intended purpose in the economy

For many years we have been repeating that the state does not have a vision for the development of the capital market, which in the modern economy is a traditional tool for financing and promoting business growth. The listing of large state-owned companies on the stock exchange will lead to a fresh resource for the budget and will improve their management, which in itself will drive reform in important sectors. The investment sector itself is united around a strategy for market development, but without the support and participation of the state there is no way to achieve qualitative change.

Problem 4: Businesses cannot rely on an independent and efficient judiciary

In many cases, the judiciary is used to put pressure on certain businesses, either by competing market participants or by the state itself. There is no way this condition can stimulate new investment, including the inflow of fresh foreign investment. The existence of effective economic justice will unlock the investment process.

HAVING AN EFFECTIVE BUSINESS JUDICIARY WILL BE KEY TO ACCELERATING INVESTMENT

С правилни решения ще излезем от застой

АНТИКРИЗИСНИТЕ МЕРКИ ДА СЕ ПРЕВЪРНАТ В НАВРЕМЕННИ ДЕЙСТВИЯ ЗА ВЪЗСТАНОВЯВАНЕ И РАЗВИТИЕ

Кризата, обхванала света през 2020 г., показва ясно няколко проблема в българската икономика и в основни сектори в държавата като здравеопазване, образование, социална защита и администрация. Следващите няколко години са жизненоважни от гледна точка на предстоящите политически решения и действията на бизнеса. Голяма част от българските фирми и техните мениджъри са изправени пред голямото предизвикателство за намирането на баланс между запазване на качествен персонал, произвеждане на повече с по-малко ресурс, преодоляване на административната тежест и оперативната ефективност.

2021 г. е белязана от несигурност и вече виждаме как негативните икономически ефекти от COVID-19, отрицателната демография, липсата на реална дигитализация и електронно управление доведоха до свиване на българската икономика.

Според прогнозите на Световната банка икономическият ръст на България за 2021-ва ще е до 2,6%, което е с 0,7% под заложените темп в преходната прогноза на институцията от януари т.г. За плавното излизане на България от тази криза са нужни политическа воля и прякото сътрудничество с бизнеса при намирането на правилни и навременни мерки за възстановяване и увеличаване на икономическия растеж. Има няколко основни проблема, върху които да се обърне внимание час по-скоро.

- Преодоляване на административната тежест и свързана регулацията. През последната година ясно се вижда хаосът, особено при кандидатстване по програмите за засегнатите от ковид кризата бизнеси. Стигна се до забавени плащания

и одобрения на всички проекти, свързани с цитираните мерки.

- Нужна е радикална реформа в държавната администрация и автоматизиране на дейностите, позволяващи това.

- Намаляване на бюрократичната тежест и обема на документацията. Част от документите може да се набавят чрез служебно събиране от самите държавни институции. Всичко това трябва да бъде обвързано и с ефективни публични разходи.

Антикризисните мерки да се превърнат в мерки за възстановяване и развитие.

1. Дигитализация на бизнеса, модернизация и инвестиране в човешкия капитал

Всички видяхме, че COVID кризата принуди голяма част от бизнеса да се дигитализира и модернизира. Инвестицията в човешкия капитал и в образованието трябва да бъде основен приоритет на държавата, а и на частния бизнес.

2. Бърз темп на ваксиниране

В държавите с висок приоритет на ваксинацията – Китай, Израел, Виетнам, икономическият растеж и темпът на възстановяване е изключително голям. В България това не се наблюдава и усещаме негативния ефект върху определени отрасли в икономиката и здравната система.

3. План за възстановяване и устойчивост

Неслучайно навсякъде този се казва национален план. Такава визия е нужна на всяка от държавите членки, за да тласнат икономиките си напред. Важен момент е ефективно управление на мерките и достигането на парите до хората. Належащо е да има стъпки за привличане на международни инвеститори. Да се преразгледат приоритетните отрасли, които да получат финансова подкрепа.



Агор Каспарян, икономист и анализатор в Института РЕГО
.....
Agor Kasparyan, economist and analyst at the REGO Institute

With the right decisions we will get out of the stalemate

ANTI-CRISIS MEASURES SHOULD BE TURNED INTO TIMELY ACTIONS FOR RECOVERY AND DEVELOPMENT

The crisis that engulfed the world in 2020 clearly showed several problems in the Bulgarian economy and in key sectors of the country such as healthcare, education, social protection and administration. The next few years are vital in terms of upcoming policy decisions and business actions. Many Bulgarian companies and their managers face the great challenge of finding a balance between maintaining quality staff, producing more with less resources, overcoming administrative burdens and operational efficiency.

2021 is marked by uncertainty and we can already see how the negative economic effects of COVID-19, the negative demographics, the lack of real digitalization and e-government have led to a contraction of the Bulgarian economy.

According to the forecasts of the World Bank, the economic growth of Bulgaria for 2021

will be up to 2.6%, which is 0.7% below the set pace in the previous forecast of the institution from January this year. For the smooth exit of Bulgaria from this crisis political will and direct cooperation with business in finding the right and timely measures to restore and increase economic growth. There are several major issues to look out for as soon as possible.

- Overcoming administrative burdens and over-regulation. The last year has clearly seen the chaos, especially when applying for programs for businesses affected by the COVID crisis. There were delayed payments and approvals of all projects related to the cited measures.

- Radical reform in the state administration and automation of the activities allowing this is needed.

- Reducing the bureaucratic burden and volume of documentation. Some of the documents can be obtained through official collection by the state institutions themselves. All this must be linked to effective public spending.

Anti-crisis measures are to be turned into recovery and development measures.

1. Digitalisation of business, modernization and investment in human capital

We have all seen that the COVID crisis has forced much of the business to be digitalised and modernized. Investment in human capital and education must be a top priority for the state and private business.

2. Rapid vaccination rate

In countries with a high priority of vaccination - China, Israel, Vietnam, economic growth and the pace of recovery is extremely high. In Bulgaria this is not observed and we feel the negative effect on certain sectors of the economy and the health system.

3. Recovery and sustainability plan

It is no coincidence that everywhere it is called a national plan. Such a vision is needed by each Member State to push their economies forward. An important point is the effective management of measures and the delivery of money to the people. There are urgent steps to be taken to attract international investors. The priority sectors to receive financial support must be reviewed.



Димитър Чобанов,
икономист от
Института по икономика
и политика към УНСС
.....
Dimitar Chobanov,
economist from the Institute
of Economics and Politics at
UNWE

Да подобрим

ИЗПЪЛНИТЕЛНАТА ВЛАСТ ДА СПРЕ КРАНЧЕТО НА НЕЕФИКАСНОТО РАЗХОДВАНЕ НА ПУБЛИЧНИТЕ СРЕДСТВА

Българската икономика е в криза. Още преди тя да настъпи, бяха налице признаци за забавяне на растежа и дори за рецесия в икономиките от Евросъюза, очакваше се това да се отрази и върху България. Трайното намаление на темповете на растеж до средно 2,55% в реално изражение през периода 2010-2019 г. означава бавно приближаване до средния доход на човек от населението в ЕС.

Проблем: Негативно въздействие на пандемията

Решение: Ускоряване на имунизацията чрез подобряване на организацията и управлението на процеса. Увеличаване вноса на всички утвърдени от ЕС ваксини и съдействие за по-бързи процедури при откриване на нови ваксини. Активно участие на личните лекари във ваксинацията. Засилване на контрола от страна на НЗОК върху изразходването на средствата в здравната система.

Преразглеждане на всички мерки от-

носно пандемията и продължаване само на онези, за които се докаже, че са ефективни и ефикасни. Спиране ръста на заплатите в бюджетната сфера. Намаляване на разходите в държавния бюджет за текуща издръжка. Прозрачност при обществените поръчки и прекратяване на практиките за служебно възлагане без търг. Плащанията от страна на държавата да се извършват при изпълнение на поръчките, а не да се концентрират в края на годината, както е в момента.

Проблем: Недостатъчно формиране на капитал – инвестициите, измерени чрез брутно образование на основен капитал, през 2020 г. в реално изражение са по-ниски, отколкото през 2006 г. Заетите лица в икономиката през 2020 г. също са по-малък брой, отколкото през 2006 г. Наред със забавения растеж на производителността, тези фактори определят трайно по-нисък темп на растеж през периода 2010-2019 г. спрямо предходните 10 години.

Improving the business environment

The Bulgarian economy is in crisis. Even before it occurred, there were signs of slowing growth and even a recession in the EU economies, which was expected to affect Bulgaria as well. The sustained decline in growth rates to an average of 2.55% in real terms over the period 2010-2019 means a slow approach to the average per capita income in the EU.

Problem: Negative impact of the pandemic

Solution: Accelerate immunization by improving the organization and management of the process. Increase imports of all EU-approved vaccines and help speed up procedures for detecting new vaccines. Active participation of GPs in vaccination. Strengthening the control by the NHIF over the spending of funds in the health system.

Review all pandemic measures and continue only those that have been shown to be effective and efficient. Stopping the

growth of salaries in the budget sphere. Reduction of expenses in the state budget for current maintenance. Transparency in public procurement and termination of non-tendering practices. Payments by the state should be made in the execution of orders, and not to be concentrated at the end of the year, as is currently the case.

Problem: Insufficient capital formation - investments, measured by gross fixed capital formation, are lower in real terms in 2020 than in 2006. The number of people employed in the economy in 2020 is also lower than in 2006. Along with the slowdown in productivity growth, these factors determine a permanently lower growth rate in the period 2010-2019 compared to the previous 10 years.

Solution: Stop the pressure on business from the state administration, regulators and the police. Longer-term goals: Improving the business environment by ensuring the

THE EXECUTIVE
POWER TO STOP
THE TAP ON THE
INEFFICIENT SPENDING
OF PUBLIC FUNDS

средата за бизнес

Решение: Спиране на натиска спрямо бизнеса, оказван от държавната администрация, регулаторните органи и полицията. По-дългосрочни цели: Подобряване на средата за бизнес чрез гарантиране защитата на правото на собственост, справедливо решаване на спорове, по-ефективна работа и достойно заплащане за труда на правоохранителните и правораздавателните органи, въвеждане на принципа на мъчаливото съгласие при взаимодействието с регулаторните органи.

Проблем: Влошаване качеството на публичните услуги. Раздута и скъпа дър-

жавна администрация. Ниски резултати в образованието – потвърждавани от международното изследване PISA.

Решение: Проверка на служителите в бюджетната сфера (държавна администрация, учители и т. н.) дали уменията им отговарят на изискванията за изпълнение на съответната позиция и освобождаване на неквалифицираните. Мерките в областта на образованието не са краткосрочни, но проблемите са изключително сериозни и заслужават специално внимание. Допълване на системата „парите следват ученика“ с критерии

за качество на образованието, които се определят от представянето на учениците на зрелостни изпити, при прием в университет и реализация на пазара на труда. Събиране и анализ на информация за напредъка на учениците в съответното учебно заведение/степен. Заплащането на учителите да зависи от тези данни. Бонуси за подготовка на талантиливи ученици с постижения в национални и международни състезания.

Посочени са предимно краткосрочни мерки, които може да бъдат предприети от изпълнителната власт. ①



protection of property rights, fair settlement of disputes, more efficient work and decent pay for law enforcement and the judiciary, introduction of the principle of tacit consent in interaction with regulators.

Problem: Deterioration of the quality of public services. Inflated and expensive state administration. Low results in education – confirmed by the International PISA survey.

Solution: Check the officials in the budget

sphere (state administration, teachers, etc.) whether their skills meet the requirements for fulfilment of the respective position and dismissal of the unqualified. Measures in the field of education are not short-term, but the problems are extremely serious and deserve special attention. Complementing the system "money follows the student" with quality criteria for education, which are determined by the performance of students in matriculation

exams, admission to university and realization on the labour market. Collection and analysis of information about the progress of students in the respective school / degree. Teachers' remuneration should depend on this data. Bonuses for training talented students with achievements in national and international competitions.

Specified are mainly short-term measures that can be taken by the executive body. ①

**ЗАХАРИ
КАРАБАШЛИЕВ:
ПИСАНОТО ОСТАВА**

КНИГОИЗДАВАНЕТО Е ЕДИН ОТ
ПОСЛЕДНИТЕ ДЖЕНТЪАМЕНСКИ БИЗНЕСИ



**ZACHARY
KARABASHLIEV:
WRITTEN WORDS REMAIN**

BOOK PUBLISHING IS ONE OF THE LAST
REMAINING BUSINESSES FOR GENTLEMEN



• ИНТЕРВЮ •

Захари Карабашлиев е главен редактор на голямото българско издателство „Сиела“ от 2014 г. Пише проза и драматургия. Автор е на романите „18% сиво“, „Хавра“, „Опашката“, повестта „Жажда“, на сборниците „Кратка история на самолета“, „Симетрия“, „Откат“, на есета, пиеси и сценарии. Носител е на наградите „Роман на годината“ на Фонд „13 Века България“, „Роман на годината“ (Фондация ВИК), „Христо Г. Данов“, „Хеликон“, „Цветето на Хеликон“, „Комунистас“ и др. Неговата белетристика е превеждана и публикувана в САЩ, Франция, Германия, Полша, Турция, Русия, Словакия, Хърватия, Сърбия, Македония, включена в престижната американска антология „Най-добрата европейска проза 2018“.

Пиесите му се играят на сцена в България и чужбина. „Неделя вечер“ получава „Аскеер“ за драматургия (2009) и е поставяна в САЩ и България, а „Откат“ печели Наградата на публиката на театралния фестивал във Висбаден, Германия (2012). „Лисабон“ е поставяна в театър „Ла Мата“ в Ню Йорк (2014). „Неделя вечер“ се завърна на сцената в Чикаго през януари 2020. Захари Карабашлиев е и автор на киносценарии на пълнометражни и късометражни филми. През 2017 г. основава Международния литературен фестивал „Варна Лит“. Води курсове по творческо писане в СУ „Св. Климент Охридски“ и в частни школи.

✍ **Татяна Явашева**

- Г-н Карабашлиев, като писател какъв въпрос долавяте да витае сред българското общество и какъв е вашият отговор на него?

- Не е един въпросът, не са и два. Но ми се струва, че усещам желанието за някаква отпадна неиздъваща, а толкова неизбежна промяна — обществена, политическа, културна... Няма точно формулиран въпрос, по-скоро е нещо като „Докога така?“, по-скоро е недоволство от музността на Прехода, от усещането за недостиг на справедливост... Но конкретен въпрос няма, затова и не мога да предложа и конкретен отговор. А няма и смисъл. По-важен от отговора е самият въпрос.

- Нищо лошо не е само лошо. Какви позитиви ни дава пандемията?

- Първо, пандемията ни припомни някои добри стари истини: че трябва да си мием ръцете по-често, че лекарският занаят е свещен, че не е добре да си кашляме един друг в лицата... Второ: стана ясно, че половината бизнеси в света могат да функционират дистанционно. Това обаче — ако са наели правилните хора. Защото няма значение дали ще виждат колегите си сутрин в офиса, или ще си пишете имейли. Ефективността на служителите не се измерва с тяхното физическо присъствие, а с лоялността им към организацията, към която принадлежат. Слава богу, екипът на „Сиела“ години наред структурира вътрешни отношения и връзки, които остават здрави дори ако някой от нас е във Франкфурт, друг в Париж, трети във Видин, а четвърти в Люлин. Докато имаме общ интерес и действащ интернет, всеки от нас е в тази дигитална „Сиела“, която сме изградили заедно.

- В каква симбиоза са писателят и

главният редактор, мениджърът Захари Карабашлиев? Има ли противоборство?

- В изморителна симбиоза, малко като Джекил и Хайд. Мениджърът Карабашлиев работи в офис срага, сред добри колеги и в продуктивна атмосфера, а писателят Карабашлиев може да работи по книгите си единствено в самота (която е трудно-съвместима в домашна атмосфера). Времето вечно не достига. Но пък точно тези ограничения правят писателя по-ефективен, по-пестелив с думите, по-внимателен към писането — пиша само това, което наистина ме вълнува, няма време за глупости. С две думи: симбиозата е трудна, но работи и за мениджъра, и за писателя.

- Какъв бизнес е книгоиздаването днес?

- Книгоиздаването е един от последните ржентълменски бизнеси. Сключваме стотици договори годишно с всяка точка на цивилизования свят и го правим първо по имейл, с виртуално стискане на ръката. Никога не сме имали случай на нелоялност или неспазване на договорености.

- Доколко мишката изяжда книжката?

- Истината е, че мишката не само че не изяде книжката, а самата тя се скри завинаги. Просто сензорният екран изяде мишката :). Хората „скрол“ват, гецата не знаят какво е мишка, но все още разгръщат книги, нали така? Технологиите се промениха, мишките са олд скул, а книгите са си същите от векове наред. Книгата побеждава. Физическите книги в цял свят отново заемат териториите си. А и хората сега пътуват по-малко, не ползват електронните си четици чак толкова, а посягат към книгите.

- Каква мисия има книгата сега и

- Mr. Karabashliev, as a writer, which question do you feel is soaring over the Bulgarian society and what is your answer to it?

- The question is not just one, there are many. But I think I sense the desire for some long-coming, but so inevitable change — social, political, cultural one... There is no precisely articulated question — it is rather something like “How long?“, it is rather dissatisfaction with the tardiness of the Transition, with the feeling of a lack of justice... But there is no specific question, so I can not offer a specific answer. And there is no point in doing so, either. More important than the answer is the question itself.

- Nothing bad is entirely bad. What benefits does the pandemic bring us?

- First, the pandemic reminded us of some good old truths: that we should wash our hands more often, that the medical profession is sacred, that it is not good to cough in each other's faces... Second: it has become clear that half of the world's businesses can operate

remotely. However, that's possible only if they have hired the right people. Because it doesn't matter if you see your colleagues in the morning in the office, or you exchange emails. The effectiveness of employees is not measured by their physical presence, but by their loyalty to the organization to which they belong. Thank God, we at Ciela team have



**AS A PUBLISHER,
I HAVE**

a responsibility to other people's work, and as a writer, I am only responsible for my own. But I'm my own toughest boss.

been structuring our core relations for years, and they remain strong even if one of us is in Frankfurt, another in Paris, a third in Vidin, and a fourth in Lyulin. As long as we have a common interest and working internet, each of us is a part of the digital Ciela that we have built together.

- Is there symbiosis between the writer and the editor-in-chief, the manager Zachary Karabashliev? Is there a confrontation?

- It is a tiring symbiosis, a bit like Jekyll and Hyde. The manager Karabashliev works in an office building, among good colleagues and in a productive atmosphere, and the writer Karabashliev can work on his books only in solitude (which is difficult to achieve in a home atmosphere). There is never enough time. But it is precisely these limitations that make the writer more efficient, more frugal with words, more attentive to his writing — I write only what really excites me, there is no time for nonsense. In short: the symbiosis is difficult, but it works in favor of both the manager and the writer.

• INTERVIEW •

доколко чрез книгите може да влияете върху израстването на хората като личности и като професионалисти?

- Няма как да си личност и професионалист и да не четеш. Просто няма. Не говоря да четеш само лобовни романи и кримки, а книги — дали ще е класическа, нехудожествена литература, историческа, мемоаристика и т. н. Без литература си неадекватен, почти нерелевантен... Големите политически и бизнес лидери са хора, които ценят времето си — то е най-ценното, което имат, те не искат и не могат да си позволят да го губят. А времето в четене е спечелено време.

- Какъв инструмент държат в ръцете си книгоиздателите?

- Книгата е „инструмент“ за генериране на съдържание, за създаване на емоции, но и идеи. Тя е и възможен инструмент за въздействие на обществени нагласи. Книгоиздателите държат в ръцете си инструмент с много и различни остриета.

- Каква политика поддържате спрямо българските автори и към младите, които пишат?

- Работим на меритократичен принцип. Ако има какво да кажеш и го казваш професионално, няма значение дали си българин, швед, млад или стар... Един от най-добрите ни български дебюти беше на 60+ - „Когато капят кестените“, автор Стефан Коспартов - изключителна книга, прекрасен стил. Имаме и млади автори: например Мартин Колев — поредицата му „Софийски магьосници“, също Ирена Първанова...

- Според продажбите на „Сиела“ какво най-много се търси? Какъв профил изграждате на четящите хора в България, съответно и на нечетящите?

- Търси се това, което се търси навсякъде по света: качествена нехудожествена, комерсиална неангажираща, утвърдена световна, също така и българска. Хората искат да се вълнуват — дали от Фредерик Бакман, или от Алек Попов, дали от истории за Аушвиц, или от измислени светове... Книгите са врати към световите на другите, или към други светове.

- Във вашата работа на издател има много „Да“ и „Не“. Кой е верният ориентир при избора,



Александър Нишков © Aleksander Nishkov

- What kind of business is book publishing nowadays?

- Book publishing is one of the last remaining gentlemen's businesses. We sign hundreds of contracts a year with people from every part of the civilized world and we do it first by email, with a virtual handshake. We have never had a case of disloyalty or non-compliance with agreements.

- To what extent does the mouse eat the book?

- The truth is that the mouse not only did not eat the book, but it hid away forever. It was the touch screen that ate the mouse :) People scroll, kids don't know what a mouse is, but they're still opening books, right? Technology has changed, mice are old school, and books have been the same for centuries. The book wins. Physical books all over the world are taking over again. And people are now traveling less, not using their e-readers as much, but reaching for books.

- What is the mission of the book now and to what extent can you influence the growth of people as individuals and as professionals through books?

- You can't be a fully developed individual and a professional and not read. It's just not possible. I'm not talking about reading only love romances and crime

Zachary Karabashliev has been the editor-in-chief of the large Bulgarian publishing house “Ciela” since 2014. He is a writer and a playwright. He is the author of the novels “18% Gray”, “Havra”, “The Tail”, the novella “Thirst”, the short story collections “A Brief History of the Airplane”, “Symmetry”, “Recoil”, essays, plays and screenplays. He is the winner of the “Novel of the Year” of the 13 Centuries Bulgaria Fund, “Novel of the Year” (VIK Foundation), “Hristo G. Danov”, “Helikon”, “The Flower of Helikon”, “Comunitas” awards and others. His fiction has been translated and published in the USA, France, Germany, Poland, Turkey, Russia, Slovakia, Croatia, Serbia, Macedonia, and has been included in the prestigious American anthology “The Best European Prose 2018”.

His plays are performed on stages in Bulgaria and abroad. “Sunday Evening” received the Askeer for Drama Award (2009) and was staged in the United States and Bulgaria, and “Recoil” won the Audience Award at the Wiesbaden Theater Festival in Germany (2012). “Lisbon” was staged at the La Mama Theater in New York (2014). “Sunday Evening” returned to the stage in Chicago in January 2020.

Zachary Karabashliev is also the author of screenplays for feature and short films.

He is the Programming director of the International Literary Festival “Varna Lit” which he co-founded in 2017.

He has taught courses in creative writing at Sofia University “St. Kliment Ohridski”, and in private schools.

• ИНТЕРВЮ •

кои са принципите, от които се ръководите?

- Има един естетическо-търговски ориентир, който не може да бъде калкулируем, не може да бъде обяснен. Ако можеше – всяко издателство щеше да го знае и да издава успешни книги. Има магия в цялата тази работа и аз лично съм се отказал да опитвам да си я обясня, а не дай си боже да я обясня на друг. Когато четеш нов ръкопис, има нещо, което трепва в теб още в първите изречения. Или не трепва. Необяснимо е.

- Пандемията даде силен тласък към дигитализацията. Какъв ефект наблюдавате в полето на писаното слово и книгите?

- Много хора останаха с много свободно време и много неща за казване, повечето от които казани много по-добре от много други хора, много преди пандемията :). С двете думи - графоманията избуя. Явно писането изглежда лесно. А то е като пеенето – ако го правиш фалшиво, не се издържа.

- Вашият кратък прочит на темата „Власт и пари“, отнесена към 2020-2021?

- У нас парите и властта са в особен, вреден (в дългосрочен план) и за двете страни танц. Парите имат нужда от условия, които властта вече 30 години някак все не успява да осигури (или ги осигурява избирателно). А властта има нужда от пари, но без да гарантира нищо настреща. Предчувствам, че парите трябва да искат повече реален ангажимент от страна на властта. Парите не искат да бъдат изнудвани от некадърници с политически мандати. Парите не могат да продължават да носят на гърба си тези лентяи. В лятото на 2020 се видя и чу цялата грозна картина на флирта между мръсни политици и нечисти пари.

- Каква е властта на писателя и каква на издателя Захари Карабашлиев?

- Предпочитам да говоря не за власт, а за отговорности. Като издател имам отговорност към работата на други хора, а като писател съм отговорен само за своята. Но аз съм си най-суровият бос, така че...

- Как да управляваме промяната – вашата формула на писател и на мениджър?

- Като писател я управлявам с наративна стратегия и структура, които изграждам в произведението си. Има един герой, който трябва да влезе в дадена история по даден начин, но да премине през някакъв конфликт, който да го изправи пред трудности и драми, и чрез действията си героят се променя, така че в края на книгата е различен човек. Като мениджър търся и опитвам да предизвикам промяната. Промяната е единственото сигурно нещо. Затова трябва да бъдеш промяната. Иначе си това, което промяната изхвърля зад борда.

- Живяхте навън, от години сте пак в България. Кое е това, което хората, които постоенно са тук, нямат очи да забележат?

- Красотата на природата и грозотата на човешкия мързел.



КАТО ИЗДАТЕЛ ИМАМ ОТГОВОРНОСТ

към работата на други хора, а като писател съм отговорен само за своята. Но аз съм си най-суровият бос



mysteries, but all kinds of literature - whether it will be classical, non-fiction, historical, memoirs, etc. Without literature you are inadequate, almost irrelevant... Great political and business leaders are people who value their time – it is the most valuable thing they have, so they do not want and cannot afford to lose it. And the time spent in reading is a time gained.

- What kind of tool do book publishers hold in their hands?

- The book is a “tool” for generating content, for creating emotions, but also ideas. It is also a viable tool for influencing public attitudes. Publishers hold in their hands a tool with many different blades.

- What policy do you apply towards Bulgarian authors and young people who write?

- We work on a meritocratic principle. If you have something to say and you say it professionally, it doesn't matter if you are Bulgarian, Swedish, young or old... One of our best Bulgarian debuts was at 60+ - “When

the chestnuts fall”, author Stefan Kospartov – an exceptional book, wonderful style. We also have young authors: for example Martin Kolev - his series “The Wizards of Sofia”, also Irena Parvanova... and many more.

- What would you say is most in demand, according to Ciela's sales? What is the profile of the people reading in Bulgaria, and respectively of the non-readers?

- People are looking for the same thing everywhere around the world: quality non-fiction, casual commercial, established world one, and also Bulgarian literature. People want to get excited - whether from Frederick Backman, or Alek Popov, whether from stories about Auschwitz, or from fictional worlds... Books are doors to the worlds of others, or to other worlds.

- There are many “Yeses” and “Nos” in your work as a publisher. What is the right guideline when making your selection, what are the principles that guide you?

- There is an aesthetic-commercial

guideline which is not possible to calculate or explain. If it were, any publisher would know it and would publish successful books. There is magic in all this work and I have personally given up trying to explain it to myself, and God forbid I try to explain it to anyone else. When you read a new manuscript, there is something that resonates with you from the very first sentences. Or it doesn't. It is inexplicable.

- The pandemic has given a big boost to digitalization. What effects do you observe in the field of the written word and books?

- Many people were left with a lot of free time and many things to say, most of which were said much better by many other people, long before the pandemic :) In short – there was a writing frenzy. Apparently, writing seems easy. But it's like singing - if you do it off-tune, it is hard to tolerate.

- Your brief interpretation on the topic of “Power and Money”, in relation to 2020-2021?



- In our country, money and power are in a special, detrimental (in the long run) dance for both parties. Money needs conditions that the government has somehow failed to provide (or has provided selectively) for the past 30 years. And politicians need money, but without guaranteeing anything in return. It seems to me that money should demand more real commitment from the authorities. Money does not want to be blackmailed by incompetent people with political mandates. Money cannot continue to carry these sloths on its back. In the summer of 2020, we heard and saw the whole ugly picture of the flirt between dirty politicians and contaminated money.

- What is the power of the writer and what is the power of the publisher Zachary Karabashliev?

- I prefer not to talk about power, but about responsibilities. As a publisher, I have a responsibility to other people's work, and as a writer, I am only responsible for my own. But I'm my own toughest boss, so...

- How should we manage change - your formula as a writer and a manager?

- As a writer, I manage it with a narrative strategy and structure that I build up in my work. There is a character who has to enter a story in a certain way, but also go through a struggle that makes him face hardships and conflicts, the character changes through



BOOK PUBLISHERS HOLD IN THEIR HANDS

a tool with many different blades - it can influence public attitudes, create emotions, but also inspire ideas.

his actions, so at the end of the book he is a different person. As a manager, I seek and try to bring about change. Change is the only sure thing. That's why you have to be the change. Otherwise, you are what change throws overboard.

- You lived abroad, you have been back in Bulgaria for years. What is it that people who are constantly here do not have eyes to notice?

- The beauty of nature and the ugliness of human laziness.

- A quarter of a century after the fall of the Berlin Wall, in 2014 you took the initiative to open the front gates to all institutions. What does the syndrome of entering through the back entrance mean? What success have you achieved so far?

- One of the first things that particularly bothered me in the first year since I returned was the closed doors of almost all important institutions - starting with Sofia University and ending with a district court in a small town. That's inexplicable, ridiculous, uncivilized.

• ИНТЕРВЮ •

- Четвърт век след пагането на Берлинската стена, през 2014 г. предприехте инициативата за отваряне на парадния вход на всички институции. Какъв синдром е влизането през задния вход? Какъв успех постигнахте досега?

- Едно от първите неща, които особено ме тормозеха в първата година, откак се върнах, бяха затворените врати на почти всички важни институции – като започна от Софийския университет и свърша до някой районен съд в малък град. Необяснимо, нелепо, нецивилизовано. Защо нормалният вход, предвиден по архитектурен план да бъде двери към света, е затворен, а се влиза през задни врати? Започнах петиция, ангажирах медици, общественост... После лека-полека спрях да обръщам внимание, после свикнах, после ме поканиха да преподавам в Софийския университет и се наложи да минавам през задния вход и станах един от тези, които не забелязват... И се намразих от това и вече не стъпвам в СУ. Истината е, че промени у нас, в България, не стават отдолу нагоре. Стават от главата надолу. Авторитарен модел сме. Трябва ректорът на Софийския университет да „нареди“ да се отворят веднъж завинаги вратите. Кой е Захари Карабашлиев да ръси мозък как

трябвало да бъде, нали така!

- В аритметиката на обществените отношения пандемията плюс парламентарни и президентски избори през 2021 г. е равно на...

- Неизвестно.

- Какво ви се иска да изкрещите на политиките и какво да им прошепнете на ухо?

- Не понасям нито крещенето, нито шепукането. Предпочитам да пиша – така се изразявам по-ясно, а и писаното остава.

- Каква метафора е опашката в едноименната ви книга? Да я прехапем, да я откъснем като гущер или...

- Ако сам тръгна да си обяснявам метафорите си – тежко ми. Нека просто кажа, че в романа ми опашката има различни измерения, прояви и символика – от опашка на хвърчило, през опашка на жена, та до „уроборос“ (змия, захапала опашката си)... Но това не е толкова важно. Важното е, че „Опашката“ не остава никого равнодушен.

- Как да изчистим това огледало на обществено-икономическата реалност, в което се оглеждаме, за да виждаме по-ясно?

- Никое огледало не може да бъде „изчис-

лено“ веднъж завинаги и толкова. Вие у дома нали не си миете прозорците само веднъж? Нали не спирате да се грижите за хигиената постоянно? Така е и с всичко останало. Реалността, за която говорите, също има нужда от постоянна грижа.

- Ако като вашия герой Павел се заразите с вируса на политическата власт, към какъв рег ще водите страната? Е, това май ще е гледната точка на все още здравия Захари Карабашлиев...

- За разлика от моя герой, аз имам някаква имунна защита, имам някакви антители. Наясно съм с това какво съм и какво не съм. Наясно съм, че ако ти е трудно да погредушиш както трябва чорачите си в гардероба, може би няма да ти е лесно да водиш цяла държава към нов рег.

- С каква енергия зареждате „бате-риите си“ и с какво зарядно устройство?

- Любов в семейството. Също така фитнес (но от началото на пандемията не съм стъпвал в зала), четене, филми, музика, вино с приятели... обичайните неща...

- Животът е най-големият писател и сценарист. Коя кратка история ще ни споделиш – просто за размишля?

- Имаше един глъзг момент, докато живеех в Америка, в който бях стигнал някакво особено депресивно ниво - бях останал без добри доходи, живеех на ново място, едва успях да издържам семейството си. Тогава започнах работа като куриер, разнасях документи навсякъде из Южна Калифорния. Един ден бях пратен на място, доста на изток от океана, в пустинно градче. Доставих пратката и в съседство имаше книжарница. Беше много горещ ден. Влязох в книжарницата, спомням си хладната

ФИРМЕН ПРОФИЛ

„Сиела“ е най-голямото издателство в България, част от над 35-годишната история на утвърдената компания „Сиела Норма“ АД, превърнала се в лидер на пазара в различни сфери на бизнеса: разработка на софтуерни продукти, издателска дейност, верига книжарници, организиране и провеждане на публични събития. Стартирало преди 26 години с публикуването на наръчници и монографии в областта на правото, към днешна дата издателството има над 3000 заглавия в своето портфолио, сред които се нареждат някои от най-изтъкнатите имена в световната литература. „Сиела“ издава и множество утвърдени и дебютиращи български автори. Издателството запазва специален фокус върху юридическата литература.

Why is the main entrance, provided by an architectural plan to be a door to the world, closed and once has to enter through a back door? I started a petition, engaged the media, the public... Then I slowly stopped paying attention, then I got used to it, then I was invited to teach at Sofia University and I had to go through the back entrance and became one of those who do not notice... And I started hating myself for that and I no longer set foot in Sofia University. The truth is that changes in our country, in Bulgaria, do not happen from the bottom up. They start from the head down. I guess we have been subscribed to this authoritarian model. I supposed, the Rector of Sofia University must “order” the doors to be opened once and for all. After all, who is Zachary Karabashliev to give unwanted advice how it should be done, right!?

- In the arithmetic of public relations, a pandemic plus parliamentary and presidential elections in 2021 is equal to...

- An unknown.

- What do you want to shout at politicians and what do you want to

whisper in their ear?

- I can't stand screaming or whispering. I prefer to write - so I express myself more clearly, and what is written remains.

- A metaphor for what is the tail in your book of the same name. Should we bite it off, tear it off like a lizard or...

- God forbid to start explaining my own metaphors. Let me just say that in my novel the tail has different dimensions, manifestations and symbolism - from the tail of a kite, through the tail of a woman, to the “uroboros” (a snake biting its tail)... But this is not that important.

The important thing is that “The Tail” does not leave readers indifferent.

- How do we clear this mirror of socio-economic reality in which we look, in order to see more clearly?

- No mirror can be “cleaned” once and for all. At home you don't wash your windows only once, do you? You never stop taking care of hygiene, do you? That goes to everything else. The reality you are talking about also needs constant care.

- If, like your hero Pavel, you become infected with the virus of political power,

COMPANY PROFILE

“Ciela” is the largest publishing house in Bulgaria, part of the over 35-year history of the established company “Ciela Norma” AD, which has become a market leader in various areas of business: software development, publishing, bookstore chains, organizing and conducting public events. Launched 26 years ago with the publication of manuals and monographs in the field of law, to date the publishing house has over 3,000 titles in its portfolio, among which are some of the most prominent names in world literature. “Ciela” also publishes many established and debuting Bulgarian authors. The publishing house retains a special focus on legal literature.



**КНИГОИЗДАТЕЛИТЕ
ДЪРЖАТ В РЪЦЕТЕ СИ**

инструмент с много и различни
остриета – може да въздействат
върху обществените нагласи, да
създават емоции, но и да възхват идеи

• ИНТЕРВЮ •

обстановка, рафтовете с книги, тишината... И погледът ми попадна на една книга на автор със славянско име - Йосип Новакович. Имаше много хубава корица, казваше се „Изневери“/ „Infidelities“. Взех я в ръката си, разгърнах я, зачетох я. И в очите ми бликнаха сълзи. Новакович е хърватски автор, който живееше в Америка и пишеше. Но и аз пишех истории, и аз бях от този край на света, а не го правех. Защо? Знаех, че това трябваше да правя и аз. Да пиша - беше това, което можех, това, което обичах и ми се отдаваше, а аз бях загробил това и се занимавах с какви ли не неща, докато стигнах почти дъно. Беше момент, в който повярвах, че ако пиша, ще се справя някак си. И нещата потръгнаха. Просветление можеш да получиш навсякъде, дори в книжарничката на малък град в пустинята. И след този ден започна връщането ми към писането. Година по-късно се запознах с Йосип Новакович. В Созопол. Разказах му тази история, благодарих му за вдъхновението. Презгърнахме се, пихме вино го късно, не забравимо беше. Животът е най-добрият разказвач. Трябва да му се доверим.

- За финал подарете на читателите прозрение от „Опашката“...

- Първото изречение от книгата: „Свободни сме били, ала не сме го знали“.



ПРОМЯНАТА Е ЕДИНСТВЕНОТО СИГУРНО НЕЩО.

Затова трябва да бъдеш промяната.
Иначе си това, което промяната
изхвърля зад борда



what order will you lead the country to? Well, this will probably be the point of view of the still healthy Zachary Karabashliev...

- Unlike my character, I have some immune protection, I have some antibodies. I am aware of what I am and what I am not. I am aware that if it is difficult for you to arrange your socks in the wardrobe properly, it may not be easy for you to lead an entire country to a new order.

- What kind of energy do you use to charge your “batteries” with and what charger?

- Love in the family. Also fitness (but I haven't been at the gym since the beginning of the pandemic), reading, movies, music, wine with friends... the usual stuff...

- Life is the greatest writer and screenwriter of all. Which short story will you share with us - just for reflection?

- There was a long time when I lived in America, in which I had reached a particularly depressing point - I was left without a good income, I lived in a new place, I could barely support my family. Then I started working

as a courier, delivering documents all over Southern California. One day I was sent to a small desert town. I delivered the shipment and there was a bookstore next door. It was a very hot day. I entered the bookstore, it was air-conditioned, and I remember it was so cool inside, I remember the bookshelves, the cozy silence... And my eyes fell on a book by an author with a Slavic name - Josip Novakovich. It had a very nice cover, it was called “Infidelities”. I took it in my hand, turned the pages, I started reading. And next thing I know - I had tears in my eyes. Novakovich is a Croatian author who lived in America and was writing. But I was also writing stories, and I was from this part of the world, too, but I wasn't doing that. Why? I knew I had to do the same. Writing was what I could do, what I loved, but I had buried that and did all sorts of things until I almost reached the bottom. That was the moment when I believed that if I started writing again, I would manage somehow. And I did. And things worked out. You can get enlightenment anywhere, even in the bookstore of a small desert town. So, after

that day, my return to writing began. Years later, I met Josip Novakovich. In Sozopol. I told him this story and thanked him for the inspiration. We hugged, drank wine until late, it was unforgettable. Life is the best storyteller. We have to trust it.

- And finally, please give our readers some insight from “The Tail”...

- The first sentence of the book: “We were free, yet we didn't know it.”



CHANGE IS THE ONLY SURE THING.

That's why you have to be the change. Otherwise, you are what change throws overboard.

ECONOMIC·BG

ECONOMIC·BG



В надпревара с РИСКА

НАЙ-ВАЖНИЯТ УРОК ОТ ПАНДЕМИЯТА ЗА КОРПОРАТИВНОТО УПРАВЛЕНИЕ

▲ **Александър Александров**

Около година след започването на пандемията от COVID-19 изводите и поуките от случилото се за собствениците и ръководителите на бизнес са много. Вече за всички е ясно, че дигитализацията е ключова за постигането на устойчивост, мнозина започнаха да търсят начини за скъсяване веригите на доставки, а електронните разплащания и други безконтактни технологии навлязоха още по-сериозно в много бизнеси. Компаниите, които преди кризата имаха качествени и разпознаваеми електронни магазини, посрещнаха по-леко свързаните с пандемията ограничения. Други

спешно започнаха да градят своето онлайн присъствие.

Дигитализацията със сигурност е от ключово значение и ще допринесе редица бизнеси да станат много по-устойчиви в бъдеще. Има обаче един още по-важен извод от изминалите кризисни месеци, които компаниите трябва да направят. Прогнозирането на рисковете, подготовката за тях и управлението им вече е от

ключово значение

за всеки от нас. Няма бизнес, който може да си позволи да не мисли по тези въпроси, независимо дали е кварталното забедение, или голямо производствено предприятие, което изнася



продукция на десетки пазари. Големината и пазарният сегмент наистина нямат значение. Това, в което се уверихме през изминалите дванадесет месеца, е, че една криза може да се появи абсолютно неочаквано и да засегне на практика всеки аспект от работата на предприятието и от икономиката като цяло.

Тя може да е глобална, но също и с ограничен обхват - някъде от другата страна на планетата. Наводнение в Тайван може да прекъсне производството на чипове, което да се отрази на работата на предприятието за автомобили в Европа. Или един кораб, заседнал в Суецкия канал - да забави доставки за Европа на стойност милиарди в продължение на седмици. А зараза, тръсна от пазар на храни в Китай, може да засегне цялата световна икономика за много продължителен период. Вече е ясно, че една криза може да дойде на практика „от нищото“ и да се окаже глобална и всеобхватна.

За какво да се подготвим

Живеем в динамично променящ се свят, в който честотата и разнообразието на кризите се увеличават непрекъснато. Мощен компютърен вирус, атака срещу DNS сървъри или „облачна“ инфраструктура някъде по света могат да доведат до глобален срив на дигиталните инфраструктури. И това са само рисковете, свързани с информационните технологии. Силно слънчево изригване (каквото вече е имало) може да извади от строя системите за пренос на електроенергия, което да спре работата на производствено

оборудване. Добра идея за много компании е да помислят за бекъп на своите информационни масиви, но и на приложенията и системите си, резервна телекомуникационна свързаност и поне някаква степен на енергийна независимост. По-трудно е да се прогнозираат последиците от локални военни конфликти, протести и граждански конфликти, международно ембарго срещу дадена държава, природни бедствия или нова епидемия. Трябва обаче да се имат предвид всички тези възможности и да се помисли за начините, по които те могат да засегнат нашия бизнес.

Изводът е: вече няма компания, която да може да си позволи да не е подготвена. Много от по-големите корпорации имат политики за управление на риска. По-малките обаче - по-скоро не. В тях ресурсите не са достатъчни, времето на малкия екип и без това не достига, а често всеки служител и дори собственикът съвместява две или повече длъжности. Освен това все още е широко разпространена мантрата, че рисковете са прерогатив на държавното управление и институциите са тези, които трябва да са подготвени и да предотвратят обществото от всевъзможни кризи. В голяма степен те наистина носят тази отговорност, но вече всички виждаме, че това не е достатъчно.

В пост-ковид реалността прогнозирането и управлението на риска е

отговорност на всеки

от правителствата, през местните власти и частния бизнес, до домакинствата и отделните индивиди. Всички трябва да отделят някакъв ресурс, за да си отгово-

рят на най-важните въпроси: какви са рисковете, които могат да прекъснат моята работа; колко време можем да издържим, ако паричните потоци към нас спрат по някаква причина; какви алтернативни точки на продажба имаме и др. Добра идея е по-големите компании да имат отдел или поне един служител, който да отговаря за прогнозирането на всевъзможни рискове и за създаването на сценарии за функциониране на предприятието при различни кризи. Важно е с тези сценарии да е запознато и ангажирано ръководството на предприятието. Дори в малките и микрофирми екипът трябва да е наясно какви може да са потенциалните рискове за бизнеса и какви биха били последиците и щетите от тях.

Как дадена криза ще се отрази на доставките на ключови суровини или продукти? Какви са възможностите за работа на екипа от домовете, как можем да сме по-гъвкави при достигането до клиентите си. Това, разбира се, са въпроси, които бизнесът не си задава от вчера. Добрите мениджъри правят много, за да оптимизират работата в управляваните от тях компании и да ги направят по-малко уязвими на различни заплахи. Пандемията обаче ни научи, че подходът към прогнозирането на рисковете трябва да е много по-последователен, проактивен и изпреварващ събитията. Сега, след три въanni на пандемията, повечето компании вече нацелиха правилния ритъм на работа в трудните условия. Остава въпросът колко им е струвало пренастройването през първите месеци. И също - какви ще са загубите, ако станем свидетели на груза толкова мащабна криза. ☹

• ANALYSIS •



SET Index

TUESDAY 1,276.84

Food & Beverage	10,338.09
Consumer Product	122.20
Fashion	634.95
Home & Office Prod	29.37
Personal & Pharm	648.19
Financials	160.59
Banking	467.98
Finance & Securities	1,402.14
Insurance	13,882.12
Industrials	108.34
Automotive	459.42
Ind Material & Mach	

In a Race With RISK

THE MOST IMPORTANT LESSON OF THE PANDEMIC FOR CORPORATE MANAGEMENT

✍ Alexander Alexandrov

About a year after the start of the COVID-19 pandemic, the lessons learned from owners and business managers are numerous. It is now clear to everyone that digitalization is key to sustainability, many have begun to look for ways to shorten supply chains, and electronic payments and other contactless technologies have been employed by many businesses. Companies that had recognizable high-quality e-shops before the crisis have coped with the pandemic restrictions more easily. Others have urgently begun to build their online presence.

Digitalization is certainly key and will help many businesses become much more sustainable in the future. However, there is an even more important conclusion from the past months of crisis that companies must make. Risk forecasting, preparation and management is already of

key importance

to each and everyone of us. There is no business that can afford not to think about these issues, whether it is a local restaurant or a large manufacturing company that exports products to dozens of markets. Size and market segment really don't matter. What we have seen over the past twelve months is that a crisis can occur completely unexpectedly and affect virtually every aspect of the company's operations and the economy as a whole.

The crisis may be global, but it could also be limited in scope - somewhere on the other side of the planet. A flood in Taiwan could disrupt chip production, affecting the operation of a car manufacturer in Europe. Or a ship stuck in the Suez Canal - to delay for a week shipments to Europe worth billions. And a contagion that originated from a food market in China could affect the entire world economy for a very long time. It is now clear that a crisis can come from "out of nowhere" and turn out to be global and all-encompassing.

What should we prepare for

We live in a dynamically changing world in which the frequency and variety of crises are constantly increasing. A powerful computer virus, an attack on DNS servers or a "cloud" infrastructure somewhere in the world can lead to a global collapse of digital infrastructures. And these are just the risks associated with information technology. A strong solar eruption (as the one that has already occurred) could disrupt power transmission systems, shutting down production equipment. It is a good idea for many companies to consider

backing up their data sets, but also their applications and systems, backup telecommunications connectivity and have at least some degree of energy independence. It is more difficult to predict the consequences of local military conflicts, protests and civil conflicts, an international embargo against a country, natural disasters or a new epidemic. However, all these possibilities must be taken into account and the ways in which they may affect our business must be considered.

The conclusion is: there is no longer a company that can afford not to be prepared. Many of the larger corporations have risk management policies. However, the smaller ones most often don't. In them the resources are not enough, the time of the small team is not enough anyway, and often each employee and even the owner combine two or more positions. In addition, there is still a widespread belief that risks are the prerogative of government and that it is the institutions that must be prepared and protect society from all kinds of crises. To a large extent, they do bear this responsibility, but we have all witnessed that this is not enough.

In the post-Covid reality, risk forecasting and management is the

responsibility of everyone

from governments, through local authorities and private business, to households and individuals. Everyone needs to devote some resources to answer the most important questions: what are the risks that can interrupt my work; how long can we last if our cash flows stop for some reason; what alternative points of sale we have, etc. It is a good idea for larger companies to have a department or at least one employee who is responsible for forecasting all kinds of risks and for creating scenarios for the operation of the enterprise in various crises. It is important that the management of the company is familiar with and engaged in these scenarios. Even in small and micro companies, the team needs to be aware of what the potential risks to the business may be and what the consequences and damages would be.

How will a crisis affect the supply of key raw materials or products? What are the possibilities of the team to work from home, how can we be more flexible in reaching our customers. These, of course, are questions that businesses have been asking themselves for a long time. Good managers do a lot to optimize the work in the companies they manage and make them less vulnerable to various threats. However, the pandemic has taught us that the approach to risk forecasting needs to be much more consistent, proactive and up-to-date. Now, after three waves of the pandemic, most companies have already figured out the right work rhythm in these harsh conditions. The question remains how much the readjustment cost them in the first months. And also - what will be the losses if we go through another large-scale crisis like this one. 📌



МАКС ГУРВИЦ:

Тук сме на точното място в точното ВРЕМЕ

ПРЕЗ 2022 Г. СЕ ОЧАКВА ДА ЗАПОЧНЕ РАСТЕЖ НА ИКОНОМИКАТА И ЗА БЪЛГАРИЯ СЕ ЗАДАВА ДЕСЕТИЛЕНИЕ НА УСКОРЕНО РАЗВИТИЕ

Тони Григорова

Българин по призвание – така Макс Гурвиц определя себе си. Той е управляващ съдружник във фонда за рисков капитал „Витоша венчър партньър“, избран от Фонда на фондовете в България да подпомага развитието на стартиращи и млади компании. Менеджърският екип е интернационален – те са шестима, а имат седем различни гражданства. Ето неговия поглед на космополит, който за 10 години добре е опознал нашата страна с всичките ѝ плюсове и минуси. Говори за България като българин, не като чужденец:

Имах късмет и всичко се подреди по удобен начин. Когато дойдох в България, бях натрупа известен опит и въздох в инвестиционния екип на фонда Eleven, подкрепящ стартиращи бизнеси. Мнозина не си дават сметка, че България е място на първопроходство. Например инструментът Jeremie

започва да се прилага тук през 2009 г. с подкрепата на Европейската комисия и впоследствие този и други успешни подходи за финансиране се използват в цяла Европа.

Гледам на България с розови очила и според мен тук е

истински рай

за онези, които искат да правят нещо. Когато обаче става дума за щастие, любов, развитие, хората си мислят само за хубавото, а голямата промяна е безопасна. Сега България е на нивото на Гърция през 80-те години на миналия век. Тук също върви изграждане на новото богатство и на новите капитали. Точно затова активните хора имат

шанса

да са на правилното място в правилното време. Икономиката ще се развива, разбира се, със съпътстващите проблеми на растежа – увеличаване на недоволството, не всички ще са на едно мнение, ще има противоборство и трябва да свикнем с това.

Правил съм много проекти в съседните държави и имам лични наблюдения, че сред бившите соцстрана на Балканите България е най-развитата днес. Трябва да запазим

лидерското място и София да се превърне в своеобразна столица на региона. В информационните технологии имаме своя безспорно висок напредък. Потенциал за нас има хранителната индустрия, щом светът се обръща към здравословното хранене. Производството на модни облекла, както и сферата на дизайна са друга подходяща ниша. За да има икономически растеж, вече се налага да привличаме хора от чужбина и това не бива да са само българи. Вместо постоянното фокусиране как обратно да ги върнем, по-добре да отворим границите за трудова миграция и да привличаме хора, готови да заживеят в България. Трябват ни повече българи по избор.

България е добро средище и от гледна точка на наличието на

пари за иновативно предприемачество

Има десетина фонда за рисково инвестиране. БФБ например първа в Европа пушна инструментата beat за по-ранно набиране на публични средства за малки и средни предприятия с цел насърчаване на техния растеж. Това възражда и самата борса. При усвояването на европейските средства България малко изостава, но пък имаме добре работещ Фонд на фондовете. Пари има, хората и идеите са по-голямото предизвикателство.

Инвестиционната общност е надъхана, когато пандемията позатихне, да започнем

с нова сила

да популяризираме нашите възможности. Знаем, че след всяка криза следва възход. Колкото по-дълбок е бил застоят, толкова по-ускорен ще е растежът след това. Пандемията предизвика спад, какъвто не познаваме от Втората световна война насам. И всички очакваме от 2022 г. да започнат най-добрите години досега. Следващите 1-2 десетилетия ще са време на просперитет. 📈

Дългият път

Макс Гурвиц е роден в Москва и когато става на 7 години, семейството му се мести в САЩ. Завръща се в Европа и в Нидерландия завършва право. Работи в Европейската комисия, след което натрупва и малко корпоративен опит. После с приятели правят портал за правни и нотариални услуги Regledit.nl и започват онлайн да предлагат юридическо обслужване. Бизнесът потръгва, но през 2011 г. го продават и тогава той идва в България. Фактор за това е българката Елина, с която се запознават в Германия, а по-късно тя става неговa съпруга. Той се установява в София, а Елина няма планове да се завърне. Но след три години пътуване за всеки уикенд разбира, че Макс остава, съзрял наличието на енергия на бързата промяна. Тогава Елина прави обратен завои и отваря свой бизнес в София. Сега четири езика са като родни за Макс – с родителите си говори на руски, със сестрите си на нидерландски, със съпругата си на български, а в бизнеса предимно на английски.

Max Gurvits: Here We Are At The Right Place At The Right Time

IN 2022, ECONOMIC GROWTH IS EXPECTED TO BEGIN AND A DECADE OF ACCELERATED DEVELOPMENT IS TO COME FOR BULGARIA

✍ Toni Grigorova

Bulgarian by vocation - this is how Max Gurvits defines himself. He is a managing partner in the Vitoshka Venture Partners venture capital fund, selected by the Fund of Funds in Bulgaria to support the development of start-ups and young companies. The management team is international - there are six people having seven different nationalities. Here is his point of view as a cosmopolitan who in 10 years got to know our country well, with all its pros and cons. He talks about Bulgaria as a Bulgarian, not as a foreigner:

I was lucky and everything went well. When I came to Bulgaria, I had gained some experience and joined the investment team of the Eleven fund, supporting start-up businesses. Many do not realize that Bulgaria is a place of pioneering. For example, the Jeremie instrument was launched here in 2009 with the support of the European Commission, and subsequently this and other successful funding approaches have been used throughout Europe.

I look at Bulgaria with pink glasses and I think here it's a

real heaven

for those who want to do something. However, when it comes to happiness, love, development, people think only of the good, and the big change is ruthless. Now Bulgaria is at the level of Greece in the 80s of the last century. Accumulation of new wealth and new capital is underway here, too. That's why active people have

the opportunity

to be in the right place at the right time. The economy will develop, with the accompanying problems that come with growth, of course - increasing discontent, not everyone will agree, there will be confrontation and we must get used to that.

I have done many projects in the neighboring countries and I have personal observations that among the former socialist countries on the



Красимир Стояков © Кристина Ципак

Balkans Bulgaria is the most developed today. We have to keep the leadership position and Sofia to become some sort of capital of the region. In information technology we have our undeniably great progress. The food industry holds potential for us as the world turns to healthy eating. The production of fashionable clothes, as well as the field of design are another suitable niche. In order to have economic growth, we already have to attract people from abroad and they should not be only Bulgarians. Instead of constantly focusing on how to bring them back, it is better to open the borders for labor migration and to attract people ready to live in Bulgaria. We need more Bulgarians by choice.

Bulgaria is a suitable hub in terms of the presence of money for innovative entrepreneurship. There are a dozen venture capital funds. The BSE, for example, was the

first in Europe to launch the beam tool for earlier raising of public funds for small and medium-sized enterprises, in order to stimulate their growth. This revives the stock market itself. Bulgaria is a little behind in the absorption of European funds, but we have a well-functioning Fund of Funds. There is money, people and ideas are the bigger challenge.

The investment community is excited, so, when the pandemic subsides, let's get started

with renewed energy

to promote our capabilities. We know that after every crisis, there is a rise. The deeper the stagnation, the faster the growth will be after that. The pandemic caused a decline we have not experienced since World War II. And we all expect the best years so far to begin in 2022. The next 1-2 decades will be a time of prosperity. 🇧🇬

The long way

Max Gurvits was born in Moscow and when he was 7 years old, his family moved to the United States. He returned to Europe and graduated in law in the Netherlands. He worked in the European Commission, after which he gained some corporate experience. Then, together with friends, they created the Regledit.nl portal for legal and notary services and started offering legal services online. The business took off, but in 2011 it was sold and then he came to Bulgaria. The Bulgarian Elina, whom he met in Germany, also played a role in that, and later she became his wife. He settled in Sofia and Elina had no plans to return. But after three years of traveling each weekend, she realized that Max was staying, having observed the energy of the rapid change. Then Elina made a U-turn and opened her own business in Sofia. Now Max is almost native in four languages - he speaks Russian with his parents, Dutch with his sisters, Bulgarian with his wife, and mostly English in business.

30 GEOTECHMIN ГЕОТЕХМИН

www.geotechmin.com



*Small steps.
Big traces.*

Венета Писарска: Има ли желание, има и начин

Венета Писарска е генерален мениджър на Лесафр България. От 2002 г. тя работи за Lesaffre International, първо в централата във Франция, после за регионалната дирекция за Централна и Източна Европа. Завършила се в България, за да поеме управлението на българския клон. Завършила е УНСС и е специализирала в EDHEC, един от водещите бизнес университети във Франция. Има и опит в международната търговия и транспорт в Нова Зеландия и Белгия.

- Сега е време на трансформации, предизвикателства и креативност.

- Промяната е динамика, гъвкавост, прогрес, възможности, тя движи света напред.

- Когато несигурност и криза са парализирали света, наш дълг е да сме до клиентите си и да дадем сигурност, за да има хляб за всички. Мисията на нашата компания е да допринасяме за изхранването на планетата.

- Отговорът, който Лесафр България дава на изпитания: Където има желание, има и начин. Нашето желание е да защитим доверието, което клиентите са ни гласували. Намерихме начини да сме техен надежден и сигурен партньор в най-трудните моменти.

- Управлението на риска: Измервай риска, за да можеш да го управляваш.

- Когато всичко е на подвизни пясъци, бизнес лидерът мобилизира екипа си и усилва доверието между хората.

- Другите ще ви следват, когато усещат вяра, човечност и възхищение.

- В мътни води с пирани се фокусирай върху това да оцелееш.

- Лидерът в женски род: Лидерът

няма род, има сърце, разум, смелост и желание за успех, а също вяра в работата си и в екипа.

- Моят стил на работа с хората се основава на уважение и вяра с поглед напред.

- Шансът за българската икономика е в появата на нови, млади лидери с бизнес мислене и поглед към света.

- Формулата за бързото възстановяване на социално-икономическите отношения: Симбиоза между хора, технологии и капитали. Насърчаване на иновации, сътрудничество и смелост за промяна.

- Хлябът е незаменим. Той е символ на благополучие и живот.

- Когато другите не виждат изход:

Съдбата винаги остава вратичка за изход. Намери я.

- За да поддържам висока мотивация сред служителите, давам възможност на всеки да разгърне пълния си потенциал, да прави това, в което е най-добър, и да споделя. Така всеки поддържа ентузиазма, идеите и усърдието.

- Моето „нищо човешко не ми е чуждо“ - фината храна, съчетана с чаша вино, лека музика и прекрасна компания. Една от любимите ми комбинации е торта „Павлова“ - с целувки и пресни мафини, с чаша лежено шампанско, слушатки концерт в компанията на съпруга ми.

- Сентенцията, която обобщава житейската ми философия: Няма по-пътен вятър за този, който не знае къде отива.

- Утре... „Ти си там, където са мислите ти. Убеди се, че мислите ти са там, където искаш да си утре.“

- Препоръчвам: Не си губи времето с неща, които не можеш да промениш. ☺

Фирмен профил

Лесафр България ЕООД е част от екипа на Lesaffre Group – международен експерт в областта на ферментационните процеси. В българския филиал работят 11 служители, които отговарят за вноса и дистрибуцията на продуктите на Lesaffre Group. Техни клиенти са почти всички хлебопекари, както и всички големи и средни вериги за търговия на дребно в страната.

Lesaffre Group е създадена през 1853 г. Днес работи на 5 континента, в 50 държави, с 63 фабрики и 10 изследователски центъра.

Veneta Pisarska: Where There's a Will, There's a Way

Veneta Pisarska is the General Manager of Lesaffre Bulgaria. Since 2002, she has worked for Lesaffre International, first at the headquarters in France, then for the Regional Directorate for Central and Eastern Europe. She returned to Bulgaria to take over the management of the Bulgarian branch. She graduated from the University of National and World Economy and specialized in EDHEC, one of the leading business universities in France. She also has experience in international trade and transport in New Zealand and Belgium.

- Now is the time of transformations, challenges and creativity.

- Change means dynamics, flexibility, progress, opportunities, it moves the world forward.

- When insecurity and crisis have paralyzed the world, it is our duty to be close to our customers and to provide security, so that there is bread for everyone. The mission of our company is to contribute by providing nutrition to the planet.

- The answer that Lesaffre Bulgaria gives

to trials: Where there is a will, there is a way. Our desire is to protect the trust that our customers have placed in us. We have found ways to be their reliable and secure partner in the most difficult moments.

- Risk management: Measure the risk, so that you can manage it.

- When everything is on shifting sands, the business leader mobilizes their team and strengthens trust between people.

- Others will follow you when they feel faith, humanity and inspiration.

THE HEADWIND IS FOR THE ONE WHO KNOWS WHERE HE IS GOING

ПОПЪТНИЯТ ВЯТЪР
Е ЗА ТОЗИ, КОЙТО
ЗНАЕ КЪДЕ ОТИВА



Company profile

Lesaffre Bulgaria EOOD is part of the team of Lesaffre Group - an international expert in the field of fermentation processes. The Bulgarian branch has 11 employees who are responsible for the import and distribution of Lesaffre Group products. Their customers are almost all bakery manufacturers, as well as all large and medium-sized retail chains in the country.

Lesaffre Group was established in 1853. Today it operates on 5 continents, in 50 countries, with 63 factories and 10 research centers.

- In murky waters full of piranhas, focus on surviving.

- **The female leader:** The leader has no gender, one has the heart, mind, courage and desire for success, as well as faith in their work and in the team.

- **My style of working with people is based on respect and faith, looking ahead to the future.**

- **The opportunity for the Bulgarian economy** is in the emergence of new, young leaders with a business-oriented thinking and a worldview.

- **The formula for the fast recovery of socio-economic relations:** It is a symbiosis between people, technology and capital. Promoting innovation, cooperation and having courage for change.

- **Bread is indispensable.** It is a symbol of prosperity and life.

- **When others do not see a way out:** Fate always leaves a way out. Find it.

- **In order to maintain high motivation among employees,** I give everyone the opportunity to reach their full potential, to do what they are best at and to share. In this way, everyone maintains their enthusiasm, ideas and diligence.

- My **"nothing human is foreign to me"** - fine food combined with a glass of wine, light music and a great company. One of my favorite combinations is Pavlova cake - with meringue and fresh raspberries, with a glass of ice champagne, listening to a concert in the company of my husband.

- **The sentence that summarizes my philosophy of life:** There is no headwind for the one who does not know where he is going.

- **Tomorrow ...** "You are where your thoughts are. Make sure your thoughts are where you want to be tomorrow."

- **I recommend:** Don't waste your time with things you can't change. 📌



ГЕОРГИ ЯНЧЕВ: Виждам отвъд числата

**ЗА ФИНАНСОВИЯ
ДИРЕКТОР В
КОМПАНИЯТА
НЯМА
КОНФИДЕНЦИАЛНА
ИНФОРМАЦИЯ**

Георги Янчев е главен финансов директор на българската софтуерна компания Хаос от края на 2020 г. Той е с дългогодишен опит в корпоративните финанси, финансовия контрол и управлението на риска, както и във финансовия одит, реструктуриране и развитие на финансови екипи. През 2019 г. е отличен с наградата „CFO на годината“ в категория „Малки и средни предприятия“.

- **Преизвикателството да съм главен финансов директор на компания с технологичен „Оскар“** е във високите изисквания, наложени от този успех към всеки от нас. Или си перфектен, или...

- **В трудни времена динамичното развитие на даден бизнес зависи от това колко стабилна е неговата основа и колко адаптивни към промяна са мениджърите.** Бизнесът е устойчив, ако носи добавена стойност на клиентите и решава техните проблеми.

- **Най-големият урок, който пандемията ми даде,** е да не вземам нищо за даденост както в бизнеса, така и в личния живот. Трябва да сме подготвени за постоянна промяна, като сме осигурили правилните технологии и точните хора.

- **Добрият финансов директор** намира баланс между консерватизма и гъвкавостта. Това означава винаги да осигуряваш стабилност на бизнеса, но без да пречиш на неговото развитие; да не се държиш като бюрократ, но и да не се поддаваш на еуфорията от несигурни бизнес възможности.

- **При оптимизиране на процесите и ресурсите „най-тънкия“ момент** е да внимаваш как точно ще настроиш новата система, като се поставиш в обувките на засегнатите от промяната хора. Ако натегнеш една струна прекалено много, тя ще се скъса. Ако я оставиш хлабава, няма да свири.

- **За да вземаш правилни решения във всяка ситуация, се иска** увереност, опит и... цифри. Да бъдеш „Data driven“, т. е. да се

ръководиш от данните, е основен принцип в бизнеса. Но без креативността и смелостта на хората, данните не са достатъчни.

- **Моята стратегия за развитие на компанията** е премерена финансова дисциплина, която не изключва възможността за инвестиции и иновации.

- **Насърчавам** хората да вършат работата си по най-добрия възможен начин, като им оставям свобода на действие и не се меся излишно в детайлите.

- **Моята „магическа формула“** е да постигам целите си с постоянство и упоритост.

- **Превръщам хаоса в ред** с усмивка.

- **От позицията на финансист виждам** отвъд числата. Хората и това, което те правят, са най-важният актив.

- **Опитът, който през годините натрупах,** никога не е достатъчен, но това, през което съм минал, ме направи по-смирнен.

- **Когато ми е най-трудно, си казвам:** Какво е най-лошото, което може да се случи? С този въпрос лесно прозонвам притеснението и започвам да действам по-конструктивно.

- **Финансовата сфера ме привлече** с това, че мога да имам поглед към всички аспекти на един бизнес. За финансиста няма конфиденциална информация.

- **Моето бягство от света на числата** са двете бебета вкъщи.

- **Днес финансистът е човек, който** все по-рядко казва „Това няма как да стане!“, но не спира да повтаря „Show me the money!“ (англ. Покажи ми парите). ☺



**ТРЯБВА ДА
СМЕ ПОДГОТВЕНИ**
за постоянна промяна, като
сме осигурили правилните
технологии и точните хора

Фирмен профил

Хаос е българска компания, световен лидер в технологиите за компютърна графика - с офиси в София, Прага, Лос Анджелис, Токио и Сеул. Основният ѝ екип работи в София и включва над 320 професионалисти. През 2017 г. продуктите V-Ray и създателят му Владимир Койлазов получиха наградата на Американската филмова академия в категория „Научни и инженерни технологии“. В редица филми, сред които Game of Thrones, Avengers: Infinity War, Jurassic World: Fallen Kingdom, са използвани технологиите на Хаос.

GEORGI YANCHEV:

I can see beyond the numbers

Georgi Yanchev has been the Chief Financial Officer of the Bulgarian software company Chaos since the end of 2020. He has many years of experience in corporate financing, financial control and risk management, auditing, restructuring and financial teams development. In 2019, he was awarded the CFO of the Year award in the Small and Medium Enterprises category.

THERE IS NO CONFIDENTIAL INFORMATION FOR THE CFO

- **The challenge of being CFO of a company honored with an Academy Award** is the high expectations that this huge success imposes on each team member. The only option here is to be perfect.

- **In hard times the dynamic development of a business depends on** how solid the ground of the business is and on how flexible the managers are. A business could be steady enough, only when it gives added value to its customers and resolves their problems.

- **The biggest lesson learned during the pandemic** is that one should not take anything for granted - both in business and in life in general. We must be prepared for a constant change by having the right technologies and by getting the right people on board.

- **The good CFO** knows how to find the right balance between conservatism and flexibility. This means that they have to ensure the business' stability without hindering its growth. They should neither behave too bureaucratically, nor should they feel too euphoric over new uncertain business opportunities.

- **When optimizing processes and resources, the trickiest part** is that you have to be very cautious about the adjustment of the new system and to put yourself in the shoes of the people affected by the change. If you tighten a string too much, it will break. If you leave it loose, it won't play.

- **Taking the right decision requires** confidence, experience and... numbers. Being data-driven is key for the business, however without people's creativity and bravery the data is not sufficient itself.

- **My strategy for the development of the company includes** a moderate financial regulation that should not block the investments and the innovations.

- **I empower people** to do their best at work by giving them freedom to act and by restraining myself from unnecessary interfering in the details.

- **My magic formula** is to reach my goals with consistency and dedication.

- **I turn chaos into order** with a smile.



- **From my position of a CFO, I can see** beyond the numbers. Actually, the people and their work are the most valuable assets.

- **The experience that I've accumulated throughout the years** could always be upgraded. What I've been through so far, made me become humbler.

- **When going through hard times I say to myself:** What would be the worst thing to happen? With this question I easily get rid of the anxiety and I start acting more efficiently.

- **The financial domain attracted me** with the fact that I can observe all aspects of a business. There is no confidential information for the CFO.

- **My personal escape from the world of the figures** are the two babies at home.

- **Today the CFO is a person that** restrains from saying "That is not going to happen!" but still keeps on saying "Show me the money!".

WE MUST BE PREPARED

for a constant change by having the right technologies and by getting the right people on board.

Company profile

Chaos is a Bulgarian company and a world leader in computer graphics technology with offices in Sofia, Prague, Los Angeles, Tokyo, and Seoul. Its main team works in Sofia and includes more than 320 professionals. In 2017, the firm's renderer, V-Ray, and its creator Vladimir Koylazov were honored with a Scientific and Technical Award by the American Academy of Motion Picture Arts and Sciences. Chaos' technologies have been used in many movies and TV shows such as Game of Thrones, Avengers: Infinity War, Jurassic World: Fallen Kingdom.



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.



СЪЗДАДЕНА ЗА ТЕБ - MASTERCARD UNIVERSE

Concierge услуга, екип от финансови експерти, предпочитания и отстъпки, безкомпромисно обслужване, ВИП посещения на бизнес салони в летища от цял свят - всичко това, и наистина много повече, днес се предлага като картова иновация, създадена от екипа на Пощенска банка в съвместно партньорство с Mastercard.

Mastercard Universe е безспорно достижение в сферата на банковите премиум услуги. Първата метална кредитна карта в България е съчетание на високи, съвременни технологични стандарти и гъвкави банкови решения, даващи безкрайни възможности.

Индивидуален подход, качество и комфорт, надеж-

ност и поверителност, удобство, висок застрахователен лимит при пътуване, предимства от програмата за лоялност на Пощенска банка, ефективно управление на личното време, висок кредитен лимит - това са част от безкрайните възможности, събрани в пакета от привилегии на Mastercard Universe.

Иновативен стил от ПОЩЕНСКА БАНКА

По-бързо. По-лесно. По-удобно. Ключовите думи за ежедневието ни днес, с които се съобразяват всички бизнеси. Дигитализацията и нуждата от все по-устойчиви и отличими банкови решения дадоха силен тласък и на този

сектор и ускориха темповете на предлагане на иновативни продукти. Един от лидерите на пазара на банкови иновации - Пощенска банка - инвестира в създаването на впечатляващи картови продукти и Премиум центрове за обслужване,

подчертавайки позицията си на надежден финансов партньор и консултант в света на банковото дело, предоставяйки специално отношение и професионална подкрепа от екип от частни банкери и високкоквалифицирани специалисти.




ДОМЪТ НА СПЕЦИАЛНИТЕ КЛИЕНТИ

В съвременната банкова среда, с фокус върху дигиталната трансформация, създаването на аргумент за инвестиции в банкови решения за клонове може да изглежда предизвикателно. Пощенска банка е доказателство, че клоновото банкиране се развива успешно и остава сериозен ангажимент, когато става дума за гарантиране на перфектното клиентско преживяване.

В изпълнение на дългосрочната стратегия на финансовата институция за ця-

лостно обновяване на клоновете и мрежа, специализираните Premium Banking центрове на Пощенска банка осигуряват комфорт и конфиденциалност, в съчетание с безкомпромисни стандарти на обслужване за Premium клиенти.

Концептуалното решение на пространствата развива модерничната линия на вече съществуващите дигитални високотехнологични офиси на Пощенска банка, като имплементира елементи, които въздействат пълноценно и вдъх-

новяващо. Простор, усещане за стил и класа, дискретност, елегантност - всички необходими детайли, които биха удовлетворили изискванията на специалния кръг от клиенти на Пощенска банка, са инкорпорирани в средата. Провеждането на видеосрещи с личен банкер вече е естествена част от възможностите, които се предлагат, наред с атрактивни отстъпки по продукти и услуги от богатото портфолио на банката, както и кандидатстване за кредитен продукт. 



Innovative Style From POSTBANK


Faster. Easier. More comfortable. The key words for our everyday life today, which all businesses comply with. Digitalization and the need for increasingly sustainable and distinctive banking solutions have also given a strong impetus to this sector and accelerated the pace of supply of innovative products. One of the leaders in the market of

banking innovations - Postbank - invests in the development of impressive card products and Premium service centers, emphasizing its position as a reliable financial partner and consultant in the world of banking, providing special treatment and professional support from a team of private bankers and highly qualified specialists.

THE HOME OF PREMIUM CLIENTS

In today's banking environment, with a focus on digital transformation, coming up with an argument for investing in branch banking solutions can seem challenging. Postbank is a proof that branch banking is developing successfully and remains a serious commitment when it comes to ensuring the perfect customer experience.

Implementing the long-term strategy of the financial institution for complete renovation of its branch network, the specialized Premium Banking Centers of Postbank provide comfort and confidentiality, combined with uncompromising standards of service for Premium customers.

The conceptual solution of the spaces develops the modernist line of the already existing digital high-tech offices of Postbank, implementing elements that have a fulfilling and inspiring effect. Spaciousness, a sense of style and class, discretion, elegance - all the necessary details that would meet the requirements of a special circle of Postbank customers are incorporated in the environment. Conducting video meetings with a personal banker is now a natural part of the possibilities offered, along with attractive discounts on products and services from the bank's rich portfolio, as well as applying for a loan product. 

CREATED FOR YOU - MASTERCARD UNIVERSE

Concierge service, a team of financial experts, special offers and discounts, uncompromising service, VIP access to business lounges at airports around the world - all this, and much more, is now offered as a card innovation created by the Postbank team in a joint partnership with Mastercard.

Mastercard Universe is an indisputable achievement in the field of premium banking services. The first metal credit card in Bulgaria is a combination of high, modern technological standards and flexible banking solutions, offering endless opportunities.

Individual approach, quality and comfort, reliability and confidentiality, convenience, high travel insurance limit, benefits of the Postbank's loyalty program, effective personal time management, high credit limit - these are some of the endless possibilities included in the package of privileges of Mastercard Universe.



ГАРИ,

който промени първо себе си

В ДЪХНОВЯВАЩАТА
ИСТОРИЯ НА
ЧОВЕК, ПЛАТИЛ
ЦЕНАТА ДА ПРАВИ
ОНОВА, КОЕТО
НАЙ-СИЛНО ИСКА

✍ Тони Григорова

Погледнете се в огледалото и се запитайте - какво наистина искам да правя всеки ден до края на живота си... И го направете. Това съветва Гари Вайнерчук, който отдавна си е отговорил на този въпрос и днес е сред най-колоритните хора с влияние в мрежата, познат още като Gary Vee. Той е предприемач, съосновател и изпълнителен директор на дигиталната рекламна агенция VaynerMedia. Придобива популярност в края на 90-те като създател на един от първите електронни сайтове за вино. „Ню Йорк Таймс“ го нарежда сред най-продаваните автори. Чрез

онлайн документалната поредица DailyVee в YouTube той се доказва като човек на действието, който притежава усърдието на пробивна машина.

Основата

Гари (Генадий) е роден на 14 ноември 1975 г. в Беларус. През 1978 г. осемчленно то му семейство емигрира в САЩ, като първоначално живеят в Ню Йорк, а после се местят в Едисън, Ню Джърси (Edison, New Jersey). „Упоритата работа е единственото нещо, което знам, че работи, когато нямате пари“, казва днес Гари, който още на 6-годишна възраст е започнал да се труди. В началото



В БИЗНЕСА „КАК?“ Е МНОГО ВАЖЕН ВЪПРОС, НО „ЗАЩО?“

също е значим. Даже повече. Защо искате да бъдете предприемачи? Да споделите знанията си? Да помогнете на хората? Да изградите нещо, което да оставите на наследниците си...

След като предприемачеството стана толкова модерно, много хора започнаха да се определят като предприемачи, без изобщо да са такива. По-скоро трябва да се наричат „искам-да-бъда-предприемач“ и се надяват да го направят, преди да развалят репутацията на истинските предприемачи. Уверявам ви, че ако крайната ви цел са парите, то неуспехът ви е в кърпа вързан. Ако целта ви произхожда от грешно място, клиентите все пак ще работят с вас, но при липса на друг вариант (много рядко срещан случай). Те обаче няма да разнесат мълвата за вашата фирма на познатите си. По дефиниция инфлуенсърът предизвиква положителна реклама от уста на уста. Ако за вас не е от голямо значение дали хората се вълнуват от бизнеса ви, то всичко, което правите, е да заемате мястото на някой, който наистина го е грижа и който лесно ще ви измести.

Из „Разбивай като предприемач“



VaunerMedia, която заедно с брат си основава две години по-рано.

Лост

Но не изглежда ли всичко някак програмирано? Гари Вайнерчук може да ни се стори просто човек, тръгнал от Източна Европа и сбъднал американската си мечта, създавайки успешен бизнес. Той е инвеститор в компании като Twitter, Tumblr, Venmo и Uber, автор на бестселъри, човек от списъка „40 под 40“ най-влиятелни млади лидери Fortune. Постижения, които сами по себе си говорят за системен подход. Как ли го е изградил? Гари не премълчава какво е преодолял, преди да тръгне да катери стъпалата на успеха: „Израснах в емигрантско семейство, в училище бях ужасен ученик и неудачник, но това ме настрои за постигане на крайни печалби в зрелия ми живот. А обкръжението ми – приятели, родители и учители, които постоянно бдяха над мен, както и очакваните провали, ме амбицираха да стана добър човек. Много от нещата, които използвам като лост на успеха, се основават на моето израстване като „загубеник“. Не бях част от отбор, нямах постижения и завърших със слаб успех“.

Скок

Но как стига до успеха все пак?! С макро търпение и микро скорост, уверява Gary Vee. В днешно време в желанието си да се справят бързо и успешно с предизвикателствата на живота, хората започват да водят твърде прибръзан начин на живот. Тази нетърпеливост често довежда до вземането на глупави и необмислени решения. Осъзнавайки това, той прилага тактика-

та „Бързай бавно“ и става търпелив по отношение на очакванията си за годишните напред, но в същото време невероятно отговорен за всяка минута от своя ден: „Всички са крайно прибръзващи за макро света си и съвсем търпеливи в губенето на дните си, за да се притесняват за бъдещето. Аз обаче не съм притеснен за годините, защото умея да стисна секундите, без да губя от дните си. И повярвайте, това работи“.

Ефективност

Успява да се пребори с всеобщия синдром, наречен от него „Вирус на ДА“. Забелязва, че опитвайки се да кажем ДА на всичко, ние всъщност не успяваме да завършим нищо. Но ако си дадем малко повече време, за да подейства „ваксината“ срещу ДА, бързо ще видим с колко повече неща успяваме да се справим.

Автор на бестселъри

През март 2009 г. Вайнерчук подписва сделка за 10 книги с Харпър Студио за повече от 1 млн. долара и публикува първата книга „Разбий го!“ (Crush it!). През 2011 г. излиза втората му книга „Благодарната икономика“ (The Thank You Economy), а през 2013-а се появява „Удар, удар, удар, дясно кроше“ (Jab, jab, jab, right-hook), в която обяснява как да разкажеш своята история в шумния социален свят. 2016-а бележи появата на „#ПопитайГариВий“ (#AskGaryVee). През 2018 г. той привлече вниманието и на българската аудитория с „Разбивай като предприемач“, издателство „Лавици“.

Гари Вайнерчук продължава да доказва, че страстта е най-мощното гориво. 📌

продава лимонада. След това търговията с бејзболни карти, играчки и артукули от гаражни разпродажби през уикендите му носи значителни приходи. Така още преди колежа той вече има съвсем ясна представа, че един ден бизнес успехът му ще е огромен. И наистина! Гари обаче не чака птичето на късмета само да кацне на рамото му.

Карьера

След като завършва колежа през 1999 г., постепенно започва да поема контрола над семейния бизнес. Ребрандира магазина за вино като Wine Library и насочва продажбите към електронната търговия. През 2006 г. прави собствена телевизия, посветена изцяло на предавания за виното. С комбинация от интернет реклама, имейл маркетинг и голяма доза креативност приходите скоростно нарастват от 4 млн. на 60 млн. долара за 2005 г. През август 2011 г. Гари предприема друга важна стъпка в кариерата – разрастването на



Wikipedia

GARY

Who Changed Himself First

✍ Toni Grigorova

Take a look in the mirror and ask yourself - what do I really want to do every day for the rest of my life ... And then do it. This is the advice of Gary Vaynerchuk, who has long found the answer to that question and today is among the most colorful and influential people on the web, also known as Gary Vee. He is an entrepreneur, co-founder and CEO of the VaynerMedia digital advertising agency. He gained popularity in the late 90's as the creator of one of the first websites for wine. The New York Times ranks him among the best-selling authors. Through the online documentary series DailyVee on YouTube, he proves himself as a man of action who has the zeal of a drilling machine.

The foundation

Gary (Gennady) was born on November 14, 1975 in Belarus. In 1978, his family of eight emigrated to the United States, initially living in New York and then moving to Edison, New Jersey. "Hard work is the only thing I know that works when you don't have money", said Gary, who began working at the age of six. In the beginning he was selling lemonade. After that, the sale of baseball cards, toys and items from garage sales on the weekends brought him significant income. Thus, even before going to college, he already had a very clear idea that one day his business success would be huge. And that's what happened! But Gary wasn't waiting for a bird to just land on his shoulder and bring him good luck.

Career

After graduating from college in 1999, he gradually began to take control of the family business. He rebranded the wine shop as Wine Library and directed sales to e-commerce. In 2006 he made his own TV channel, dedicated entirely to wine shows. With a combination of online advertising, email marketing and a great deal of creativity, revenue grew rapidly from \$ 4 million to \$ 60 million in 2005. In August 2011, Gary took another important step in his career - the expansion of VaynerMedia, which he and his brother had founded two years earlier.

Lever

But doesn't everything seem somehow programmed? Gary Vaynerchuk may seem like an ordinary man from Eastern Europe who made his American dream come true by creating a successful business. He is an investor in companies such as Twitter, Tumblr, Venmo and Uber, author of bestsellers, a man on the Fortune "40 under 40" list of most influential young leaders. Achievements that in themselves speak of a systematic approach. How did he develop it? Gary openly talks about what he overcame before he set out to climb the ladder of success: "I grew up in an immigrant family, I was a terrible student and a loser at school, but it set me up to make the ultimate gains in my adult life. And my environment - friends, parents and teachers who constantly watched over me, as well as the expected failures, motivated me to become a

THE
INSPIRING
STORY OF
A MAN WHO PAID
THE PRICE TO DO
WHAT HE WANTED
THE MOST

YES



www.garyvaynerchuk.com

good person. Many of the things I use as a lever of success are based on me growing up as a “loser”: I was not part of a team, I had no achievements and I graduated with bad grades.”

Jump


But how did he eventually succeed?! With macro patience and micro speed, assures Gary Vee. Nowadays, in their desire to cope quickly and successfully with the challenges of life, people are starting to lead a very hectic lifestyle. This impatience often leads to stupid and ill-considered decisions. Realizing this, he applied the “Hurry slowly” tactic and became patient in his expectations for the years to come, but at the same time incredibly responsible for every minute of his day: “Everyone is extremely hasty for their macro world and very patient in losing their days worrying about the future. However, I’m not worried about the years, because I know how to catch the seconds without losing my days. And believe me, it works.”

Efficiency

He managed to fight the general syndrome, which he called the “YES virus”. He notices that trying to say YES to everything, we actually fail to finish anything. But if we give ourselves a little more time for the “YES vaccine” to work, we’ll quickly see how much more stuff we can handle.

Author of bestsellers

In March 2009, Vaynerchuk signed a 10-book deal with Harper Studio for more than \$ 1 million and published his first book, “Crush it!”. In 2011, he published his second book, “The Thank You. Economy”, and in 2013 appeared “Jab, jab, jab, right-hook”, in which he explains how to tell your story in the noisy social world. 2016 marked the emergence of #AskGaryVee. In 2018, he also attracted the attention of the Bulgarian audience with “Crush it as an Entrepreneur” by Lavitsi Publishing House.

Gary Vaynerchuk continues to prove that passion is the most powerful fuel. 

IN BUSINESS, “HOW?” IS A VERY IMPORTANT QUESTION, BUT “WHY?”

also matters. Even more. Why do you want to be an entrepreneur? To share your knowledge? To help people? To build something to leave to your heirs...

After entrepreneurship became so trendy, many people began to define themselves as entrepreneurs without being entrepreneurs at all. Rather, they should be called “I-want-to-be-an-entrepreneur” and I hope they do so before they tarnish the reputation of true entrepreneurs. I assure you that if your ultimate goal is money, then your failure is imminent. If your goal comes from the wrong place, customers will still work with you, but only if they don’t have any other option (which is rarely the case). However, they will not spread the word about your company to their acquaintances. By definition, the influencer causes positive word of mouth. If it doesn’t matter to you if people are excited about your business, then all you do is take the place of someone who really cares and will easily displace you.

From “Crush it as an Entrepreneur”

Зарядът на серийния предприемач Борис Колев



ВСЕКИ БИЗНЕС ТРЯБВА ДА ИМА КАУЗА. ЩЕ УСПЕЕТЕ, АКО РАБОТИТЕ СЪС СТРАСТ И НЕ СЕ ОТКАЗВАТЕ ОЩЕ ПРИ ПЪРВИЯ НЕУСПЕХ – Е ФОРМУЛАТА НА МЛАДИЯ ИНОВАТОР

Тони Григорова

Борис Колев е добре познат в предприемаческите среди. Той не е собственик на многомилionen бизнес, а по-скоро е човек, който не се бои да експериментира и да създава нови компании. С усърдие отглежда всяка своя нова идея, в която види потенциал.

Сериен предприемач според него се става така: „Провали ли се твой проект, правиш следващия, без да се отказваш още при първия крах. Ако и той се провали, заемаш се със следващия, докато накрая успееш. След това създай следващия и следващия бизнес...“

Първият

горчив опит

за Борис Колев настъпва твърде рано. Той е възпитаник на Junior Achievement Bulgaria, в тази организация е учил как да прави бизнес. На 18 години заедно с приятели основава първата си истинска компания JT International - агенция за марке-

тинг и връзки с обществеността, но не успяват да се задържат на пазара. Борис търси причините за това и установява, че не продуктът и не самият бизнес е бил проблем, а отношенията между хората. Това го обнадеждава да заложи на по-добри партньори за следващия опит. От първата компания вижда потенциал само в дейността, ангажирана с направата на сайтове - точно през 2007-2008 е техният бум и екипът яхва вълната. През 2012 основава DigiMark, фокусирана върху разработването на мобилни приложения. Тя става една от най-бързо развиващите се IT компании в България и през 2018 г. той я продава. Но междуременно е създад повече от дузина стартапи. Подходът му е да сепарира отделните дейности в различни компании и всяка от тях да има свой живот.

През лятото на миналата година Борис Колев получи голямо

признание

и единствен от Европа попадна в Све-

товната бизнес зала на славата на JA Worldwide. Той бе отличен от журито като върховител, пълен с енергия да осъществява промяната и иновациите: „Не финансовите резултати са имали тежест при избора, водещи са каузата, устойчивото развитие и социалната отговорност във всичко, което правя“.

На всеки, който тепърва иска да стане предприемач, Борис Колев

дава кураж:

„Не се бавете, започвайте веднага. Не се страхувайте от провала, в стартирането на бизнес най-често той е неизбежен. Всеки предприемач трябва да намери онова, към което има страст, което го подтиква неуморно да работи в полза на другите“.

И накрая - квинтесенция от неговата философия: Няма как да имаш успешен бизнес в общество, което пропада. Прави бизнес не на всяка цена, преследвайки високите финансови резултати. Заеми се с нещо, с което ще се забавляваш, докато работиш. Иначе няма да даваш максимум от себе си.

Представяме две от компаниите на Борис Колев, които са в сферата на биотехнологиите.

Персонализирана медицина



Информацията дава власт. Познаването на генома и съответните рискове позволява да контролираме здравето и живота си, твърди г-р Марта Михайлова. Тя е главен генетичен и медицински консултант на NutriGen - първата българска компания, която предлага индивидуални решения в сферата на нутригеномиката и нутригенетиката, разработени на базата на уникалния ДНК профил на всеки човек.

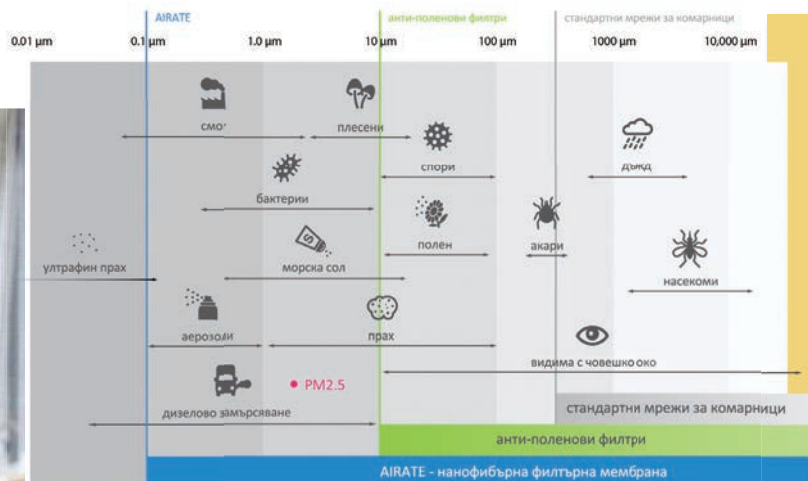
NutriGen е създадена през 2014 г., за да помага на хората да взимат информирани решения за своето здравословно

състояние, предоставяйки достъп до работещи инструменти в сферата на персонализираната медицина. Изследванията дават поглед върху генетичния им потенциал и възможните генетично заложили здравни рискове. „Най-ценното в тази услуга са консултациите с лекар генетик, който първо насочва какви изследвания да се направят, а после разчита резултатите и дава препоръки за ефективна превенция или назначение за подходящо лечение. Този метод има далеч по-висока надеждност от кръвните тестове“, уверява Яна Илчева. Тя посочва, че NutriGen е актуална и с тестовете за COVID-19, като с особен интерес се посрещат изследванията за силата на имунната система. В последната година екипът забелязва, че хората активно търсят нови методи за здравна профилактика и имунитет.

Борис Колев вярва, че не е далеч времето, когато всеки от нас ще има генетичен паспорт, а и цялата медицина ще се обърне към възможностите на генетичните изследвания. Но се надява у нас да се появят и други конкуренти в тази ниша, тъй като иначе ще е трудно сами да развият пазара.

В компанията работят ентузиастични млади хора с богат опит всеки в своята сфера. Яна Илчева например отговаря за маркетинга и комуникациите. Завършила е такава специалност в Sheffield Hallam University в Англия, а после в Global Business School Barcelona става магистър по управление и реклама на луксозни продукти. Привлечена от каузата на NutriGen, тя избира да гради кариера в България.

За по-чист въздух



Airate също е иновативна компания, насочена към разработването и прилагането на решения за чист въздух в дома и офиса. Тя предлага първата в света филтърна мембрана за прозорци, базирана на микроскопична нанофибрирна технология, която не пропуска вредните за здравето частици. Работи като механичен филтър, поставен на отворения прозорец. Материалът е издръжлив, поставя се вместо комарник. Airate финализира партньорство с фирми за дограма, които

ще го предлагат в комплексна услуга. Иначе клиентът може да си купи мрежата от дистрибутор или от сайта на компанията и да търси начин да си я монтира сам.

Всичко започва преди малко повече от две години, когато в мъглива утрин Борис усеща колко замърсен е въздухът и се заема да намери решение. Негов партньор става Ивайло Иванчев. Проучването ги насочва към компания в сферата на нанотехнологиите, която е в технологичен парк в Бърно, Чехия. Тя се заема със задачата и успява да направи иновативната разработка. Създателите на технологията имат мажоритарен дял върху патента, а Airate, носителът на идеята, отговаря за продажбите. „Продуктът е подходящ за населени места със силно замърсен въздух. В развитите страни, които успешно решават този проблем, пазарът е малък“, казва Борис Колев. Цената е достъпна и за българските потребители. ☎

The drive of the serial entrepreneur Boris Kolev

EVERY BUSINESS MUST HAVE A CAUSE. YOU WILL SUCCEED IF YOU WORK WITH PASSION AND DO NOT GIVE UP AT THE FIRST FAILURE - IS THE FORMULA OF THE YOUNG INNOVATOR

✦ Tony Grigorova

Boris Kolev is well known in business circles. He is not the owner of a multimillion-dollar business, but rather a man who is not afraid to experiment and create new companies. He diligently cultivates every new idea in which he sees potential.

According to him, a serial entrepreneur is like this: "If your project fails, you do the next one without giving up on the first crash. If that one fails too, you work on the next one until you finally succeed. Then create the next and the next business..."

The first

bitter experience

for Boris Kolev it comes all too early. He is a graduate of Junior Achievement Bulgaria, in this organization he studied how to do business. At the age of 18, together with friends, he founded his first real company,

JT International - a marketing and public relations agency - but failed to stay on the market. Boris looked for the reasons for this and found that it was not the product or the business itself that was the problem, but the relationships between people. This gave him hope to bet on better partners for the next experience. From the first company he saw potential only in the activity engaged in making websites - exactly in 2007-2008 was their boom and the team was riding the wave. In 2012 he founded DigiMark, focused on the development of mobile applications. It became one of the fastest growing IT companies in Bulgaria and in 2018 he sold it. But in the meantime, he has created more than a dozen startups. His approach is to separate the individual activities in different companies and each of them to have its own life.

In the summer of last year, Boris Kolev received a great

recognition

and was the only one from Europe to enter the JA Worldwide World Business Hall of Fame. He was honored by the jury as an inspirer full of energy to bring about change and innovation: "It's not financial results that have weighed in the choices, leading are the cause, sustainable development and social responsibility in everything I do."

To anyone who still wants to become an entrepreneur, Boris Kolev

gives courage:

"Don't delay, start now. Do not be afraid of failure, in starting a business most often it is inevitable. Every entrepreneur must find what he has a passion for, which drives him to work tirelessly for the benefit of others."

Finally, the quintessence of his philosophy: You can't have a successful business in a failing society. Doing business not at any cost, pursuing high financial results. Take on something you will have fun with while working. Otherwise you will not give the maximum of yourself.

We present two of Boris Kolev's companies in the field of biotechnology.

For cleaner air

Airate is also an innovative company focused on developing and implementing clean air solutions in the home and office. It offers the world's first filter membrane for windows, based on microscopic nanofiber technology, which does not allow harmful particles. It works as a mechanical filter placed on the open window. The material is durable, it is placed instead of a mosquito net. Airate is finalizing a partnership with window companies that will offer it in a comprehensive service. Otherwise, the customers can buy the net from a distributor or from the company's website and look for a way to install it themselves.

It all started a little over two years ago, when on a foggy morning Boris realized how polluted the air was and set about finding a solution. Ivaylo Ivanchev became his partner. Research directed them to a nanotechnology company based in a technology park in Brno, the Czech Republic. It took on the task

AIRATE

World's first window filter screen that purifies the air inflow.

smog, dust, allergens, spores, exhaust fumes...

AIR

breathable mesh

nanofiber membrane

breathable mesh

10 µm

...coming soon on www.airate.net

and managed to make the innovative development. The creators of the technology have a majority stake in the patent, and Airate, the bearer of the idea, is responsible for sales. "The product is suitable for settlements with highly polluted air. In developed countries that successfully solve this problem, the market is small," said Boris Kolev. The price is affordable for Bulgarian consumers.




Personalized medicine

Information gives power. Knowing the genome and the corresponding risks allows us to control our health and life, says Dr. Marta Mihailova. She is the chief genetic and medical consultant of NutriGen - the first Bulgarian company that offers individual solutions in the field of nutrigenomics and nutrigenetics, developed on the basis of the unique DNA profile of each person.

NutriGen was created in 2014 to help people make informed decisions about their health by providing access to working tools in the field of personalized medicine. The research gives an insight into their genetic potential and the possible genetically set health risks. "The most valuable thing in this service is the consultation with a geneticist, who first directs what tests to do, and then reads the results and gives recommendations for effective prevention or appointment for appropriate treatment. This method has a far higher reliability than blood tests", assures Yana Ilcheva. She points out that NutriGen is also up-to-date with tests for COVID-19, with research on the strength of the immune system being of particular interest. In the last year, the team has noticed that people are actively looking for new methods of health prevention and immunity.

Boris Kolev believes that the time is not far when each of us will have a genetic passport, and all medicine will turn to the possibilities of genetic research. But he hopes that other competitors in this niche will appear in our country, because otherwise it will be difficult to develop the market on their

own.

The company employs enthusiastic young people with sufficient experience, each in their field. Yana Ilcheva, for example, is responsible for marketing and communications. She graduated with a degree in Sheffield Hallam University in England and then earned a Master's degree in Luxury Product Management and Advertising at the Global Business School Barcelona. Attracted by the cause of NutriGen, she chose to build a career in Bulgaria. 





In the eye of the storm

DETELINA SMILKOVA TOOK A SHARP TURN IN HER CAREER AND AFTER BEING VICE PRESIDENT OF HSIF (HIGHER SCHOOL OF INSURANCE AND FINANCE) SHE BECAME DIRECTOR OF A HOSPITAL

✍ Tatyana Yavasheva

Detelina Smilkova is among the managers who do not lack the courage to take a sharp turn in their careers. Shortly before the pandemic struck, she "jumped off" from health education and became the operations director of a general hospital. This step took her into the eye of the storm and she is now constantly subjected to the same test: Courage is not a lack of fear, but its daily overcoming.

For years she has created bridges between institutions, businesses, organizations, people. For over 15 years she was vice-president of the Higher School of Insurance and Finance and for almost a decade she was the president of the Bulgarian Association for People Management.

She was an adviser to the Minister of Economy in two cabinets. Thus, she accumulated a wide range of knowledge in the field of business, education, development and human capital management. This became a mission and a cause in her life.

In the new "shoes"

The operations director organizes the processes and the environment so that the professionals have the conditions to do their job without hindrance and the patient receives the necessary care in the most favorable environment possible: "I feel winged, inspired, surrounded by exceptional people and professionals. Every minute we see the results of our work and this is shocking, but also crushing as a responsibility. In education, for example, we wait 5-10 years to get

В око̀то на БУРЯТА

Детелина Смилкова предприе рязък завой в кариерата си и след вицепрезидент на ВУЗФ стана директор на болница

▲ **Татяна Явашева**

Детелина Смилкова е сред мениджърите, на които не им липсва смелост за рязък завой в кариерата. Малко преди пандемията да върхлетят, тя „прескочи“ от образованието в здравеопазването и стана оперативен директор на многопрофилна болница. Тази стъпка я отведе в око̀то на бурята и сега постоянно е подложена на едно и също изпитание: Смелостта не е липса на страх, а ежедневното му преодоляване.

Години наред тя създава мостове между институции, бизнеси, организации, хора. Наг 15 години бе вицепрезидент на Висшето училище по застраховане и финанси и близо десетилетие бе председател на Българската асоциация за управление на хора. Била е съветник на министъра на икономиката в два кабинета. Така натрупва широк кръг от познания в областта на бизнеса, образованието, развитието и управлението на човешкия капитал. Това става мисия и кауза в живота ѝ.

В новите „обувки“

Оперативният директор организира процесите и средата така, че професионалистите да имат условия да

си вършат работата безпрепятствено, а пациентът да получи нужната грижа във възможно най-благоприятна среда: „Чувствам се окрилена, върхновена, обградена от изключителни хора и специалисти. Всяка минута виждаме резултатите от труда си и това е стряскащо, но и смазващо като отговорност. В образованието например чакаме 5-10 години, за да получим резултат и да берем плодове – в здравеопазването понякога минути са решаващи“.

Детелина Смилкова е респектирана и смирена от всичко, което вижда, и на което всеки ден се учи. И ето кои според нея са

болните теми

от реалностите на българското здравеопазване:

• ПАЦИЕНТЪТ КАТО КЛИЕНТ

Всеки периодично е пациент и във всеки един момент можем да се озовем в такава ситуация. В динамиката на отношенията „пациент – лекуващ“ се съдържат ценности, доверие, вяра, надежда и грижа, че е неестествено тотално да ги формализираме и да ги сведем до някаква автоматизация или бюрокрация. В тях трябва да съхраним най-важното – своята човечност. Това е и най-големият извор на дове-

рие. Но и средата също въздейства – спокойствието и добрата атмосфера помагат на възстановяването.

• НИВОТО НА ЗДРАВНИЯ МЕНИДЖМЪНТ

Има необходимост от помяне в реалния свят на здравния сектор.

• УПРАВЛЕНИЕТО НА ОТПАДЪЦИТЕ

Съвременните тенденции при управлението на болничните отпадъци отчитат всички опасности и фактори и помагат както на самите болнични заведения, така и на всички участници в екосистемата около тях да избегнат вреди и опасности и дори да извлекат ползи.

• НЕДОСТИГЪТ НА КАДРИ

Недостигът на кадри е горчиво познат и бизнесът трябва да поеме разрешаването му в свои ръце. Отнема време и енергия да се изгражда мостът между бизнеса и образованието, но после по него започват да се движат решенията на много проблеми. В здравеопазването има недостиг на епидемиолози, вирусолози, микробиолози, паразитолози. Кадрите в спешната помощ също не са достатъчно. Загълбочава се липсата и на медицински сестри и акушерки – обикновено те работят на 2 места, което крие рискове от свръхнатоварване. Наблюдават се регионални диспропорции в разпределението на медицинските кадри, има струпване в няколко големи града, а периферията и малките населени места са напълно оставени на произвола. 📌

results and reap the benefits - in healthcare, sometimes minutes are crucial.

Detelina Smilkova is awed and humbled by everything she sees and learns every day. And here are what she believes to be the

pressing issues

from the realities of Bulgarian healthcare:

• THE PATIENT AS A CLIENT

Everyone is a patient from time to time and at any moment we can find ourselves in such a situation. The dynamics of the doctor-patient relationship contain values, trust, faith, hope and care that it is unnatural to totally formalize them and reduce them to some kind of automation

or bureaucracy. In them we must preserve the most important thing - our humanity. It is also the greatest source of trust. But the environment also has an effect - calm and a good atmosphere help recovery.

• THE LEVEL OF HEALTH MANAGEMENT

There is a need to dive into the real world of the health sector.

• WASTE MANAGEMENT

Current trends in hospital waste management take into account all the dangers and factors and help both the hospitals themselves and all participants in the ecosystem around them to avoid harm and danger and even reap the benefits.

• SHORTAGE OF STAFF

The shortage of staff is painfully familiar and businesses must take matters into their own hands. It takes time and energy to build the bridge between business and education, but then the solutions to many problems begin to move along it. In healthcare, there is a shortage of epidemiologists, virologists, microbiologists, parasitologists. There is also a staff shortage in emergency medical responders. The lack of nurses and obstetricians is also deepening - they usually work in 2 places, which hides risks of overload. There are regional disparities in the distribution of medical staff, there is a concentration in several large cities and the periphery and small settlements are completely left to chance. 📌

• Още преди 30 години Институтът по молекулярна биология е разработил имуностимулатора интерферон, като е имало производство на капки за очи и нос. То може да се възстанови. Има разработка и на гама-интерферон и негови структурни аналози, подходящи при автоимунни заболявания.

• Разработени са химиотерапевтични средства, които са патентовани. Съществувало е и производство.

• Налице е технология за детекция на генотоксични консерванти в храните.

• Правят се разработки съвместно с Института по полимери, Института по органична химия и с Фармацевтичния факултет на Медицинския университет, които може да са полезни, като например изследване на имуноен отговор срещу COVID-19.

• Заедно с учени от Института по органична химия извличат природни биологично активни съединения и съставки, синтезират молекули, които служат като имуностимуланти, добити от български билки.

• Взаимодействието с учени от другите институти към БАН и университетите дава шанс за големи пробиби с практическо приложение.



МОСТЪТ към високите технологии

✍ Таляна Явашева

Дайте ми опорна точка и глъг лост и аз ще повдигна Земята, е казал Архимед. Дайте практическа задача на нашите учени и те ще намерят решение. Но между науката и бизнеса в България от години зее пропаст. Пандемията се оказа разтърсващият обществото фактор, който насочи прожекторите и към хората на знанието. Стана ясно, че представители на Института по молекулярна биология към БАН са спомогнали за успешния старт на новооткритата лаборатория по вирусология в УМБАЛСМ "Н. И. Пирогов", специално оборудвана за диагностициране на COVID-19. Дали страхът от „невидимия враг“ отвори пред българските учени вратите на възможностите, разговаряме с проф. Ива Угринова, директор на Института:


В паниката на пандемията се разбира, че със своите познания може да сме полезни. Върху идеята за разработване на собствени PCR китове например работим вече 15 години, убедени в силата и прецизността на молекулярната диагностика. В България тя се подценява по финансови причини, но ние виждахме начини да я направим достъпна.

Трябваше ни бизнес партньори, каквито не успяхме да привлечем, а можехме подобно на „азиатските тигри“ да сме гъвкави, иновативни, производителни и най-вече независими.

В Института по молекулярна биология предприемачите и производствените предприятия ще намерят професионализъм и

ЗА ДА СЕ
РАЗВИВА
ИНДУСТРИЯ
4.0 В БЪЛГАРИЯ,
БИЗНЕСЪТ
И УЧЕНИТЕ
ТРЯБВА ДА СИ
СЪТРУДНИЧАТ,
КАЗВА ПРОФ.
ИВА УГРИНОВА



Красимир Свраков  Krasimir.Svrakov

научна компетентност

В сферата на биотехнологи, генно и клетъчно инженерство, молекулярнобиологични техники и методи. Засега ние правим разработки, понякога регистрираме патенти и полезни модели, които обаче не намират реализация поради липса на интерес от страна на бизнеса. След 1989 г. се отвори огромна пропаст между науката и фирмите. Евросъюзът опита да ни мотивира да сме иновативни, но са разрушени връзките между носителите на научното знание и онези, които трябва да го прилагат. И вече е последният шанс да изградим мостовите за създаване на производство с българско технологично и индустриално ноу-хау.

Науката е

най-конкурентната област

в човешката дейност и в нея трябва да ра-

ботят хора с усет и визия за най-новото. В годините на прехода българската наука се крепи на големи ентузиастичности, за които това е призвание. Спрат ли инвестициите в тази сфера, няма как да се развият високи технологии и иновации. Глобализацията отвори врати и страни като България започнаха да „експортират“ мозъци и таланти. Навън те създават продукти с висока добавена стойност, които ние после трябва да си купим, вместо сами да ги произвеждаме.

Институтът по молекулярна биология има


перспектива

за развитие, ако младите учени изберат България. Заминат ли в чужбина, надеждите да достигнем нови научни хоризонти ще се сричат. Живеем в непрестанна криза и в това състояние е трудно да се създава приемственост между поколенията в науката. Най-добрите млади хора обикновено

отиват зад граница, след което се борим да вземем „втората цедка“ и влагаме много усилия да ги обучим и приобщим. Като резултат от усилията ни те догонват другите и също „отлитат“ поради изключително ниските си доходи тук. Този процес продължава, тъй като в годините проблемите само се наслаждават и задълбочават.

Ние, учените, сме образовани хора с

поглед в бъдещето

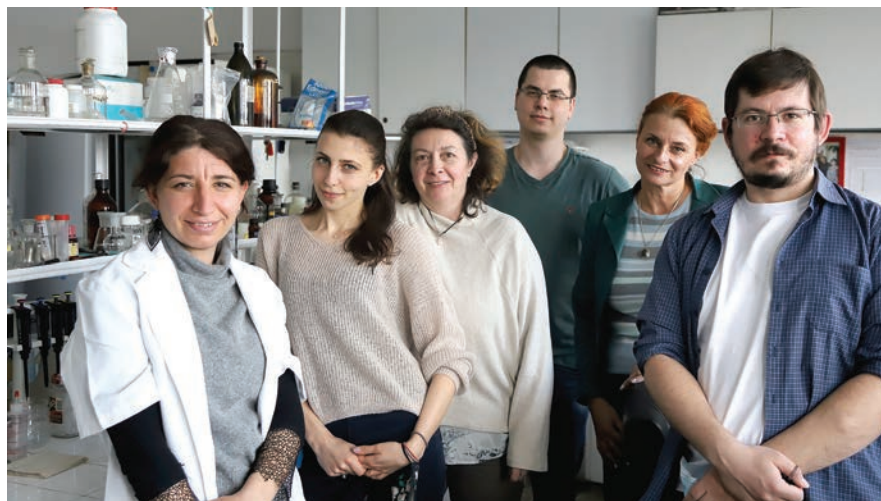
Имаме полезни разработки, но обикновено нямаме средствата да ги доведем до пазарна реализация. И ако с бизнеса намерим път едни към други и обединим усилия, пред нас ще се отворят нови хоризонти. С държавата също трябва да градим отношения на друга основа. Нека политиците заровят пропастта, която копаха 30 години, или просто да изградят мост към науката. И нека видят бъдещето на България през българските умове, не през чуждите. 

The BRIDGE to High Technology

IN ORDER FOR
INDUSTRY 4.0
TO DEVELOP IN
BULGARIA, BUSINESS
AND SCIENTISTS
MUST COOPERATE,
SAYS PROF. IVA
UGRINOVA

✍️ Tatyana Yavasheva

Give me a lever long enough and a fulcrum on which to place it, and I shall move the world, said Archimedes. Give a practical task to our scientists and they will find a solution. But there has been a gap between science and business in Bulgaria for years. The pandemic turned out to be the society-shaking factor that directed the public attention towards the people of knowledge as well. It became clear that representatives of the Institute of Molecular Biology at the Bulgarian Academy of Sciences helped the successful start of the newly opened laboratory of virology at the University Hospital "N. I. Pirogov", specially equipped for diagnosing COVID-19. Whether the fear of the "invisible enemy" opened the doors of possibilities for Bulgarian scientists, we discuss with Prof. Iva Ugrinova, Director of the Institute:



Кристина Чупкова
Krasimir Stivakov

ПРОФ. ИВА УГРИНОВА С ЧАСТ ОТ НЕЙНИЯ ЕКИП / PROF. IVA UGRINOVA WITH PART OF HER TEAM

Amid the panic of the pandemic, it became clear that with our knowledge we could be useful. For example, we have been working on the idea of developing our own PCR kits for 15 years, convinced of the power and accuracy of molecular diagnostics. In Bulgaria, it is underestimated for financial reasons, but we have been looking for ways to make it accessible. We needed business partners that we failed to attract, while we could have been flexible, innovative, productive and, above all, independent, like the "Asian Tigers". At the Institute of Molecular Biology, entrepreneurs and manufacturing companies will find professionalism and

scientific competence

in the field of biotechnology, genetic and cell engineering, molecular biological techniques and methods. So far, we make developments, sometimes registering patents and utility models, which, however, are not realized due to lack of interest from the business. After 1989, a huge gap opened between science and companies. The European Union has tried to motivate us to be innovative, but the links between the bearers of scientific knowledge and those who have to apply it have been broken. And now is the last chance to build the bridges for creating production with Bulgarian technological and industrial know-how.

Science is

the most competitive area

of human activity and only people with a sense and vision for the most innovative should work in it. During the years of the transition, Bulgarian science relies

on great enthusiasts, for whom this is a vocation. If investments in this area stop, there is no way to develop high technologies and innovations. Globalization has opened doors and countries like Bulgaria have begun to "export" brains and talents. Abroad, they create high value-added products that we then have to buy instead of producing them ourselves.

The Institute of Molecular Biology offers

opportunities

for development if young scientists choose Bulgaria. If they go abroad, hopes of reaching new scientific horizons will be dashed. We live in a constant crisis and in this state it is difficult to create continuity between generations in science. The brightest young people usually go abroad, after which we struggle to get the "second filter" and put a lot of effort into training and integrating them. As a result of our efforts, they are catching up with others and also "fly away" due to their extremely low income here. This process continues, as over the years the problems only stack up and deepen.

We scientists are educated people with a

vision for the future

We have useful developments, but we usually do not have the means to bring them to market. And if we find a way to connect with business and join forces, new horizons will open before us. We must also build our relations with the state differently. Let politicians fill up the hole they dug for 30 years, or just build a bridge to science. And let them see the future of Bulgaria through Bulgarian minds, not through foreign ones. ①

Developments and opportunities

- 30 years ago, the Institute of Molecular Biology developed the immunostimulant interferon, producing eye and nose drops. This can be resumed. There is also the development of gamma-interferon and its structural analogues, suitable for autoimmune diseases.

- Patented chemotherapeutic agents have been developed. There was also production.

- There is technology for detection of genotoxic preservatives in food.

- Developments are being made jointly with the Polymer Institute, the Institute of Organic Chemistry and the Faculty of Pharmacy of the Medical University that may be useful, such as an immune response study against COVID-19.

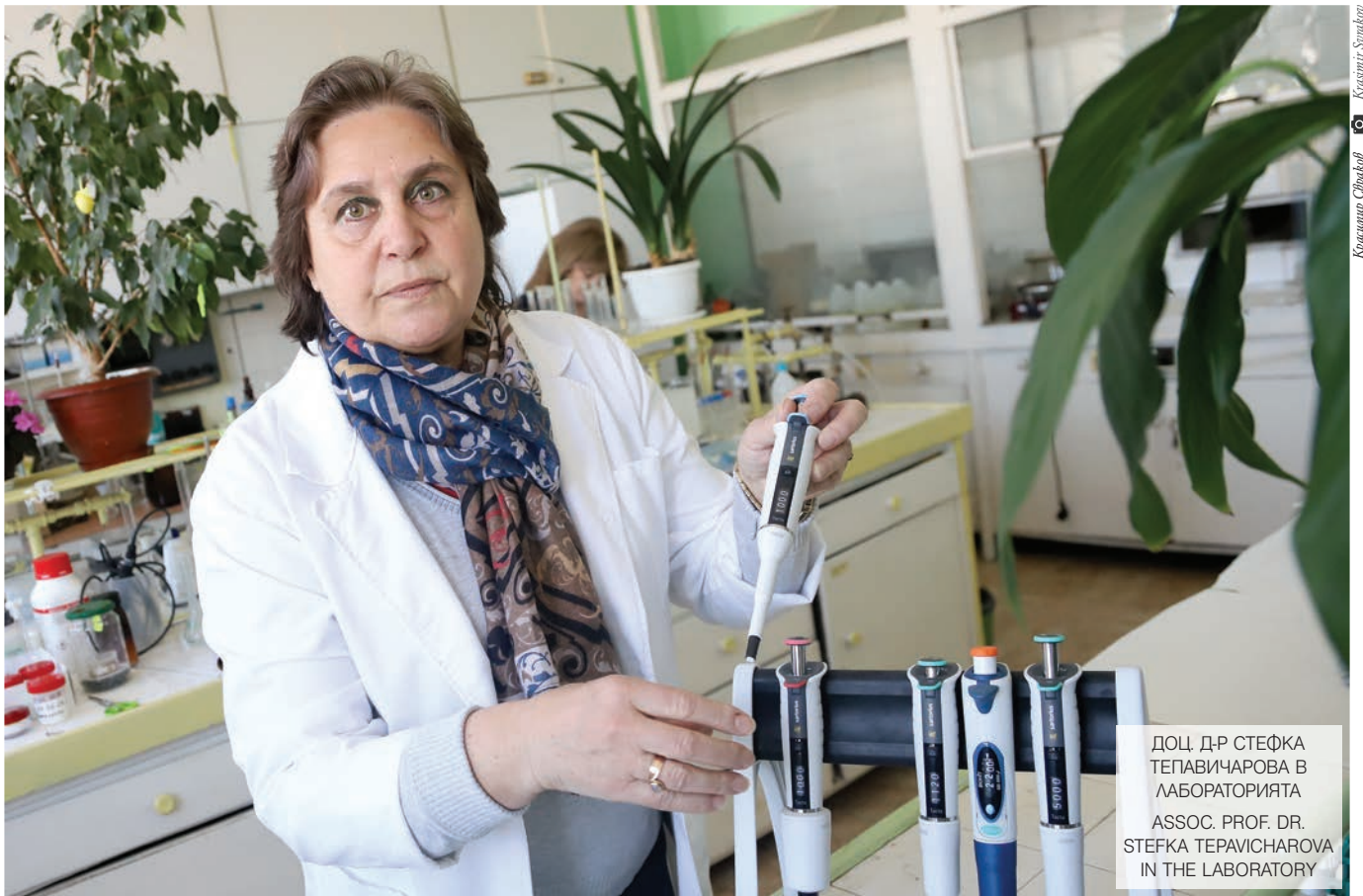
- Together with scientists from the Institute of Organic Chemistry they extract natural biologically active compounds and ingredients, synthesize molecules that serve as immunostimulants derived from Bulgarian herbs.

- The interaction with scientists from other institutes at BAS and universities gives a chance for big breakthroughs with practical application.



MEMPROEKLAMA

+359 2 962 50 71
@office@metroreklama.com



ДОЦ. Д-Р СТЕФКА ТЕПАВИЧАРОВА В ЛАБОРАТОРИЯТА
ASSOC. PROF. DR. STEFKA TERAVICHAROVA IN THE LABORATORY

Предприемачи в НАУКАТА

**НА ТЕОРИЯ
ИМА
ОСНОВИ
ЗА АКАДЕМИЧЕН
БИЗНЕС, НА
ПРАКТИКА Е
ВЪПРОС НА УПОРИТ
ТРУД, ВЪПРЕКИ
УСЛОВИЯТА**

✍ **Мая Цанева**

Има ли история предприемачеството в научните среди, успешни колаборации между фирми и университети, научни институти в България? Отговорът „не“ е клише, казват учени и предприемачи, които без шум превръщат теорията и практиката в истински бизнес, дори и да не се определя точно така.

В Стратегията за развитие на висшето образование в РБългария за 2014 - 2020 г. се предвижда премахване на нормативните пречки за стопанската дейност на висшите училища. В Закона за висше образование се регламентира създаването на търговски дружества. „Това обаче са документи, които не могат да създадат спин-офи“, обяснява Милена Петкова, изпълнителният директор на фондация „Карол Знание“. Тя работи по програмата „Предприемачи в науката“, която

помага на учените у нас да изградят умения за предприемачество. Петкова цитира 51% от запитаните от анкета - според тях липсата на опит и подготвени кадри в академичните среди пречи на българските университети да инкубират компании. 33% посочват недостатъчната подкрепа от страна на бизнеса. Но 81% от анкетираните биха участвали в спин-оф. „Това е сериозен знак, че в академичната общност има разбиране и нагласа за промяна, има и доверие към екипа в съответния университет“, казва Петкова.

Самофинансиращи се проекти

В България няма статистика за академичното предприемачество, но има достатъчно успешни примери за самофинансиращи се проекти, които десетилетия наред разработват и комерсиализират продукти.

Доц. д-р Стефка Тепавичарова и колежите



МИЛЕНА
ПЕТКОВА
MILENA
PETKOVA

Arwen arpaib
Personal Archive



Д-Р БЛАГОВЕСТА
КРАЧАНОВА
DR. BLAGOVESTA
KRACHANOVA

и от лаборатория „Солеви системи и природни ресурси“ на Института по обща и неорганична химия - БАН стоят зад козметичните продукти с марките Black Sea Stars, Sea Stars и Solilug. „Преди 20 години стартирахме с идеята курортите по Българското Черноморие да предлагат процедури с продукти от Черно море. Разработвахме продукти за нуждите на техните клиенти. Вече имаме над 200 продукта, които предлагаме чрез дистрибутори“, казва тя. Този проект се издържа сам, екипът ни разработва сам технологиите, организира сам производството на поръчани количества, разширява научните изследвания, внася необходимите отчисления към института. „Аз и моят екип работим за института, за БАН, а не за наши частни фирми. Проектът е по-скоро аналог на „спин-ин“ фирма. Създаването на частен бизнес, аналог на „спин-оф“ фирма, в нашия случай би трябвало да е с ново начало, нова идея, да използва генерираното интелектуално знание, но да започва от нулева точка, а не да повтаря и конкурира постигнатото в БАН“, е нейното мнение.

Бизнеси с мисия

Проф. д-р Христо Крачанов поставя началото на технологиите и рецептурите за различни плодови напитки, когато е начело на Катедрата по органична химия и биохимия при ВИХВП (сега Университет по хранителни технологии). Основава научно-производствена лаборатория при катедрата, както и научноизследователска лаборатория на БАН

в Пловдив. „Двете звена се обединиха за нови продукти и технологии за хранителната промишленост. Постепенно се самофинансираха чрез научноизследователски проекти и собствена производствена дейност. През 2003 г. баща ми създаде фирма „ВИТАНЕА“, което осигури жизненост на научно-производствената дейност“, разказва д-р Благовеста Крачанова, съосновател на фирмата. „ВИТАНЕА“ финансира двете лаборатории до 2019 г. и планира през 2021 г. да продължи.

Наука + бизнес = ?

„Бизнесът в България винаги казва, че има пари, но няма проекти“, припомня Милена Петкова.

За д-р Крачанова няма нищо по-практично от една добра теория. Фирмата се ползва от услугите на учени от УХТ и от БАН, но и от медицински университети и болнични заведения. „Използването на резултатите от труда на учения е полезно в производствената и предприемаческата дейност. Това се отразява добре и на авторитета на фирмата, особено когато се произвеждат хранителни продукти. Но в България не са много бизнесите, които са готови да финансират науката и затова не са много спин-ин или спин-оф компаниите“, пояснява тя.

„За да се насърчи предприемаческият дух на ученияте, е необходимо трудът им да бъде подобаващо оценяван. Учениите в БАН се атестират, без да се оценяват техните иновации и икономически ефект“, коментира доц. д-р Тепавичаро-

ва. Тя смята, че работата по самофинансиращи се проекти е добра формула за научни и приложни разработки. Признава, че за разлика от гъвкавостта на частните фирми, в научните организации невинаги е лесно колективно да се вземат правилните решения. Така например „предложението ни при стартиране на проекта за създаване на търговска група бе важно, за да затворим цикъла на реализация на производството, но не беше оценено от института като важно звено в развитието на този проект.“

Милена Петкова припомня няколко успешни международни спин-оф компании с българско участие. Д-р Димитър Димов, заедно с един от професорите си в University of Exeter във Великобритания, основава компания с нова технология, която повишава якостта на бетона и намалява неговия въглероден отпечатък. Concrene Limited се оценява на между 3 и 4 млн. паунда. Проф. Мартин Вечев е съосновател на няколко спин-офа, два от които са придобити. Третият му спин-оф LatticeFlow получи финансиране в размер на 2.8 милиона долара от фондове за рисков капитал.

„В България вече съществуват предприятия, чието производство се гради на научни иновации на учени от вузове и БАН, като например компанията на моите родители. През 2003 г. аз и съпругът ми, италианец, се върнахме в България, за да продължим работата им. Ние вярвахме, че науката и бизнесът трябва да си помагат. Моите родители възпитаха мен и сестра ми да върваме в науката“, завършва д-р Крачанова. ☺

IN THEORY THERE ARE FOUNDATIONS FOR ACADEMIC BUSINESS, IN PRACTICE IT IS A MATTER OF HARD WORK, DESPITE THE CONDITIONS



Entrepreneurs in SCIENCE

✍️ Maya Tsaneva

Is there a history of entrepreneurship in the scientific community, successful collaborations between companies and universities, research institutes in Bulgaria? The answer “no” is a clichè, say scientists and entrepreneurs who quietly turn theory and practice into real business, even if it is not defined that way.

The Strategy for Development of Higher

Education in the Republic of Bulgaria for 2014 - 2020 envisages the removal of regulatory barriers to the economic activity of higher education institutions. The Higher Education Act regulates the establishment of companies. “However, these are documents that cannot create spin-offs”, explains Milena Petkova, Executive Director of the Karol Znanie Foundation. She works on the “Entrepreneurs in Science” program, which helps scientists in our country to

develop entrepreneurial skills. Petkova cites 51% of those surveyed - according to them, the lack of experience and trained staff in academia prevents Bulgarian universities from incubating companies. 33% indicate insufficient business support. But 81% of respondents would participate in a spin-off. “This is a firm sign that there is an understanding and willingness for a change in the academic community, and there is trust in the team at the respective



food industry. Gradually, they self-financed through research projects and their own production activities. In 2003, my father founded the VITANEA company, which ensured the vitality of the research and production activities”, said Dr. Blagovesta Krachanova, co-founder of the company. VITANEA has financed the two laboratories until 2019 and plans to continue in 2021.

Science + business =?

“Business in Bulgaria always says that there is money, but no projects”, Milena Petkova reminded.

For Dr. Krachanova there is nothing more practical than a good theory. The company uses the services of scientists from UFT and BAS, but also from medical universities and hospitals. “Using the results of the work of scientists is useful in production and entrepreneurship. This also has a good effect on the company’s reputation, especially when food products are produced. But there are not many businesses in Bulgaria that are ready to finance science and that is why there are not many spin-in or spin-off companies”, she explained.

“In order to encourage the entrepreneurial spirit of scientists, it is necessary for their work to be properly evaluated. Scientists at the Bulgarian Academy of Sciences are attested without assessing their innovations and economic effect”, commented Assoc. Prof. Dr. Tepavitcharova. She believes that working on self-financing projects is a good formula for scientific and applied developments. He acknowledges that, unlike the flexibility of private companies, it is not always easy to make the right decisions collectively in research organizations. For example, “our proposal at the start of the project to create a trade group was important to close the production cycle, but was not assessed by the institute as an important link in the development of this project”.

Milena Petkova recalls several successful international spin-off companies with Bulgarian participation. Dr. Dimitar Dimov, together with one of his professors at the University of Exeter in the UK, founded a company with a new technology that increases the strength of concrete and reduces its carbon footprint. Concrene Limited is valued at between € 3 and 4 million. Prof. Martin Vechev is a co-founder of several spin-offs, two of which have been acquired. His third spin-off, LatticeFlow, received \$ 2.8 million in funding from venture capital funds.

“In Bulgaria, there are already companies whose production is based on scientific innovations of scientists from universities and BAS, such as the company of my parents. In 2003, my husband and I, an Italian, returned to Bulgaria to continue their work. We believed that science and business should help each other. My parents raised me and my sister to believe in science”, concluded Dr. Krachanova. ⑤

university”, said Petkova.

Self-financing projects

There are no statistics on academic entrepreneurship in Bulgaria, but there are enough successful examples of self-financing projects that have been developing and commercializing products for decades.

Assoc. Prof. Dr. Stefka Tepavitcharova and her colleagues from the “Salt Systems and Natural Resources” laboratory of the Institute of General and Inorganic Chemistry - BAS are behind the cosmetic products with the brands Black Sea Stars, Sea Stars and Solilug. “20 years ago we started with the idea of the resorts on the Bulgarian Black Sea coast to offer procedures with products from the Black Sea. We developed products for the needs of their customers. We already have over 200 products that we offer through distributors”, she said. This project is self-sustaining, our team develops the technologies itself, organizes the production of ordered quantities, expands the research, pays the contributions due

to the institute. “My team and I work for the institute, for BAS, not for our private companies. The project is rather an analogue of a spin-in company. The creation of a private business, analogous to a “spin-off” company, in our case should have a new beginning, a new idea, to use the generated intellectual knowledge, but to start from scratch, and not to repeat and compete with the achievements of BAS”, she declared.

Business with a mission

Prof. Hristo Krachanov started the technologies and recipes for various fruit drinks while he was heading the Department of Organic Chemistry and Biochemistry at VIHVP (now the University of Food Technology). He founded a research and production laboratory at the department, as well as a research laboratory of the Bulgarian Academy of Sciences in Plovdiv. “The two units have teamed up for new products and technologies for the

ИМА ЗДРАВΟΣЛОВНА КОНКУРЕНТНА СРЕДА, НО ДЪРЖАВАТА ОТСЪСТВА ОТ СЕКТОРА

✍ Мая Цанева

През последните две години лекари, пациенти и ИТ специалисти се изправиха пред предизвикателството да направят грижата за здравето достъпна и достатъчно адаптивна, за да отговори на изискванията на динамичната среда. Според доклада за иновативни решения в медицината Healthtech mapping 2021 на платформата Ptexcelerator Bulgaria, този сектор преживява чувствителен бум. Със 76% се е увеличило търсенето за телемедицина от страна на пациентите, а над 46% от тях реално използват технологията.

Ниша

Според експертите у нас се появява нуждата от т. нар. телемониторинг, т.е. не само диагностицирането на заболяване, но и наблюдение на развитието му. Йосиф Дишлиев, съосновател на платформата Healee, казва, че чрез телемедицинските платформи лекарите не само диагностицират, лекуват и наблюдават резултатите от лечението, но и успяват да предотвратяват по-нататъшни влошавания на своите пациенти. „Успяваме да спечелим доверието на лекарите скептици, когато им кажем, че телемедицината няма за цел да замени изцяло прегледите на живо, а може да бъде от помощ за тези прегледи“, пояснява той.

Красимира Масларова, маркетинг директор и съосновател на платформата Medcare.bg, допълва, че предизвикателства остават обръкването на хората какво е телемедицина и недоверието към свободното ѝ използване. „Има много технологии, които позволяват да се направи обстоен преглед и от разстояние, но това не е главният фокус на телемедицината в България. Тази технология дава възможност за навременен отговор от лекар, за второ мнение, за проследяване на състояние. Незнанието къде човек може да намери отговор при здравен въпрос внася повече напрежение, отколкото самият здравен проблем“.

Погкрена

И Йосиф, и Красимира са стартъп



Телемедицина БГ повече мисия, по-малко бизнес

предприемачи. Въпреки големия интерес към телемедицината у нас, усещат напрежението от липсата на адекватна подкрепа. Още при първата вълна на COVID кризата Medcare.bg предложи безплатно да внедри технологията си в големи държавни болници, но това не се случи. Иван Йосифов припомня, че телемедицината не съществува като термин в българското законодателство и е нужна законова рамка, за да се отговори на потребности

те както на пациентите, така и на лекарите.

Той също казва, че засега силната подкрепа за развитието на тази ниша идва отвътре – откъм предприемачите и организациите, които са „на първа линия“.

Healee, заедно с още 26 компании, става част от българския клъстер за дигитални решения и иновации в здравеопазването (DHI Cluster), за да развие устойчива екосистема в здравеопазването и ефективна



здравна система. „Напредъкът, който се наблюдава през последните години, е по-скоро скромен, а потенциалът за развитие - огромен. В България се развиват редица платформи, създавайки здравословна конкурентна среда. Големият проблем е, че сферата на практика отсъства от този процес. Тя трябва да работи много по-активно за установяване на обща рамка на електронното здравеопазване – например единен формат на здравните данни. Може да се помисли за адекватни начини някаква част от медицинските услуги от разстояние да бъдат включени в списъка с услуги, които НЗОК заплаща“, пояснява той.

Маркетинг

„Технологията и маркетингът вървят

ръка за ръка. Тъй като технологиите стават все по-достъпни, най-важното ще бъде каква стойност се предлага на човека и колко лесно е да ползва решението без специални познания или изисквания. При нас фокусът е към човека/пациента, а нуждите на хората са сходни, независимо от малките различия на пазарите“, казва Красимира. Тя се надява до 2 години платформата да влезе в десетина сфери, като в момента работи за румънския пазар.

Неаее също се стреми към пазарите на САЩ, Великобритания, Австралия. Йосиф Дишлиев разказва как наскоро направи проучване, което сравнява Неаее със седем телемедицински платформи във Великобритания и САЩ, за да докажат колко са гъвкави функционалностите ѝ. „През следващите няколко години ще продължим

да работим за по-добра осведоменост на хората по отношение на дигиталните платформи за телемедицина у нас, но ще целим също да достигнем до колкото се може повече лекари, болници и частни практики и извън България“.

Бъдеще

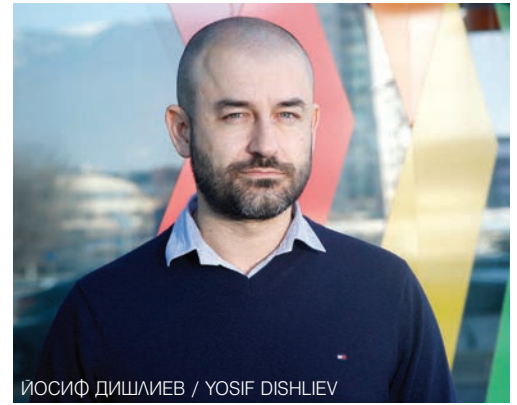
Според Йосиф Дишлиев Европа има възможност да даде тласък на правилни политически стъпки за увеличаване на достъпа до здравни данни онлайн и да подкрепи телемедицината за в бъдеще. Красимира завършва: „Очакването ни е, че след десетина години телемедицината ще стане част от живота ни, както се случи с мобилните телефони. Алтернативи и връщане назад няма. Има и желание, и свръхестествени сили“.

ИВАН
ЙОСИФОВ И
КРАСИМИРА
МАСЛАРОВА

IVAN
YOSIFOV
AND
KRASSIMIRA
MASLAROVA



Avenue startup Personal Archive



ЙОСИФ ДИШЛИЕВ / YOSIF DISHLIEV

THERE IS A HEALTHY COMPETITIVE ENVIRONMENT, BUT THE STATE IS ABSENT FROM THE SECTOR

Telemedicine BG

more mission, less business

✍ **Maya Tsaneva**

Over the past two years, physicians, patients, and IT professionals have faced the challenge of making health care affordable and adaptable enough to meet the demands of a dynamic environment. According to the report on innovative solutions in medicine Healthtech mapping 2021 on the platform Prexcelator Bulgaria, this sector is experiencing a significant boom. The demand for telemedicine by patients has increased by 76%, and over 46% of them actually use the technology.

Niche

According to the experts, the need emerges in our country for so-called telemonitoring – i.e. not only diagnosing the disease, but also monitoring its development. Yosif Dishliev, co-founder of the Healee platform, says that through telemedicine platforms, doctors not only diagnose, treat and monitor the results of treatment, but also manage to prevent further deterioration of their patients. "We manage to gain the trust of skeptical doctors when we tell them that telemedicine is not meant to completely replace in-person check-ups, but can be helpful for those check-ups," he explains.

Krassimira Maslarova, marketing director and co-founder of the Medcare.bg platform, adds that challenges remain confusing people what telemedicine is and distrust of their free use. "There are many technologies that allow for a thorough examination from a distance, but this is not the main focus of telemedicine in Bulgaria. This technology allows for a timely response from

a doctor, for a second opinion, to monitor the condition. Not knowing where to find an answer to a health question brings more stress than the health problem itself.

Support

Both Yosif and Krassimira are startup entrepreneurs. Despite the great interest in telemedicine in our country, they feel the tension from the lack of adequate support. Already in the first wave of COVID crisis, Medcare.bg offered to implement its technology in large state hospitals for free, but this did not happen. Ivan Yosifov reminds that the telemedicine does not exist as a term in the Bulgarian legislation and the legal framework is needed in order for it to be fulfilled.

He also says that for now, strong support for the development of this niche comes from within – from entrepreneurs and organizations that are "at the forefront".

Healee, together with 26 other companies, became part of the Bulgarian cluster for digital solutions and innovations in healthcare (DHI Cluster) to develop a sustainable ecosystem in healthcare and an efficient healthcare system. "The progress that has been observed in recent years is rather modest and the potential for development is huge. A number of platforms are being developed in Bulgaria, creating a healthy competitive environment. The big problem is that the state is virtually absent from this process. It needs to work much more actively to establish a common eHealth framework – for example, a single format for health data. It is possible to consider adequate ways to include some of the remote medical services in the list of services that the NHIF pays

for," he explains.

Marketing

"Technology and marketing go hand in hand. As technology becomes more accessible, the most important thing will be what value is offered to man and how easy it is to use the solution without special knowledge or requirements. Our focus is on the person / patient, and the needs of the people are similar, despite the small differences in the markets", says Krassimira. She hopes the platform will enter a dozen countries in two years, and is currently working for the Romanian market.

Healee is also aiming for the markets of the USA, Great Britain, Australia. Yosif Dishliev tells how they recently conducted a study comparing Healee with seven telemedicine platforms in the UK and the US to prove how flexible its functionality is. "Over the next few years, we will continue to work for better awareness of people with regard to digital platforms for telemedicine in our country, but we will also aim to reach as many doctors, hospitals and private practices as possible outside Bulgaria."

Future

According to Yosif Dishliev, Europe has the opportunity to push for the right policy steps to increase access to health data online and to support telemedicine in the future. Krassimira concludes: "Our expectation is that in ten years telemedicine will become a part of our lives, as happened with mobile phones. There are no alternatives and no going back. There is both the desire and the driving forces for this." 📌



НЕОПЕРАТИВНА КОРЕКЦИЯ НА НОС с мезоконци

ПОВДИГАНЕ
НА КРАЙЧЕТО

ИЗПРАВЯНЕ
НА НЕРАВНОСТИ

ПРЕМАХВАНЕ
НА ГЪРБИЦА

Процедурата не носи дискомфорт и дългото възстановяване, които са типични при пластичната хирургия, а много деликатно и бързо води до желаната промяна. Цената е достъпна за широк кръг хора. В България засега САМО в Хил клиник извършваме корекция по методите на тредлифтинга.

За подробности позвънете на 02 439 3131


HILL CLINIC

Организирайте лесно своя ТРАНСПОРТ

Платформата Make My Cargo свързва товародателите и спедитори

Татяна Явашева

Днес всичко, което може да се дигитализира, е добре да се направи. Дори в сектори, в които работата може да си върви по-старому. Make My Cargo е платформа, която веща нова ера за въздушния и морския транспорт. Тя е активна от 8 февруари 2021 г. и само за месец в нея са се регистрирали над 20 спедиторски фирми и над 70 бизнеса, които ще ползват услугата.

Фокус

Платформата предлага технологично улеснение за товародателите и за спедиторите. Тя е пресечна точка между търсещите и предлагащите услуги, като всичко е направено от гледна точка на удобството за ползване. Имате товар - пускате запитване. Която от регистрираните в приложението спедиторски компании има интерес към поръчката, изпраща оферта.

Монетизацията

Make My Cargo е решение, което помага на товародателите да намерят най-изгодната за тях цена, като получат максимален брой оферти. Платформата не е страна в сделките, през нея не стават плащания за услугата. Бизнес моделът е друг. В началото тя е безплатна, но в един момент спедиторите ще трябва да плащат месечен абонамент, който ще зависи от активността им. За търсещите услуги тя и занапег ще е без финансов ангажимент.

Идеята

Димитър Гошев и неговият партньор, който работи в чужбина, виждат, че секторът на въздушния и морския транспорт ускорено се развива. Установяват, че на пазара липсва адекватно дигитално решение, което да свързва товародателите и спедиторите. Правят разговори с бизнеса, потенциален ползвател на услугата, идентифицират нуждите и създават платформата. Екипът е от петима души. До момента всичко се прави със собствени средства. Разбира се,

търсят инвеститор, който да им осигури „умни“ пари, а не просто средства за развитие. Той трябва да има опит в сферата. Чрез подобна подкрепа ще се утвърдят на българския пазар и ще се подготвят за експанзия навън.

Първият опит

Димитър Гошев е строителен инженер, но от години мечтае за свой дигитален бизнес. Преди време заедно с други ентузиастични

създават мобилно приложение за отдаване и вземане под наем на различни предмети. Когато то е напълно готово, излизат навън и питат хората дали ще го ползват. Оказва се, че всички са склонни да вземат под наем, каквото им е нужно, но не биха давали поради опасението, че или няма да им върнат имуществото, или ще си го получат повредено. Така само за минути разбират, че ако първо бяха се допитали до потребителите, нямаше да загубят година за разработката. Този опит обаче се оказва ценен урок и в следващото начинание подхождат точно така.

Накъде

Екипът на Make My Cargo вярва в успеха си, защото: „Нашата „безкрайна цел“ е товародателите винаги да са сигурни, че чрез нас получават най-добрата оферта, а спедиторите винаги да имат увереност, че в платформата ще намерят нови запитвания“. Това е бизнес, който от самото си начало е скроен по мярката на клиента. А колко удобна е „кройката“, ще се разбере тельрва. ☺



ДИМИТЪР ГОШЕВ / DIMITAR GOSHEV

Стъпки

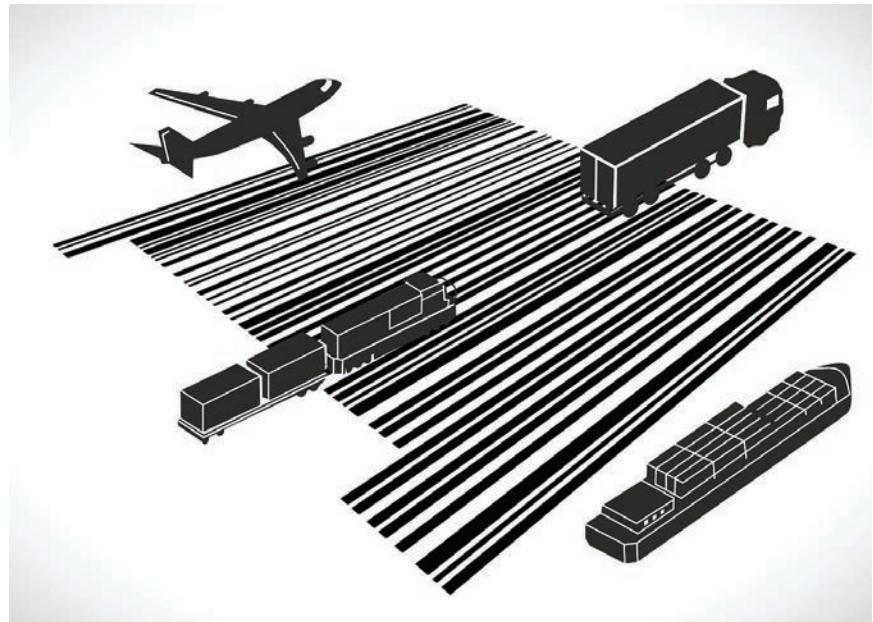
Съвети от Димитър Гошев

1. Валидирайте идеята. В началото ентузиазмът е в повече, слезте от облаците и трезво огледайте перспективите.
2. Внимателно сглобете екипа.
3. Винаги има някаква причина за всичко, което се случва. Четете знаците, които получавате.
4. Вървете напред с постоянство, позитивизъм, изграждане на нови контакти и преодоляване на препятствията по пътя.



Make My Cargo

The Make My Cargo platform connects shippers and freight forwarders



Organize your transportation easily

Tatyana Yavasheva

Today, anything that can be digitized is well to do so. Even in sectors where work can go on as before. Make My Cargo is a platform that heralds a new era for air and sea transportation. It has been active since February 8, 2021 and in just one month more than 20 shipping companies and over 70 businesses have registered in it, which will use the service.

The Focus

The platform offers technological facilitation for shippers and forwarders. It is a focal point between those seeking and offering the service, and everything is done in terms of ease of use. You have a cargo - you send an inquiry. Whichever of the forwarding companies registered in the application has an interest in the order, sends an offer.

The Monetization

Make My Cargo is a solution that helps shippers find the best price for them by receiving the maximum number of offers. The platform is not a party to the transactions, no payments for the service are made through it. The business model is different. At the beginning it is free, but at some point freight forwarders will have to pay a monthly subscription, which will depend on their activity. For those looking for the service, it will continue to be without financial commitment.

The Idea

Dimitar Goshev and his partner, who works abroad, see that the air and sea transportation sector is developing rapidly. They find that there is no adequate digital solution on the market to

connect shippers and forwarders. They talk to the business that's a potential user of the service, identify their needs and create the platform. The team consists of five people. So far, everything is done with their own funds. Of course, they are looking for an investor to provide them with "smart" money, not just development funds. He must have experience in the field. Through such support, they will establish themselves on the Bulgarian market and prepare for expansion abroad.

The First Attempt

Dimitar Goshev is a civil engineer, but has been dreaming of his digital business for years. Some time ago, together with other enthusiasts, they created a mobile application for renting and leasing various items. When it is completely ready, they go out and ask people if they will use it. It turns out that everyone is willing to rent what they need, but they would not lease it out for fear that they would either not return their property or get it damaged. In just a few minutes, they realize that if they had first consulted users, they wouldn't have lost a year developing it. However, this experience turns out to be a valuable lesson and in the next endeavor they approach it exactly like that.

Where To

The Make My Cargo team believes in its success because: "Our "endless goal" is for shippers to always be sure that they get the best offer through us, and for freight forwarders to always have confidence that they will find new inquiries on the platform." This is a business that has been tailored to the client from the very beginning. And how comfortable the "cut" is remains to be seen. ¹⁹

Steps

Advice from Dimitar Goshev

1. Validate the idea. In the beginning, the enthusiasm is in excess, get off the clouds and soberly look at the prospects
2. Carefully assemble the team.
3. There is always some reason for everything that happens. Read the signs you receive.
4. Move forward with perseverance, positivism, building new contacts and overcoming obstacles along the way.

Дигиталните двойници са вече тук

ДОСТОВЕРНИТЕ КОПИЯ НА ФИЗИЧЕСКИТЕ ОБЕКТИ ПОМАГАТ В РАБОТАТА НА ВСЕ ПОВЕЧЕ ИНДУСТРИИ

Татяна Явашева

Дигиталната трансформация разширява своя периметър. Технологията цифрови близнаци става част от славията се свят на Интернет на

нещата, изкуствения интелект и анализа на данни. Сложните устройства днес имат способността да произвеждат данни и наличието на цифров еквивалент позволява процесите да се оптимизират. Глобалният пазар на тази технологична новост се оценява на 3,1 млрд. долара през 2020 г., като се очаква да достигне 48,2 млрд. долара до 2026 г., сочат проучванията на MarketsandMarkets.

Дигиталният близнак е цифрово представяне на физически обект или система, нарича се още дигитален двойник или сянка на устройството.

Технологията

обхваща големи съоръжения, сгради, заводи, а вече и цели градове, като хората и процесите също може да имат цифрови аналози. Идеята възниква за пръв път в НАСА, където цифрови симулации изместват пълномашабните макети на космически капсули, използвани на земята за диагностициране на проблеми в орбита. Дигиталните копия на физическия свят помагат да се предвиждат състояния и резултати в реалната среда и затова те се използват във все повече сектори.

В автомобилната индустрия и в са-

ИНОВАЦИИТЕ В ДЕЙСТВИЕ



ПЕТКО КАРАМОЧЕВ (ВЛЯВО) И ЧАСТ ОТ ЕКИПА НА INDUSTRIA

ПЕТКО КАРАМОЧЕВ (LEFT) AND PART OF THE INDUSTRIA TEAM

INDUSTRIA

Красимир Свраков

е глобална компания, основана в София, с екипи и представителства в България, Англия, Швеция и Индия. Разработва технологични решения, в които се използва блокчейн, изкуствен интелект и конфиденциални изчислителни среди (confidential computing).

ИДЕЯТА: Създаване на дигита-

лен близнак в хранително-вкусовата промишленост, конкретно за британската верига за сандвичи Rainier Foods. Приложението обхваща целия процес от производството на месото до готовия сандвич с цел максимална оптимизация, която намалява разходите, а и самите отпадъци. Работят

в консорциум от няколко компании.

ПЕРСПЕКТИВИ: Екипът има амбиции в създаването на дигитални близнаци. Ръководството на компанията вижда потенциал във вноса на „умни“ производства в България и работи за това.

Още един добър БГ пример.

молетостроенето цифровите близнаци са основен инструмент за

оптимизиране на процесите

и за създаване на иновативни продукти. В „Боинг“ например те служат за извършване на симулации, чрез които компанията значително е подобрила качеството на частите си. В здравеопазването дигиталните близнаци може да заменят опасните и скъпоструващи клинични тестове върху живи същества. Те намират широко приложение и в „умните“ градове като Сингапур, където помагат за планиране, поддръжка, но и при подготовката за реакция при

кризи.

„Дигиталните близнаци може да имат много функции и една от тях е да са достоверно копие на физическия свят в дигиталния. С изграждането на фабрика се създава и цифрова реплика на самия работен процес. Ако данните, които непрестанно се генерират, биват конвертирани в математически модели, на тази база ще се правят прогнози. Този бизнес ще е широкообхванен, като в него ще са включени много компании от различни сфери“, обяснява Петко Карамочев, директор и съсобственик на INDUSTRIA. А Деан Безлов, директор продажби в МУХ, добавя: „Технологията за генериране и анализ на цифрови близнаци намери

практическо приложение

едва в последните 2-3 години. Привлече ни възможността да работим с най-новите технологии и да създаваме иновации на световно ниво. Първият ни проект беше за инвентаризация на дървета в София. Дигиталните близнаци са изключително полезни за инспекция и превантивна поддръжка на всякакви видове физически активи, например пътища, мостове, сгради, язовири, гори, електро- и тръбопроводи, телеком клетки и друга важна инфраструктура, те заместват нуждата от скъпи и понякога опасни за здравето физически посещения от наземни екипи“.

Представяме две компании, създадени в България.

ДЕАН БЕЗЛОВ, ДИМИТЪР РАЙНОВ, МИХАИЛ ГЕОРГИЕВ И ЯВОР МИХАЙЛОВ (ОТ ЛЯВО НАДЯСНО)

DEAN BEZLOV, DIMITAR RAYNOV, MIHAIL GEORGIEV AND YAVOR MIHAILOV (FROM LEFT TO RIGHT)



МУХ АД

е български стартап, създаден през 2020-а, като самата технология за дигитални двойници се развива от около 2 години.

ИДЕЯТА: Целта на МУХ е да разработи дигитален близнак на света с помощта на алгоритми, базирани на изкуствен интелект. Цифровите близнаци се създават посредством данни от различни източници – спътници, пилотиранни и безпилотни летателни апарати, LiDAR и дори мобилни телефони. Двойниците позволяват да се анализира и извлече полезна информация за разнообразни обекти в реално време, например замервания на височини, площи и обеми, автоматична оценка на ръжда или идентификация на счупени части за смяна.

ЕКИПЪТ: В основата са Явор Ми-

хайлов и Михаил Георгиев, които са съученици от СМГ и от 7 години ръководят Клуба по роботика към училището. В проекта се включва Деан Безлов, също възпитаник на СМГ. Когато идеята прераства в бизнес, се присъединяват и неговите състуденти от Warwick University - Димитър Райнов, с познания в областта на финансите, и Васил Рабухчиев, с опит в развитието на няколко IT стартапа. Скоро екипът ще нарасне до 10 човека.

ФИНАНСИРАНЕТО: През февруари МУХ набра 350 000 евро в рамките на първия си кръг на финансиране, като 150 000 евро са от фонда за рисков капитал New Vision 3, а другите 200 000 евро са от частни инвеститори. Сделката е под формата на конвертируеми облигации (bonds), като това

е и първата сделка за инвестиция в стартап с този вид финансови инструменти. Облигациите предлагат иновативно и гъвкаво решение за финансиране на АД компании.

ПЕРСПЕКТИВИ: МУХ има работещо решение за класификация на скрап метали за местен партньор в рециклирането. Компанията е фокусирана основно върху телеком сектора, където добавената стойност от дигиталните двойници е особено голяма - една инсталация на покрива на блок струва над 100 000 лв., а инспекцията е трудоемка, скъпа и рискована. В световен мащаб броят на тези инсталации ще нараства с пускането на 5G. Един от телекомите у нас вече прилага таква решение на МУХ. Целта е пробив на международните пазари. 📍

Digital Twins Are Already Here

✍ Tatyana Yavasheva

Digital transformation is expanding its perimeter. Digital twin technology is becoming part of the merging world of the Internet of Things, artificial intelligence and data analysis. Sophisticated devices today have the ability to produce data, and the existence of a digital equivalent allows processes to be optimized. The global market for this technological innovation is estimated at \$ 3.1 billion in 2020, and is expected to reach \$ 48.2 billion by 2026, according to surveys carried out by MarketsandMarkets.

A digital twin is a digital representation of a physical object or system, also called a digital duplicate or shadow of the device.

The technology

covers large facilities, buildings, factories, and now entire cities, and people and processes can also have digital analogues. The idea first arose at NASA, where digital simulations replaced the full-scale models of space capsules used on Earth to diagnose problems in orbit. Digital copies of the physical

AUTHENTIC COPIES OF PHYSICAL OBJECTS ASSIST THE OPERATIONS OF MORE AND MORE INDUSTRIES

world are helping to predict conditions and outcomes in the real world, and are therefore being used in more and more sectors.

In the automotive industry and in the aircraft industry, digital twins are a key tool for

process optimization

and creating innovative products. At Boeing, for example, they are used to perform simulations through which the company has significantly improved the quality of its parts. In healthcare, digital twins can replace dangerous and costly clinical trials on living things. They are also widely used in “smart” cities such as Singapore, where they help in planning, maintenance, but also in crisis management preparation.

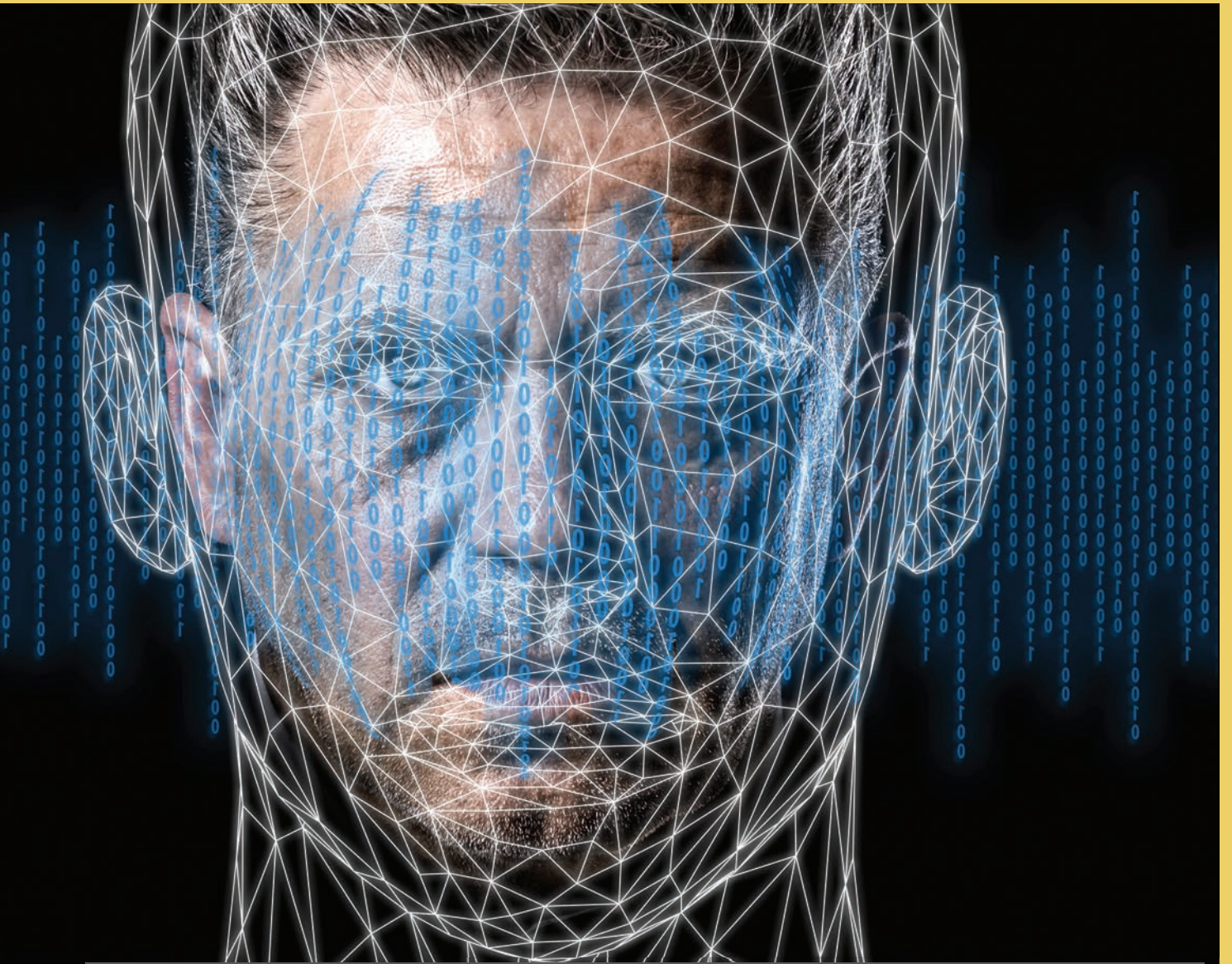
“Digital twins can have many functions and one of them is to be a reliable copy of the physical world in the digital one. With the construction of a factory, a digital replica of

the work process itself is created. If the data that is constantly generated is converted into mathematical models, predictions will be made on this basis. This business will be wide-ranging, and it will include many companies from different fields”, explains Petko Karamochev, director and co-owner of INDUSTRIA. And Dean Bezlov, sales director at MYX, adds: “The technology for generating and analyzing digital twins has found

practical application

only in the last 2-3 years. We were attracted by the opportunity to work with the latest technologies and create world-class innovations. Our first project was for an inventory of trees in Sofia. Digital twins are extremely useful for inspection and preventive maintenance of all types of physical assets, such as roads, bridges, buildings, dams, forests, power and pipelines, telecoms and other important infrastructure, they replace the need for expensive and sometimes dangerous physical visits by ground teams”.

We present to you two companies established in Bulgaria.



INDUSTRIA

is a global company based in Sofia, with teams and representative offices in Bulgaria, England, Sweden and India. It develops technological solutions that use blockchain, artificial intelligence and confidential computing.

IDEA: Creating a digital twin in the food industry, specifically for the British sandwich chain Rainier Foods. The application covers the entire process from meat production to the finished sandwich, with the goal of achieving maximum optimization, which reduces costs and waste. They work in a consortium of several companies.

PERSPECTIVES: The team has ambitions in creating digital twins. The management of the company sees potential in the import of "smart" productions in Bulgaria and works towards that goal.

MYX AD


is a Bulgarian startup, created in 2020, with the technology for digital doubles having been developed for about 2 years.

IDEA: The goal of MYX is to develop a digital twin of the world with the help of algorithms based on artificial intelligence. The digital twins create data from various sources - satellites, piloted and unmanned aerial vehicles, LiDAR and even mobile phones. Duplicates allow you to analyze and retrieve useful information for various objects in real time, such as measurements of heights, areas and volumes, automatic rust assessment or identification of damaged parts that need replacement.

TEAM: In the core are Yavor Mihailov and Mihail Georgiev, who are classmates from SMG (Sofia High School of Mathematics) and have been leading the Robotics Club at the school for 7 years. Dean Bezlov, also a graduate of SMG, became involved in the project as well. When the idea grew into a business, his fellow students from Warwick University - Dimitar Raynov, with knowledge in the field of finance, and Vasil Rabuhchiev, with experience in the development of several

IT startups, joined. The team is about to grow to 10 people soon.

FINANCING: In February, MYX raised € 350,000 in its first round of financing, with € 150,000 from the New Vision 3 Venture Capital Fund and the remaining € 200,000 in private loans. The deal is in the form of convertible bonds, and this is the first deal for investment in a startup using this type of financial instruments. The bonds offer an innovative and flexible solution for financing AD (JSC) companies.

PROSPECTS: MYX has a working solution for scrap metal classification for a local recycling partner. The company is focused mainly on the telecom industry, where the added value of digital duplicates is particularly high - one installation on the roof of a block costs over BGN 100,000, and the inspection is time consuming, expensive and risky. Globally, the number of these installations will increase with the launch of 5G. One of the telecoms in our country is already implementing such a solution of MYX. The goal is to break into international markets. 

МАСОВА токенизация



БЛОКЧЕЙН
ПРОДЪЛЖАВА
ДА ПРОМЕНЯ
СВЕТА. ФИНАНСИТЕ
ВЕЧЕ СЕ
ДИГИТАЛИЗИРАХА,
СЕГА Е РЕД НА
ИЗКУСТВОТО И
ПОЧТИ ВСЯКА
ИНТЕЛЕКТУАЛНА
СОБСТВЕНОСТ

✍ **Александър Александров**

Когато преди години създава социалната мрежа Twitter, ИТ предприемачът Джек Дорси решава да тества как тя работи и пуска първото съобщение в нея. То гласи „Просто настройвам своя Twitter“. В края на март 2021 г. това съобщение беше продадено за впечатляващите 2.9 млн. щ. долара. Ако и вие се чудите как е възможно едно съобщение за социална мрежа изобщо да се продаде, а още повече – за сума, равняваща се на бюджета на малка компания, има защо да сте озадачени. Добре дошли в странния свят на NFT, или Non-Fungible Token (Незамением токен). Това е концепция, базирана на блокчейн технологията, която позволява даден дигитален актив да бъде определен като уникален. Това може да бъде всякакво

цифровизирано съдържание

или информация – текст, снимка, картина, музикална композиция, видеоклип, множество други форми на изкуство или интелектуална собственост. За да бъдат „превърнати“ в NFT обаче, трябва да се използва блокчейн платформа като Ethereum или Tezos, чрез която се удостоверява тяхната уникалност.

За незапознатите, блокчейн е отворена, децентрализирана и напълно прозрачна база данни, чрез която работят биткойн и останалите криптовалюти, но и много други неща.

Създадена заедно с биткойн, тя много бързо надхвърли неговия потенциал и днес се използва за проследяване на продукти, създаване на финансови системи, управление на общности, автоматизиране работата на посредниците от всякакъв вид и дори за създаването на хоризонтални компании без ръководство, за което сме писали в предишни издания на сп. „Икономика“.

Дигитализирането на изкуство чрез NFT всъщност не е нова идея и съществува още от 2012 г. Първоначално то е популярно главно сред технологичните ентузиаста и субкултурни общности, като първият популярен проект – СтуртоKitties – е за размяна на виртуални котки. Любопитно е, че някои от тях достигат цена от 100 000 щ. д., а общата инвестиция в проекта достига 12.5 млн. щ. долара. През последните години обаче NFT бързо печели популярност сред по-широката публика и стойността на всички такива активи през отминалата година е достигнала 250 млн. щ. долара. Това на практика е утвъряване на този показател за една година.

Редица големи компании вече поглеждат към този нов сегмент. Сред тях е американската икона при спортните стоки Nike, която създаде собствена система, наречена СтуртоKicks, използваща NFT технология, за да удостоверява автентичността на маратонки и да създава техни дигитални копия. Други големи корпорации като Atari и Liquid Media



Group също активно разглеждат възможността да се включат в нововъзникващия сектор. Рисковите инвеститори в САЩ пък направо са полудели и водещите имена сред тях като Andreessen Horowitz и Accel вече си осигуриха дялове в перспективни стартове за продажба на активи под формата на Non-Fungible Tokens.

Революция в изкуството

Културният сектор изглежда ще е сред най-силно повлияните от новата дигитална вълна. През миналия февруари ексцентричната музикантка Grimes, която е и съпруга на милиардера Илон Мъск, продаде свои творби за около 6 млн. щ. долара. Значително по-добре се представи дигиталният артист Веерле, който през март продаде популярния си колаж „Everydays: the First 5000 Days“ за впечатляващите 69.3 млн. щ. долара. Това беше и първият търг за NFT произведение в популярната къща за аукциони „Кристус“.

Към момента броят на артистите, продаващи картини, фотографии и друго изобразително изкуство, както и музика под формата на NFT, вече е хиляди. Класация на Gotham за най-скъпите продажби на изкуство, дигитализирано чрез тази блокчейн технология, включва имена като Тревър Джоунс, Fewocious,

Наскатао и мистериозния РАК, чиято самоличност не е известна, но въпреки това продава дигитално изкуство под една или друга форма вече две десетилетия. Сред феновете му са много технологични предприемачи, включително и самият Илон Мъск.

Промяната е огромна за хората на изкуството, много от които са свикнали да се изхранват, като продават свои творби на ограничената аудитория на локалните галерии или просто на улицата. Навлизането на интернет промени много неща за тях, позволявайки им да си направят сайтове, както и да продават в онлайн магазини за изкуство. Но наистина голямата промяна идва с NFT, която ще ги улесни да монетизират своите творения чрез дигитализирането им. Още по-любопитно е как тази технологична концепция не само стимулира развитието на традиционната култура, а и създава съвсем

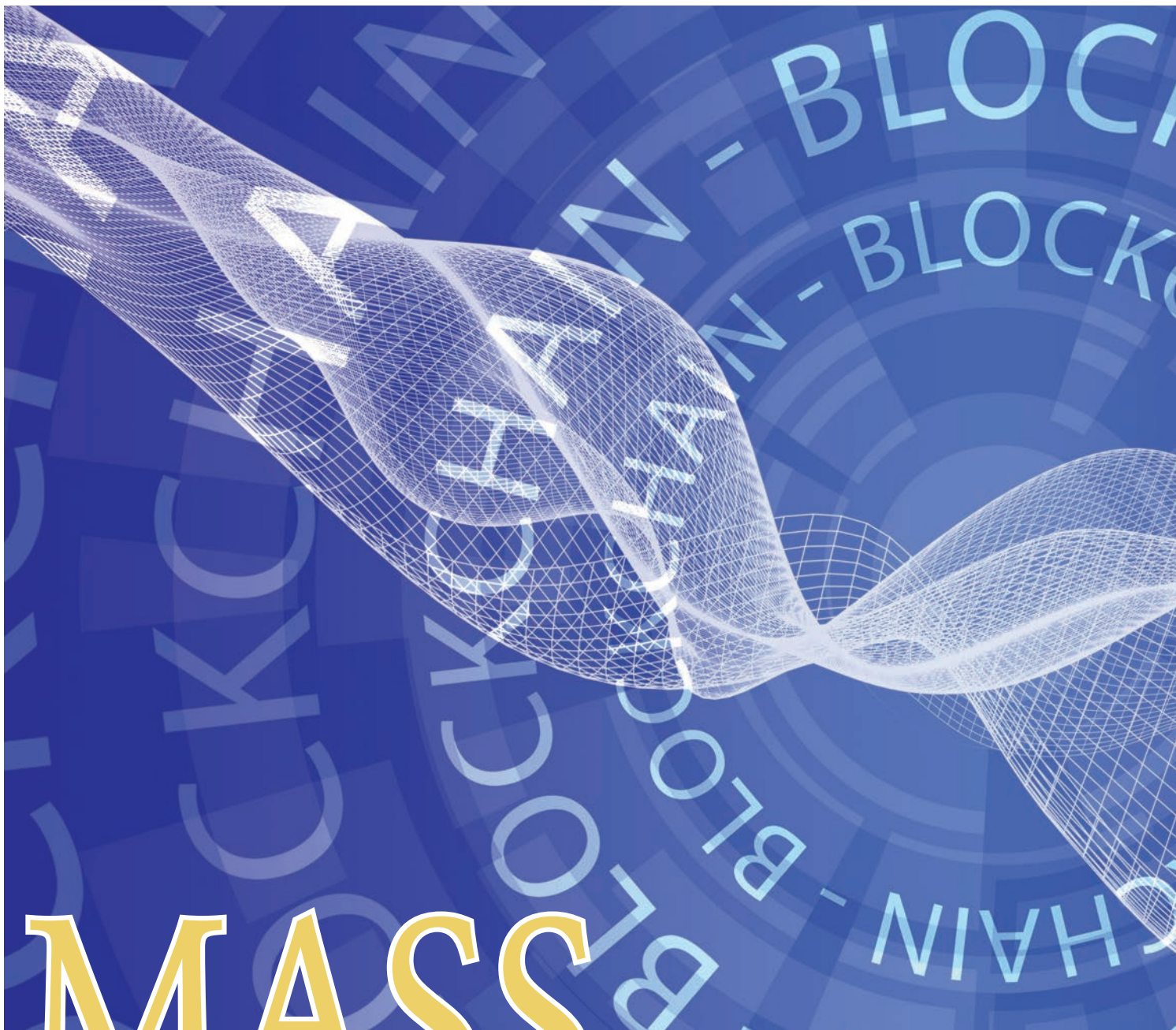
нови форми

на изкуство. Такъв е случаят със съобщението на Джек Дорси в Twitter, което чрез NFT се превърна в дигитален обект с колекционерска стойност. Или с популярната gif - анимация Нуан Сат, която дълги години беше просто едно интернет меме, докато в края на февруари неговата оригинална версия не беше

продадена като „незаменяем токен“ за 600 000 щ. долара. Духът от бутилката на креативността изглежда е пуснат на свобода и днес на практика всеки художник, фотограф или ентузиаст може да създаде творение, което да се превърне в хит в онлайн платформите за продажба на дигитално изкуство.

По същество изкуството, както и парите, винаги са били малко или много виртуални. Затова и блокчейн технологията толкова бързо навлезе в тези два сегмента. И макар да изглеждат много различни, първата криптовалута биткойн и продажбата на дигитално изкуство, те имат много общо - и двете използват блокчейн като форма на удостоверяване на тяхната стойност.

Затова не е чудно, че и двете идеи първо бяха прегърнати от една и съща технологична общност, преди към тях да погледнат големи компании, институции и обществото като цяло. Днес вече е видно, че дигитализирането на активи чрез NFT е второто по-значимо приложение на блокчейн и втори голям пример за възможностите на тази технология, след криптовалутите. И след като вече имаме този пример, почти всички ограничения пред нея отпадат и не е пресулено да кажем, че няма горна граница пред развитието ѝ. ☺



MASS tokenization

BLOCKCHAIN CONTINUES TO CHANGE THE WORLD. FINANCES HAVE ALREADY BEEN DIGITIZED, NOW IT'S THE TURN OF ART AND ALMOST EVERY INTELLECTUAL PROPERTY

✍ Alexander Alexandrov

When he created the social network Twitter years ago, IT entrepreneur Jack Dorsey decided to test how it worked and posted the first message on it. It reads "I'm just setting up my Twitter." At the end of March 2021, this message was sold for an impressive \$ 2.9 million. If you are wondering how it is possible to sell a social network message at all, and more so for an amount equal to the budget of a small company, there is reason to be puzzled. Welcome to the strange world of NFT, or Non-Fungible Token. This is a concept based on blockchain technology that allows a digital asset

to be defined as unique. This can be any kind of digitized content

or information - text, photo, picture, musical composition, video, many other forms of art or intellectual property. However, in order for them to be "converted" into NFT, a blockchain platform such as Ethereum or Tezos must be used to certify their uniqueness.

For those unfamiliar, the blockchain is an open, decentralized and completely transparent database through which bitcoin and other cryptocurrencies work, but also many other things. Created along



with bitcoin, it quickly exceeded its potential and today is used to track products, create financial systems, manage communities, automate the work of intermediaries of all kinds and even create horizontal companies without leadership, which we have written about in previous issues of Economics magazine.

Digitizing art through NFT is not really a new idea and has existed since 2012. Initially, it was popular mainly among technology enthusiasts and subcultural communities, with the first more popular project - CryptoKitties - being to exchange virtual cats. Curiously, some of them reach a price of \$ 100,000, and the total investment in the project reached \$ 12.5 million. In recent years, however, NFT has rapidly gained popularity among the general public, and the value of all such assets last year reached \$ 250

million. This is practically a tripling of this indicator in one year.

A number of large companies are already looking at this new segment. Among them is American sporting goods icon Nike, which has created its own system called CryptoKicks, which uses NFT technology to authenticate sneakers and create digital copies of them. Other large corporations such as Atari and Liquid Media Group are also actively considering joining the emerging sector. High-risk investors in the United States have gone crazy and leading names among them such as Andreessen Horowitz and Accel have already secured stakes in promising startups for the sale of assets in the form of Non-Fungible Tokens.

Revolution in art

The cultural sector seems to be among the

most affected by the new digital wave. Last February, the eccentric musician Grimes, who is also the wife of billionaire Elon Musk, sold her work for about \$ 6 million. The digital artist Beeple performed significantly better, selling its popular collage "Everydays: the First 5000 Days" in March for an impressive \$ 69.3 million. This was also the first auction of an NFT work at the popular Christie's auction house.

Currently, the number of artists selling paintings, photography and other fine arts, as well as music in the form of NFT, is already in the thousands. Gotham's list of the most expensive art sales digitized by this blockchain technology includes names such as Trevor Jones, Fewocious, Hackatao and the mysterious PAK, whose identity is unknown but still has been selling digital art in one form or another for two decades. Among his fans are many technology entrepreneurs, including Elon Musk himself.

The change is huge for artists, many of whom are used to making a living by selling their work to a limited audience at local galleries or just on the street. The advent of the internet has changed many things for them, allowing them to make websites as well as sell in online art stores. But the really big change comes with NFT, which will make it easier for them to monetize their creations by digitizing them. Even more curious is how this technological concept not only stimulates the development of traditional culture, but also creates entirely

new forms

of art. Such is the case with Jack Dorsey's Twitter message, which through NFT has become a digital object with collector's value. Or with the popular gif-animation Nyan Cat, which for many years was just an internet meme, until at the end of February its original version was sold as a "non-fungible token" for \$ 600,000. The genie of the bottle of creativity seems to have been released and today virtually any artist, photographer or enthusiast can create a work of art that becomes a hit on online digital art platforms.

In essence, art, like money, has always been more or less virtual. That's why blockchain technology has entered these two segments so quickly. And while they look very different, the first cryptocurrency, bitcoin, and the sale of digital art, have a lot in common - they both use blockchain as a form of authentication.

No wonder, then, that both ideas were first embraced by the same technological community before being looked at by large companies, institutions, and society at large. Today it is clear that the digitalization of assets through NFT is the second major application of blockchain and the second major example of the capabilities of this technology, after cryptocurrencies. And since we already have this example, almost all the restrictions before it are removed and it is not an exaggeration to say that there is no upper limit to its development. ³

Големите малки

ИНФЛУЕНСЪРИ

**ТЕ СЪЗДАВАТ
ДОВЕРИЕ КЪМ
МАРКИТЕ С
ТОЧНО ТАРГЕТИРАНО
СЪДЪРЖАНИЕ**

✍ **Мая Цанева**

През изминалата една година на пандемия мечтите, желанията, нуждите ни се свиха до уюта на дома и семейството, до необходимостта да се разпознаем в някой като нас. За да задржат своите потребители, много търговски брандове се обърнаха към микроинфлуенсърите (такува с между 1000

и 100 000 последователи в социалните мрежи), ориентирани към конкретни ниши и създаващи по-лични връзки със своите „хора“. Дали това е мода, или е тенденция към развитие на по-устойчиви маркетингови партньорства, основани на персонализирано съдържание, предстои да разберем.

Три гледни точки показват как малките станаха големите в инфлуенсър маркетинга.

Елена Мелемова: Имат вярна аудитория

Елена Мелемова ръководи семейна компания, която произвежда натурална козметика. Держа работи с мрежа от микроинфлуенсери

- Как стартирахте работа с блогъри и инфлуенсери? Как се „намирате“?

- Стартирах работата си с блогъри и инфлуенсери преди около 2 години, като започнах да ги следвам, наблюдавам и да правя оценка на съдържанието, което споделят. Стартирах с Радостна Мама. След нейното представяне с мен се свързаха и други по-малки блогъри и така колелото се завъртя. Намираме се най-вече в Инстаграм.

Повечето микроинфлуенсери са симпатични, амбициозни дами, които имат не голяма, но вярна аудитория, която наистина ги следва. Последователите им са ги проверили. Отговорни са и споделят лични впечатления от гаден продукт. Големите инфлуенсери и другите познати канали за реклама са сигурен и бърз начин да достигнеш до по-голяма аудитория, но чрез малките се настаняваме трайно в съзнанието на хората.

- Каква част от продажбите се дължи на работа с микроинфлуенсери?

- Инфлуенсърите ни изпращат данни с достигнати хора, интеракции и брой импресии на пост, както и на сторси. В блог статиите поставяме специални utm кодове, имаме промокодове, които се отчитат при продажба. Резултатите се натрупват като лавина от дейността на всички заедно за определен период от 3, 6 или 12 месеца. Инфлуенсър маркетингът се развива доста добре в момента.



Мария Андреева: Растем заедно с брандовете

Мария Андреева е съосновател и съ-автор на блога за пътувания и фотография <https://www.andrey-andreev.com/> и основател на <https://kifloblog.com/>

- **Защо микроинфлуенсърите са актуални в момента?**

- Микроинфлуенсърите са икономически изгоден канал, нискорисков, не изискват голяма инвестиция. Част от тях са склонни да публикуват съдържание на принцип „бартер“, без допълнителни хонорари или с малък хонорар. Естествено, пазарният резултат няма как да е сравним с този при работата с голям инфлуенсър, може дори да не доведе до реализиране на конкретни продажби, но това е добър канал за повишаване на познаваемостта на бранда. Един нов малък бранд няма нито финансова възможност, нито икономическа причина да се промотира чрез голям инфлуенсър, защото може да не успее да отговори на обема от поръчки.

- **Вас какви брандове ви търсят и защо? Как работите с тях?**

- Запитванията за KifloVlog са основно от малки лични или семейни брандове, новосъздадени, за продукти на по-големи компании, които искат да навлязат на пазара. Най-често запитванията са за партньорство тип мест на продукта/бартер. Но ако продуктът не ми хареса, не се ангажи-



Анастасия Арнаудова Personal Archive

рам да говоря за него. Избягвам открито да критикувам каквито и да било продукти и брандове, освен ако не намирам някакви сериозни нередности.

- **Какво печели и губи един бранд от работата с микроинфлуенсър?**

- Малките инфлуенсърци ще отделият много повече внимание и старание, за да

го се влияят от модата в създаването на съдържание и начина му на промотиране. Бъдещето е в устойчивите партньорства между бранд и инфлуенсър, в работата на индивидуален принцип, съобразена с конкретната аудитория и съответно с мисията на бранда.

Ива Гагарова: По-малкото е повече с правилния човек

Ива Гагарова е специалист по инфлуенсър маркетинг

- **Какво повече или по-различно дават микроинфлуенсърите в сравнение с големите имена или с другите канали за реклама?**

- Това, което отличава микроинфлуенсърите, е, че са доста по-внимателни с информацията, която споделят на аудиторията си, и продуктите или услугите, които им препоръчват. Имат по-близка връзка с тях поради факта, че аудиторията им е по-малка като брой. Отделят доста повече време за направата на креативни снимки, описания на постовете си и поднасяне на подробни и полезни сторита.

- **Какво печели и губи един бранд от работата с микроинфлуенсър?**

- Това, което брандът би спечелил от работата си с микроинфлуенсър е обективно мнение за продукта или услугата, детайлни ревюта, креативни и интересни публикации,

подробни сторита. Единственото, което го някаква степен би загубил, е достигането до още по-голяма аудитория, но това не е нещо негативно. Понякога по-малкото е повече. Ако за дадената кампания са подбрани правилните микроинфлуенсърци, то ефектът би бил много по-голям, тъй като те ще таргетираат правилните за продукта/услугата потребители.

- **Каква е следващата тенденция в отношенията на инфлуенсърите с брандовете?**

- Няколко тенденции в инфлуенсър маркетинга ще бъдат много актуални през тази година. Първо, това е годината на Tik Tok. Все повече брандове започват да позиционират кампанията си там. А неговата алтернатива Reels в Инстаграм набира все по-голяма скорост и все повече брандове изискват видеосъдържание от инфлуенсърите. 📹



Анастасия Арнаудова Personal Archive

The Big Micro



Unplash

INFLUENCERS

THEY BUILD TRUST TOWARDS BRANDS WITH PRECISELY TARGETED CONTENT

✍️ *Maya Tsaneva*

During the past year of the pandemic, our dreams, desires, needs have shrunk to the comfort of our home and family, to the need to recognize ourselves in someone like us. To retain their customers, many brands have turned to micro influencers (those with

between 1,000 to 100,000 followers on social media) who are niche-oriented and create more personal connections with their “people”. Whether this is a fad or a trend towards more sustainable marketing partnerships based on personalized content remains to be seen.

Three points of view explain how the small ones became big in influencer marketing.

Elena Melemova: They have a loyal audience

Elena Melemova runs a family company that produces natural cosmetics. Dermax partners with a network of micro influencers

- How did you start working with bloggers and influencers? How did you “find” one another?

- I started working with bloggers and influencers about 2 years ago, starting to follow them, monitor and evaluate the content they share. I started with Joyful Mom. After her

introduction, other smaller bloggers contacted me and so the wheel started turning. We are mostly on Instagram.

Most micro influencers are likeable, ambitious ladies who have a small but loyal audience that really follows them. Their followers have checked them out. They are responsible and share personal impressions of a product. The big influencers and other well-known advertising channels are a safe and fast way to reach a larger audience, but through the small ones we find a permanent place in

people's minds.

- What part of the sales is due to partnering with micro influencers?

- Influencers send us data with the number of people reached, interactions and number of impressions per post, as well as per story. In blog articles we put special utm codes, we have promo codes that are activated upon purchase. The results accumulate as an avalanche of the actions of everyone for a period of 3, 6 or 12 months. Influencer marketing is doing pretty well right now.

Maria Andreeva: We grow together with the brands

Maria Andreeva is the co-founder and co-author of the travel and photography blog <https://www.andrey-andreev.com/> and the founder of <https://kifloblog.com/>

- Why are micro influences relevant at the moment?

- Micro influencers are a cost-effective channel, low risk, do not require large investments. Some of them tend to publish content on a “barter” basis, without additional fees or with a small fee. Of course, the market result cannot be compared with that of working with a large influencer, it may not even lead to the realization of specific sales, but it is a good channel to increase brand awareness. A new small brand has neither the financial ability nor the economic reason to be promoted through a large influencer because it may fail to meet the volume of orders.

- What kind of brands are contacting you and why? How do you work with them?

- Inquiries about KifloBlog come mainly from small personal or family brands, newly created, for products of larger companies that want to enter the market. Most often the inquiries are for product testing/barter type of partnership. But if I don't like the product, I don't commit to talking about it. I avoid openly criticizing any products and brands unless I find something seriously wrong.

- What does a brand gain and lose from partnering with micro influencers?

- Micro influencers will pay much more attention and diligence to fulfill the commitment to the brand. It's also a way for small brands and influencers to grow together and help each other. The risk with micro influencers is that some of them do not take brand commitments seriously enough or do not have the necessary experience and capabilities to create quality and useful content. They may fall for promoting controversial things because they are sometimes willing to work with anyone who is interested in them.

- What is the next trend in relations with the brands?

- The influencers-brands relationship is greatly influenced by trends in the creation of content and the way it is promoted. The future lies in the sustainable partnerships between the brand and the influencer, in work on an individual basis, tailored to the specific audience and respectively to the mission of the brand.



Iva Gagarova: With the right person less is more

Iva Gagarova is an Influencer marketing specialist

- What more do micro influencers give or do differently compared to big names or other advertising channels?

- What sets micro influencers apart is that they are much more careful with the information they share with their audience and the products or services they recommend. They have a closer relationship with them, due to the fact that their audience is smaller in number. They spend a lot more time taking creative photos, writing descriptions of their posts and presenting detailed and useful stories.

- What does a brand gain and lose from partnering with micro influencers?

- What the brand would gain from its work with micro influencers is an objective opinion about the product or service, detailed reviews, creative and interesting publications, detailed stories. The only thing you would lose to some extent is reaching an even larger audience, but this is not a negative thing. Sometimes less is more. If the right micro influencers are selected for a given campaign, the effect would be much greater, as they will target the right users for the product/service.

- What is the next trend in relations with the brands?

- Several trends in influencer marketing will be very relevant this year. First, this is the year of TikTok. More and more brands are starting to position their campaigns there. And its alternative, Reels, on Instagram is gaining momentum, and more and more brands are demanding video content from influencers. 📹

Машина на ВРЕМЕТО

Не се ли
огънеш
пред
трудностите,
във всяка
ситуация
ще намериш
добро решение,
твърди Кирил
Витанов

✍ Яна Колева

Искаш ли да постигнеш нещо, трябва да си устремен високо, колкото и понякога да изглежда невъзможно - твърди Кирил Витанов. Той е човек, способен да направи цитронада от всеки горчив лимон, поднесен му от съдбата. И ако пътят, по който е поел, се окаже трънлив, прави рязък завои и тръзва в друга посока. Разказваме за него не защото управлява мултимилionen бизнес, а защото е пример как във всякакви ситуации не се ли огънеш, може да се намери добро решение...

Какво

Кирил е завършил финанси, но има влечение към маркетинга и разработването на стратегии за по-ефективна работа. Натрупал е над 15 години опит в сферата на услугите и директната работа с клиентите. Вярва в силата на сплотения екип, съставен от добри професионалисти. Убедил се е, че квалификацията и уменията са нещо, което постоянно трябва да се надгражда. Мултифункционалният автоцентър BUBBLES в София е проект, на който е отдал много от предприемаческата си енергия. Целта е била да се изгради бранд, чиито услуги да са привлекателни за хора, които държат на своите автомобили и на качествено обслужване. Успява в усилията за разработване на маркетингова стратегия, нова за установения вече пазар, но някои от наистина големите му идеи просто изпреварват времето си. Този проект се оказва тест, но и голям учител за Кирил Витанов.

Къде

Настъпват промени и през 2015 г. Кирил решава да отвори нова страница в своя живот. Избира Лондон, където да използва наученото, но вече на друг език. Преодолява моментите, когато всичко изглежда непосиимо, и един ден късметът го отвежда пред вратите на голям ресторант на ключова за британската столица локация. Упоритостта и креативността му бързо са оценени и той става мениджър на екип, като същевременно обучава хората, с които работи. Прави презентационни видеа и скоро цялата верига започва да ги използва. Година по-късно работи в най-престижния ресторант от веригата в сърцето на Лондон.

Как

После отново идва време за промяна и се озовава в Кеймбридж, именитият образователен и научен център в Англия. Днес той привлича погледите със своя ретроавтомобил Волга М 21, която в Англия е една от 18-те коли от тази марка. Купена е през 1969 г. и нейният първи притежател е живял в Бургас. Кирил Витанов е третият ѝ собственик. Той възстановява предишния блясък на колата и с автовоз я пренася в Кеймбридж. В Англия ретроавтомобилите са по-скоро сантимент и инвестиция в история, казва той. Те според него „говорят“ глобален език и са „машина на времето“ - дори и по отношение на натрупаните от него знания и бизнес опит в България. 📌

© Keith Haywell



КИРИЛ ВИТАНОВ И НЕГОВАТА ВОЛГА М21
KIRIL VITANOV AND HIS VOLGA M 21



© Ben Phillips



If you do not bow to difficulties, you will find a working solution in every situation, Kiril Vitanov claims



A TIME Machine

✦ Yana Koleva

If you want to achieve something, you must aim high, no matter how impossible it may seem at times - says Kiril Vitanov. He is a man capable of making lemonade from any bitter lemon that fate serves to him. And if the path he has taken turns out to be thorny, he makes a sharp turn and goes in another direction. We talk about him not because he runs a multimillion-dollar business, but because he is an example of how in any situation, if you don't bend, a working solution can be found...

What

Kiril has a degree in finance, but is passionate about marketing and developing strategies for more efficient work. He has gained over 15 years of experience in the field of services and working directly with clients. He believes in the strength of a close-knit team of good professionals. He is convinced that qualifications and skills are something

that needs to be constantly upgraded. The BUBBLES multifunctional car center in Sofia is a project to which he has dedicated a lot of his entrepreneurial energy. The goal was to build a brand offering services that are attractive to people who care about their cars and the quality of their servicing. He succeeds in developing a marketing strategy that is new to the already established market, but some of his really great ideas are just ahead of their time. This project turned out to be a test, but also a great learning experience for Kiril Vitanov.

Where

There were some changes and in 2015 Kiril decided to open a new page in his life. He chose London to apply what he has learned, but in a different language. He overcame the moments when everything seemed unattainable, and one day luck took him to the doors of a large restaurant in a key location for the British capital. His perseverance and creativity were quickly appreciated and he

became a team manager while training the people he worked with. He made presentation videos and soon the whole chain started using them. A year later he was working in the most prestigious restaurant of the chain in the heart of London.

How

Then it was time for a change again and he found himself in Cambridge, the famous educational and scientific center in England. Today he attracts attention with his retro car Volga M 21, which in England is one of the 18 cars of this brand. It was bought in 1969 and its first owner lived in Burgas. Kiril Vitanov is its third owner. He restored the previous shine of the car and transported it to Cambridge by truck. In England, vintage cars are more of a sentiment and an investment in history, he says. According to him, they "speak" a global language and are a "time machine" - even in terms of the knowledge and business experience he has gained in Bulgaria. 📌

Вихърът в недвижимите ИМОТИ

ПАНДЕМИЯТА СТАНА
ДВИГАТЕЛ НА НОВИ
ТРЕНДОВЕ

✍ Тони Григорова

Пандемията е фактор, който не помина и пазара на недвижими имоти. Разбира се, агенциите не пропускат да отбележат дежурната „констатация“: „Хората разбраха, че в условията на продължаваща несигурност имотите са най-сигурното убежище за съхраняване стойността на парите. Това обяснява и продължаващия ръст на цените на жилищата“.

Екипът на Райфайзенбанк, който следи развитието, обобщил:

- Пазарът на имоти остава стабилен и по време на пандемията;
- Цените продължават да растат, но с по-нисък темп;
- Търсенето на жилища продължава да е концентрирано в София и най-големите градове в страната, по-висока активност се наблюдава в районите с ново строителство;
- Търсенето се насочи и към селата около големите градове, край морето и в планински райони.

Жилища купуват предимно хората със стабилни доходи. Голяма част финансират покупката си, като продават стар имот – местят се от по-малък в по-голям или обратното. Но факт, България се завърна в топ 30 на най-бързо растящите жилищни пазари в света в индекса на консултантската компания Knight Frank за четвъртото тримесечие на миналата година. Страната ни зае 29-о място с годишен ръст на цените от 4,8%, след като през третото тримесечие на 2020 г. беше на 38-о място в същата класация.

Нека да погледнем от друг ъгъл и да се насочим към имотите, свързани с икономическата активност...

Стагнацията в резултат на пандемията доведе през 2020 г. до поевтиняване на

индустриалните терени

с 20% в страната, а с 5 до 10% около столицата - в зависимост от локацията им, сочат данните на БГСКЛАД. „Има известно пренасищане в предложе-



нията на жилищния пазар, а пазарът на офисни площи можем да го забравим за следващите 2-3 години, което обуславя и наблюдаващата се преориентация на инвеститорите в жилищни и офис сгради към индустриални и складови имоти. Тази тенденция е довела през 2020-а до 2,5 пъти по-голям ръст в изграждането на такива площи в сравнение с предходната година“, посочва Симеон Митев,

управител на БГСКЛАД. Според него бумът на онлайн търговията в условията на коронавирусните ограничения през 2020 г. засили търсенето на

складови площи за градска логистика

През миналата година расте броят на сделките за складове с участието

Жилищата - НАКЪРДЕ

- Най-продаваните имоти са къщи и апартаменти с 2 или 3 спални.
- Търсенето на жилища в средновисок и висок сегмент през 2020 г. е основно с цел покупка на имот за собствени нужди (62%) спрямо имоти, купувани с инвестиционна цел (38%).
- Независимо от достъпното банково кредитиране и ниските лихвени проценти, има значителен ръст в покупката на жилища със собствени средства - от 43% на 62% от общия брой сделки.
- При избор на жилище все по-голямо внимание се отделя на социалната инфраструктура, заобикалящата среда и възможностите за спорт и почивка на цялото семейство.
- Функционалността на вътрешното разпределение има важна роля - по-голяма тежест имат имотите с допълнително пространство, което да се обособи за работа, наличието на партерна тераса, двор, градина към имота също дават тежест при избора.

Източник: Colliers International



ускоряване на сделките с индустриални имоти може да се очаква в средата на 2021 г., посочва Симеон Митев. Според него нараства търсенето на обекти тип „магазин и склад“ заедно, както и на „склад с офис“ в един обем. Интересна

европейска тенденция

която може да се реализира в град като София, са т. нар. складове за крайни потребители - self storage, които липсват, а са нужни в България. Това са градски складове с площ от 5 до 50 кв. метра, които може да са и многоетажни, но важното е да са в добри градски локации с перфектен обществен транспорт. В чужбина подобни помещения имат висока рентабилност. „Готови сме да помогнем развитието на този сегмент у нас. Познаваме чуждестранни консултанти с ноу-хау в тази област и ако инвеститорите имат интерес, може да направим такива проекти в България“, е поканата на БГСКЛАД към бизнеса.

Премаването и спазването на урбанизираните територии категорично насочва бизнеса в обособените индустриални зони. Особено предпочитани са бази с лесен достъп до градски транспорт и в тях цените са с 30% по-високи. Очаква се през тази година да се увеличи още повече търсенето на подходящи площи с размери около 100 до 200 кв. метра в леснодостъпна градска среда. Все повече нови и модерни индустриални бази и складове влизат в експлоатация за

даване под наем

като се забелязва желание от страна на търговците да ги ползват въпреки по-високите наемни цени. В региона на София Симеон Митев очаква да се засили и строителството на малки бази до 1000 кв. метра за покриване на лични нужди с цел освобождаване на наемани площи. Експертите на платформата не изключват земята и строежите да поскъпнат през 2021 г., а също да се увеличат цените за придобиване и поддръжка на съществуващи сгради.

След ваксинарирането на по-голям брой хора пазарът на индустриални имоти у нас вероятно ще ускори ръст. Той ще зависи и от активността на правителството по привличане на чуждестранни инвеститори. ①

предимно на куриерски, транспортни и търговски компании от сектора на хранително-вкусовата промишленост.

В платформата БГСКЛАД има над 9000 оферти на фабрики, заводи, складове, промишлени помещения, сервизи, индустриални терени и имоти, свързани с промишлеността в страната.

При наемите се сключват главно сделки до 500 кв. м. През изминалата година про-

дажбите на индустриални имоти в тази платформа са повече и в по-голям ценови диапазон спрямо 2019 г., когато сключваните сделки са били в границите до 2 млн. евро, а през 2020 г. цените са се доближили до 4 млн. евро. Най-активни са били купувачите в София и Пловдив, следвани от Благоевград и Петрич. След неустойчивото развитие и финансовите затруднения за бизнеса, предизвикани от пандемията,

The whirlwind in real ESTATE

THE
PANDEMIC
HAS
BECOME A DRIVER
OF NEW TRENDS

✍ Toni Grigorova

The pandemic is a factor that also affected the real estate market. Of course, the agencies never fail to note the ubiquitous "finding": "People realized that in conditions of continuing uncertainty, property is the safest refuge for preserving the value of money. This also explains the continuing rise in house prices.

The Raiffeisenbank team monitoring this development summarized:

- The real estate market remains stable during the

pandemic;

- Prices continue to rise, but at a slower pace;
- Demand for housing continues to be concentrated in Sofia and the largest cities in the country, higher activity is observed in the areas with new construction;
- Demand has also focused on villages around large cities, by the sea and in mountainous areas.

Housing is bought mainly by people with stable incomes. Most of them finance their purchase by selling an old property - they move from a smaller to a larger one or vice versa. But the fact is, Bulgaria returned to the top 30 of the fastest growing housing markets in the world in the index of the consulting company Knight Frank for the fourth quarter of last year. Our country



took 29th place with an annual price increase of 4.8%, after in the third quarter of 2020 it was 38th in the same ranking.

Let's look at it from another angle and focus on properties related to economic activity...

The stagnation caused by the pandemic in 2020 led to a reduction in prices of

industrial plots

by 20% in the country, and by 5 to 10% around the capital - depending on their location, according to the data of BGSKLAD. "There is a certain oversaturation in the offerings in the housing market, and we can forget about the office space market for the next 2-3 years, which also explains the observed reorientation of investors in residential and office buildings to industrial and warehouse properties. This trend has led in 2020 to 2.5 times greater growth in the construction of such areas compared to the previous year," said Simeon Mitev, manager of BGSKLAD. According to him, the boom in online commerce in the face of coronavirus restrictions in 2020 boosted demand for

storage areas for urban logistics

Last year, the number of deals for warehouses with the participation of mainly courier, transport and trade companies in the food industry grew.

The BGSKLAD platform has over 9000

offers for factories, plants, warehouses, industrial premises, repair shops, industrial sites and properties related to industry in the country.

Rentals mostly concern properties up to 500 sq. m. Last year, sales of industrial properties in this platform were higher and in a larger price range compared to 2019, when the deals were in the range of up to 2 million euros, and in 2020, prices have approached 4 million euros. The most active were the buyers in Sofia and Plovdiv, followed by Blagoevgrad and Petrich. After the unsustainable development and financial difficulties for business caused by the pandemic, acceleration of industrial real estate transactions can be expected in the middle of 2021, said Simeon Mitev. According to him, there is a growing demand for combined "shop and warehouse" sites, as well as "warehouse with office" in the same space. An interesting

European trend

which can be realized in a city like Sofia, is that of the so-called warehouses for end users - self storage, which are missing but needed in Bulgaria. These are urban warehouses with an area of 5 to 50 square meters, which can be multi-storey, but the important thing is to be in good urban locations with perfect public transport. Abroad, such premises are highly profitable. "We are ready to support the development of this segment in our country. We know foreign consultants

with know-how in this field and if investors are interested, we can make such projects in Bulgaria", is the invitation of BGSKLAD to business.

The acceptance and observance of the urbanized territories definitely directs the business toward the separate industrial zones. Bases with easy access to public transport are especially preferred and the prices are 30% higher. The demand for suitable areas of about 100 to 200 square meters in an easily accessible urban environment is expected to increase even more this year. More and more new and modern industrial bases and warehouses are coming into operation for

lease

with a noticeable desire on the part of traders to use them despite the higher rental prices. In the region of Sofia, Simeon Mitev expects to see greater construction of small bases up to 1000 square meters to cover personal needs in order to free up rented space. The experts of the platform do not rule out that land and construction will become more expensive in 2021, as well as increase prices for the acquisition and maintenance of existing buildings.

After the vaccination of a larger number of people, the industrial real estate market in our country will probably accelerate in growth. It will also depend on the government's activity in attracting foreign investors. 📍



Source: Colliers International

Housing - FORECAST

- The best-selling properties are houses and apartments with 2 or 3 bedrooms.
- The demand for housing in the medium-high and high segment in 2020 is mainly for the purpose of buying property for own needs (62%) compared to properties purchased for investment purposes (38%).
- Despite the affordable bank lending and low interest rates, there is a significant increase in the purchase of housing with own funds - from 43% to 62% of the total number of deals.
- When choosing a home, more and more attention is paid to the social infrastructure, the environment and the opportunities for sports and recreation of the whole family.
- The functionality of the internal distribution plays an important role - the properties with additional space to be set aside for work have more weight, the presence of a ground floor terrace, yard, garden to the property also gives weight when choosing.

Спря инерцията,

която ни ДВИЖЕШЕ



ПРОЕКТ ЗА АВТОНОМНО СЕЛИЩЕ В ПАРТНЬОРСТВО СЪС СФЕРАТА123

ПАНДЕМИЯТА ПОМОГНА ДА ИЗЛЕЗЕМ ОТ ОМАГЪСОНИЯ КРЪГ НА РУТИНАТА И ДА ОТКРИЕМ ТОЧНИТЕ ХОРА, С КОИТО ДА ПРОДЪЛЖИМ НАПРЕД, УВЕРЯВА АРХ. АЛЕКСАНДЪР АСЕНОВ

✍ **Татяна Явашева**

Всяка голяма промяна е свързана с трудности и изпитания, но и с откриването на нови пътища и нови възможности. И ето вдъхновяващият разказ на арх. Александър Асенов, член на борда на фондация „Заедност СЕГА“:

Всяко нещо идва в живота ни с конкретна цел. Колкото и да не ни е удобно това, което ни причинява пандемията, тя изпълнява целта си – спира инерцията, в която се въртим. Бяхме принудени да се „заключим“ с всичките си ценности и разбирания и основно да ги ревизираме. Поради невъзможност да продължим в рутината на ежедневието, бяхме разтърсени емоционално и започна процес на обръщане навътре.

Промените

настояваха да станат веднага, иначе не можех да си поема въздух. Точно там и пандемията удари - в дихателните пътища като двустранна пневмония. Тя

ни каза: Или правиш промяната, или ще се задъхваш!

Така и аз като съосновател на два бизнеса и 16-годишен опит в инвестиционното проектиране и дизайн излязох от зоната си на комфорт. Впуснах се в неизвестното и водещи бяха само нещата, които наистина ме вдъхновяваха да правя - такива, които съм отлагал за друг път, мечтал съм за тях. И това беше единственият избор, защото всичко, срещу което имах и най-малка съпротива, ме отвеждаше до задънена улица.

Установих

че на всички около мен им беше писнало да се въртят в омагьосан кръг и копнееха да правят само това, в което истински вярват и обичат. Свързвах се именно с такива хора. Те ме повдигнаха и в мен се вля ентузиазъм за ново начало. Променях всичко и отсявах най-необходимото. Открих колко ненужни неща има в живота и работата ми и се освободих от тях. Усетих лекота. Време за нови основи.

Да правя нещата в група е

това, което работи

Само работа в ТОЧНИЯ екип, за ТОЧНИЯ проект и в ТОЧНОТО време. Личността и егото отстъпваха пред групата и общото. Устойчивите групи са тези, които следват фракталния

Нов подход: Несъпротива на промените

Приехме, че всичко е променливо и динамично. Без да се съпротивяваме, наблюдавахме с каква цел идват промените. Отказахме се да ги контролираме, а фокусът ни се насочи към ползите, които носят. Те разчистваха, а после изпращаха нови възможности. Един цикличен процес на отнемане и добавяне.



принцип - колкото и да ги делиш, те запазват своята цялост и завършеност. Това изисква всяка единица да приеме отговорността да намира собствена устойчивост и стабилност. А от групата се изисква да приеме за своя всяка нужда на единицата. Прозрачност и откритост. Приех да стана такава единица и да съм част от такава група. Създадохме фондация „Заедност СЕГА“. По-нататък ще говоря само в множествено число, защото се възприемам като част от едно обновено цяло.

Спряхме да ИСКАМЕ

и да насилваме нещата. Започнахме да СЛЕДВАМЕ онова, което ни се предлага като обстоятелства и възможности. Използвахме наличното и откривахме защо ни е дадено. След това го правехме, без да задаваме въпроса ЗАЩО. По-късно откривахме смисъла и усещахме посоката. Така влязохме в потока на случване. Пестим енергия и ресурси и чувстваме лекота и синхроничност. Промени станаха наши приятели.

Интуитивните подходи и творческите процеси избрахме да водят логичните и прагматичните задачи. Започна пренареждане на ценности и обединяване около общите ни идеали. Отговорностите пред човешкото и природата избрахме за водещи пред икономическите и политическите ограничения. Това препорегели избора ни на ор-

ганизация в обществена полза. В нея търговските дейности като архитектурно проектиране и дизайн, събития, обучения и продукти за личностно развитие станаха

в служба на целите и мисията

на фондация „Заедност СЕГА“. Хармоничните и здрави връзки на „човек - човек“, „човек - природа“ и „човек - космос“ са тези, които ще създадат по-стабилни основи на обществото. И именно коронавируса ни подтикна към всичко това. Сега работим, за да създадем екологични селища и сгради в хармония с природата, енергийно оптимизирани и независими. Подпомагаме общности и организации със същата насоченост. Свързахме се с партньори, които ни вдъхновяват. Получи се мрежова структура със сходни ценности, която ще дава стабилност и при внезапни промени. Когато осъзнаваме нашата свързаност, е логично да изберем да реагираме на промените без агресия, насилие или разрушаване, защото те ще се върнат към нас и ще ни забавят. С приемане и благодарност за времето, в което всеки е получил нужното му, продължаваме напред. Така протича еволюцията в природата, но този принцип действа и при нас, хората. А работата е само малка част от живота ни. Май бяхме забравили това... ①

Силата в нас

Разработваме настолна игра, в която всеки се състезава със себе си и се създава силна връзка на доверие и споделеност между играчите. Нарекохме я „Игра на неслучайности“ и в нея на „случаен“ принцип попадаме на моделите, които ни пречат да разгърнем собствения си потенциал. Играта разкрива причините за тези модели и как да ги трансформираме в наша лична сила. Тя ни свързва с мъдростта на вътрешния Пътеводител и изгражда връзката „човек-човек“ по нов сърдечен начин.



INDEPENDENT
SETTLEMENT IN
PARTNERSHIP WITH
SFERATA123

The Inertia That Was Moving Us Forward Has STOPPED



ARCH. ALEXANDER ASSENOV

THE PANDEMIC HELPED US GET OUT OF THE VICIOUS CIRCLE OF ROUTINE AND FIND THE RIGHT PEOPLE TO MOVE FORWARD, SAYS ARCH. ALEXANDER ASSENOV

✍️ Tatyana Yavasheva

Every big change is associated with difficulties and trials, but also with finding new ways and new opportunities. And here is the inspiring story of arch. Alexander Assenov, Board member of the “Togetherness NOW” Foundation:

Everything comes into our lives with a specific purpose. As uncomfortable as we are with what the pandemic is causing us, it fulfills its purpose - stopping the inertia in which we revolve. We were forced to “lock in” with all our values and understandings and revise them fundamentally. Due to the inability to continue in the routine of everyday life, we were shaken emotionally and a process of turning inward began.

Changes

insisted on happening immediately, otherwise I couldn't catch my breath. That's where the pandemic hit - in the airways as bilateral pneumonia. It told us: Either you make the change, or you will start grasping for air!

So I, as a co-founder of two businesses and 16 years of experience in investment design, came out of my comfort zone. I ventured into

the unknown, and only the things that really inspired me to do mattered - ones that I put off for another time, which I dreamed of. And that was the only choice, because everything I had the slightest resistance to led me to a dead end.

I found

that everyone around me was tired of spinning in a vicious circle and longing to do only what they truly believed in and loved. I got in touch with such people. They lifted me up and I was enthusiastic about a new beginning. I changed everything and sifted out the essentials. I discovered how many unnecessary things there are in my life and work and got rid of them. I felt lightness. It was time for new foundations.

Doing things in a team is

what works

But only working in the RIGHT team, for the RIGHT project and in the RIGHT time. The personality and the ego gave way to the group and the common. Sustainable groups are those that follow the fractal principle - no matter how much you divide them, they retain their integrity and completeness. This requires



each unit to accept the responsibility to find its own sustainability and stability. And the group is required to accept as its own every need of the unit. Transparency and openness. I agreed to become such a unit and to be part of such a group. We created the “Togetherness NOW” Foundation. In what follows, I will speak only in the plural, because I perceive myself as part of a renewed whole.

We stopped WANTING

and forcing things. We started FOLLOWING what is being offered to us as circumstances and opportunities. We used what was available and found out why it was given to us. Then we did it without asking WHY. Later we discovered the meaning and felt the direction. That's how we got into the flow of events. We save energy and resources and feel lightness and synchronicity. The changes became our friends.

We chose the intuitive approaches and creative processes to lead the logical and pragmatic tasks. A rearrangement of values and unification around our common ideals has begun. We have chosen our responsibilities towards humanity and nature to be leading us, and not economic and political constraints. This predetermined our choice of an organization to benefit the public. In it, commercial activities, such as architectural design, events, training and personal development products were all

in service of the goals and mission

of the “Togetherness NOW” Foundation. The harmonious and strong connections of “man to man”, “man to nature” and “man to space” are the ones that will create a more stable foundation of society. And it was the coronavirus that prompted us to do all this. We are now working to create ecological settlements and buildings in harmony

with nature, energy optimized and independent. We support communities and organizations with the same focus. We have connected with partners who inspire us. A network structure with similar values was created, which will provide stability even in the event of sudden changes. When we realize our connection, it is logical to choose to respond to change without aggression, violence or destruction, because they will come back to us and slow us down. With acceptance and gratitude for the time in which everyone received what they needed, we move forward. This is how evolution takes place in nature, but this principle also works for us humans. And work is only a small part of our lives. I think we had forgotten that... ①

The power within us

We are developing a board game in which everyone competes with themselves and creates a strong bond of trust and sharing between players. We called it a “Game of No Coincidence” and in it we “randomly” come across models that prevent us from unleashing our own potential. The game reveals the reasons for these models and how to transform them into our personal strength. It connects us to the wisdom of the inner Guide and builds the human to human relationship in a new heartfelt way.



New approach: Non-resistance to change

We accepted that everything is changeable and dynamic. Without resisting, we watched the purpose of the changes. We refused to control them, and our focus shifted to the benefits they bring. They cleared out and then sent in new opportunities. A cyclical process of subtraction and addition.



БЕЗОПАСНОСТТА И ПРИ РАБОТАТА ПО ИЗГРАЖДАНЕТО НА СЪОРЪЖЕНИЯТА, И ПРИ ТЯХНАТА ЕКСПЛОАТАЦИЯ СЕ ГАРАНТИРА С НАЙ-СЪВРЕМЕННИТЕ СРЕДСТВА

Технологичната трансформация на „АВТОМАГИСТРАЛИ“

✍ **Георги Георгиев**

Технологиите постоянно се променят и подобряват, за да ни помагат да вършим по-бързо и по-качествено своята работа. Иновациите са нови решения, за които специалистите преди години може и да са мечтали, но не е била налице техническата възможност. „Автомостри“ ЕАД е дружество, което се стреми да въвежда в своята работа не само най-добрите практики, но и новостите в сферата на пътностроителство.

В последните години дроновете са средство, което дава нови перспективи на не един бизнес. От 2010 г. насам „Автомостри“ намира все по-широко приложение на безпилотните летателни апарати (БЛА). Технологиите са подобни на конвенционален самолет или хеликоптер, интегрирани са компаси, GPS навигация, жирокопи, барометри. Но ето

предимствата и ефекта

от нейното използване:

- Намаляване на общото време за проучване - с вътрешния ресурс на технологията и техниката се поема голям набор от проекти поради кратката работа на терен и фокусиране върху обработката на данните в офис среда;
- Създаване на малки, средни и големи



цифрови моделни карти и качествени ортомозайки;

- Оценка на данните и висока точност във всеки етап на обработката, което позволява на фотограметристите да контролира резултатите и да постига по-добро качество;

- Постоянно актуализирани карти, модели и проекти. Поради работния поток и повтарящото се събиране на данни, картите и моделите може да се обновяват толкова често, колкото е

необходимо;

- Безопасност, надеждност и обективност са основни предимства при използването на дронове. Поради дистанционното им управление може да се стигне до труднодостъпни за инспекция и анализ места. В опасни участъци методът осигурява безопасност на персонала, тъй като проучвателната работа в изследваната зона се извършва дистанционно.

Технологиите на въздушно заснемане

Тунели с онлайн видеонаблюдение

Няколко инцидента, сред които и пожари в тунелни тръби на автомагистралите, доведоха до идеята за изграждане на наблюдение в реално време и от разстояние в един ситуационен център на „Автомагистрали“ - дружеството, което отговаря за поддръжката на съоръженията. Работата по изграждането на видеонаблюдение в тунелите продължава, като целта

е да се осигури бърза реакция при пожари, катастрофи и всякакви инциденти, както и при възникването на проблеми с осветлението в тях. Видеонаблюдението би помогнало да се проследи в реално време какво точно се случва, за да се задействат компетентните органи и според ситуацията да се осигури най-правилната и адекватна помощ. Във всичко това се крият

много предизвикателства, свързани например с климатичните условия и с оптимизирането на цената на тези системи.

Специално за АМ „Хемус“ освен системи за видеонаблюдение в реално време, може да бъдат инсталирани и метеорологични станции, които да дават непрекъсната информация за това какво е състоянието на въздуха, сензори в асфалта, които да дават ориентири как и до каква степен замръзва. Има възможност да се интегрират и други системи – измерване на камиони в реално време, за да се избегне претоварването. Софтуерът би могъл да дава сигнал при спрял или движещ се в насрещната посока автомобил. На тунел „Витиня“ вече има софтуер, алармиращ при оставен съмнителен куфар или пакет в близост или на пътното платно. Но за жалост на този етап подобен обект не може да бъде наблюдаван в реално време от разстояние, защото телекомуникационните оператори засега не са в състояние да осигурят интернет свързаност с обема и скорост, позволяващи непрекъснат режим на работа.



с БЛА е надеждно решение за набиране на пространствени данни. С помощта на тази система се постига висока точност при заснемането на изображения и събирането на данни, които служат за създаване на пространствени модели на земната повърхност, за извличане на разнообразна качествена и количествена информация за заснемания обект.

Приложение

Едно от основните направления в работата на „Автомагистрали“ е изграждане на новите участъци на автомагистрала „Хемус“. С използването на дронове се осигурява:

- Непрекъснат поток от данни с цел проследяване на напредъка, визуална представа на състоянието и точността на измерванията;
- Автоматизиране на задачите – обмен анализ, сравнение с проектните данни;
- Достъпност и безопасност – предварително планиране и заснемане на

обекта, смекчаване риска на работното място с фотограметрично създаване на 3D и 4D виртуален модел;

- Мониторинг на състоянието на мостове и виадукти;
- Дигитален теренен модел за територии с цел проучване за проектиране или за различни видове анализи, които имат нужда от създаване на цифров теренен модел.

Трудности на терена възникват при лоши метеорологични условия. Но за фотограметричния екип на „Автомагистрали“ това е не просто предизвикателство, а и надграждане на способностите.

Засега „Автомагистрали“ оперира с три вида дронове. Наличната техника е управлявана от геодезисти, регистрирани в Главна дирекция „Гражданска въздухоплавателна администрация“, съгласно Регламент за изпълнение (ЕС) 2019/947.

„Съвременните технологии действително намаляват изискванията към физическата издръжливост на геодезистите, но за сметка на това многократно се

повишават изискванията

към тяхната теоретична и професионална подготовка, която включва отделното познаване на съвременните технически средства и технологии“, коментират от дружеството.

Технологиите продължават да се развиват и затова екипът на „Автомагистрали“ работи по проект за въвеждане на LIDAR технология, която е значително по-ефективна от сегашния БЛА метод. Проектът ще отвори нови предизвикателства за специалистите в компанията, но пък ще даде достъп до още по-висока инженерна точност.

Ръководството на дружеството има увереност, че новите технологии са трамплинът към по-доброто качество на изпълнение и към надеждната поддръжка. Професионализъмът на хората е от все по-голямо значение и се полагат усилия „човешкият капитал“ да е на висотата на използваните нови технологии. ☐

The technological transformation of “AVTOMAGISTRALI”



SAFETY BOTH DURING THE CONSTRUCTION OF THE FACILITIES AND DURING THEIR OPERATION IS GUARANTEED BY THE MOST MODERN MEANS

Georgi Georgiev

Technology is constantly changing and improving to help us do our jobs faster and better. Innovation is a new solution that professionals may have dreamed of years ago, but there was no technical possibility. Avtomagistrali EAD is a company that strives to introduce in its work not only the best practices, but also the innovations in the field of road construction.

In recent years, drones have been a tool that gives new perspectives to many businesses. Since 2010, "Avtomagistrali" has found increasing uses for unmanned aerial vehicles (UAVs). The technology is similar to a conventional airplane or helicopter, with integrated compasses, GPS navigation, gyroscopes, and barometers. But here are

the advantages and the effect

of its use:

- Reduction of the total time for research - with the internal resource of technology and equipment a large set of projects is undertaken

due to the short field work and focus on data processing in office environment;

- Creation of small, medium and large digital model maps and quality orthomosaics;

- Data evaluation and high accuracy at each stage of processing, which allows the photographer to control the results and achieve better quality;

- Constantly updated maps, models and projects. Due to workflow and repeated data collection, maps and models can be updated as often as needed;

- Safety, reliability and objectivity are the main advantages of using drones. Due to their remote control, places that are difficult to inspect and analyze can be reached. In hazardous areas, the method ensures the safety of personnel, as the survey work in the study area is performed remotely.

The technology of aerial photography with UAVs is a reliable solution for collecting spatial data. With the help of this system, high accuracy is achieved in capturing images and collecting data, which serve to create spatial models of the earth's surface, to extract a variety of qualitative

and quantitative information about the captured object.

Application

One of the main directions in the work of "Avtomagistrali" is the construction of the new sections of the Hemus Motorway. The use of drones ensures:

- Continuous flow of data in order to track progress, visual representation of the status and accuracy of measurements;

- Automation of tasks - volume analysis, comparison with project data;

- Accessibility and safety - advance planning and surveying of the site, mitigation of workplace risk with photogrammetric creation of 3D and 4D virtual models;

- Monitoring the condition of bridges and viaducts;

- Digital terrain model for territories for the purpose of research for design or for different types of analyzes that need to create a digital terrain model.

Difficulties in field work occur in bad weather conditions. But for the photogrammetric team of "Avtomagistrali", this is not just a challenge, but an

enhancement of their abilities.

So far, "Avtomagistrali" operates three types of drones. The available equipment is operated by surveyors registered with the General Directorate of Civil Aviation Administration in accordance with Implementation Regulation (EU) 2019/947.

"Modern technologies do reduce the requirements for the physical endurance of surveyors, but at the expense of greatly

increased requirements

to their theoretical and professional training, which includes excellent knowledge of modern technical means and technologies," the company commented.

The technologies continue to develop and that is why the team of "Avtomagistrali" is working on a project for the introduction of LIDAR technology, which is significantly more effective than the current UAV method. The project will open new challenges for the specialists in the company, but will give access to even higher engineering accuracy.

The management of the company is confident that the new technologies are the springboard to the better quality of execution and to the reliable maintenance. People's professionalism is becoming increasingly important, and efforts are being made to maintain the 'human capital' at the same level as new technologies used.




Tunnels with online video surveillance

Several incidents, including fires in highway tunnel pipes, led to the idea of building real-time and remote monitoring in a single situation center on "Avtomagistrali", the company responsible for maintaining the facilities. Work on the construction of video surveillance in the tunnels continues, with the aim of ensuring a rapid response to fires, accidents

and any incidents, as well as in the event of problems with lighting in them. Video surveillance would help to monitor in real time what exactly is happening in order to activate the competent authorities and, according to the situation, to provide the most correct and adequate assistance. There are many challenges in all this, such as climatic conditions and the cost

optimization of these systems.

Especially for the Hemus Motorway, in addition to real-time video surveillance systems, meteorological stations can be installed to provide continuous information about the state of the air, sensors in the asphalt to provide guidance on how and to what extent it freezes. It is possible to integrate other systems - real-time truck measurement to avoid congestion. The software could give a signal when a car is stopped or moving in the opposite direction. The Vitinya tunnel already has software that alerts when a suspicious suitcase or package is left nearby or on the roadway. Unfortunately, at this stage, such an object cannot be remotely monitored in real time, because telecommunications operators are not yet able to provide Internet connectivity with volumes and speeds that allow continuous operation. 



Не отлагай за УТРЕ

МОТИВИРАЩИ
ЦИТАТИ ОТ
МИЛИОНЕРИ,
САМИ ПОСТИГНАЛИ
УСПЕХА

Предлагаме ключови идеи, които може да са полезни в тези несигурни времена. Но:

- Постигането на успех изисква усилия и самодисциплина;
- Рискът и иновациите са мощен двигател;
- Постигането на успех до голяма степен е резултат от създаването на стойност за другите;

И нека всичко това е катализатор за повече вяра в себе си, нека е искрата, която води до изключителни резултати.

Не се научавате да ходите, като следвате правила. Учете се, като ги правите и пагате.

Ричард Брансън, английски бизнес магнат, инвеститор и писател

Рискувайте повече, отколкото другите смятат за безопасно. Мечтайте повече, отколкото другите мислят за практично.

Очаквайте повече, отколкото другите смятат за възможно.

Хауърд Шуц, бивш главен изпълнителен директор и председател на Starbucks

Ако ще правите иновации, вярвам, че трябва да сте готови да бъдете неразбрани.

Джеф Безос, основател на Amazon

Когато нещо е достатъчно важно, вие го правите, дори ако шансовете не са във ваша полза.

Илон Мъск, основател на SpaceX

Ако не намерите начин да печелите пари, докато спите, ще работите, докато не умрете.

Уорън Бъфет, американски инвеститор

Ако искаш да летиш с орлите, не плувай с патиците!

Т. Харв Екер, автор, бизнесмен и мотивационен говорител

Ако се родиш беден, това не е твоя грешка, но ако умреш беден, това вече си е твоя грешка.

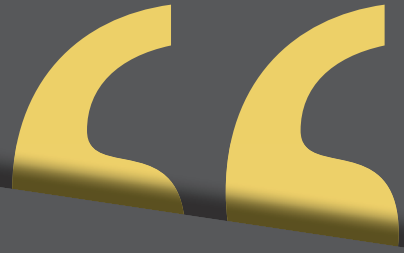
Бил Гейтс, американски бизнес магнат, съосновател на Microsoft

Трябва да направите промяна и вместо да сте потребител в икономиката, да станете собственик - и го направете, като станете инвеститор.

Тони Робинс, американски автор, коуч, мотивационен лектор

Хората не искат да са милионери - те искат да изпитат това, което вярват, че с милионите може да се купи.

Тим Ферис, американски предприемач, инвеститор, автор и лайфстайл гуру



People don't want to be millionaires – they want to experience what they believe millions can buy.

Tim Ferriss, American entrepreneur, investor, author and lifestyle guru

You don't learn to walk by following rules. You learn by doing and falling over.

Richard Branson, English business magnate, investor, and author

Risk more than others think safe. Dream more than others think practical. Expect more than others think possible.

Howard Schultz, former CEO and chairman of Starbucks

I believe you have to be willing to be misunderstood if you're going to innovate.

Jeff Bezos, founder of Amazon

When something is important enough, you do it even if the odds are not in your favor.

Elon Musk, founder of SpaceX

You have to make the shift from being a consumer in the economy to becoming an owner—and you do it by becoming an investor.

Tony Robbins, American author, coach, speaker

If you want to fly with the eagles, don't swim with the ducks!

T. Harv Eker, author, businessman and motivational speaker

If you don't find a way to make money while you sleep, you will work until you die.

Warren Buffett, American investor

If you are born poor it's not your mistake, but if you die poor it's your mistake.

Bill Gates, American business magnate, co-founder of Microsoft

Don't postpone for TOMORROW

We offer you some key takeaways that should help you in this uncertain times. But:

- *Becoming successful requires effort and self-discipline*

- *Risk and innovation are a powerful driving force*
- *Becoming successful is largely a result of creating value for others*

Let all this be a catalyst for your renewed belief in yourself, a spark that creates extraordinary results.

MOTIVATING
QUOTES FROM
SELF-MADE
MILLIONAIRE

Да развържем възела на СПОРА

✍ Яна Колева

Търговските спорове и в тези лоши времена не са секнали. Те най-лесно, най-бързо и ползотворно и за двете страни, при най-ниски разходи може да се решат чрез медиация - способ, алтернативен на съда. Основният плюс на медиацията е, че страните решават спора си сами с помощта на медиатора. За разлика от обикновените преговори има посредник, който способства страните да разкриват интересите си, да преговарят по-ефективно и да намерят

балансирано решение

В някои държави това средство е задължително и преди съдът да бъде ангажиран с уреждане на спора, се опитва с медиация, разказва адвокат Дима Александрова. Тя е обучител към Професионалната асоциация на медиаторите в България.

Медиацията е особено полезна при конфликтни с неясен правен резултат и при слабо регламентирани сектори, като ИТ. Тогава е по-добре с подкрепата на медиатор да се стигне до споразумение, отколкото да се остави съдът да реши казуса. Така, освен дръжите позитиви, се гарантира

конфиденциалност

и запазване репутацията на страните.

В практиката на адв. Александрова най-често за уреждане са били споровете между съдружници

с 50:50 дял от собствеността на дружеството. Ключ към тяхното решаване е да се установи какви са действителните интереси на всяка от страните.

И най-лошата спогодба е по-добра от съдебно решение, тъй като при него единият печели делото, а другият го губи. Освен това търговските дела са скъпи, отнемат и много време, казва адв. Александрова. В България обаче медиацията все още

не е добре познат способ

За това бизнесът трудно се доверява и все още не е създадено търсене на услугата. Но е време адвокатите и съдиите да насочват към тази алтернатива. Висшият съдебен съвет дори прие концепция за въвеждане на задължителна медиация по граждански и търговски дела.

Важно е да пазим клиента и да не стигнем ресурсите му, уверява адв. Александрова: „Не е за пренебрегване фактът, че съдебните такси са процент от материалния интерес, плащат се и адвокатски хонорари за явяване по дела. В медиацията цените свободно се договарят и те са значително по-ниски от това конфликтът да се уреди по съдебен път. Но не всеки търговски спор може да се разреши чрез медиация“. Адв. Дима Александрова внимателно преценява всеки казус, преди да се ангажира възелът на спора да бъде развързан. ☺

Състезателен дух

Отборът по международна търговска медиация на СУ „Св. Климент Охридски“ зае второ място на най-голямото състезание в света по медиация и преговори. Това стана през февруари в конкуренция между 48 отбора от различни страни. Треньор на нашите участници е адв. Дима Александрова. Самата тя преди години е била състезател, после е подготвяла отбори от Кралския колеж в Лондон и от Университета в Ухан. Сега е член на борда на Съдружението за международни състезания по право, което организира подготовката на такива отбори. За студентите това е начин да усъвършенстват уменията си да водят преговори, а международното участие им носи предимства като стипендии, опит, пресмиж.

Let's Untie The Knot Of The Dispute

✍ Yana Koleva

Commercial disputes have not stopped even in these difficult times. The easiest, fastest and most beneficial way to resolve them at the lowest cost for both parties is through mediation - an alternative approach to going to court. The main advantage of mediation is that the parties resolve their dispute themselves with the help of the mediator. Unlike ordinary negotiations, there is a mediator who helps the parties to reveal their interests, negotiate more effectively and find

a balanced solution

In some countries, this method is

mandatory and before the court is engaged in resolving the dispute, mediation is employed, says lawyer Dima Alexandrova. She is a trainer at the Professional Association of Mediators in Bulgaria.

Mediation is particularly useful in conflicts with unclear legal outcomes and in poorly regulated sectors such as IT. In such cases it is better to reach an agreement with the support of a mediator than to let the court decide upon the case. Thus, among other benefits,

confidentiality

and preserving the reputation of the parties is guaranteed.

In the practice of lawyer Alexandrova

COMMERCIAL
MEDIATION IS
AN EFFICIENT
METHOD, ASSURES
LAWYER DIMA
ALEXANDROVA

ТЪРГОВСКАТА
МЕДИАЦИЯ
Е ЕФИКАСЕН
СПОСОБ, УВЕРЯВА АДВ.
ДИМА АЛЕКСАНДРОВА



Competitive spirit

The team for international commercial mediation of Sofia University “St. Kliment Ohridski” took second place in the largest competition in the world in mediation and negotiations. This happened in February in competition between 48 teams from different countries. The coach of our participants is a lawyer Dima Alexandrova. She herself was a competitor years ago, then trained teams from King’s College London and Wuhan University. She is now a Board Member of the Association for International Law Competitions, which organizes the training of such teams. For students, this is a way to improve their negotiation skills, and international participation brings them benefits, such as scholarships, experience, prestige.

the most difficult to settle were disputes between partners with a 50:50 share in the ownership of a company. The key to resolving them is to establish what the real interests of each party are.

Even the worst settlement is better than a court decision, because in it one wins the case and the other loses it. In addition, commercial cases are expensive and time consuming, says lawyer Alexandrova. In Bulgaria, however, mediation is still

not a well known method

That is why business is having a hard time putting its trust in it and the demand for the service has not been created yet. But it is time for lawyers and judges to turn

to this alternative. The Supreme Judicial Council even adopted a concept for the introduction of mandatory mediation in civil and commercial matters.

It is important to protect the client and save his resources, says the lawyer Alexandrova: “The fact that court fees are a percentage of the material interest should not be overlooked, attorney’s fees are paid for appearing in cases, as well. In mediation, prices are freely negotiated and are significantly lower than if the conflict is settled in court. But not every commercial dispute can be resolved through mediation.” Lawyer Dima Alexandrova carefully assesses each case before committing to untying the knot of the dispute. **®**

Добрите идеи идват

БЪРЗО

ОСНОВАТЕЛЯТ НА TOP INNOVATION РУМЕН АРСЕНОВ Е ПОЕЛ ПО ДЪЛГИЯ ПЪТ КЪМ РЕАЛИЗАЦИЯТА НА НЯКОЛКО РАЗРАБОТКИ С ПРАКТИЧЕСКА ПОЛЗА



РУМЕН АРСЕНОВ

✍ Яна Колева

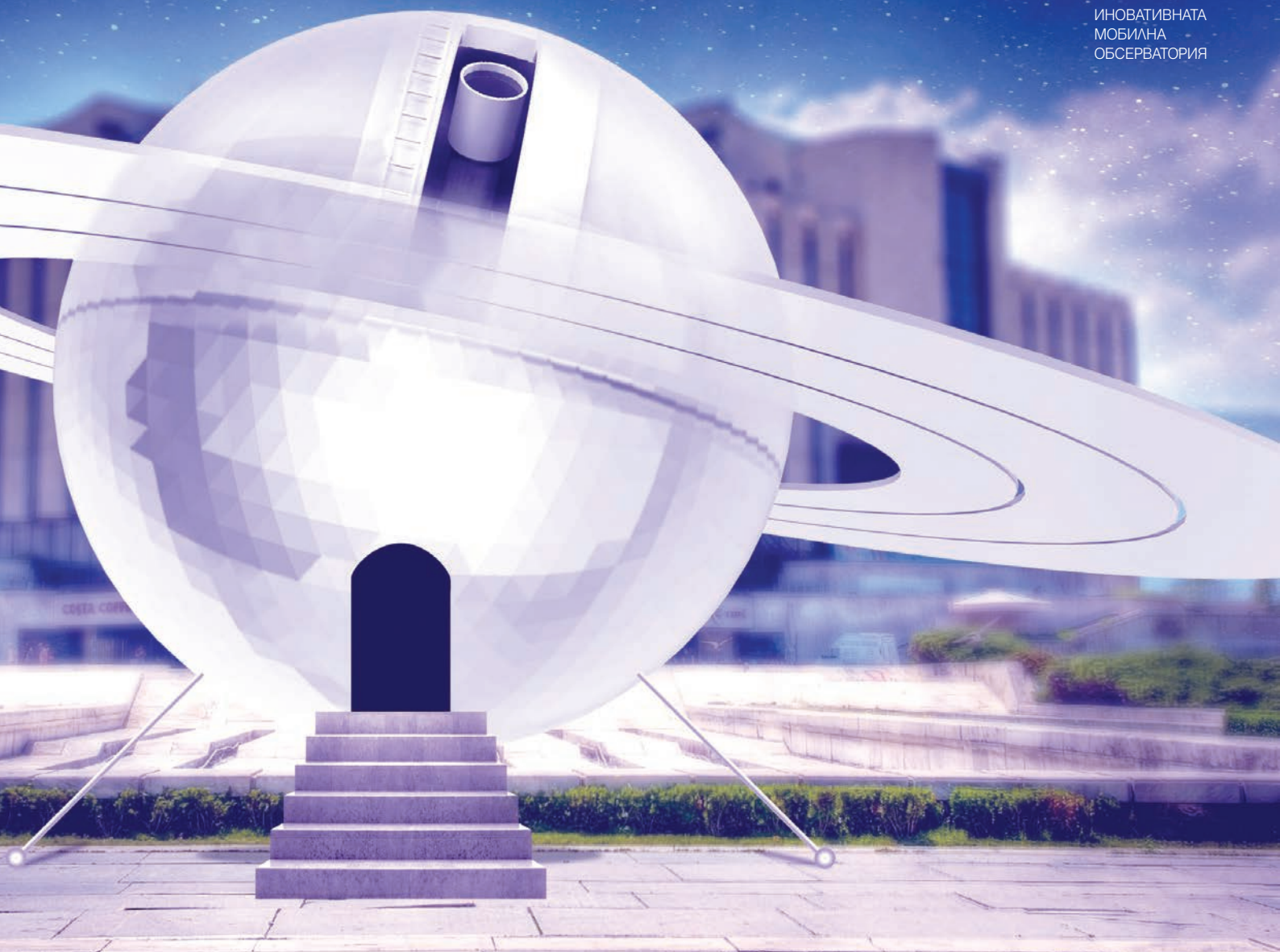
Иновацията не е просто шуро хрумване, а полезен за хората продукт, който има практическа стойност за тях, казва Румен Арсенов. Дълъг е обаче пътят от идеята до реализирания на пазара продукт. Но пък за изобретателния човек удоволствието е в самото „пътуване“. За Румен всичко това е хоби извън работата му като мениджър Бизнес развитие в технологична компания. Но не само хоби.

„Умен“ чадър

Идеите за иновативни разработки започват да се раждат преди пет години. Тогава е на плажа и се появява нуждата от охладена напитка. Започва да фантазира как това да стане и така се стига до устройство на чадър, което да се захранва от слънчеви батерии. Към това се добавя зарядното за телефони и таблети, музика, сигнален бутон при опасност и нужда от помощ, приложение, което ще информира за интересни места и събития в

близост, а вечер - осветление. Румен привлича съмишленици в разработването на идеята. Петър Шушулов е машинен инженер, Мартин Котев е IT специалист и слаботоков инженер, а Теодора Баранова е инженер в енергетиката. Разработката ще бъде защитена като полезен модел на първо време на европейския пазар. Финансирането засега става със собствените средства на Румен, той търси и подкрепя от заинтересовани фондове или организации. Но се влиза в омагьосан кръг. За да те финансират, те искат да имаш успех на пазара. А за да стигнеш до пазара, трябва да си произвел продукта, което няма как да стане без съответната инвестиция. Ето защо да прескочи Долината на смъртта е най-трудният момент и за Top Innovation. Разработката е отличена на конкурс за иновативни проекти, организиран от БТПП. „Продуктът е насочен основно към туристическия сектор, но е ориентиран и към хора с по-висок стандарт на живот, а пандемията не бива да е спирачка във всичко“, казва

Araven studio Personal Archive



още Румен Арсенов.

Мобилна обсерватория

Вместо хората да отидат при обсерваторията, тя да ходи при тях - до тази идея Румен Арсенов стигнал, когато слушал репортаж за обсерваторията в Рожен. Мобилното съоръжение ще се захранва със соларни панели, то ще е разглобяемо, за да може да пътува от град на град и да се мести от едно място на друго. Сферата ще е метална, като вътре ще е облицована по специален начин. Ще бъде снабдена с телескоп и компютър с монитор, който да визуализира информацията по определени теми. Финансирането може да дойде от общини или от големи компании. Проектът няма комерсиален, а само познавателен характер. „Науката и представата за всичко, което ни заобикаля, е важно за търсецкия познания човек“, твърди новаторът.

Градски лифт

В отговор на натоварения трафик

и силното замърсяване на въздуха Румен Арсенов стига до предложението за градски лифт, който ползва соларна енергия. Разбира се, ще бъде предвидено и конвенционално захранване. Иновативното решение може да свърже НДК с Южния парк и да бъде градската атракция, която има и своята незаменима функционалност. Лифтът ще осигури и красива гледка. Може да се изберат и други локации, на които да се монтира. Отделът по иновации към Столичната община обмисля реализацията.

Новаторът Румен Арсенов и неговите съмишленици имат и още полезни идеи. Основно във всички тях е функционалността, модерният дизайн и чистата енергия. Екипът не е убеден, че влизането в акселераторска програма е решение на съществуващите проблеми и засега не смята да се възползва от такава възможност.

Добрата новина е, че големи компании вече започват да се обръщат към Тор Innovation, за да предложат иновативно решение на техни наболели проблеми. ☺

От личен опит

1. **Добрата идея не е достатъчна. Проверете дали пазарът има нужда от подобно предложение.**
2. **Създайте екип, който има нужната експертиза, за да реализирате идеята.**
3. **Направете пилотен проект, създайте прототип.**
4. **Осигурете финансирането. Който търси, намира начин. Почукайте на 100 врати и поне една от тях ще се отвори.**
5. **Бъдете търпеливи и с премерена стъпка вървете напред.**

Good ideas come EAST



THE FOUNDER OF TOP INNOVATION, RUMEN ARSENOV, HAS EMBARKED ON THE LONG WAY TO THE REALIZATION OF SEVERAL DEVELOPMENTS WITH PRACTICAL BENEFITS

RUMEN ARSENOV (LEFT) AND ACAD. NIKOLA SABOTINOV

Yana Koleva

Innovation is not just a wacky idea, but a useful product for people that has practical value, says Rumen Arsenov. However, there is a long way to go from the idea to the product on the market. But for the inventive person, the pleasure is in the "journey" itself. For Rumen, all this is a hobby outside of his work as a Business Development Manager in a technology company. But not just a hobby.

A "smart" umbrella

The ideas for innovative developments began to appear five years ago. Back then, he was on the beach and the need for a cool drink appeared. He began to fantasize about how to do this, and so he came up with an umbrella device that is powered by solar panels. Added to this was the charger for phones and tablets, music, an alarm button in case of danger and need of help, an application that will inform about interesting places and events nearby, and in the evening - lighting. Rumen attracted like-minded people in the development of the idea. Petar Shushulov is a mechanical engineer, Martin Kotev is an IT specialist and low-voltage engineer, and Teodora Baranova is an energy engineer. The development will be protected as a utility model, initially on the European market. For the time being, the financing is done with Rumen's own funds, he is also seeking support from interested funds or organizations. But he's entered a vicious circle. In order to get funded, market success is needed. And to get to the market, the product must be produced, which cannot happen without the appropriate investment. That's why jumping over this Death Valley is the hardest time for Top Innovation. The development was awarded at a competition for innovative projects organized by the Bulgarian Chamber of Commerce and Industry. "The product is aimed mainly at the tourism sector, but is also aimed at people with a higher standard of living, and the pandemic should not be a brake on everything," said Rumen

Arsenov.

A mobile observatory

Instead of people going to the observatory, it should go to them - Rumen Arsenov came up with this idea when he listened to a report about the observatory in Rozhen. The mobile facility will be powered by solar panels, it will be capable of disassembly so that it can travel from city to city and move from one place to another. The sphere will be metal, and the inside will be lined in a special way. It will be equipped with a telescope and a computer with a monitor to visualize information on certain topics. Funding can come from municipalities or large companies. The project is not commercial, but only exploratory. "Science and the idea of everything around us is important for the knowledge seeker," says the innovator.

A city cable car

In response to heavy traffic and heavy air pollution, Rumen Arsenov came up with a proposal for a city cable car that uses solar energy. Of course, a conventional power supply will also be provided. The innovative solution can connect the National Palace of Culture with the South Park and be a city attraction which also has its irreplaceable functionality. The cable car will also provide a beautiful view. Other locations can also be selected for installation. The Innovation Department of the Sofia Municipality is considering the implementation.

The innovator Rumen Arsenov and his supporters have other useful ideas. The essential element in all of them is the functionality, modern design and clean energy. The team is not convinced that joining an accelerator program is a solution to existing problems and does not intend to take advantage of such an opportunity for the time being. The good news is that large companies are already turning to Top Innovation to offer an innovative solution to their pressing problems. 📌



ПРОТОТИП НА УМНИЯ ЧАДЪР
PROTOTYPE OF THE SMART UMBRELLA

From personal experience

1. A good idea is not enough. Check if the market needs such an offer.
2. Create a team that has the necessary expertise to implement the idea.
3. Make a pilot project, create a prototype.
4. Secure funding. He who seeks finds a way. Knock on 100 doors and at least one of them will open.
5. Be patient and take a measured step forward.

ИКОНОМИКА
economy
MAGAZINE *lifestyle*



Музыка в
ПАНДЕМИЯ
Music In A Pandemic

Битката за ИГРИТЕ

ПЛАТФОРМИТЕ
ЗА
РАЗРАБОТКА
UNITY И UNREAL
ПРЕВЗЕХА
ИНДУСТРИЯТА И
ПОЗВОЛИХА НА
ХИЛЯДИ МАЛКИ
СТУДИА ДА
ПЕЧЕЛЯТ МИЛИОНИ

✍ **Александър Александров**

През последните години секторът на видеоигрите надмина всички други развлекателни сегменти и през отминалата година по данни на IDC той е достигнал 179.7 млрд. щ. д. приходи в световен мащаб. Това го прави по-голям от глобалната киноиндустрия и американския спортен сегмент, взети заедно. И тази разлика те първа ще се увеличава. Най-популярните гейм заглавия вече от няколко години печелят само през първия ден от своето пускане на пазара повече, отколкото най-гледаните филми за целия период на прожекциите. Водещите турнири по електронен спорт пък са с наградни фондове, надминаващи тези на знакови традиционни събития като тенис състезанията от Големия шлем например. Със своята интерактивност и с възможността сами да избираме как да се развива сюжетът, видеоигрите категорично се налагат като развлечението на бъдещето.

И ако вярваме на сентенцията, че по време на златна треска е най-добре да продаваш... лопати и кирки, две компании са се позиционирали да спечелят най-много от бързото развитие на гейминг пазара. Те се наричат Epic Games и Unity Technologies и са собственици на двата най-популярни енджина (платформи за разработка на игри), чрез които хиляди независими студиа създават своите нови заглавия - Unreal и Unity. Те са в

непрекъсната конкуренция

пomeжду си - нещо като Microsoft и Apple, или Google и Facebook. Докато воюват помежду си обаче, те улесняват все повече създаването на игри и са спомогнали огромен брой нови геймърски проекти да видят бял свят. И ако големите студия като Activision Blizzard, Ubisoft или Square Enix използват собствена технология, за да създават своите мегахитове, по-малките работят именно с тези два енджина.



По същество и двете платформи позволяват създаването на двуизмерни или триизмерни виртуални светове, добавянето на собствено съдържание, движението на различни елементи в тях, програмирането на различни събития, игра в мрежа и всичко останало, от което бихме имали нужда, за да направим пълноценна игра.

Една от най-значимите тенденции при технологиите през последните години, останала незабелязана от масовата публика, е навлизането на инструменти, които улесняват създаването на нови проекти и съдържание от непрограмисти. Тя е най-видима при отворените платформи за уебсайтове като WordPress, Joomla, Drupal, OpenCart и PrestaShop, които направиха пускането на нови интернет проекти изключително лесно. Платформи като AppInventor на Масачузетския технологичен институт пък улесниха процеса на разработка на мобилни приложения чрез просто drag and drop действия, без да се налага писане на код. Не е пресилено да кажем, че Unreal и Unity са своеобразен WordPress на създаването на видеоигри.

Започвайки като платени платформи за гейм разработка, те с времето станаха безплатни, въвеждайки гъвкави модели за лицензиране и таксуване. Днес всеки желаещ по света може да използва която и да е от двете системи напълно безплатно за създаване на своите проекти. И едва ако неговата видеоигра започне да печели предварително уточнена сума (от порядъка на стотици хиляди долари), той плаща отчисления на платформата, с която я е разработил. Този гъвкав бизнес модел позволи на хиляди малки екипи без сериозен бюджет да навлязат успешно в бранша, създавайки популярни заглавия. Резултатът е цяла нова екосистема, включваща над милион независими разработчици, много от които вече правят милиони долари от своите гейм проекти.

Unreal Engine

По-старата от двете платформи е създадена още през 1998 г. от компанията Epic Games, за да „задвижи“ конкретна нейна игра - Unreal Tournament. Дружеството обаче бързо осъзнава потенциала на своя енджин и го лансира като независим инструмент за създаване на игри от външни разработчици. През годините с него са направени популярни заглавия като Final Fantasy VII, Deus Ex, Batman: Arkham VR и суперхитът Fortnite, който също е продуциран на Epic.

През 2015 г. компанията пуска четвъртата версия на Unreal Engine безплатно с уговорката,

че ще взема по 5% от приходите на печелившите игри. В добавка обаче тя го предоставя напълно безвъзмездно за проекти в областта на архитектурата, автомобилната индустрия, филмите, телевизията, събитията на живо, обученията, симулациите и други негеймърски проекти. Днес в тези сегменти има над 7 милиона потребители на системата.

Unity

Това е по-новият и значително по-олекотен за използване игрови енджин. Направен е от Unity Technologies с цел да демократизира и улесни разработката на игри, дори и в сравнение с възможностите на своя конкурент Unreal. Излиза на пазара през 2005 г. като ексклузивен енджин за Mac OS X на Apple, но днес вече поддържа десетки платформи, включително Windows, Linux, iOS, Android, Facebook, най-популярните гейм конзоли, системи за виртуална реалност и други. Добавяйки технологиите като WebGL, улеснява много играта направо през браузър. Инсталиран е 24 милиарда пъти само през последната година.

Компанията въвежда безплатен бизнес модел година след Unreal и също залага на гъвкаво таксуване. Платформата може да се използва безплатно завинаги от проекти, генериращи по-малко от 100 000 щ. д. годишен приход. Чрез нея могат да се създават двуизмерни, триизмерни игри, както и такива с виртуална или добавена реалност, а също и симулации и други виртуални изживявания. Компанията експериментира и с навлизането в други сегменти, включително филмовата и автомобилната индустрия.


Unity е толкова лесна за използване от непрограмисти, че получава дори критики заради навлизането на много неопитни разработчици в гейм бранша. Нейната политика обаче неизменно си остава да либерализира

правенето на игри, включително сред ученици и студенти. „Според мен е тъжно, че повечето хора са само потребители на технологици, а не и техни създатели. Светът е по-добро място, когато хората знаят как създават, а не само да консумират, и точно това се опитваме да популяризираме“ - посочва в едно интервю главният изпълнителен директор Джон Ричитело, потвърждавайки дългосрочния ангажимент на Unity в тази посока.

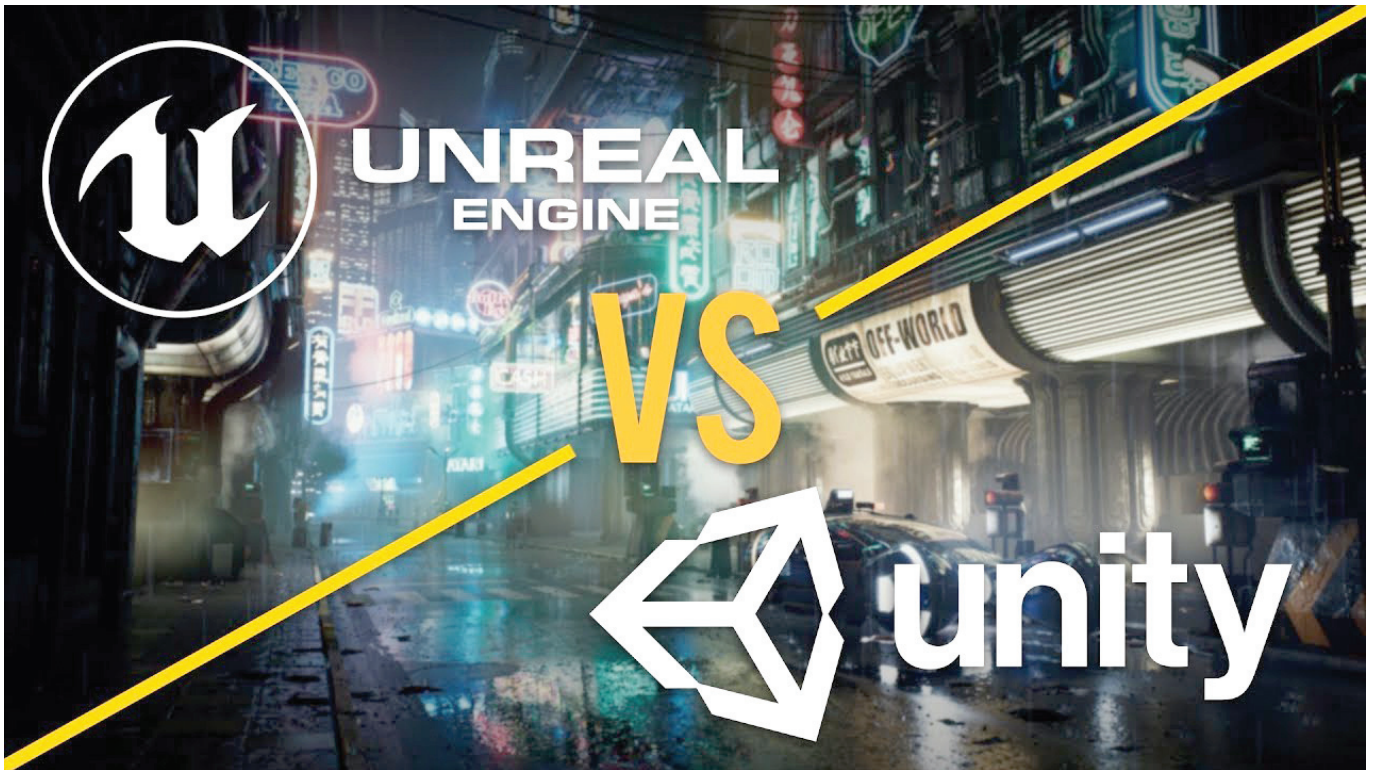
Енджинът има особен успех при мобилните игри, защото е достъпен още за първия модел iPhone. Постепенно се налага стереотипът, че той е именно за мобилни заглавия, виртуална реалност и други по-лесни за правене проекти, докато с Unreal могат да се създават по-комплексни игри, но е по-труден за използване от начинаещи разработчици. С времето обаче и двете компании са агресирали своите слаби страни и днес е много по-трудно да отличим конкурентните им предимства.

През годините се появяват и други популярни платформи за гейм разработка като Cryengine, Source и id Tech. Някоя от тях обаче не успява да достигне популярността на Unity и Unreal, нито да окаже толкова голямо влияние върху гейм сектора. Тези два енджина са спомознали за появата на огромен брой нови бизнес проекти и този показател тепърва ще се увеличава. Освен че са създали цяла нова екосистема от разработчици на игри, двете са спомознали и за появата на още една вторична дигитална екосистема - за създаване на дигитални активи.

Това става възможно чрез техните онлайн магазини за съдържание. В тях един независим разработчик, който няма ресурсите да създаде всичко сам, може просто да си купи различни виртуални герои, оръжия, машини, постройки, чудовища и други елементи, които да използва в играта си.

Художници и други създатели на съдържание пък могат да направят собствен набор от дигитални активи, които да продават, печелейки многократно от всеки от тях. В онлайн магазина на Unreal вече има над 10 000, а в този на Unity - над 31 000 продукта, като за няколко години вторият е генерирал над 40 милиона сваления. По този начин двете независими платформи успяха да демократизират едновременно няколко креативни сектора, улеснявайки разработката на видеоигри и едновременно с това - създавайки огромен нов глобален пазар за дизайнери, художници и аниматори. 





The battle for the GAMES

THE UNITY AND UNREAL DEVELOPMENT PLATFORMS HAVE TAKEN OVER THE INDUSTRY AND ALLOWED THOUSANDS OF SMALL STUDIOS TO MAKE MILLIONS

✍ Alexander Alexandrov

In recent years, the video game sector has surpassed all other entertainment segments, reaching \$ 179.7 billion in worldwide revenue last year, according to IDC. This makes it larger than the global film industry and the American sports segment combined. And this difference will only increase. For several years now, the most popular game titles have been earning more on the first day of their release than the most-watched movies of the entire screening period. The leading e-sports tournaments, on the other hand, have prize pools that surpass those of iconic traditional events such as the Grand Slam tennis competitions. With its interactivity and the ability to choose how to develop the plot, video games are definitely becoming the entertainment of the future.

And if we believe the saying that during a gold rush it is best to sell... shovels and pickaxes, two companies have positioned themselves to gain the most from the rapid development of the gaming market. They are called Epic Games and Unity Technologies and they own the two most popular engines (game development platforms), through which thousands of

independent studios create their new titles - Unreal and Unity. They are in

constant competition

between each other - something like Microsoft and Apple, or Google and Facebook. As they fight each other, however, they increasingly facilitate game creation and have helped a huge number of new gaming projects see the light of day. And if large studios like Activision Blizzard, Ubisoft or Square Enix use their own technology to create their megahits, the smaller ones work with these two engines. In essence, both platforms allow you to create two-dimensional or three-dimensional virtual worlds, add your own content, move different elements in them, program different events, play online and everything else we would need to make a full game.

One of the most significant technology trends in recent years, unnoticed by the general public, is the introduction of tools that facilitate the creation of new projects and content by non-programmers. It is most visible on open platforms for websites such as WordPress, Joomla, Drupal, OpenCart and

• HOBBY •

PrestaShop, which have made launching new internet projects extremely easy. Platforms such as the Massachusetts Institute of Technology's AppInventor have facilitated the process of developing mobile applications through simple drag and drop actions without the need to write code. It is no exaggeration to say that Unreal and Unity are a kind of WordPress for creating video games.

Starting as paid game development platforms, they eventually became free, introducing flexible licensing and billing models. Today, anyone in the world can use either system for free to create their own projects. And only if his video game starts earning a pre-specified amount (in the order of hundreds of thousands of dollars), he pays contributions to the platform with which he developed it. This flexible business model has allowed thousands of small teams without a serious budget to successfully enter the industry, creating popular titles. The result is a whole new ecosystem involving over a million independent developers, many of whom are already making millions of dollars from their game projects.

Unreal Engine

The older of the two platforms was created in 1998 by the company Epic Games to "run" a specific game - Unreal Tournament. However, the company quickly realized the potential of its engine and launched it as an independent tool for creating games from external developers. Over the years, he has made popular titles such as Final Fantasy VII, Deus Ex, Batman: Arkham VR and the super hit Fortnite, which is also a product of Epic.

In 2015, the company released the fourth version of Unreal Engine for free with the stipulation that it will take 5% of the revenue from winning games. In addition, however, it provides it completely free of charge for projects

in the fields of architecture, the automotive industry, film, television, live events, training, simulations and other non-gaming projects. Today, there are over 7 million users of the system in these segments.

Unity

This is the newer and much easier to use game engine. It was created by Unity Technologies in order to democratize and facilitate game development, even compared to the capabilities of its competitor Unreal. It was launched in 2005 as an exclusive engine for Apple's Mac OS X, but today it already supports dozens of platforms, including Windows, Linux, iOS, Android, Facebook, the most popular game consoles, virtual reality systems and more. Adding technologies like WebGL makes it much easier to play directly through a browser. It has been installed 24 billion times in the last year alone.

The company introduced a free business model a year after Unreal and also relies on flexible charging. The platform can be used for free forever by projects generating less than \$ 100,000 in annual revenue. It can be used to create two-dimensional and three-dimensional games, as well as games with virtual or augmented reality, as well as simulations and other virtual experiences. The company is also experimenting with entering other segments, including the film and automotive industries.

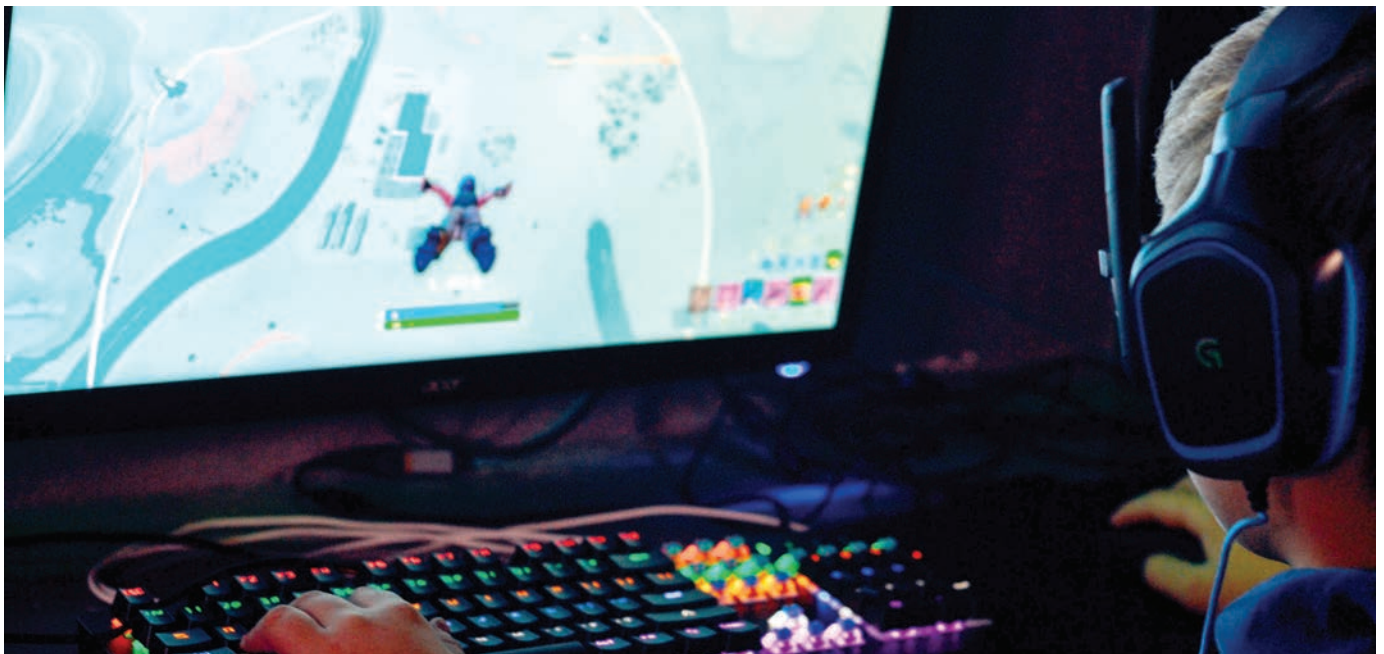
Unity is so easy to use by non-programmers that it even gets criticized for the entry of many inexperienced developers into the game industry. However, its policy invariably remains to liberalize the making of games, including among pupils and students. "I think it's sad that most people are just users of technology, not creators. The world is a better place when people know how to create, not just consume, and that's what we're trying to promote," said CEO John Richitello in an interview,

reaffirming Unity's long-term commitment.

The engine is especially successful in mobile games because it is available for the first iPhone model. Gradually, the stereotype is that it is for mobile titles, virtual reality and other easier to do projects, while with Unreal you can create more complex games, but it is more difficult to use than novice developers. Over time, however, both companies have addressed their weaknesses, and today it is much more difficult to distinguish their competitive advantages.

Over the years, other popular game development platforms have emerged, such as Cryengine, Source and id Tech. However, none of them managed to reach the popularity of Unity and Unreal, nor to have such a big impact on the game industry. These two engines have contributed to the emergence of a huge number of new business projects and this figure is yet to increase. In addition to creating a whole new ecosystem of game developers, the two have also helped create another secondary digital ecosystem - the creation of digital assets.

This is made possible through their online content stores. In them, an independent developer who does not have the resources to create everything himself can simply buy various virtual characters, weapons, machines, buildings, monsters and other elements to use in his game. Artists and other content creators can create their own set of digital assets to sell, earning many times over from each of them. There are already more than 10,000 products in Unreal's online store and more than 31,000 in Unity's, and the latter has generated more than 40 million downloads in a few years. In this way, two independent platforms managed to democratize several creative sectors simultaneously, facilitating the development of video games and at the same time - creating a huge new global market for designers, artists and animators. 





SSG

Красотата ще спаси света!



SEA OF SILVER & GOLD

SSG

**СОФИЯ
СВЕТИ ВЛАС
НЕСЕБЪР**

Пл. "Райко Даскалов 1" Магазин SSG тел.: 02/ 980 94 90
К-с "Марина-Диневи" магазин 25 тел.: 0896 68 98 34
Ул. "Иван Асен 7" /стария град/ тел.: 0554/ 4 22 47

f SSG Jewelry

e www.ssg.bg

Музыка в ПАНДЕМИЯ



ИНДУСТРИЯТА НАПРЕДВА С ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА, НО ПРЕПОРЪЧВА ПРОМЯНА НА ПРАВНАТА РАМКА

✍ Пламен Тодоров

В последното десетилетие музикалната индустрия пише своята нова история, мобилирайки усилия да постигне развитие и успех. Променят се законодателство и практики в граматична битка за оцеляване в новата конкурентна технологична среда. Днес говорим за една творческа индустрия със сериозен икономически потенциал и самочувствие.

След година на пандемия и социална изолация, последният доклад на Международната федерация на звукозаписната индустрия (IFPI) за състоянието на глобалния музикален пазар през 2020 г. отбелязва забележителни постижения - глобален ръст от 7.4% спрямо предходната година и приходи в размер на 21.6 млрд. щ. долара.

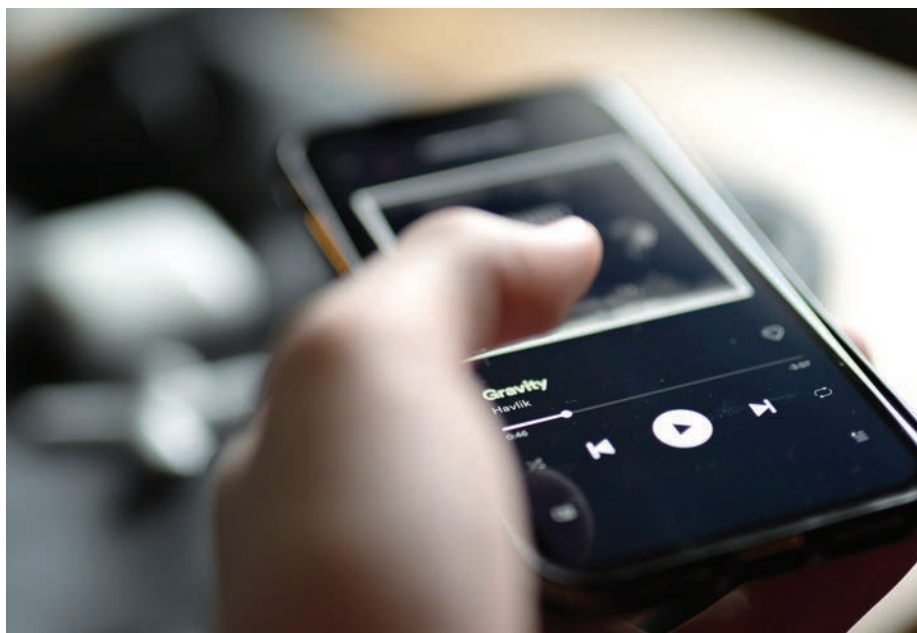
За рецептата на този успех и мястото на България в глобалната картина на музикалния пазар разговаряме с Ина Килева, изпълнителен директор на Българската асоциация на музикалните продуценти (БАМП).

„Музикалният бранш е сред най-адаптивните и бързо реагиращите пред технологичните предизвикателства. Звукозаписната индустрия се възползва активно от новите технологии и дигиталните възможности за контакт с музикалните фенове. Това е и причината да отчете растеж за шеста поредна година, и то въпреки пандемията“, споделя тя.

За съжаление, повече от година музикалната индустрия е лишена от един от основните си източници на приходи - концертите. В пандемията участията на музикалните изпълнители в клубове, дискотеки и заведения бяха рядкост. За да облекчи негативния ефект от зроболатата криза, индустрията заложи на стрийминга и групите дигитални формати. И успя да отбележи развитие и в глобален, и в национален план.

Вече от години високите технологии, използването на фингърпринтинг, блокчейн, въвеждането на елементи на изкуствен интелект и групи иновативни решения са неделима част от ежедневната работа на звукозаписните компании и гружествата за колективно управление на права в сферата на музиката. Развитие на легалните платформи за достъп до музикални звукозаписи и видео позволяват точно и бързо разпознаване на всяка песен или мелодия онлайн, както и идентифициране на техните създатели - автори, изпълнители и продуценти.

„Без технологичните решения за разпознаване на малки отрязъци от музикални записи, без въвеждането на идентификационни кодове от типа на ISRC, които са уникалният дигитален паспорт на всеки запис и условие за неговия дигитален бизнес живот, нищо от съвременното развитие



на музикалния сектор нямаше да бъде същото“, подчертава Килева. „Ето защо получаването на статут на Национална агенция за регистрация на ISRC от страна на БАМП е важна стъпка за дигитализацията на българската музика и постепенното цивилизоване на българския музикален пазар“, категорична е тя.

Като Национална група на Международната федерация на звукозаписната индустрия (IFPI) за България, БАМП събира статистически данни за приходите от физически, дигитални продажби и синхронизационни сделки в рамките на страната.

Според последния годишен доклад на IFPI България заема едва 57-о място от наблюдаваните 70 страни по света. Експертите са категорични, че има сериозни проблеми в бизнес средата и ефективността на правоприлагането, което дава негативен резултат върху размера на приходите и развитието на пазара. И въпреки че през 2020 г. приходите от записи отбелязват ръст от 12.6% спрямо предходната година, те остават като номинална стойност сред най-ниските в света - 14.4 млн. лв. (8.4 млн. щ. долара).

Затворените магазини и блокираното потребление на физически носители извън онлайн магазините си казаха думата. Пандемията засегна по целия свят и у нас приходите от физическите продажби. Спадът в България през 2020 г. е 6.7% (при 4.7% спад глобално). През 2020 г. единствено винилът запази добри позиции и отбеляза сериозен ръст на потребление както по света, така и у нас - над 23% спрямо 2019 г.

Независимо че през 2020 г. стриймингът на музика и у нас нараства и формира 43.5% дял от приходите на индустрията (33.2% през 2019 г.), той не е в състояние на компенсацията огромните загуби от участията на живо и спада на физическите продажби.

В България най-високият дял от приходите за 2020 г. се пада на колективното управление на продуцентски и изпълнителски права. Този сектор, който у нас е в ръцете

на ПРОФОН - гружеството за колективно управление на правата на музикалните продуценти и артистите-изпълнители, генерира 45.2% от годишните приходи през 2020 г. (над 6.5 млн. лв., или 3.8 млн. щ. долара). Става дума за приходи от лицензирането на радиостанции, телевизии, онлайн медии, кабелни и сателитни оператори, както и от сектора на т.нар. публично изпълнение - обществени места, където звучи музика.

Високият дял на сектора за колективно управление на права на музикалния пазар у нас, спрямо средните глобални стойности от 10-15%, не е добра новина, а симптом за недоразвит дигитален пазар. „Това е пазар с много ниски нива на абонаментните услуги, с хаотична и проблемна дигитализация на родната музика, а основните причини за това са недостатъчната дигитална грамотност на част от играчите в сектора и действащи архаични текстове в закона“, признава Килева.

Според бранша все още има проблемни, липсващи или некоректно транспонирани разпоредби в Закона за авторското право и сродните му права (ЗАПСП), които пречат на развитието на дигиталния музикален пазар. Сред най-критикуваните текстове е задължителният 10-годишен срок на договорите на музикалните продуценти с автори и артисти. Той пречи записите да бъдат активно монетизирани - например европейското право дава цели 70 г. закрила. Друг проблем е, че носителите на правата у нас са лишени от възможността чрез съдебно решение да искат блокиране на достъпа до сайтове, извършващи нарушения. БАМП настоява да се върне и правният статут на симулкастинга.

Глобалните технологични успехи на музикалната индустрия поставят висока летва и пред българската музикална гилдия. Тя трябва да работи активно в дигитална среда, за да запази своите фенове и своята виталност. Независимо дали преди, по време или след пандемия. ☺



Music In A PANDEMIC

THE INDUSTRY IS MAKING PROGRESS WITH DIGITALIZATION, BUT A CHANGE IN THE LEGAL FRAMEWORK IS RECOMMENDED

✍ Plamen Todorov

In the past decade, the music industry has been writing its new history, mobilizing efforts to achieve development and success. Legislation and practices are changing in a dramatic battle for survival in the new competitive technological environment. Today we are talking about a creative industry with serious economic potential and self-confidence.

After a year of pandemic and social exclusion, the latest report of the International Federation of the Phonogram Industry (IFPI) on the state of the global music market in 2020 marks remarkable achievements - global growth of 7.4% compared the year before and revenues of USD 21.6 billion.

We are talking to Ina Kileva, Executive Director of the Bulgarian Association of Music

Producers (BAMP), about the recipe for this success and Bulgaria's place in the global picture of the music market.

"The music industry is among the most adaptable and quick to respond to technological challenges. The recording industry is actively taking advantage of new technologies and digital opportunities for having contact with music fans. This is the reason why it reported growth for the sixth consecutive year, despite the pandemic", she said.

Unfortunately, for more than a year the music industry has been deprived of one of its main sources of income - concerts. In the pandemic, the performance of music artists in clubs, discos and restaurants was rare. To alleviate the negative effects of the health crisis, the industry has relied on streaming and other digital formats. And it



has managed to develop both globally and nationally.

For years, high technology, the use of fingerprinting, blockchain, the introduction of artificial intelligence elements and other innovative solutions have been an integral part of the daily work of record companies and music rights management companies. The development of legal platforms for access to music recordings and videos allows accurate and fast recognition of any song or melody online, as well as identification of their creators - authors, performers and producers.

“Without the technological solutions for recognizing small fragments of music recordings, without the introduction of identification codes, such as ISRC, which are the unique digital passport of each record and a condition for its digital business life, none of the modern development of the music sector would

be the same”, emphasized Kileva. “That is why the statute of a National Agency for Registration of ISRC received by BAMP is an important step for the digitalization of Bulgarian music and the gradual civilization of the Bulgarian music market”, she said.

As a National Group of the International Federation of the Recording Industry (IFPI) for Bulgaria, BAMP collects statistics on revenues from physical, digital sales and synchronization transactions within the country.

According to the latest annual report of IFPI, Bulgaria ranks only 57th out of the 70 countries measured globally. Experts are adamant that there are serious problems in the business environment and the effectiveness of law enforcement, which gives a negative result on the amount of revenue and market development. And although in 2020 the revenues from records increased by 12.6% compared to the year

before, as a nominal value they remain among the lowest in the world - BGN 14.4 million (USD 8.4 million).

Closed stores and hindered consumption of physical carriers, except in online stores, have had its impact. The pandemic affected the revenues from physical sales globally and in Bulgaria as well. The decline in Bulgaria in 2020 is 6.7% (compared to 4.7% globally). In 2020, only vinyl maintained a good position and recorded a serious increase in consumption, both worldwide and in Bulgaria - over 23% compared to 2019.

Despite the fact that in 2020 the streaming of music in our country increased and formed a 43.5% share of the industry's revenues (33.2% in 2019), it is unable to compensate for the huge losses from live performance and the decline in physical sales.

In Bulgaria, the highest share of revenues for 2020 falls on the collective management of neighboring music rights. This sector, which in our country is in the hands of PROFON - the company for collective management of the rights of music producers and performers, generates 45.2% of the annual revenues in 2020 (over BGN 6.5 million, or USD 3.8 million). We are talking about revenues from the licensing of radio stations, television, online media, cable and satellite operators, as well as from the sector of the so-called public performance - public places where music is played.

The high share of the sector for collective management of rights on the music market in our country, compared to the average global rates of 10-15%, is not good news, but a symptom of an underdeveloped digital market. “This is a market with very low levels of subscription services, with chaotic and problematic digitalization of local music, and the main reasons for this are the insufficient digital literacy of some of the players in the sector and some archaic texts in the law”, Kileva admitted.

According to the industry, there are still problematic, missing or incorrectly transposed provisions in the Copyright and Related Rights Act (CRRRA) that hinder the development of the digital music market. Among the most criticized provisions is the mandatory 10-year term of music producers' contracts with authors and artists. It prevents records from being actively monetized - for example, European law provides as much as 70 years of protection. Another problem is that the holders of rights in our country are deprived of the opportunity through a court decision to request blocking access to sites that commit violations. BAMP insists also on returning the legal status of the simulcasting.

The global technological successes of the music industry set a high bar for the Bulgarian music guild. They must work actively in a digital environment to maintain the contact with their fans and their vitality. No matter if we are talking about before, during or after a pandemic. 19



MICHAEL KORS

40 години изискан стил

ЕДНОИМЕННИЯТ
МОДЕН
ДИЗАЙНЕР
„ВЛИЗА“ В ГАРДЕРОБА
НА АМЕРИКАНСКИТЕ
ЗНАМЕНОСТИ
И ТОВА МУ
НОСИ ОГРОМНА
ПОПУЛЯРНОСТ И
ФИНАНСОВ УСПЕХ

✦ Тони Григорова

Най-доброто, което бихте могли да направите в модата, е да купите нещо страшно, което ще използвате с години. Това твърди дизайнерът Майкъл Корс, който се превърна в законодател на безупречната елегантност, превзе света на модата и стана един от най-богатите хора в Америка. Той дори си спечели признание като крал на удобния спортен лукс. През тази година създаденият и развиван от него моден бранд става на 40 години.

Територия

Michael Kors е почитен председател и главен творчески директор на едноименната марка, фокусирана върху дамско и мъжко облекло, аксесоари, часовници, бижута, обувки и парфюми. В началото на януари 2019 г. Michael Kors Holdings официално промени името си на Capri Holdings, ангажиран с още две марки - Jimmy Choo и Versace.

Началото

Роген е на 9 август 1959 г. в Лонг Айленд под името Карл Андерсън младши. Майка му е бивш модел и когато той е на 5, тя се омъжва повторно. Решава момчето да приеме фамилията на втория ѝ съпруг, но наред с това му дава възможност да промени и малкото си име и той става Майкъл Дейвид Корс. От малък проектира грехи и

на 14 заявява, че ще стане моден дизайнер.

Път

Днес по всичко личи, че Майкъл Корс е от хората, родени да летят високо. Но не по този начин са изглеждали нещата, когато отпада от Модния институт по технологици в САЩ почти в началото на следването си. Започва активно да шие грехи, когато е на 19, и се осмелява да представи на потенциални клиенти първата си модна колекция дамско облекло. Дебютът става в големи луксозни търговски центрове като Bergdorf Goodman и Saks. В продължение на години се бори да наложи своя моден бранд. Най-трудният период за бизнеса му е през 1993 г., когато настъпва спад в американската икономика. Тогава италианците, които го подкрепят финансово, се разоряват. Той подава документи за защита от фалит, но не се предава.

Богатство

В опитите да оцелее сам на пазара, решава да представи модна линия на по-ниски цени. В периода от 1997 до 2003 г. работи и като дизайнер и творчески директор на френската модна къща Celine. Ексклузивната му скъпарска линия и ценово ориентиранияте му колекции в спортен стил започват да вървят добре. Препочита да продава в големи търговски центрове и това е така до 2003 г., когато



Sportswear Holdings решава да придобие 85% от компанията му за 100 млн. долара. Същевременно тя изкупува акциите на френската LVMH и на други инвеститори. Двигател на този бизнес са Сайлъс Чу и Лорънс Строл, които трансформират модната индустрия. През 2002 г. двамата подписват договор с Доналд Тръмп за първите три етажа на ъгъла на Trump Tower. Michael Kors излиза на борсата през 2011 г. До 2014 г. компанията прави приходи от 3,5 млрд. долара и печалба от 1 млрд. долара и има пазарна капитализация от 20 млрд. долара. Чу и Строл стават милиардери - по онова време всеки със състояние от около 5 млрд. долара. После акциите спадат, но и двамата си остават милиардери, както и самият Майкъл Корс.

Стратегия

Дизайнерът намира стратегия, която му помага да успее във време, когато европейската висша мода е предпочитана от богатите клиенти в Америка. Той започва да изгражда връзки със звездите и с жените на най-богатите и най-влиятелните хора, сред които Деметриус Мур, Джулия Робъртс, Барбара Уолтърс, Тейлър Суифт, Анджелина Джоли, Дженифър Лопес, Ми-

шел Обама, Мелания Тръмп. Става техен фаворит, на когото поверяват елегантността си за повечето специални събития. Пет сезона до декември 2012 г. Корс е съдия в телевизионната риалити програма „Project Runaway“, което му носи огромна популярност и води до сериозни приходи за бранда. Паралелно с това Сайлъс Чу и Лорънс Строл предприемат гръзкви маневри на пазара - с ценови удари, с които се разширява достъпността на марката, но и с включването на нови продуктови линии за парфюми и чанти, с отварянето на собствени лайфстайл магазини.

Ключът

Днес Capri Holdings е глобална модна група, състояща се от емблематични луксозни марки, които са лидери в индустрията. Акциите ѝ са листвани на Нюйоркската фондова борса. Ключът към успеха Майкъл Корс обяснява с отварянето на бранда към дамите с всякакъв размер на ханша и на финансовите им възможности. Той разбира, че в модата жените търсят нов отговор на стар въпрос, и им го дава. Пандемията се отразява твърде негативно на тази индустрия и това е поредното предизвикателство, на което модната империя ще трябва да намери адекватен отговор. ①

СТРАХОТНИЯТ

стил означава да имате гледна точка, но развитието на визията е още по-важно. Бързането да презърнете всяка тенденция ще ви направи модерни, но не и стилни.

ЗА МЕН

истинският лукс може да е хайверът, но и ген без лични и делови срещи, без графици.

ХОРАТА

си мислят, че дизайнерите се мразят. И ние със сигурност сме конкуренти, но също така се радваме на компанията на другия. Никои, освен гургу дизайнер, не знае какво преживявате.

МИСЛЯ,

че колкото повече стават годините ми, толкова повече осъзнавам, че времето е върховният лукс.

MICHAEL KORS



40 years of refined style

THE EPONYMOUS FASHION DESIGNER "ENTERS" THE WARDROBE OF AMERICAN CELEBRITIES AND THIS BRINGS HIM GREAT POPULARITY AND FINANCIAL SUCCESS.

✦ Tony Grigorova

The best thing you can do in fashion is to buy something great that you will use for years. This is claimed by designer Michael Kors, who became a trend-setter of impeccable elegance, conquered the world of fashion and became one of the richest people in America. He even won recognition as the king of comfortable sports luxury. This year the fashion brand created and developed by

him turns 40 years old.

Territory

Michael Kors is the honorary chairman and chief creative director of the eponymous brand, focused on women's and men's clothing, accessories, watches, jewelry, shoes and perfumes. In early January 2019, Michael Kors Holdings officially changed its name to Capri Holdings, engaged in two more brands - Jimmy Choo and Versace.

The beginning

He was born on August 9, 1959 in Long Island under the name Carl Anderson Jr. His mother is a former model and when he was 5, she remarried. She decided for the boy to adopt the surname of her second husband, but at the same time gave him the opportunity to change his first name and he became Michael David Kors. He had been designing clothes since he was a child and at the age of 14 he declared that he would become a fashion designer.

Path

Today, it all shows that Michael Kors is one of those people born to fly high. But that's not how it was when he dropped out of the US Fashion Institute of Technology almost at the start of his studies. He started actively sewing clothes when he was 19, and dared to present his first fashion collection of women's clothing to potential clients. This debut took place in large luxury shopping centers such as Bergdorf Goodman and Saks. For years he struggled to establish his fashion brand. The most difficult period for his business was in 1993, when the US economy declined. Then the Italians who supported him financially went bankrupt. He submitted documents for protection against bankruptcy, but did not give up.

Wealth

In an attempt to survive alone in the market, he decided to present a fashion line at lower prices. From 1997 to 2003 he also worked as a designer and creative director of the French fashion house Celine. His exclusive luxury line and his price-oriented collections in a sporty style start selling well. He preferred to sell in large malls, and that was until 2003, when Sportswear Holdings decided to acquire 85% of his company for \$ 100 million. At the same time, it bought the shares of the French LVMH and other investors. The drivers of this business are Silas Chou and Lawrence Stroll, which transformed the fashion industry. In 2002, the two signed a contract with Donald Trump for the first three floors on the corner of Trump Tower. Michael Kors went on the public stock exchange in 2011. By 2014, the company had revenues of 3.5 billion dollars and a profit of 1 billion dollars, and had a market capitalization of 20 billion dollars. Chou and Stroll became billionaires - each with a fortune of about 5 billion dollars. Then the shares dropped, but both remained billionaires, as did Michael Kors himself.

Strategy

The designer found a strategy that helps him succeed at a time when European haute couture is preferred by wealthy clients in America. He began building



relationships with celebrities and the wives of the richest and most influential people, including Demi Moore, Julia Roberts, Barbara Walters, Taylor Swift, Angelina Jolie, Jennifer Lopez, Michelle Obama, Melania Trump. He became their favorite, to whom they entrust their elegance for most special events. For five seasons until December 2012, Kors was a judge in the reality TV program "Project Runaway", which brought him great popularity and lead to significant revenue for the brand. At the same time, Silas Chou and Lawrence Stroll were making bold maneuvers on the market - with price decreases, which expanded the brand's availability, but also with the inclusion of new product lines for perfumes and handbags, with the opening of their own lifestyle stores.

The key

Today, Capri Holdings is a global fashion group consisting of iconic luxury brands that are leaders in the industry. Its shares are listed on the New York Stock Exchange. Michael Kors explains his key to success by opening the brand to ladies of all sizes, in terms of both their hips and their financial capabilities. He realized that in fashion women are looking for a new answer to an old question, and he gave it to them. The pandemic is having a very negative impact on this industry and this is another challenge to which the fashion empire will have to find an adequate answer. ⑩



GREAT

style means having a point of view, but evolving your look is even more important. Rushing to embrace every trend will leave you fashionable, but not stylish.

FOR ME,

true luxury can be caviar on a day with no meetings, no appointments and no schedule.

PEOPLE

always think that designers hate each other. And we're certainly a competitive lot, but we also enjoy each other's company. No one else knows what you're going through other than another designer.

I THINK

the older I get, the more I realize that the ultimate luxury is time.



Веригата стъпи отново у нас с най-новата си марка Radisson Individuals

Звездата на RADISSON изгря в Пловдив

Radisson Hotel Group се гордее с първия си за България обект от най-новия бранд на веригата - Radisson Individuals, създаден през 2020 г., за да открие неподражаемия стил и индивидуалността на хотелите по цял свят, доказали своята оригиналност и висок стандарт на обслужване. Най-новото допълнение към динамичното портфолио на марката Radisson Individuals е Хотел Империял Пловдив, ребрандиран като Imperial Hotel Plovdiv, a member of Radisson Individuals.

Пловдивският хотел прилага международното познание и опит и предоставя на своите гости обслужване спрямо високите стандарти за качество на Radisson Hotel Group и политиката на Yes I Can! (Да, аз мога!). За здравето и сигурността на гостите, персонала и бизнес партньорите се спазва протоколът за безопасност в сътрудничество с SGS (водеща световна компания за проверяване, тестване и сертифициране).

„Горди сме да отпразнуваме завръщането си в България! Създадохме Radisson Individuals в отговор на променящите се



изисквания на съвременния пазар. Imperial Hotel Plovdiv, a member of Radisson Individuals е идеалното допълнение към многообразието на бранда и ще спомогне за бързото разширяване на марката в Югоизточна Европа“ – заявява Йълмаз Йълбъръмлар, старши вицепрезидент в RHG.

Георги Томев, генерален мениджър на Imperial Hotel Plovdiv, a member of Radisson Individuals, споделя: „За нас е чест да се присъединим към семейството с повече от 1500 хотела на Radisson Hotel Group и да бъдем първият хотел в България, който е част от Radisson Individuals. Щастливи сме да предложим на своите гости

изключителното си гостоприемство и да направим престоя им в нашия богат на история и култура град запомнящ се.“

Imperial Hotel Plovdiv, a member of Radisson Individuals посреща гости в един от най-старите градове в света, на пешеходно разстояние от културно-историческото сърце на Пловдив. Хотелът разполага със 194 просторни стаи и апартаменти, с богат набор от допълнителни услуги, включително достъп до безплатен високоскоростен интернет и паркинг със станция за зареждане на автомобили Tesla. Местата за отдих и хранене

включват лоби бар и ресторант с местна кухня, както и уникален уиски бар „The Whisky Library“ с великолепна гледка към града и Родопите, където се предлагат над 350 вида уиски, включително редки малцови и лимитирани селекции. Гостите имат достъп и до фитнес и велнес център, включващ парна баня, традиционна сауна, арома сауна и джакузи. Наличието на 6 конферентни зали и красивата просторна градина правят хотела едно от най-предпочитаните места за организиране на бизнес срещи, специални събития и сватбени тържества в града. ☎

The RADISSON star rises in Plovdiv



The chain enters our market again with its latest brand Radisson Individuals

Radisson Hotel Group has signed its first property under the new Radisson Individuals brand in Bulgaria, with the rebranding of Imperial Hotel Plovdiv, a member of Radisson Individuals. The new conversion brand, which initially launched in Europe in Q4 2020, has been designed to celebrate and bring together the unique style of upscale independent hotels with strong service standards and unique characteristics.

The Imperial Hotel Plovdiv, a member of Radisson Individuals applies international knowledge and experience and provides its guests with services according to the high standards of quality and Yes I Can! policy of Radisson Hotel Group. Additionally, for the health and safety of its guests, team members and business partners, the safety protocol is followed in cooperation with the SGS (the world's leading inspection, verification, testing and certification company).

Yilmaz Yildirimlar, Vice President

Business Development for South-East Europe area at Radisson Hotel Group, said: "We are very proud to celebrate our comeback in Bulgaria! We created Radisson Individuals in response to the evolving demands of the modern market. It's the perfect addition to our exceptional umbrella of brands to quickly expand our footprint in South-East Europe market".

Georgi Totev, General Manager of Imperial Hotel Plovdiv, a member of Radisson Individuals, commented: "We are honored to join the Radisson Hotel Group family and play a key role as the first Radisson Individuals branded hotel in Bulgaria. We look forward to providing exceptional hospitality and creating memorable moments for our guests as they visit our historical and culture city".

Imperial Hotel Plovdiv, a member of Radisson Individuals, the newest addition to the dynamic portfolio of the Radisson Individuals brand, welcomes guests in one

of the oldest cities in the world, within walking distance of Plovdiv's cultural and historical heart. The property features 194 spacious guest rooms and suites with a great range of guest services as free high-speed Internet access and on-site Parking with Tesla charging station. Leisure and dining facilities include a Lobby Bar and restaurant with local gastronomy, as well as a unique Whisky Library Bar with magnificent views over the city and the Rhodopee Mountains. With over 350 Whiskies, including rare malts & limited editions bottling, the bar offers the largest selection of malts and vintages in a Bulgarian hotel. Guests will also have access to a fitness and wellness center, including steam bath, traditional finish sauna, aroma sauna and Jacuzzi. Additionally, the Imperial Hotel Plovdiv, a member of Radisson Individuals can serve as a fantastic venue to host meetings or special occasions and also features a wedding arch in the garden. 📍



Заедно с братята си Стефан и Неделчо
произвеждат първите кревати и
шперплат, строят пътища и внасят коли

ЕМАНУИЛ ГАБРОВСКИ

и неговата машина за бизнес

✎ Яна Колева

Русе е град на предприемчиви хора. Сред ярките фигури, допринесли за процъфтяването и развитието, е индустриалецът Емануил Габровски - човек с комбинативен ум и с широк бизнес размах, но и щедър по душа.

Началото

Роден е в Търговище на 8 ноември 1888 г. и е четвъртото от шестте деца в семейството. Остава само с основно образование. На 19 прави опит да емигрира в Америка, но не успява. Продължава да работи в родния си град и с усърден труд събира известна сума, с която заедно с братята си Стефан и Неделчо слагат основите на семейна фирма за търговия с манифактурни и други стоки. По време на Първата световна война са мобилизирани, а всичко от магазина и складовете бива иззето за нуждите на армията. След войната Емануил Габровски отива в Русе

да търси нова стока и среща с местен предприемач го навежда на мисълта да създаде собствено предприятие. Купува инвентар на старо и организира парното боядисване на памучни прежди и платове. На 1 март 1921 г. регистрира събирателното дружество „Братя Габровски“ - първата българска фабрика за язми (вид женски кърпи за глава) и манифактура на едро, създава и бояджийска фабрика „Електрон“. През 1923 г. тримата братя откриват клонове на фабриката във Варна, Пловдив и Търговище.

Развитие

През 1930 г. продават бояджийниците. Но още преди това Емануил Габровски се насочва към производство на стоки, повечини от вносните. Така създават фабриката за кревати „Изкуство“, която бързо се разраства и към 1930 г. в нея работят над 100 души. Внасят материали от Чехия и от Германия, които подлежат на безмитен внос по Закона за насърчаване

на местната индустрия. Асортиментът се разширява и, освен метални легла и пружини, тръгва производство на ношни шкафчета, тоалетки, детски колички, каросерии за автобуси. През 1930 г. изпадналото в несъстоятелност предприятие за дървен строителен материал „Карпати“ става собственост на „Братя Габровски“. Започват производството на шперплат, като произвеждат и лепило за него. През 1934 г. построяват фабрика в Тетевен, а русенското предприятие става дъщерна.

Каучук и петрол

30-те години на XX век са изключително успешни за фирма „Братя Габровски“. Това дава възможност тримата за период от пет години да се включат в откритото през април 1931 г. предприятие за гумени изделия „Каучукова фабрика на инж. Д. Бъчваров & Сие“ ООД. През 1933 г. в Русе Емануил и Неделчо Габровски в съдружие с други предприемачи основават „Първа

българска петролна индустрия“ АД за производство и търговия на петролни произведения, но се задържат в тази дейност само четири години.

Баща и кмет

Емануил Габровски се запознава с Еленка Кескинева от Тутракан, завършила русенската девическа гимназия. На 6 март 1921 г. 33-годишният фабрикант се жени за 10 години по-младата си избранница. Имат две дъщери - Веселинка и Милка. Скоро след женитбата индустриалецът купува малка къща в центъра на града, недалеч от Дунава. В началото на 30-те години на нейно място е построен нов двуетажен дом с много стаи и просторни тераси. Емануил Габровски е кмет на Русе през 1934 г. и това е най-голямата му обществена изява. Предприемачът управлява града близо седем месеца и за това кратко време успява да реши редица важни въпроси - сред тях е строежът на градските хали, изграждат се 3,5 км нова канализация, откриват се народни кухни за бедни. Отказва се от заплатата си и по-късно с тези средства е изграден „Мостът на въздишките“ в Русе.

В нови територии


През лятото на 1939 г. Емануил Габровски заедно със семейството си се премества в София. Купува занемарена малка къща на ул. „Шейново“ и там през есента на 1941 г. изгражда триетажен дом по план на арх. Иван Данчов. В столицата той поема представи-

телството на немския автомобилен производител „Опел“ за България. За целта е създадено „ЕНА - Акционерно дружество“ (от началните букви на собствените имена на създателите му:

Емануил и Негелчо Габровски, Андрей Долапчиев).

Недобра предприемаческа стъпка е създаването на дружество „Гранит“, на което е поверено построяването на пътя София-Варна. Проблемът идва от това, че единият от тримата съдружници присвоява голяма част от парите и успява да избяга в Германия. Въпреки загубите Емануил Габровски приключва строежа и продължава напред. Той не спира да ръководи своите предприятия до тяхното национализиране през 1947-а.

Краят

След национализацията в страната и свързаните с нея политически промени настъпват твърде лоши години за него и семейството му. През пролетта на 1948 г. с приемането на Закона за отчуждаване на едрата градска недвижима собственост е принуден да замени единствено оставената му част от третия етаж на къщата на ул. „Шейново“ за малък партерен апартамент на ул. „Фритьоф Нансен“. В края на август същата година заедно със съпругата си е сред първите интернирани от София. Изпращат ги в Търговище. Там обаче щедротта му на работодател и дарител се помни и хората им подават ръка. Емануил Габровски умира на 10 май 1969 г. в дома си в София на 80-годишна възраст. Той преуспява във времето между двете световни войни, но не спира да оказва помощ на нуждаещите се. Приема съдбата си след 1944 г. и въпреки огорченията и униженията успява да се съхрани като личност. 

Работодател и дарител

✓ Емануил Габровски е силно впечатлен от книгата на Дейл Карнеги „Как да печелим приятели и как да влияем на хората“. Под нейно влияние стига до убедеността, че всеки работодател е длъжен да заделя от печалбата си за подобряването условията на труд и почивка на работниците. В неговите фабрики имало осигурена безплатна закуска, а после и обяд, въвел и други социални придобивки. За Коледа например всички, заети в неговия бизнес, получавали 13-а заплата.

✓ Обичал да помага на хората и заедно с братята си бил сред големите дарители в обществена полза. Фирма „Братя Габровски“ е първа в списъка на дарителите за изграждането на болницата за лечение на туберкулоза, наред с това училища и църкви се разват на щедър дарителски жест.

Together with his brothers Stefan and Nedelcho they produced the first beds and plywood, built roads and imported cars

EMANUIIL GABROVSKI

and his business machine

✍ Toni Grigorova

Rousse is a city of enterprising people. Among the prominent figures who contributed to prosperity and development is the industrialist Emanuil Gabrovski - a man with a sharp mind and a wide business scope, but also generous at heart.

The beginning

He was born in Targovishte on November 8, 1888 and is the fourth of six children in the family. He only attained primary education. At 19, he tried to emigrate to America, but failed. He continued to work in his hometown and with diligent work raised a certain capital, with which he and his brothers Stefan and Nedelcho laid the foundations of a family company for trading manufactures and other goods. During the First World War they were mobilized, and everything from the store and warehouses was confiscated for the needs of the army. After the war, Emanuil Gabrovski went to Ruse to look for new goods and one meeting with a local entrepreneur led him to start his own business. He bought old inventory

and started steam dyeing cotton yarns and fabrics. On March 1, 1921 he registered the "Gabrovski Brothers" assembly company - the first Bulgarian factory for jazz (a type of women's head scarves) and a wholesale manufacturing, and created the "Electron" a paint factory. In 1923 the three brothers opened branches of the factory in Varna, Plovdiv and Targovishte.

Development

In 1930 they sold the dyehouse. But even before that, Emanuil Gabrovski focused on producing goods that were cheaper than imported ones. Thus, they created the "Izkustvo" bed factory, which grew rapidly and by 1930 it employed over 100 people. They imported materials from the Czech Republic and Germany, which were subject to duty-free import under the Local Industry Promotion Act. They expanded the range and, in addition to metal beds and springs, production of bedside tables, dressing tables, prams and bus textiles began. In 1930, the bankrupt "Karpati" timber enterprise became the property of the "Gabrovski Brothers". They started the

production of plywood, and also produced the glue for it. In 1934 they built a factory in Teteven, and the Ruse enterprise became a sawmill.

Rubber and petroleum

The 1930s were extremely successful for the "Gabrovski Brothers". This enabled the three of them to join the "Rubber Factory of Eng. D. Bachvarov & Co." OOD enterprise for rubber products, opened in April 1931, for a period of five years. In 1933, in Ruse, Emanuil and Nedelcho Gabrovski, in partnership with other entrepreneurs, founded "First Bulgarian Petroleum Industry" AD for the production and trade of petroleum products, but remained engaged with it for only four years.

Father and mayor

Emanuil Gabrovski met Elenka Keskinewa from Tutrakan, a graduate of the Ruse Girls' High School. On March 6, 1921, the 33-year-old manufacturer married his chosen wife, 10 years his junior. They had two daughters - Veselinka and Milka. Shortly after the marriage, the industrialist



ДЕТСКА КОЛИЧКА С ПЕДАЛИ, ПРОИЗВЕДЕН В „ИЗКУСТВО“. СНИМКАТА Е ПО СЛУЧАЙ СПАСОВДЕН - ДЕН НА ШОФЬОРА

CHILD'S TOY CAR WITH PEDALS, MANUFACTURED AT "IZKUSTVO". THE PHOTO IS ON THE OCCASION OF ST. SPAS'S DAY - DAY OF DRIVERS

bought a small house in the city center, not far from the Danube. In the early 1930s, a new two-story house with many rooms and spacious terraces was built in its place. Emanuil Gabrovski was mayor of Ruse in 1934 and this was his biggest public appearance. The entrepreneur had been managing the city for almost seven months and in that short time he managed to solve a number of important issues - among them is the construction of the city halls, 3.5 km of new sewers, public kitchens for the poor. He gave up his salary and later the "Bridge of Sighs" was built in Ruse with these funds.

In new territories

In the summer of 1939, Emanuil Gabrovski and his family moved to Sofia. He bought a neglected small house on Sheynovo Street and in the autumn of 1941 a three-story house was built there according to the plan of arch. Ivan Danchev. In the capital, he took over the representation of the German car manufacturer Opel for Bulgaria. For this purpose, "ENA - Joint Stock Company" was created (from the initial letters of the first names of its founders: Emanuil and Nedelcho Gabrovski, Andrey Dolapchiev).

The establishment of the "Granit" company turned out to be a bad entrepreneurial step, which was entrusted

with the construction of the road Sofia-Varna. The problem came from the fact that one of the three partners misappropriated a large part of the money and managed to escape to Germany. Despite the losses, Emanuil Gabrovski completed the construction and moved on. He did not stop running his enterprises until their nationalization in 1947.

The end

After the nationalization in the country and the related political changes, very harsh years came for him and his family. In the spring of 1948, with the adoption of the Law on Expropriation of Large Urban Real

Estate, he was forced to replace the part of the third floor of the house on Sheynovo Street which had been left for him to inhabit with a small ground floor apartment on Fritjof Nansen Street. At the end of August of the same year he and his wife were among the first people relocated from Sofia. They were sent to Targovishte. There, however, his generosity as an employer and a benefactor was remembered and people lent him a hand. Emanuil Gabrovski died on May 10, 1969 at his home in Sofia at the age of 80. He prospered between the two world wars, but did not stop helping those in need. He accepted his fate after 1944 and, despite the bitterness and humiliation, managed to preserve his individuality. 13

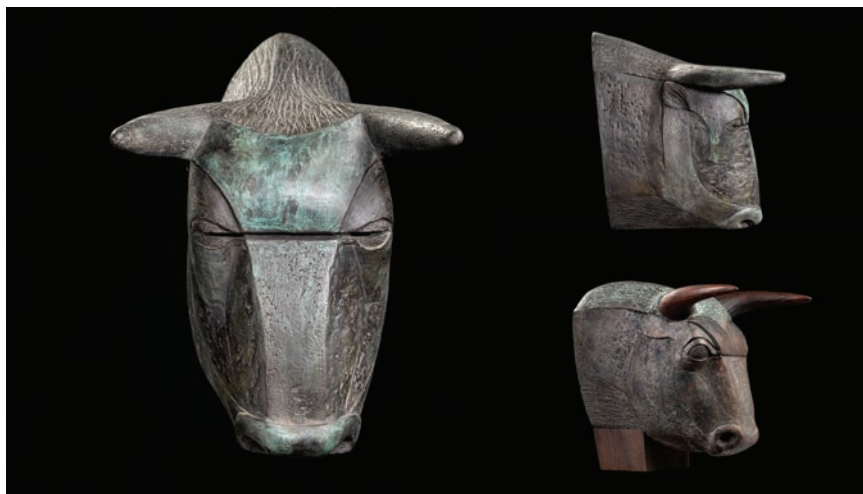
Employer and benefactor

- ✓ Emanuel Gabrovski was very impressed with Dale Carnegie's book "How to Make Friends and Influence People". Under its influence he came to the conviction that every employer is obliged to set aside from his profit for the improvement of working and rest conditions of workers. His factories provided free breakfast and later lunch, and introduced other social benefits. For Christmas, for example, everyone in his business received a 13th salary.
- ✓ He loved to help people and, together with his brothers, was among the great benefactors for the public good. The "Gabrovski Brothers" company was first on the list of benefactors for the construction of the tuberculosis hospital, while schools and churches were also receiving generous donations.

• ГАЛЕРИЯ •

СЛЕД ПЪРВИЯ БИК, „ИЗЛЯЗЪЛ“ ОТ СТИХОТВОРЕНИЕ НА БОРХЕС, ЗА НИНА ЛИШОВСКА ТОВА СТАВА ТЕМА С ПРОДЪЛЖЕНИЕ

AFTER THE FIRST BULL THAT "CAME OUT" OF A POEM BY BORGES, FOR NINA LISHOVSKA THIS BECAME A TOPIC TO BE CONTINUED



Добавена реалност от Нина Лишовска

Изпитаната през годините формула на русенската скулпторка е „Силно вдъхновение и колкото повече, толкова повече“

✍ **Татяна Явашева**

Нина Лишовска е скулптор, който работи със страст, индивидуален колорит и с неизчерпаемо въображение. В това изкуство, което изисква мъжка сила, тя влива енергията на своето женско очарование, присъства „в цял ръст“ и рамките на малката пластика са твърде тесни за нея. С добре премерена стъпка Нина навлиза в най-дълбоките води на своята професия. Експериментира с техники и идеи и умее да съединява разнообразни материали, като основните са дърво, метал и стъкло.

Път

Завършила е дърворезба в Техникума по дървообработване и вътрешна архитектура в Русе, след което и скулптура във ВТУ „Св. св. Кирил и Методий“. Преподава в Националното училище по изкуствата „Проф. Веселин Стоянов“ в Русе. На най-амбициозните свои ученици предлага възможност да усетят магията на творческия процес, като работят заедно с нея в ателието ѝ, разположено във фабрика за тухли на брега на Дунав.

Без граници

Нина Лишовска се хранва с идеи от теоретичните физици, от митологията, както и от поети като Борхес, и по въздействащ начин ги интерпретира в творбите си. Тя разширява границите на скулптурата, но и на понятието



добавена реалност: „Добавям своя „Аз“ в пространството. В мои рисунки поканих гъщеря ми да дорисува и да добави себе си. С всичко, което правя, създавам реалност, която добавям към реалността на другите. Така и самото понятие се обогатява“. Концепцията „Добавена реалност“ от скулптури и рисунки Нина реализира като изложба през май в столичната галерия „Нюанс“.

Целта

Приема изкуството като игра, в която на финала трябва да излезеш победител. Убедена е, че всеки, който открие своето призвание и сила, постоянно ще намира идеи и стимули за действие. Материалите, с които Нина Лишовска работи, са просто съставна част на нейния въздействащ изказ при реализацията на творческите ѝ пориви. ☺



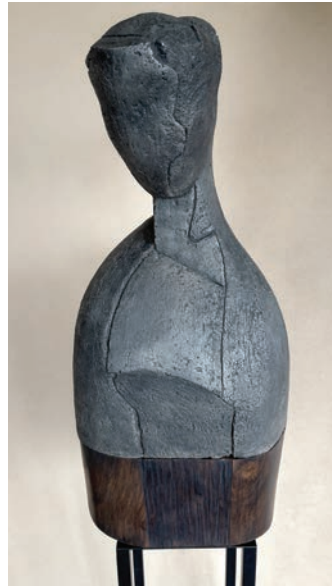
Augmented Reality by Nina Lishovska

✍ Tatyana Yavasheva

Nina Lishovska is a sculptor who works with passion, individual touch and inexhaustible imagination. In this art, which requires masculine strength, she infuses the energy of her feminine charm, she is present “in full size” and the frames of the small plastic art are too narrow for her. With a well-paced step, Nina dives into the deepest waters of her profession. She experiments with techniques and ideas and is able to combine various materials, the main ones being wood, metal and glass.

Path

She graduated in Woodcarving at the Technical School of Woodworking and Interior Architecture in Ruse, and then Sculpture at the University of Veliko Tarnovo “St. St. Cyril and Methodius”. She teaches at the National School of Arts “Prof. Veselin Stoyanov” in Ruse. She offers her most ambitious students the opportunity to experience the magic of the creative process by working with her in her studio, located in a brick factory on the banks of the Danube.



The formula of the sculptor from the town of Rouse, which has been tested over the years is “Strong inspiration and the more, the better”

⋮ Lishovska works with are simply an integral part
⋮ of her impressive expression in the realization of
⋮ her creative impulses. 📍

Without boundaries

Nina Lishovska gathers ideas from theoretical physicists, mythology, as well as poets, such as Borges, and interprets them impressively in her works. She expands the boundaries of sculpture, but also of the concept of augmented reality: “I add my “Self” to the space. In some of my drawings I have invited my daughter to finish them and add herself. With everything I do, I create a reality that I add to the reality of others. That's how the concept itself is enriched”. Nina realized her concept of “Augmented Reality” of sculptures and drawings as an exhibition in May at the Nuance Gallery in Sofia.

The goal

She interprets art as a game in which you have to come out as the winner in the final. She is convinced that anyone who discovers their vocation and strength will constantly find ideas and motivation for action. The materials that Nina



ПУБЛИКАЦИИ НА
ЯПОНСКИ УЧЕН
ВДЪХНОВЯВАТ
НИНА ДА
НАПРАВИ
СКУЛПТУРИ НА
БЛУЖДАЕЩИ
И УГАСНАЛИ
ЗВЕЗДИ

PUBLICATIONS
OF A JAPANESE
SCIENTIST
INSPIRED
NINA TO MAKE
SCULPTURES OF
WANDERING AND
FADING STARS



Нови заглавия от **Сиела**

New titles by Cielia

„Айхман в Йерусалим“

от Хана Аренд

Репортажът за баналността на злото „Айхман в Йерусалим“ е една от най-важните и влиятелни книги на ХХ век. Оригинално предадено като поредица от статии за „Ню Йоркър“, отразяването на сензационния процес срещу нацисткия функционер Адолф Айхман се превръща в епично платно, на което Хана рисува смайващата историческа картина на Холокоста, на жертвите и на техните палачи. Преводът на български език е дело на проф. Тодор Танев, автор и на задълбочен предговор за значимостта на книгата в изследването на най-зловещите страници от съвременната история.



„Eichmann in Jerusalem“

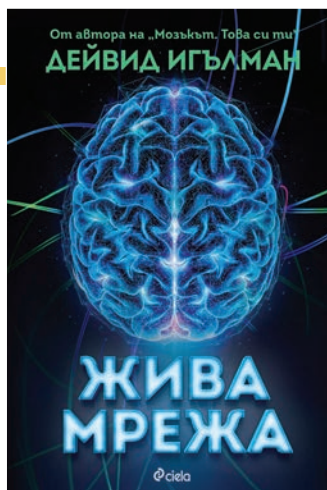
by Hannah Arendt

The report on the banality of evil "Eichmann in Jerusalem" is one of the most important and influential books of the twentieth century. Originally transmitted as a series of articles for The New Yorker, the coverage of the sensational trial of Nazi official Adolf Eichmann became an epic canvas on which Hannah painted a stunning historical picture of the Holocaust, the victims and their executioners. The translation into Bulgarian is the work of Prof. Todor Tanev, author of an in-depth preface to the significance of the book in the study of the most sinister pages of modern history.

„Жива мрежа“

от Дейвид Игълман

Най-продаваният автор на „Мозъкът – това си ти“ се завръща с нов открит портрет на човешкия мозък, който се основава на най-новите научни открития за това как сивата маса в главата ни непрекъснато се адаптира, формулира и пресъздава нови начини за разбиране на света, в който живеем. Магията на мозъка не се крие в частите, от които е направен, а в начина, по който тези части безспирно се преплитат в наелектризирана жива тъкан.



„Livewired“

by David Eagleman

The best-selling author of "The Brain: The Story of You" returns with a new candid portrait of the human brain, which is based on the latest scientific discoveries about how the gray mass in our head is constantly adapting, formulating and recreating new ways of understanding of the world we live in. The magic of the brain does not lie in the parts of which it is made, but in the way in which these parts are constantly intertwined in electrified living tissue.

„Подполковника и пролетта“

от Нил Колеф

„Подполковника и пролетта“ от Нил Колеф е майсторска гротеска, в която абсурдни ситуации се преплитат с подозрително познати събития и факти от близкото минало и в която един диктатор, който се преструва на умрял, се опитва да се върне на власт. В тази съвсем достоверно звучаща измишльотина се оказват замесени съветници, закаждели за власт наследници, ВИП-ове, журналисти, международни дипломати и българското разузнаване. А един сезон е застрашен от заличаване от календара.



„The Lieutenant Colonel and the Spring“

by Neil Kolf

"The Lieutenant Colonel and the Spring" by Neil Kolf is a masterful grotesque in which absurd situations are intertwined with suspiciously familiar events and facts from the recent past and in which a dictator who pretends to be dead tries to return to power. This entirely plausible-sounding tall tale involves councilors, power-hungry heirs, VIPs, journalists, international diplomats and Bulgarian intelligence. And one season is in danger of being erased from the calendar.

Празнувайте
успеха с

Celebrate
Success with

PIXELS

Серията предлага уникално пенливо вино, произведено от сорта Глера

За вашите успехи и този на компаниите, които управлявате, от изба New Bloom Winery предлагат уникалното вино PIXELS, произведено от италианския сорт Глера. В Италия той се използва за Просеко вина. У нас модерната винарна го предлага в специално пенливо вино. Дегустаторите го описват със златисто-зелен блясък, фина плодovост, сочна дължина и апетитен финал. Балончетата са верижка от бликащи перли и всичко това представено в модерна форма с най-иновативната тапа за съхранение на пенливи вина. При всяко отваряне на бутилката тя ще прави специфичния „пукащ“ звук на изхвъркваша тапа. И е за многократна употреба – т.е. съхранява пенливото вино и след първото отваряне. Какво по-добро озвучаване за вашите специални моменти и победи?

Препоръката на сомелиера е или да консумирате PIXELS Глера самостоятелно, или да го съчетаете със студенопушена сьомга, фоа гра, риба тон, морски дарове, суши, пиле, пикантни блюда и меки сирена. Не забравяйте да го охладите добре - между 5 и 7 градуса, за да разкрие най-доброто от себе си.

Серията PIXELS е посветена на модерния градски човек, за когото „иновация“ е ключова дума. Марката включва едно-сортови бели, розе, червени вина, както и пенливото. Те са от добре познати сортове като Совиньон блан, Шардоне, Каберне Совиньон, Сира и по-малко познати, но изключително интересни като френския Гренаш или немския Регент. Те се произвеждат изцяло от собствените лозови масиви на New Bloom Winery и са поднесени в най-модерните бутилки и тапи на пазара, за да сте сигурни, че виното остава в най-добрата си форма и след първото отваряне.

Наздраве за вашите успехи с PIXELS! 🍷

The line offers a unique sparkling wine produced from the Glera variety

For your success and that of the companies you manage, New Bloom Winery offers the unique PIXELS wine, produced from the Italian variety Glera. In Italy it is used for Prosecco wines. In our country the modern winery offers it as a special sparkling wine. Sommeliers describe it as having a golden green sheen, fine fruitiness, juicy length and an appetizing finish. The bubbles are a chain of sparkling pearls and all this is presented in a modern shape with the most innovative stopper for storing sparkling wines. Each time you open the bottle, it will make the specific “popping” sound of a pop-up stopper. And it is reusable – meaning its stores the sparkling wine even after the first opening. What better accompaniment to your special moments and victories?

The sommelier's recommendation is either to consume PIXELS Glera alone, or to combine it with cold-smoked salmon, foie gras, tuna, seafood, sushi, chicken, spicy dishes and soft cheeses. Be sure to cool it well - between 5 and 7 degrees to allow it to reveal its finest taste.

The PIXELS line is dedicated to modern, urban people, for whom “innovation” is the key word. The brand includes single varieties of white, rosè, red wines, and sparkling wines. They are made from well-known varieties, such as Sauvignon Blanc, Chardonnay, Cabernet Sauvignon, Syrah and lesser known, but extremely interesting ones, such as the French Grenache or the German Regent. They are made entirely from New Bloom Winery's own vineyards and come in the most modern bottles and stoppers on the market to make sure that the wine remains in its best shape after the first opening.

Cheers for your success with PIXELS! 🍷





Категоризация 5★★★★★

Скъпи приятели,
ресторант *Este* получи петата си звезда.

За нас това е ценен приз, заслужен с професионалния ни труд
през годините.

Целта на екипа ни е да продължаваме да се усъвършенстваме и
нашите клиенти да получават незабравими емоции и моменти от
престоя си в ресторанта.

Стараям се да се почувствате специални с нашата вкусна
авторска кухня и комфорт.

Щази поредна звезда дължим на всички Вас.

Благодарим Ви искрено!



ТВОЯТА **VIP** ВРЪЗКА СЪС СВЕТА

080018189

www.elit-travel.eu

Elite

Travel International

Corporate & Outsourcing Management



Shaping livestock solutions

- Coccidiostats
- Enzymes
- Feed Additives
- Veterinary Products
- Vaccines
- API
- 5 continents
- 90+ countries
- 95+ products
- Ranked among the top 10 veterinary pharmaceutical companies worldwide



www.huvepharma.com

 **HUVEPHARMA®**