

THE INFLIGHT MAGAZINE
your complimentary copy

153 (5) / 2023

ON BULGARIA
AIR

The Debt Mountain

УДАВЕНИ В ДЪЛГ

Antisocial Network

АСОЦИАЛНАТА МРЕЖА

Hidden Spain

СКРИТАТА ИСПАНИЯ

THE NEW VOICE OF BANKING

The story of Kate, UBB Mobile's digital assistant
Историята на Кейт, дигиталния асистент на ОББ Мобайл

OVER A
MILLION
READERS
PER YEAR!

Bulgaria Air
National Carrier www.air.bg



Frezcoliada

Фрезколиада е създадена с взаимната подкрепа на Lacrima, Frezco, община Пазарджик и маджки спортен клуб „Пазарджик спортува“ по подобие на олимпийските игри.



VISIT FREZCOLIAD



ВАШАТА ПОЧИВКА ЗАПОЧВА ОЩЕ НА ЛЕТИЩЕТО

През най-натоварените месеци от годината увеличеният пътнически поток създава предпоставки за забавяне на процедурите по check-in и проверка на сигурността на всички европейски летища. Навременното пристигане за предстоящ полет остава надеждна мярка срещу множество главоболия, които могат да помрачат началото на всяко лятно приключение. „България Еър“ цени спокойствието и комфорта на своите пътници. Затова националният превозвач съветва пристигането на летището да се осъществява минимум 3 часа преди излитане до някоя от международните дестинации, до които лети авиокомпанията. В помощ за едно бързо и безпроблемно отвеждане за полет, „България Еър“

предоставя безплатен online check-in за почти всички свои дестинации. Така всеки може да спести време, като сам издаде бордната си карта лесно и удобно.

В допълнение към тази услуга, Летище София предоставя на използвалите online-check in пътници специални drop-off гишета, където да оставят своя допълнителен чекиран багаж.

По този начин националният превозвач отговаря на увеличената натовареност на летищата, до които оперира по международните си полети, като следи за нуждите на своите пътници и безпроблемното им пътуване към тяхното лятно приключение.

Актуална информация - на www.air.bg.

YOUR HOLIDAY STARTS AT THE AIRPORT

During the busiest months of the year, the increased passenger flow creates conditions for delays in check-in procedures and security checks at all European airports. Arriving on time for an upcoming flight remains a foolproof measure against the many headaches that can mar the start of any summer adventure. Bulgaria Air values the peace and comfort of its passengers. Therefore, the national carrier advises to arrive at the airport at least 3 hours before departure to any of the international destinations to which the airline flies.

To help you get on your flight quickly and smoothly, Bulgaria Air provides free online check-in for almost all of its destinations. So everyone can save time by issuing their own boarding pass easily and conveniently. In addition to this service, Sofia Airport provides passengers using online check-in with special drop-off counters where they can leave their additional checked baggage.

In this way, the national carrier responds to the increased traffic at the airports it operates to on its international flights, keeping an eye on the needs of its passengers and their smooth journey to their summer adventure.

For more information - www.air.bg.



РЕГИСТРИРАЙ СЕ В ПРОГРАМАТА ЗА ЛОЯЛНИ КЛИЕНТИ FLY MORE

до 31 май 2023г. и вземи 3 000 начални бонус точки!

Печели точки за своите полети и ги разменяй срещу:

- бонус билети за полети по редовните ни линии
- UPGRADE от икономична до бизнес класа
- допълнителен регистриран багаж до 23 kg
- избор на място в самолета

Пълните условия на програмата намери
на www.air.bg и в мобилното ни приложение



9 | **BUSINESS
ECONOMY**



24 | **Просто го
кажи на Кейт**

Дигиталният асистент в ОББ Мобайл обещава да промени банковото обслужване в България

28 | **Just Tell Katel**

- 10 | Числа и лица
Facts & Figures
- 12 | Планини от дългове
- 16 | Mountains of Debt
- 20 | Коментар: Скот МакКубин
- 22 | Comment: Scott McCubbin
- 34 | Смъртта на търговския пътник
- 38 | Death of a Salesman
- 44 | Интервю: Матиас Люрс
Interview: Matthias Luhrs

47 | **ANALYSIS
POLITICS**



54 | **Асоциална мрежа**

Асоциална мрежа
Някога начини да контактувате с приятелите си, днес Facebook и компания са инструменти за натрапване на съдържание

56 | **Asocial Network**

- 48 | Игва ли времето на Шестата република?
Has the time of the Sixth Republic come?
- 50 | Смъртта на вестника и забързването на света
- 52 | The End of Newspaper and the World Speeding Up

61 | **SCIENCE
TECHNOLOGY**



62 | **Заслепени от науката**

От спирането на гравитацията до свата нови "български" химични елементи: най-големите научни измами

66 | **Blinded by Science**

- 70 | Един свят не стига
The World is Not Enough
- 76 | Бъдеще в миналото
- 79 | Future in the Past

83 | **TRAVEL
LIFESTYLE**



94 | **Непознатата
Испания**

Вместо на Магрик и Барселона, посветете ваканцията си на някое от тези великолепни малки градове

94 | **Unknown Spain**

- 88 | "Кучето се казваше Индиана!"
"We Named the Dog Indiana!"
- 110 | Кулинарни конкистадори
- 114 | Culinary Conquistadors

THE INFLIGHT MAGAZINE

БОРДНОТО СПИСАНИЕ НА БЪЛГАРИЯ ЕР ИМА СРЕДНА МЕСЕЧНА АУДИТОРИЯ ОТ НАД 100 000 ДУШИ, ИЛИ НАД МИЛИОН ЧИТАТЕЛИ ГОДИШНО

THE INFLIGHT MAGAZINE ENJOYS AN AVERAGE MONTHLY AUDIENCE OF MORE THAN 100,000 PEOPLE, OR OVER A MILLION READERS PER YEAR

ГЛАВЕН РЕДАКТОР
Константин Томов
ktomov@bulgariaonair.bg

EDITOR-IN-CHIEF
Konstantin Tomov
ktomov@bulgariaonair.bg

ПРЕВОДАЧИ
Global Club

TRANSLATORS
Global Club

АВТОРИ
Бойко Василев
Димитър Кьосемарлиев
Емил Иванов
Ивайло Петров
Калин Ангелов
Калин Николов
Петър Йовчев

CONTRIBUTORS
Boyko Vassilev
Dimitar Kyossemarliev
Emil Ivanov
Ivaylo Petrov
Kalin Angelov
Kalin Nikolov
Petar Yovchev

ДИЗАЙН
BRAND NEW
ИЗДАТЕЛ
ИНВЕСТИР МЕДИА ГРУП

DESIGN
BRAND NEW
PUBLISHER
INVESTOR MEDIA GROUP

ИЗПЪЛНИТЕЛЕН ДИРЕКТОР
Виктория Мумкова

CEO
Victoria Mitkova

РЕДАКЦИОНЕН АДРЕС
1540 София, бул. Брюксел 1
office@bulgariaonair.bg
тел.: 02 448 40 70
www.bgonair.bg

EDITORIAL ADDRESS
1540 Sofia, 1 Brussels Blvd.
office@bulgariaonair.bg
phone: (+359) 2 448 40 70
www.bgonair.bg

БАНКОВА СМЕТКА

BANK ACCOUNT

IBAN: BG57 CECB 9790 1019 1023 03
BIC: CECBGB33
Банка „ЦКБ“ АД – клон Варна
ISSN 1314-2216

Съгласно чл.7а, ал.1 от Закона за задължителното депозитиране на печатни и други произведения и за обявяване на разпространителите и доставчиците на медийни услуги (изм. и доп.ДВ бр.94 от 13.11.2018г.) действителен собственик на дружеството издател на списание "България он ер" е "Инвестор.БГ" АД, който публично дружество по Закона за публично предлагане на ценни книжа и е под надзора на Комисията за финансов надзор.

CONTRIBUTORS АВТОРИ



БОЙКО ВАСИЛЕВ е един от най-уважаваните телевизионни журналисти в България, водещ и продуцент на "Панорама" по БНТ. Доктор по социология, възпитаник на Софийския университет, специализирал е в Хайделберг, Германия. Автор е на десетки документални филми, включително "Деца на бащите", за който получи Голямата награда "Роберт Шуман" за 2007 година.

BOYKO VASSILEV is one of Bulgaria's most renowned television journalists, and the host and producer of the talk show Panorama (broadcast on the National Bulgarian Television). He holds a Ph.D. in sociology, is a Sofia University alumnus, and has specialized in Heidelberg, Germany. He has authored dozens of documentaries, including The Children of the Fathers, for which he received Bulgaria's 2007 Robert Schuman Journalism Award.



СКОТ МАККЪБИН е заместник-директор на Continuous, британска консултантска компания, част от групата Uniform, и в това качество работи с компании от българския технологичен сектор. Преди това има над десетгодишен опит като журналист, в издания като The Drum, The Scotsman и EN The Magazine for Entrepreneurs.

SCOTT MCCUBBIN is Associate Director at Continuous, a British-based brand consultancy, part of the Uniform group, and in this capacity works with companies in the Bulgarian technology sector. He has over ten years of previous experience as a journalist, in publications such as The Drum, The Scotsman and EN The Magazine for Entrepreneurs



BMW X6

ЗАВЛАДЯВА СЪЗНАНИЕТО.



За повече информация и оферта, моля свържете се с нашите търговски екипи от М Кар Груп.

М Кар Варна

9023, Варна
бул. Вл.Варненчик 320
contact@bmw-mcarvarna.bg
www.bmw-mcarvarna.bg
Тел.: +359 52 918 208

М Кар Плевен

5800, Плевен
кв. Дружба 1
contact@bmw-mcarpleven.bg
www.bmw-mcarpleven.bg
Тел.: +359 64 970 804

М Кар Пловдив

4003, Пловдив
бул. Карловско шосе
contact@bmw-mcar.bg
www.bmw-mcar.bg
Тел.: +359 32 571 296

М Кар София

1407, София
бул. Черни връх 53
contact@bmw-mcarsofia.bg
www.bmw-mcarsofia.bg
Тел.: +359 2 49 28 335

BMW X6 M60i xDrive: Среден разход на гориво, WLTP в л/100 км: - 12.3–11.4; CO₂ емисии в г/км комбинирани WLTP: - 279–258



3000 ТОЧКИ БОНУС ПРИ РЕГИСТРАЦИЯ В ПРОГРАМАТА FLY MORE

Регистрирайте се в програмата за лоялни клиенти FLY MORE на „България Еър“ до 31 май 2023 и ще получите 3000 начални бонус точки. Пълните условия на програмата може да намерите на www.air.bg и в мобилното приложение на авиокомпанията.

Събраните точки можете да използвате за:

- Upgrade до бизнес класа;
- Бонус багаж;
- Бонус билет.

Програмата Fly More има три различни нива. Основното ниво започва след първоначалната регистрация, клиентът временна карта със своя идентификационен код. Сребърното ниво се получава след натрупани пет полета. Притежателите на сребърна карта могат да разменят точките си за бонус билети и други допълнителни услуги. Златното ниво се придобива при набирание на 30,000 точки в рамките на 18 месеца. Притежателите на златна карта получават 25% повече точки за всеки свой полет и много други

предимства.

Натрупаните точки в програмата носят най-различни привилегии:

- бонус билети за редовни полети на България Еър;
- право за 1 брой допълнителен багаж до 23 kg. към безплатната норма за съответната класа (с изключение на съвместните полети, изпълнявани от партньорски авиокомпани) при златно ниво на членство;
- атрактивни отстъпки при наемането на автомобил от Sixt;
- ъпгрейд до бизнес класа срещу точки (заявен два дни преди полета на flymore@air.bg);
- ваучери за бизнес салона на летището при златно ниво на членство, като се осигуряват безплатни напитки и кетъринг. "България Еър" има договорени бизнес салони на летищата в София, Амстердам, Атина, Брюксел, Барселона, Париж ("Шарл де Гол"), Ларнака, Лондон ("Хийтроу"), Магриг, Рим, Милано ("Малпенза"), Тел Авив, Виена, Прага и Цюрих. ■

3000 BONUS POINTS UPON REGISTRATION IN OUR FLY MORE PROGRAM

Register in Bulgaria Air's FLY MORE loyalty program by May 31, 2023 and you will receive 3,000 initial bonus points. The full conditions of the program can be found at www.air.bg and in the airline's mobile application. You can use the collected points for:

- Upgrade to business class;
- Bonus luggage;
- Bonus ticket.

The Fly More program has three different levels. The Basic level begins after the initial registration, the customer gets a temporary card with his identification code. The Silver Standart Card is obtained after accumulating five flights. Silver cardholders can exchange their points for bonus tickets and other additional services. Gold Privilege Card is earned by accumulating 30,000 points within 18 months. Gold cardholders get 25% more points for every flight and many other benefits.

Accumulated points in the program bring a variety of privileges:

- bonus tickets for regular Bulgaria Air flights;
- right for 1 piece of additional luggage up to 23 kg. to the free rate for the relevant class (except for joint flights operated by partner airlines) at the Gold membership level;
- attractive discounts when renting a car from Sixt;
- upgrade to business class for points (requested two days before the flight at flymore@air.bg);
- airport business lounge vouchers with gold membership, providing complimentary drinks and catering. "Bulgaria Air" has contracted business lounges at the airports in Sofia, Amsterdam, Athens, Brussels, Barcelona, Paris ("Charles de Gaulle"), Larnaca, London ("Heathrow"), Madrid, Rome, Milan ("Malpensa"), Tel Aviv, Vienna, Prague and Zurich. ■

ИЗЦЯЛО НОВИЯТ CX-60

3.3 ЛИТРОВ, 6-ЦИЛИНДРОВ РЕДОВИ ДИЗЕЛОВ ДВИГАТЕЛ,
254 КС, 8-СТЕПЕННА АВТОМАТИЧНА СКОРОСТНА КУТИЯ

ПРЕЦИЗНО ИЗРАБОТЕН В ЯПОНИЯ.

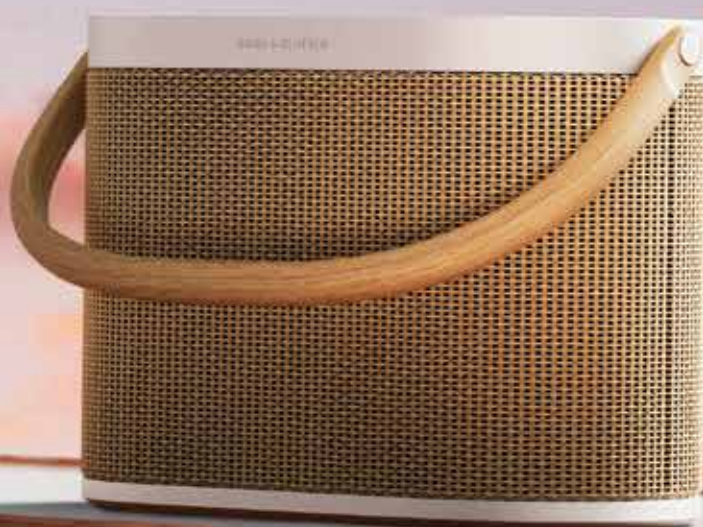


DRIVE TOGETHER



Bring the bass. Reads the room.

Beosound A5



SOFIA, 53, CHERNI VRAH BLV. - +359 2 8073757 -
SOFIA@BEOSTORES.COM

BANG & OLUFSEN

You won't just hear it.
You'll feel it.

12 | ПЛАНИНИ ОТ
ДЪЛГОВЕ
MOUNTAINS OF DEBT



24 | ПРОСТО ГО КАЖИ НА КЕЙТ
JUST TELL KATE



34 | СМЪРТТА НА ТЪРГОВСКИЯ ПЪТНИК
DEATH OF A SALESMAN



ЧИСЛА И ЛИЦА FIGURES & FACES

2394

лева е тримесечният доход на лице от домакинство в България в началото на 2023, или с 19% повече от същия период на миналата година, показват данни на Националния статистически институт. За пръв път от две години насам доходите нарастват по-бързо от разходите, макар че разликата е минимална - средният разход на лице е 2149 лева, с 18% повече спрямо началото на 2022. Най-голям дял от разходите имат тези за храна и безалкохолни напитки (31%), пред тези за жилище (почти 18%), данъци и социални осигуровки (14%), транспорт и съобщения (11.5%).

EN

BGN 2,394 is the quarterly income per person from a household in Bulgaria at the beginning of 2023, or 19% more than the same period last year, according to data from the National Statistical Institute. For the first time in two years, incomes are growing faster than expenses, although the difference is minimal - the average expenditure per person is BGN 2,149, 18% more than at the beginning of 2022. Food and non-alcoholic beverages account for the largest share of expenses (31%), ahead of housing (almost 18%), taxes and social security (14%), transport and communications (11.5%). ■

1.3%

ще е ръстът на българската икономика през 2023 според коригираната прогноза на Европейската банка за възстановяване и развитие. Досега ЕБВР очакваше само 1.0% ръст на БВП тази година. За догодина прогнозата сочи 2.9% увеличение на брутния продукт. ЕБВР предвижда 1.5% ръст в Хърватия тази година, 2.5% в Румъния, 0.4% в Унгария, 0.6% в Полша и 1.4% в Словакия. Икономиката на Чехия ще се свие, макар и само с 0.1%.

EN

1.3% will be the growth of the Bulgarian economy in 2023 according to the adjusted forecast of the European Bank for Reconstruction and Development. So far, the EBRD has expected just 1.0% GDP growth this year. For next year, the forecast indicates a 2.9% increase in the gross product. The EBRD forecasts 1.5% growth in Croatia this year, 2.5% in Romania, 0.4% in Hungary, 0.6% in Poland and 1.4% in Slovakia. The Czech Republic's economy will shrink, albeit only by 0.1%. ■

99%

от произвежданите в България етерични масла са за износ, съобщи Пламен Николов от Сдружение "Дестилирано в България" пред Bloomberg TV Bulgaria. Страната запазва водещите си позиции като най-голям производител на розово масло и лавандула в света, потвърди Николов.

EN

99% of the essential oils produced in Bulgaria are for export, Plamen Nikolov from the Association "Distilled in Bulgaria" told Bloomberg TV Bulgaria. The country maintains its leading position as the largest producer of rose oil and lavender in the world, Nikolov confirmed. ■



11 600 000 000

кубични метра природен газ бяха заявени в първите търгове за покупка на природен газ през общата платформа за поръчки, създадена от ЕС. Европейската комисия откри процедурите в началото на май. Планът е платформата да се използва за поне 15% от газовете нужди на общността, което прави около 13.5 млрд. кубични метра. Около 9.6 млрд. кубични метра са заявени за доставка по газопроводи, а 2.6 млрд. - чрез втечнен газ (LNG).

EN

11.6 bcm of natural gas were tendered in the first auctions for the purchase of natural gas through the common procurement platform established by the EU. The European Commission opened the procedures at the beginning of May. The plan is to use the platform for at least 15% of the community's gas needs, which equals about 13.5 billion cubic meters. About 9.6 billion cubic meters have been requested for delivery via gas pipelines, and 2.6 billion - via liquefied natural gas (LNG). ■

НЯКОИ НЕЩА СТАВАТ **blink** ЗА СЕКУНДИ

Незабавни преводи
към мобилен номер
P2P



Централна
Кооперативна
Банка
Важният си ти.



ПЛАНИНИ ОТ ДЪЛГОВЕ

Светът никога не е бил толкова опасно задлъжнял, колкото през 2023.
На този фон България остава като спокоен остров - но докога?



Текст КОНСТАНТИН ТОМОВ / Фотография ISTOCK

Евтините неща обикновено излизат скъпо, гласи една пословица, която се среща на практика у всички народи по света. През 2023 вече имаме достатъчно доказателства, че тя важи с пълна сила и за евтините пари.

ЗАД ГЪРБА СИ ИМАМЕ ПОВЕЧЕ ОТ ДЕСЕТИЛЕТИЕ

на неуморно печатане на пари, щедри количествени облекчения и понижаване на лихвите до рекордно ниски нива (на места даже отрицателни). През 2009-2011 това може би имаше смисъл като противодействие на рецесията; но в годините след 2011 то послужи само да надуе недвиждани до момента спекулативни балони, да позволи на фирми и хора да харчат не според възможностите си, и да отприщи в крайна сметка инфлация, невиждана от 70-те години.

Разбира се, пожарът на онази криза през 70-те все пак бе угасен с активната намеса на централните банки. Но между тогавашната ситуация и днешната има една много съществена разлика: сега цистерните на пожарникарските команди са пълни не с вода, а с икономическия еквивалент на бензин. Става дума, разбира се, за рекордните равнища на глобалния дълг. В разгара на петролната криза през 70-те, глобалният дълг - публичен и частен - едва надхвърляше 100% от световния БВП. В края на 2019, в навечерието на Covid-19, вече бе 226% от БВП - рекорден показател, доста по-висок дори от онзи след края на Втората световна война. После пандемията и почти безконтролните харчове на правителствата покрай нея го надуха още повече. А през февруари 2023 Институтът по международни финанси (IIF) с малко пресилена въздишка на облекчение обяви, че глобалният дълг е намалял... до 338% от БВП. В реални измерения този дълг е 299 трилиона долара към края на миналата година. В планетарен мащаб брутният продукт на човек е около 12,000 долара. А брутният дълг на глава от населението е 37,500 долара.

САМ ПО СЕБЕ СИ, ДЪЛГЪТ НЕ Е НЕЩО

ЛОШО. Световната икономика не би съществувала без него. Спасяванията на по-заможните страни се инвестират в генериращи икономически ръст начинания в по-бедните, което прави и едните, и другите по-богати. Това е теоретичната основа, доказвана неведнъж и на практика: ►



► като започнем от прословутия "План Маршъл" за възстановяването на опустошената от Втората световна война Европа, и приключим с икономическото чудо на страни като Сингапур или Южна Корея, извървели за броени години пътя от бедността към богатството.

Последните десетилетия обаче промениха това. В ерата на "Голямото облекчаване" евтиният дълг започна да се инвестира в други неща. Фирмите го ползваха, за да поддържат нерентабилни иначе начинания; домакинствата го използваха, за да финансират потребление, което иначе не би им било по джоба; правителствата ги използваха, за да си купуват симпатиите на населението с безогледни харчове, както и за т. нар. "бели слонове" (по изрази на прочутия икономист Нуриел Рубини) - тоест грандиозни, но непродуктивни инфраструктурни проекти. "Десноцентристките правителства постоянно намаляваха данъците, без обаче да намалят разходите; лявоцентристките правителства харчеха щедро за социални програми, които обаче не са обезпечени с достатъчно високи данъци", писа самият Рубини в един коментар за Project Syndicate. Отприщаната в резултат инфлация едновременно направи обслужването на дълга неумоверно по-трудно за правителства, компании и граждани, и обезцени активите им, придобити за сметка на този дълг. Резултатът от тази комбинация е очевиден: затругнения, фалити, рязък ръст на необслужвания дълг, рецесия. Нормалното противодействие в такива случаи е да се разхлаби паричната политика и да се помогне на затругнените. Но сега, благодарение на разхищенията от близкото минало, това само би наляло масло в огъня на инфлацията - и би увеличило рекордно високия дълг до абсурдна степен.

ЦЯЛО ЧУДО Е, ЧЕ КРИЗАТА НЕ УДАРИ още през 2022, писа наскоро един уважаван икономист от Харвард. Парадоксалното обяснение за това чудо най-вероятно е Covid. Обикновено същинските кризи се разразяват, когато обществото загуби доверие в икономиката и намали потреблението. Но двете години хаос и ограничения покрай пандемията събудиха у хората небивало желание да компенсират, да живеят активно и да харчат. Само че все някога и този ефект ще се изчерпи.

В САЩ агенции като Moody's вече чертаят апокалиптични прогнози какво би станало, ако таванът на дълга не бъде увеличен от Конгреса: дълбока рецесия, загуба на около 7 милиона работни места, 10 трилиона долара обезценка на активите на домакинствата.

Дългът на САЩ всъщност не е сериозен проблем. Както неуморно повтаря професорът-неомарксист Майкъл Хъдсън, "не се налага да плащаме дълга си, защото той е в долари - винаги можем да напечатаме още"

ПУБЛИЧНИЯТ ДЪЛГ НА САЩ В МОМЕНТА Е 37.8 ТРИЛИОНА ДОЛАРА и расте с няколко десетки хиляди долара в секунда (ако ви доскучае, можете да го погледате как набъбва онлайн чрез US Debt Clock). Но дългът на САЩ всъщност не е сериозен проблем. Както неуморно повтаря професорът-неомарксист Майкъл Хъдсън, "не се налага да плащаме дълга си, защото той е в долари - винаги можем да напечатаме още". Нуриел Рубини казва същото, макар и по-дискретно: "Развитите икономики, които заемат в своите собствени валути, могат да използват един рунд неочаквана инфлация, за да намалят реалната стойност на дългосрочния си дълг с фиксирани лихви".

Проблемът днес е, че планината от дълг започва да затиска и развиващите се страни - онези, чието заемане в миналото бе ограничавано от лошите им икономически показатели и кредитни рейтинги. Според Световната банка почти 60% от развиващите се страни вече са високорискови дължници. The Economist категоризира по този начин 53 държави с население почти милиард и половина души. Сегем страни вече банкрутираха и спряха да обслужват дълга си: Венесуела, Замбия, Ливан, Суринам, Шри Ланка, Гана и Беларус. Към тях трябва да прибавим също Русия и Украйна, в резултат на войната.

В миналото при такива критични обстоятелства винаги се е стигало до опрощаване на части от дълга - първо споразумение с МВФ, подкрепено с ангажименти за структурни реформи, и после огледална реакция и от частните кредитори, обединени в прочутия Парижки клуб

БЕЗ ВТОРАТА ЧАСТ ОПРОЩАВАНЕТО НА ДЪЛГ НЕ БИ ИМАЛО СМИСЪЛ: могава по-

мощта от МВФ на практика не би стигнала до закъсалата държава, а би напълнила директно джобовете на частните и кредитори (според мнозина точно това се случи с Гърция след първите два "спасителни транша": от отпуснатите около 216 милиарда евро само около 9 милиарда реално са стигнали до гръцката икономика, всичко друго е усвоено от германски и френски банки).

Но днес използването на подобно опрощаване е проблематично. Над една трета от дълга на развиващите се страни вече е към Китай, а Китай не е член на Парижкия клуб. А без дългово опрощение закъсалите държави са осъдени на ускоряващо се пропадане: Гана например, за да посрещне непосредствените си нужди, трябваше да заеме краткосрочно с унищожителната лихва от 36%.

ПРИВИДНО УТЕШИТЕЛНАТА МИСЪЛ е, че дългът на Третия свят е пренебрежимо малък в абсолютно изражение. 75-те страни с най-ниски доходи дължат общо около 35 милиарда долара - по-малко от Брутният вътрешен продукт на България за пет месеца. Развитите страни лесно биха могли да облекчат състоянието на тези закъсали икономики. Стига сами да не бяха затиснати под несравнимо по-тежки дългови планини. Европейският съюз приема като горна граница на приемливия дълг 60% от БВП. Но към края на 2022 общата задлъжнялост на страните-членки е 84% - или 13.27 трилиона евро.

Дългът на Германия е 66% от БВП; на Белгия - 105%; на Франция - 111%; на Испания - 113%; на Италия - 144%; на Гърция - 171%. Затова ЕС планира да въведе нови правила за публичния дълг. Изтеклото в медиите германско предложение е "тежко задлъжнелите" страни да бъдат принудени да намаляват дълга си минимум с 1% от БВП годишно, а умерено надхвърлящите лимита - с по 0.5%. Това все още не засяга България - с едва 22.9% дълг спрямо БВП, тя е втората най-ниско задлъжняла страна в ЕС след Естония. Но немалко икономисти се притесняват, че пропагандираното от последните няколко правителства членство в еврозоната ще сложи точка на това. Комбинацията от евтино финансиране, осигурявано от еврото, и от корумпирана политическа класа вече показва ефектите си в Гърция: само за пет години след приемането на еврото дългът на южната ни съседка скочи от 139 милиарда до 214 милиарда евро. Гледайки развитието на българския политически живот, имаме ли някакви основания да очакваме по-различна картина тук? На този въпрос всеки от уважаемите читатели може да си отговори и сам. ■



Postbank

P R E M I U M

ОТКРИВАМЕ
НОВИ
ХОРИЗОНТИ
ЗА ВАС!

ИЗБЕРЕТЕ СЕГА
ЕКСКЛУЗИВНО
ОБСЛУЖВАНЕ

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



MOUNTAINS OF DEBT

The world has never been so dangerously indebted as in 2023. Against this backdrop, Bulgaria remains a peaceful island - but for how long?

By KONSTANTIN TOMOV / Photography ISTOCK

Cheap things usually come out expensive, says a proverb that is found in practically all nations of the world. In 2023, we already have enough evidence that it applies in full force to cheap money as well.

BEHIND US, WE HAVE MORE THAN A DECADE of tireless money printing, generous quantitative easing and lowering interest rates to record lows (even to negative values in some places). In 2009-2011, this might have made sense as a counter to the recession; but in the years since 2011 it has only served to inflate unprecedented speculative bubbles, allow businesses and individuals to spend beyond their means, and ultimately unleash inflation not seen since the 1970s. Of course, the fire of that crisis in the 70s

was still extinguished with the active intervention of central banks. But there is one very important difference between the situation then and now: today, the tanks of the fire brigades are not filled with water, but with the economic equivalent of gasoline. We are talking, of course, about the record levels of global debt.

At the height of the oil crisis in the 1970s, global debt - public and private - slightly exceeded 100% of world GDP. At the end of 2019, on the eve of Covid-19, it was already 226% of GDP - a record figure, much higher even than after the end of the Second World War. Then the pandemic and the uncontrollable spending of governments around it inflated the debt ratio even more. And in February 2023, the Institute of International Finance (IIF) announced, with a slightly exaggerated sigh of relief, that

global debt had fallen... to 338% of GDP. In real terms, that debt was \$299 trillion at the end of last year. On a planetary scale, the gross product per person is about \$12,000. And the gross debt per capita is \$37,500.

DEBT ITSELF is not a bad thing, of course. The world economy would not exist without it. The savings of wealthier countries are invested in economic growth-generating ventures in poorer ones, making both richer. This is the theoretical basis, proven more than once in practice: starting with the infamous "Marshall Plan" for the reconstruction of Europe devastated by the Second World War, and ending with the economic miracle of countries like Singapore or South Korea, which in a matter of years walked the path from poverty to wealth. However, recent decades have changed ►



Weddings
EVENTS
— INDIVIDUAL APPROACH —

Wellness & Spa
TREATMENTS
— UNFORGETTABLE MEMORIES —

CORPORATE
BUSINESS —
DEDICATED TEAM

Where tradition comes to life ...



+359 56 8 12345 / info@hotelprimoretz.bg

www.hotelprimoretz.bg



DESTINATION BURGAS
SEA GARDEN



► this. In the Great Easing era, cheap debt began to be invested in other things. Firms used it to sustain otherwise unprofitable ventures; households used it to finance consumption they would otherwise not have been able to afford; governments used them to buy the sympathies of the population with unscrupulous bribery, as well as for the so-called "white elephants" (in the words of the famous economist Nouriel Roubini) - that is, grandiose but unproductive infrastructure projects. "Centre-right governments have persistently cut taxes without also cutting spending, while centre-left governments have spent generously on social programs that aren't fully funded with sufficient higher taxes," Roubini himself wrote in a commentary for Project Syndicate. The resulting inflation has both made debt servicing immeasurably more difficult for governments, companies and citizens, and devalued their debt-acquired assets. The result of this combination is obvious: difficulties, bankruptcies, a sharp rise in non-performing debt, and recession. The normal response in such cases is to loosen monetary policy and help those in difficulty. But now, thanks to the profligacy of the recent past, it would only add fuel to the fire of inflation - and increase the record-high debt to an absurd degree.

IT IS A MIRACLE THAT THE CRISIS DID NOT HIT IN 2022, as a respected Harvard economist recently pointed out. The paradoxical explanation for this miracle is most likely Covid. Usually, real crises occur when the public loses confidence in the economy and reduces consumption. But the two years of chaos and restrictions around the pandemic have awakened in people an unusual desire to compensate, to live actively and to spend. However, this effect will eventually wear off.

In the US, agencies like Moody's are already drawing apocalyptic predictions of what would happen if the debt ceiling is not raised by Congress: a deep recession, the loss of about 7 million jobs, and a \$10 trillion write-off in household assets.

THE US PUBLIC DEBT IS CURRENTLY \$37.8 TRILLION and growing by several tens of thousands of dollars per second (you can track it online via the US Debt Clock). But US debt isn't really a serious problem, as neo-Marxist professor Michael Hudson tirelessly says - "we don't have to pay our debt because it's in dollars - we can always print more". Nouriel Roubini says the same thing, albeit more discreetly: "Advanced economies that borrow in their own currency can use a bout of unexpected inflation to reduce the real value of some

It is a miracle the crisis did not hit in 2022, as a respected Harvard economist recently pointed out. The paradoxical explanation for this miracle is most likely Covid. Usually, real crises occur when the public loses confidence in the economy and reduces consumption. But the two years of chaos and restrictions have awakened in people an unusual desire to live actively and to spend. However, this effect will eventually wear off

nominal long-term fixed-rate debt."

The problem today is that the mountain of debt is also beginning to choke developing countries - those whose borrowing in the past was limited by their poor economic performance and credit ratings.

According to the World Bank, almost 60% of developing countries are already high-risk debtors. The Economist categorizes in this way 53 countries with a population of almost one and a half billion people. Seven countries have already defaulted and stopped servicing their debt: Venezuela, Zambia, Lebanon, Suriname, Sri Lanka, Ghana and Belarus. To them we must also add Russia and Ukraine, as a result of the war.

In the past, in such critical circumstances, it was always possible to relieve parts of the debt - first, an agreement with the IMF, supported by commitments to structural reforms, and then a mirror reaction also from

the private creditors united in the famous Paris Club.

Without the second part, the debt relief would not make sense: then the aid from the IMF would not actually reach the stranded country, but would directly fill the pockets of its private creditors (according to many, this is exactly what happened to Greece after the first two "rescue deals": of the 216 billion euros allocated, only about 9 billion actually reached the Greek economy, the rest was absorbed by German and French banks).

But today the use of such debt relief is problematic. Over a third of developing countries' debt is already owed to China, and China is not a member of the Paris Club. And without debt relief, stranded countries are condemned to an accelerating decline: Ghana, for example, had to borrow short-term at a crushing 36% interest rate to meet its immediate needs.

THE APPARENTLY CONSOLING THOUGHT is that Third World debt is negligible in absolute terms. The 75 countries with the lowest incomes owe a total of about 35 billion dollars - less than the Gross Domestic Product of Bulgaria for five months. Developed countries could easily relieve the condition of these stagnant economies. As long as they weren't themselves trapped under incomparably heavier mountains of debt. The European Union accepts 60% of GDP as the upper limit of acceptable debt. But by the end of 2022, the total indebtedness of the member states is 84% - or 13.27 trillion euros.

Germany's debt is at 66% of GDP; Belgium's - at 105%; France's - at 111%; Spain's - at 113%; Italy's - at 144%; Greece's - at 171%. Therefore, the EU plans to introduce new rules on public debt. The German proposal leaked to the media is that "heavily indebted" countries will be forced to reduce their debt by a minimum of 1% of GDP per year, and those that moderately exceed the limit - by 0.5% per year. This still does not affect Bulgaria - with only 22.9% debt to GDP, it is the second lowest indebted country in the EU after Estonia. But many economists worry that the eurozone membership promoted by the last few governments will put an end to that. The combination of cheap financing provided by the euro and a corrupt political class has already shown its effects in Greece: in just five years after adopting the euro, the debt of our southern neighbour jumped from 139 billion to 214 billion euros. Looking at the development of Bulgarian political life, do we have any reason to expect a different picture here? Our esteemed readers can answer this question for themselves. ■

бяхме деца.

*Бяхме, но времето лети.
Планирай бъдещето с пенсионноосигурителна
компания „Съгласие“*



Професионален фонд
Универсален фонд
Доброволен фонд

 **СЪГЛАСИЕ**
ПЕНСИОННООСИГУРИТЕЛНА КОМПАНИЯ

С ПОГЛЕД КЪМ ТВОЕТО БЪДЕЩЕ!

КАК ДА НАПРАВИМ БЪЛГАРСКИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕН ХЪБ ГЛОБАЛЕН

IT секторът в страната процъфтява, но ето какво може да се направи, за да получи той признанието, което заслужава

Текст СКОТ МАКЪБИН / Фотография АРХИВ

Това е история, достойна за честване и заслужаваща изблик на национална гордост: България успя да се превърне от икономика на ниските доходи, базирана основно върху аутсорсинга, в страна, където технологичният сектор вече дава над 7% от БВП. И също страна, която може да се похвали с един от най-бързите скокове на БВП на планетата - скок от невероятните 500%, от около 13 млрд. долара до над 84 милиарда в рамките на няколко си две десетилетия.

Само че - винаги има едно "само че" - България все още остава в дъното на таблицата на доходите в ЕС. Нейният технологичен сектор има потенциала да преобрази страната и да ѝ изгради нов облик пред света, генерирайки същевременно богатства, които да доближат българите до средните доходи за Европа. Въпросът е как този сектор да преодолее препятствията пред него.

ОТЛИЧАВАЙ СЕ, ЗА ДА ИЗПЪКВАШ

Българският технологичен пазар за момента е твърде далеч от глобалното внимание, на което се радват други, уж по-престижни пазари. С други думи, докато една част на Източен Лондон може да предизвиква вълна от заглавия в световния печат, отбелязващи предизвикателството и към Силициевата долина (често с твърде малко подкрепящи това твърдение доказателства), България се затруднява да привлече вниманието на медиите и коментаторите въпреки 20-те години постоянен растеж. Несправедливата реалност е, че една източноевропейска страна трябва да работи по-упорито от останалите, за да е сигурна, че ще успее. В битката срещу установените основни играчи в сектора ключовият фактор е да се отличава от останалите.

МЕЖДУНАРОДНИ ПАРТНЬОРСТВА ЗА ПОВЕЧЕ РЕСУРС

Българските технологични компании имат по-ограничени ресурси в сравнение повечето от глобалните им конкуренти, затова за тях е по-голямо предизвикателство да разработват и налагат иновативни продукти и услуги. Това може да се компенсира по няколко начина: с пренаписване на правилата и с активно търсене на компании от чужбина със сходен мироглед, които биха помогнали на тукашните фирми да постигнат желания по-голям мащаб. Вече има достатъчно добри примери за такива партньорства в Бъл-

гария дори и днес, от телекомуникациите до финансовите технологии.

ОВАЛДЯВАНЕ НА ТЕМАТА ЗА ПОЛИТИЧЕСКАТА И ИКОНОМИЧЕСКАТА НЕСТАБИЛНОСТ

В миналото политическите и икономически сътресения може и да са отблъсквали чуждестранните инвеститори и възпирали растежа на технологичната индустрия. Но днес, що се отнася до стабилност, България изглежда много добре на фона на някои от западноевропейските си конкуренти. Съотношението държавен дълг към БВП в Европейския съюз е 84%, което прави българските 22.9% да изглеждат нищожни. Това послание трябва да се споделя, без да прозвучи защитно. Когато става дума да се оборват установени културни стереотипи, винаги е добре да се търси баланс между "дългосрочната игра" и риска да не останеш твърде пасивен. Твърде постепенният подход може да позволи на други страни да се намесят. Жизненоважно е България сама да използва темата за стабилността.

СКЛОННОСТ КЪМ ПО-ГЛОБАЛЕН ЕЗИК ЗА БИЗНЕСА

Българският език не е широко разпространен по света, което го-някъде пречи на българските технологични компании да достигнат до по-широка публика. В Нидерландия например английският е официално признатият език на бизнеса. Една подобна трансформация, особено в бизнес хъба на София, може да разшири значително достъпа до глобалните пазари.

Накратко, есенцията е да се превърнат бизнесите в брандове, достатъчно добре "оборудвани" да преодолеят предразсъдъците и предпазливостта. Да се комуникира умело пред международните инвеститори - и потребители - ролята, която технологичният сектор играе в съвременна България. Това е историята на нацията, еволюирала бързо от базова аутсорсинг икономика в процъфтяваща общност на еднорози, стартапи и високкоквалифицирана работна ръка. Когато превърнеш бизнеса си в бранд, създаваш повече стойност около предложението си; когато оформиш убедителен разказ за себе си, можеш да ангажираш клиента си на по-дълбоко, емоционално ниво. Това ще позволи на България да отключи истинския си потенциал и да завземе глобалните пазари.



Ипотечен кредит

ДОМ за теб

- Ниска лихва, без скрити такси и условия
- Безплатна имуществена застраховка



Централна Кооперативна Банка
Важният си ти.

*5050
www.ccbank.bg

TAKING BULGARIA'S HOMEGROWN TECH HUB GLOBAL

Bulgaria's tech scene is thriving – but how can it overcome its obstacles and finally receive the global recognition it deserves

By SCOTT MCCUBBIN / Photography ISTOCK

It's a story worthy of celebration, of great national pride – Bulgaria has shifted from a low-income, outsourcing-based economy to a nation where high tech now adds more than 7% of GDP. It's a country with one of the fastest GDP growths on the globe – up an incredible 500% from \$13bn to \$84bn in the last two decades.

But, and there is a but, it still sits around the foot of the EU incomes table. Its tech sector has the potential to re-model and reposition the country in the eyes of the world while generating wealth to get Bulgarians closer to the average EU salary.

The question is how can it overcome its obstacles?

BE DISTINCTIVE TO STAND OUT

The Bulgarian technology market simply does not achieve anywhere near the global exposure as some other 'high profile' markets. In other words, while one area of East London can attract headlines in the global press with taglines around 'Silicon roundabout' in a short period of time – and often with very little evidence – Bulgaria struggles to command the headlines despite 20 years of consistent growth. The unfair reality is that an Eastern European country needs to work harder than others to ensure it succeeds. When battling against those established major players, differentiation will be the decisive factor.

INTERNATIONAL PARTNERSHIPS TO INCREASE RESOURCES

Bulgarian tech companies have more limited resources compared to most of their global competitors and it's more challenging to develop and promote innovative products and services. Rewriting the rules, reaching out, and partnering with like-minded companies will help homegrown firms reach the scale needed. There are a lot of good examples of that in Bulgaria even now, from telecommunications to fin tech.

Strategically owning the narrative during political and economic instability

Previous political and economic instability may have deterred foreign investors and hindered the growth of the technology industry. Yet in terms of stability, Bulgaria is now looking quite good compared to some of its Western European counterparts. The government debt ratio in the EU is 84%, making Bulgaria's 22.9% look minimal.

This message needs to be told without sounding defensive. When it comes to challenging embedded, cultural stereotypes there's always a balance between playing the 'long game' and not being too passive. The long game could allow other competitive countries to enter the fray. Bulgaria owning that story is vital.

LEANING INTO A MORE GLOBAL LANGUAGE OF BUSINESS

Bulgarian is not a widely spoken language globally making it more challenging for Bulgarian technology companies to reach a wider audience. In the Netherlands, for example, English is the accepted language of business. Leaning into this shift, especially in the business hub of Sofia, could lead to wider access to the global market.

In essence, it's about turning businesses into brands equipped to override the challenges of perception and awareness. It's about masterfully communicating to international investors – and ultimately consumers – your business's role in the story of modern Bulgaria. The story of a nation that has evolved from basic outsourcing services to a flourishing community of breakaways, start-ups, and a highly skilled workforce. When you build your business into a brand, you build more equity around your offer; carve a narrative that engages your consumer on a deeper, emotional level; leverage your value, and unlock the real potential to finally take the global market by storm.



Delightful summer destinations



 Blu Bay Hotel Sozopol

 Hotel Alba Sunny Beach

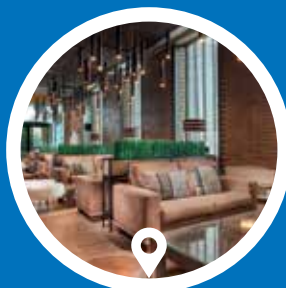


*Enjoy the ideal summer experience in one of our hotels,
located just **steps** away from the sea.*

Visit our business hotels:



Best Western Premier
Sofia Airport Hotel



Expo Hotel Sofia



The Stay Hotel Plovdiv

BOOK NOW:

blu-bay.com / alba-hotel.com / hotelpremiersofia.com / hotelexposofia.com / thestayhotelplovdiv.com

ПРОСТО ГО КАЖИ НА КЕЙТ

Дигиталният асистент в ОББ Мобайл обещава да промени из основи банковото обслужване в България

Текст КАЛИН АНГЕЛОВ / Фотография ОББ, ДИМИТЪР КЪОСЕМАРЛИЕВ

Онова, което само допреди десет минути е изглеждало като свършената ваканция, е на път да се превърне в катастрофа: кредитната карта я няма. Загубена? Открадната? При всички случаи е ясно, че трябва да се блокира. Но понеже е вече почти полунощ в петък срещу събота, и се намираме в малко италианско градче, това не изглежда особено лесна задача. Докато не обяснявам същността на проблема на приятел, който е бил в същата ситуация. "Просто кажи на Кейт", отговаря той.

Да се "каже на Кейт", се оказва удивително лесно: излизам на тихо място, отварям мобилното приложение и натискам определена иконка.

- Здравей, Кейт. Загубих си кредитната карта. Моля, блокирай я.

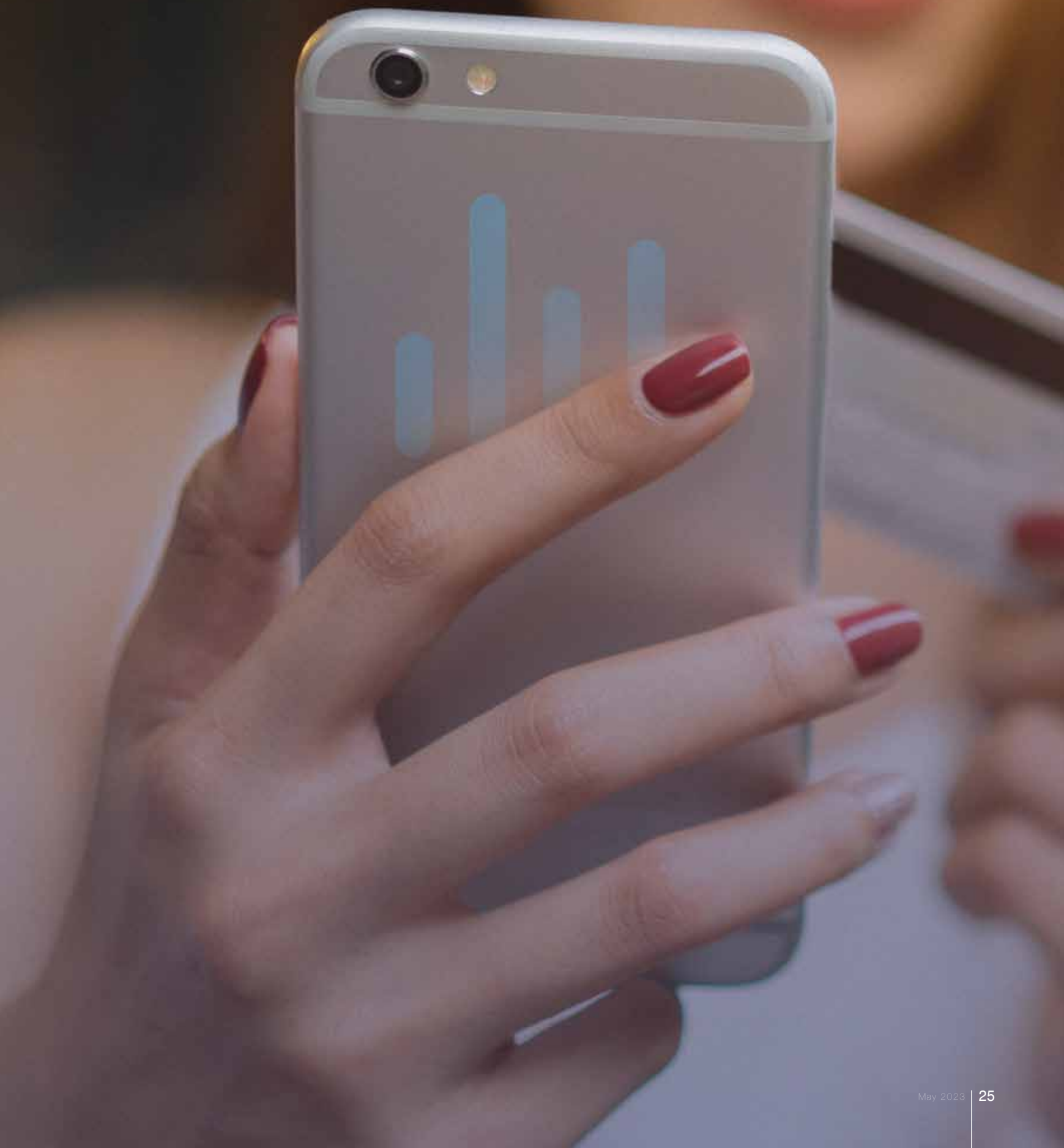
- Разбира се. Коя карта желаете да блокирам?

МИНУТА ПО-КЪСНО ПРОБЛЕМЪТ, който заплашваше да отрови уикенда, е изчезнал и можем спокойно да поръчаме по още един шприц. Кейт, която го е решила, не е самоотвержен служител в кол-центъра на банката. И дори не е човек. Кейт е дигиталният асистент в ОББ Мобайл, мобилното приложение на Обединена българска банка. Парадоксалното е обаче, че макар да ползвам въпросното приложение от години, дори не съм подозирал за способностите ѝ. Не защото Кейт е незабележима - доста често тя дори проактивно предупреждава за изтичащи карти или за нови, по-изгодни условия. Но понеже съм се сблъсквал с десетки други чатботове и с тяхното удивително тесногърдие, до-

сега скептично съм я пренебрегвал. Едва след описания случай осъзнавам, че Кейт всъщност изобщо не е чатбот. Това е наистина дигитален помощник, базиран върху развит изкуствен интелект, който разбира българска реч. И при това я разбира изненадващо добре. Няколко месеца след италианското ни приключение, и една година след официалния старт на Кейт, тя е разменила вече над 1 милион съобщения с потребители на ОББ Мобайл, и се ползва от почти четвърт милион уникални потребители - на практика около 70% от всички ползватели на мобилното приложение на банката. А с всяко следващо съобщение Кейт става все по-добра, защото се самообучава.

"СЛЕДИМ ТАКА НАРЕЧЕНАТА "АВТОНОМНОСТ" НА КЕЙТ, която показва доколко тя разбира клиента и е в състояние да помогне. В момента нейната автономност е около 58% - тоест в над половината от разговорите тя улавя точно какво иска клиентът", обяснява ни Елена Насалевска-Георгиева, генерален мениджър „Дигитални канали и Кейт“ в ОББ. Доста голям напредък в сравнение със старта преди повече от година, когато асистентът е разбирал правилно около 40% от исканията на клиентите.

"Тя непрекъснато се самообучава", подчертава Татяна Иванова, която е член на УС и изпълнителен директор „Дигитализация, данни и операции“ в ОББ. "Нашата първа цел беше да генерираме повече интерес и поток от запитвания към Кейт, защото дори на база неотговорени въпроси можем да я обучаваме и да включваме ►



► нови сценарии. Наричаме този процес feedback loop: следим къде се справя и къде - не. Амбицията на групата е да постигнем поне 75% автономност. Тоест на всеки 4 въпроса тя да отговаря успешно на поне три".

ТРИ ОТ ЧЕТИРИ МОЖЕ И ДА НЕ ВИ ЗВУЧИ

особено впечатляващо, но всъщност е много висок показател. Само си спомнете колко пъти ви се е случвало човекът зад гишето в банката да не ви разбере правилно. "Точно така е", съгласява се Татяна Иванова. "Представете си какво ще се случи, ако клиент влезе в клон и попадне на новопостъпил служител, който все още се обучава... Не е тайна, че в банковия сектор, както и в много други, има текучество на кадри. С дигиталния асистент можем изцяло да контролираме качеството на обслужването, докато в клоновата мрежа не сме в състояние изцяло да проследим как всеки наш служител отговаря на ежедневните въпроси и нужди на клиентите. Така че това е технология, която ни дава възможност да предоставяме персонализирано и качествено решаване на различни казуси на клиентите".

Ситуации като нашата - с изгубена карта или пък карта с изтичаща валидност - са най-честите поводи за общуване с Кейт, показва статистиката от първата година. В тях дигиталният асистент ви спестява не само време, но и разходи - защото дори обаждането до контактния център понякога е разход. Можете да я ползвате за плащания на сметки, за заявяване на нови карти, за кандидатстване за кредит, дори за покупка на винетка или застраховки. Много често я питат за забравени клиентски номера или IBAN. А също и за салдо по сметка - за месеца сте получили толкова, а сте похарчили толкова... Доста добро средство да контролираме така наречените "импулсивни покупки" - склонността ни да харчим повече, когато боравим с дигитални плащания, а не с физически пари.

НО ОСВЕН ТЕЗИ СЪВСЕМ ОЧАКВАНИ ВЪПРОСИ, КЕЙТ ПОЛУЧАВА

и някои неочаквани. "Питат я "как да си хвана гадже", "какво да сготвя"... Ние искахме да ѝ придадем по-персонален облик, затова тя отговаря на някои въпроси извън банковата тематика. Но до рецепти не сме стигнали", смее се Елена Насалеvsка-Георгиева. Макар и използваща изкуствен интелект, Кейт няма нищо общо с нашумелите "големи езикови модели", като ChatGPT например. При тях моделът може да отговоря на общи въпроси по всякакви теми, защото търси в огромни бази данни. Тук целта е съвсем различна - Кейт трябва да помага на клиентите в отношенията им с банката, и съответно да е колкото е възможно по-тясно фокусирана. Може да во-



Татяна Иванова / Tatiana Ivanova

дите учтив разговор с нея - да я питате "как си" ("Програмирана съм винаги да съм в добро настроение"), да ѝ кажете колко е умна ("Благодаря, изчервих се") или да се осведомите има ли си приятел ("Излизах известно време с един чат-бот, но си говорихме само за работа"). Но това не е целта на този доста сложен инструмент.

КЕЙТ (СЪКРАТЕНО ОТ KBC ASSISTANT TO EASE)

е собствена разработка на белгийската банкова и застрахователна група KBC Груп, която притежава две от големите банки в България - ОББ и бившата "Райфайзен България". През април те се обединиха под името "Обединена българска банка". Амбицията на българската версия е постоянно да увеличава предлаганите услуги. "В Белгия Кейт може да каже на клиента: знаеш ли, че плащаш твърде висока застрахователна премия спрямо поведението ти, и да предложи по-изгоден план", обяснява ни Татяна Иванова. "Кейт дава съвети, които са в полза на клиента... Целта е да му спестяваме време и усилия, но също и пари".

За да бъде полезен, дигиталният асистент анализира всички данни, с които банката

разполага за вас - а те не са никак малко. Това е деликатна тема в наши дни, когато и най-безобидното приложение на смартфона ви се опитва да ви шпионира и после да продава информацията. Но от ОББ уверяват, че няма основания за тревога. "Банките разполагат с много данни за клиентите си", признава Елена Насалеvsка-Георгиева. "Но ние сме в строго регулирана среда, подчинена на GDPR, Общия регламент за защита на данните на ЕС". "Всъщност ползваме данните дотам, докъдето ни позволяват регулацията и самият клиент", добавя Татяна Иванова. "Клиентът дава изрично съгласие каква част от данните му да използваме и за какви цели. Това изрично съгласие може да се оттегли във всеки един момент, включително и чрез дигиталния канал".

ПРЕЗ 2023 СЪЩЕСТВУВАНЕТО НА ДИГИТАЛНИ АСИСТЕНТИ,

които разбират говор, не е нещо изненадващо, разбира се. Необикновеното тук е, че Кейт разбира, дори когато ѝ говорят на български. "Това беше едно от големите предизвикателства, особено във връзка с гласа", признава Насалеvsка-Георгиева. "Българският език не е

толкова популярен като английския, да кажем. И, естествено, тези езикови модели, които се създават от Google и Microsoft, не са толкова съвършени на български, колкото при по-популярните езици. Затова използвахме две решения - на Google за говор към текст, и на Microsoft за текст към говор. Беше ни трудно, определено. Но се справихме". Създаването на един успешен дигитален асистент ще предизвика реакцията на конкурентите, а когато търсенето на решения се увеличи, самите технологични гиганти вероятно ще му отговорят. "При тях, в крайна сметка, всичко се определя от мащаба", подчертава Елена Насалеvsка-Георгиева.

ВЪЗМОЖНОСТТА ДА СЕ ОБЩУВА ГЛАСОВО с Кейт вероятно допринася и за широката възрастов диапазон на ползвателите. Тези около 230,000 души (към края на март) далеч не са само отворени към технологиите младежи. "Профилът на ползващите Кейт се припокрива с хората, които ползват мобилно банкиране", уточнява Татяна Иванова. "Това са хора в активна възраст, но не непременно най-младите. В България виждаме много лесно възприемане на мобилното банкиране, най-вече благодарение на по-облекчените такси и спестеното време. Малко по-трудно ни е да проникнем само в категория над 55 години и особено над 65 години. Това е специфично за България".

Дълги години България държеше един печален рекорд, що се отнася до новите технологии във финансовия сектор: макар и водещ хъб за разработка на Fin Tech решения, страната оставаше твърдо последна по употреба на онлайн банкиране. Но навлизането на мобилните услуги е на път да компенсира това. "Виждаме много сериозен ръст", съгласява се Татяна Иванова. "В ОББ ползвателите на мобилните услуги растат с 20% годишно. Може и да не сме се отлепили още от последното място в Европейския съюз, но със сигурност сме стопили разликата със страни като Гърция и Румъния. Ние в ОББ се съизмерваме най-вече със страните от Централна и Източна Европа - Чехия, Словакия, Унгария. В някои отношения дори вече ги изпреварваме - по дял на изцяло привлечени по дигитален път нови клиенти, така нареченият digital onboarding), ОББ е лидер дори на централно и източноевропейско ниво".

ИЗКУСТВЕНИЯТ ИНТЕЛЕКТ, ЧАКАН с такова нетърпение, напоследък предизвиква и негативни реакции - страховете от изместване на хората, от ликвидиране на работни места. Но поне при Кейт няма такъв риск. Дигиталният асистент не замества служителите на банката, а

по-скоро ги допълва и облекчава от най-досадните задължения. "За рутинните и базисни продукти и услуги - плащания, справки, откриване на сметка, заявка на нова банкова карта, искане за потребителски кредит - се опитваме да пренасочим трафика от клоновете към дигиталните канали. Но когато става дума за неща, изискващи консултация, като ипотечен кредит или инвестиционен продукт, тогава човекът наистина има добавена стойност", обяснява Татяна Иванова. "По този начин намаляваме натоварването във физическите си канали и освобождаваме време на служителите за дейности с по-висока добавена стойност. А тези, които са рутинно повтаряеми, постепенно отиват към дигиталните канали". Освен това дигитализацията е средство да се компенсира очевидно намаляващата работна ръка - една тенденция, която е не само българска, но и световна.

ЗА МОМЕНТА КЕЙТ Е НАСОЧЕНА ИЗЦЯЛО

към физически лица - по начало по-ентузиазирани ползватели на мобилни услуги. "При фирмените клиенти има потребители с най-различни роли, с различни потребности и начин на работа. Служителите в счетоводния отдел на фирмата например, предпочитат онлайн банкирането", казва Иванова. "Но ако говорим за собственика или главния мениджър на фирмата, той определено предпочита в забързаното си ежедневие да проследява и потвърждава транзакции през мобилното приложение, защото не разполага с много свободно време". Скорошно проучване на ОББ е показало, че бизнес клиентите също очакват дигитален асистент. И той се задава - въпрос на броени месеци. За момента Кейт е достъпна за двете най-масови операционни системи за смартфони - Android и iOS, но още до края на тази година вероятно ще работи и с Harmony на Huawei.

И това е само началото. След интеграцията между ОББ и бившата "Райфайзенбанк България" ползвателите на ОББ Мобайл ще се удвоят и ще достигнат милион, прогнозира Татяна Иванова. Двата развойни центъра във Варна, които разработват решения не само за България, но и за останалите пет големи пазара на KBC Груп, работят под пълно натоварване.

Дигиталната трансформация на ОББ следва стратегическата визия на белгийската група KBC за промяна на модела на банково обслужване.

Йохан Теис, главният изпълнителен директор на групата, иска да види KBC като финансов аналог на Tesla. Кейт е само една стъпка в огромната дигитална трансформация, която предстои. И в която България ще играе достатъчно важна роля. ■

"Профилът на ползващите Кейт се припокрива с хората, които ползват мобилно банкиране. Това са хора в активна възраст, но не непременно най-младите. В България виждаме много лесно възприемане на мобилното банкиране, най-вече благодарение на по-облекчените такси и спестеното време"

Татяна Иванова

JUST TELL KATE

The digital assistant at UBB Mobile promises to fundamentally change banking services in Bulgaria

By KALIN ANGELOV / Photography UBB, DIMITAR KOSEMARLIEV

Ten minutes ago, it seemed like the perfect vacation. Now, it is about to turn into a disaster: the credit card is gone. Lost? Or stolen? In any case, it clearly should be blocked. But it's already almost midnight on a Friday, and we're in a small Italian town, it doesn't seem like a particularly easy task. At least until I explain the essence of the problem to a friend who has been in the same situation. "Just tell Kate," he replies.

"Telling Kate" turns out to be surprisingly easy: I go to a quiet place, open the mobile app and press a certain icon.

- Hi, Kate. I lost my credit card. Could you please block it?

- Certainly. Which of the cards do you want me to block?

A MINUTE LATER THE PROBLEM that threatened to poison the weekend is gone and we can safely order another Aperol spritz. Kate, who managed to solve it, is not an overly dedicated employee in the bank's call centre. And she's not even human. Kate is the digital assistant at UBB Mobile, the mobile application of United Bulgarian Bank. But paradoxically, even though I've been using the app for years, I did not even suspect Kate's capabilities. Not because she is invisible - on the contrary,

she often proactively warns about expiring cards or new, better offers. But because I've encountered dozens of other chatbots and their astonishing narrow-mindedness, I've sceptically ignored her until now. Only after the described case did I realize that Kate is not a chatbot at all. It is truly a digital assistant based on advanced artificial intelligence that understands Bulgarian speech. And understands it surprisingly well. A few months after our Italian adventure, and a year after the official launch of Kate in Bulgaria, she has already exchanged over 1 million messages with UBB Mobile customers, and is used by almost a quarter of a million unique users - in fact, about 70% of all the people using the app. And with each subsequent message, Kate gets better and better because she is self-teaching.

"WE MONITOR KATE'S SO-CALLED "AUTONOMY", which shows how much she understands the customer and is able to help. Currently, her autonomy is around 58% - that is, in more than half of the conversations, she captures exactly what the client wants," explains Elena Nasalevska-Georgieva, General Manager "Digital Channels and Kate" at UBB. Quite a step up from the launch a year ago, when the assistant was getting about 40% of customer requests right.

"She is constantly self-educating," emphasizes ►



ИЗКУСТВЕНИЯТ ИНТЕЛЕКТ И МЯСТОТО МУ В БАНКОВИЯ СВЯТ

ARTIFICIAL INTELLIGENCE AND ITS PLACE IN THE WORLD OF BANKING

Питър Рубен, кънтри мениджър
на КВС Груп в България

Peter Roebben, Country Manager
of KBC Group in Bulgaria

В КВС Груп вярваме, че бъдещето на банкирането и застраховането е "Първо дигитално" - Digital First. Просто защото клиентите ни го искат така. Те търсят услугите ни на мобилния си телефон, и искат да ги управляват само с пръст. Като използваме данните, с които разполагаме, ние непрекъснато правим услугите си по-персонализирани. Използването на ИИ ни позволява да предложим изцяло ново потребителско преживяване. И виждаме, че това увеличаващо се удобство е точно онова, което търсят клиентите ни. Всеки втори потребител използва мобилното ни приложение средно веднъж на ден. Две трети от тях активно използват нашия дигитален асистент Кейт. Кейт постоянно се "учи" от взаимодействията с клиентите и така е в състояние да им помага все по-добре. Кейт е връзката между клиента, дигиталната технология и нашите служители. Дигиталното е на първо място, но то е с човешко лице, защото на всяка стъпка от процеса можете да се свържете с наш служител, ако имате желание. Технологията е съществена част от нашия бизнес модел. С нея идва и едно огромно внимание към киберсигурността и опазването на личните данни на нашите клиенти, като се стремим да повишим и собственото им разбиране за тези въпроси.

At KBC Group, we believe that the future of banking and insurance is "Digital First". Simply because our customers want it that way. They look for our services on their mobile phone and want to control them with just a thumb. Using the data at our disposal, we increasingly make our services more personalized. The use of AI allows us to deliver a completely new customer experience. We see that this enhanced convenience is exactly what our customers are looking for. Every second customer uses our mobile app on average once a day. Two-thirds of them actively use our digital assistant Kate. Kate is constantly "learning" from interactions with our customers and so getting better at helping them. Kate is the link between the customer, digital technology and our employees. Digital comes first, but with a human face, because at every step in the process, you can connect with an employee of ours if that is what you want.

Technology is an intrinsic part of our business model. With that comes also a great attention to managing cyber security and protecting the data privacy of our customers, and we also seek to help them to improve their own awareness of these issues.

► Tatiana Ivanova, a member of the Board and executive director "Digitalization, Data and Operations" at UBB. "Our first goal was to generate more interest and a flow of inquiries to Kate because even based on unanswered questions we can train her and include new scenarios. We call this process 'the feedback loop': we monitor where she is coping and where she is not. The ambition of the group is to achieve at least 75% autonomy. That is, for every 4 questions, she must answer at least three successfully".

THREE OUT OF FOUR MAY NOT SOUND too impressive, but it's actually a very high number. Just remember how many times you've had the person behind the bank counter misunderstand you. "That's right," agrees Tatiana Ivanova. "Imagine what would happen if a customer walked into a branch and came across a new employee still in training... It's no secret that in the banking sector, as in many others, there is staff turnover. With the digital assistant, we can fully control the quality of service, while in the branch network we are not able to track how each of our employees responds to customers' daily questions and needs. So this is a technology that enables us to provide a personalized and quality solution to various customer cases".

Situations like ours - with a lost or expired credit card - are the most frequent occasions for communicating with Kate, the statistics from the first year show. In them, the digital assistant saves you not only time but also costs - because even a call to the contact centre is sometimes an expense. You can ask the assistant to pay bills, request card renewals, apply for a loan, or even buy a road vignette or insurance. Kate is often asked about forgotten customer numbers or IBANs. And also for account balance - how much have you received this month, how much have you spent... A pretty good tool to control the so-called "impulse buying": our tendency to spend more when handling digital payments rather than physical money.

IN ADDITION TO THESE TOTALLY EXPECTED questions, however, Kate also gets some unexpected. "They ask her 'How to get a boyfriend', 'What should I cook for dinner'... We wanted to give her a more personal look, that's why she answers some questions outside of banking sphere. But we haven't come to recipes", laughs Elena Nasalevska-Georgieva. Although using artificial intelligence, Kate has nothing to do with the infamous "large language models" like ChatGPT for example. With them, the model can answer general questions on



Елена Насалеvsка-Георгиева / Elena Nasalevska-Georgieva

any topic, because it searches in immense databases. Here the goal is completely different - Kate must help clients in their relationship with the bank, and accordingly be as narrowly focused as possible. You can have a polite conversation with her - ask her "How are you" ("I'm programmed to always be in a good mood"), tell her how smart she

is ("Thanks, I blushed") or ask if she has a boyfriend ("I dated a chatbot for a while, but we only talked about work"). But that's not the purpose of this rather complex tool.

KATE (ABBREVIATED FROM KBC ASSISTANT TO EASE) is a proprietary development of the Belgian banking and insurance

group KBC Group, which now owns two of the largest banks in Bulgaria - UBB and the former Raiffeisen Bulgaria. In April, they united under the name "United Bulgarian Bank". The ambition for the Bulgarian version of the digital assistant is to constantly increase the services offered. "In Belgium, Kate can tell the client: do you know that you are paying too high an insurance premium compared to your behaviour, and offer a more profitable plan," Tatiana Ivanova explains. "Kate gives advice that benefits the customers... The goal is to save them time and effort, but also money."

In order to be useful, the digital assistant analyzes all the data the bank has about you - and it is a lot. It's a touchy subject these days when even the most innocuous app on your smartphone tries to spy on you and then sell the information. But UBB assures that there are no grounds for alarm. "Banks have a lot of data about their customers," admits Elena Nasalevska-Georgieva. "But we are in a highly regulated environment subject to GDPR, the EU's General Data Protection Regulation." "Actually, we use the data as far as the regulation and the client allow us," adds Tatyana Ivanova. "The customer gives explicit consent to what part of his data we use and for what purposes. This explicit consent can be withdrawn at any time, including through the digital channel".

IN 2023 THE EXISTENCE OF DIGITAL ASSISTANTS that understand speech is not surprising, of course. The unusual thing here is that Kate understands even when they speak to her in Bulgarian. "That was one of the big challenges, especially in relation to the voice," Nasalevska-Georgieva admits. "Bulgarian is not as popular as English, let's say. And, of course, these language models that are created by Google and Microsoft are not as perfect in Bulgarian as in the more popular languages. That's why we used two solutions - Google's for speech-to-text, and Microsoft's for text-to-speech. It was tough for us, definitely. But we did it." The creation of a successful digital assistant will provoke a response from competitors, and when the demand for solutions increases, the tech giants themselves will likely respond. "With them, everything is ultimately determined by scale," emphasizes Nasalevska-Georgieva.

THE OPTION TO SIMPLY TALK TO KATE also contributes to the wide age range of users. These 230,000 or so people (as of the end of March) are far from just tech-savvy youth. "The profile of Kate users overlaps with the people who use mobile banking," Tatyana Ivanova specifies. "These are people of an active age, but not

"Bulgarian is not as popular as English, let's say. And, of course, these language models that are created by Google and Microsoft are not as perfect in Bulgarian as in the more popular languages. That's why we used two solutions - Google's for speech-to-text, and Microsoft's for text-to-speech. It was tough, definitely. But we did it"

Elena Nasalevska-Georgieva

necessarily the youngest. In Bulgaria, we see a very easy adoption of mobile banking, mostly thanks to the lighter fees and time saved. It is slightly more difficult for us to penetrate only the categories over 55 and especially over 65 years old. This is specific to Bulgaria".

For many years, Bulgaria held a sad record when it comes to new technologies in the financial sector: although a leading hub for the development of FinTech solutions, the country remained firmly last in the EU in terms of online banking usage. But the advent of mobile services is about to offset that. "We see a very serious growth", agrees Tatyana Ivanova. "At UBB, the users of mobile services are growing by 20% per year. We may not have come off the last place in the European Union yet, but we have certainly closed the gap with countries like Greece and Romania. At UBB, our benchmarks are mostly the countries of Central and Eastern Europe - the Czech Republic, Slovakia, Hungary... In some respects, we are even ahead of them now. Counting the share of new customers who are attracted digitally, the so-called digital onboarding, UBB is a leader even at the Central and Eastern European level".

THE LONG-AWAITED ARTIFICIAL INTELLIGENCE has recently caused negative reactions - fears of displacement of people and job closures. But with Kate at least, there is no such risk. The digital assistant does not replace bank employees but rather complements them and relieves them of the most tedious duties. "For routine and basic products and services - payments, inquiries, opening an account, requesting a new bank card, requesting consumer credit - we try to redirect traffic from physical branches to digital channels. But when it comes to things that require consultation, such as mortgage loan or investment product, then the person really has added value," explains Tatyana Ivanova. "In this way, we reduce the workload in our physical channels and free up time for employees for activities with higher added value. And those that are routinely repeated gradually go to digital channels". In addition, digitalization is a means to compensate for the apparently decreasing workforce - a trend that is not only Bulgarian but also global.

KATE IS CURRENTLY TARGETED ENTIRELY at individuals. "With corporate customers, there are users with a variety of roles, with different needs and ways of working. Employees in a company's accounting department, for example, usually prefer online banking," says Ivanova. "But if we talk about the owner or the general manager of the company, he definitely prefers in his busy daily life to track and confirm transactions through the mobile application because he doesn't have much free time." A recent survey by UBB has shown that business customers also expect a digital assistant. And it is coming - a matter of a few months. Currently, Kate is available for the two most popular smartphone operating systems - Android and iOS, but by the end of this year, it will probably work with Huawei's Harmony as well.

And that's just the beginning. After the integration between UBB and the former Raiffeisenbank Bulgaria, the users of UBB Mobile will double and reach a million, predicts Tatyana Ivanova. The two development centres in Varna, which create solutions not only for Bulgaria but also for the other five major markets of KBC Group, are working under full load.

The digital transformation of UBB follows the strategic vision of the Belgian group KBC to change the banking service model. Johan Thijs, the group's chief executive, wants to see KBC as Tesla's financial counterpart. Kate is just one step in the massive digital transformation ahead. A transformation in which Bulgaria will play a sufficiently important role. ■

ВРАЗВИТИЕ

Новините от пазарите у нас и по света



12:00

Всеки денник

**Bloomberg
TV Bulgaria**

 [bloombergtv.bg](https://www.bloombergtv.bg)



ЦКБ Сила
пенсионноосигурително
акционерно дружество

С грижа за Вас!



ИЗБЕРИ ПОАД „ЦКБ-СИЛА“:

**ПЪРВОТО РЕГИСТРИРАНО В БЪЛГАРИЯ ПЕНСИОННООСИГУРИТЕЛНО ДРУЖЕСТВО ПРЕЗ ФЕВРУАРИ 1994 Г.
КЪМ 31.03.2023 Г. – С 400 ХИЛЯДИ КЛИЕНТИ И НАД 1.8 МИЛИАРДА ЛВ. УПРАВЛЯВАНИ
НЕТНИ АКТИВИ В ПЕНСИОННИТЕ ФОНДОВЕ (ДАННИ НА КФН: WWW.FSC.BG).
ИЗПЛАЩА ПЕНСИИ ОТ ДОБРОВОЛЕН ПЕНСИОНЕН ФОНД ОТ МАРТ 1996 Г.,
ОТ 2019 Г. ИЗПЛАЩА ПЕНСИИ ОТ ПРОФЕСИОНАЛЕН ПЕНСИОНЕН ФОНД,
ОТ ОКТОМВРИ 2021 Г. ИЗПЛАЩА ПОЖИЗНЕНИ ПЕНСИИ И РАЗСРОЧЕНИ ПЛАЩАНИЯ
НА ОСИГУРЕНИ ЛИЦА В УНИВЕРСАЛЕН ПЕНСИОНЕН ФОНД.**

**Посочените резултати нямат по необходимост връзка с бъдещи резултати.*



СМЪРТТА НА ТЪРГОВСКИЯ ПЪТНИК

В продължение на 125 години автомобилните дилъри бяха едната твърда опора на най-големия промишлен сектор на планетата. Но сега са осъдени да се преобразят до неузнаваемост. Добра новина ли е това за клиентите?

Текст КОНСТАНТИН ТОМОВ / Фотогарафия АРХИВ

Тчно преди 125 години, през пролетта на 1898, един търговец на велосипеди от Детройт решил изцяло да смени попрището, продал дела си и с парите създал първия в историята специализиран магазин за автомобили. Името му било Уилям Мецгер; той ни най-малко не подготвил, че поставя началото на един нов бизнес модел, около който ще бъде изградена най-могъщата индустрия в историята и който ще процъфтява повече от столетие. Поне до появата на сцената на друг смел предприемач, на име Илон Мъск.

Допреди Мецгер автомобилите се продавали по всевъзможни начини: в универсалните магазини, чрез пътуващи търговци или дори с изписване по пощенски каталог. След него бързо се появил нов сектор на бизнеса: този на автомобилните търговци, или дилъри, както сме свикнали да ги наричаме. Това бил толкова нужният на производителите източник на финансова стабилност: дилърите най-често откупували от тях автомобилите авансово и после поемали целия риск от продажбата върху себе си. Освен това били мощен двигател на конкуренцията, спомогнал в крайна сметка автомобилът да се превърне от луксозна стока в нещо общодостъпно. Дилърите имат съществена заслуга автомобилите днес да са не само най-големият сектор в промишлеността, но и най-големият сектор в търговията, поне като обороти. Но днес, 125 години след Мецгер, 19 години след основаването на Tesla и 3 години след Covid-19, автомобилните дилъри изглеждат обречени. Обречени може би не на изчезване, но на огромна промяна.

В известен смисъл Уилям Мецгер и Илон Мъск доста си приличат: предприемчиви мъже, виждащи по-далеч от останалите, с интереси в множество различни области, и същевременно с много тънък усет как работи психологията на потребителя. Родом от малко градче в Илинойс, Мецгер се занимавал с продажбата на велосипеди, докато през 1895 не се озовал на първото автомобилно изложение в Лондон. След това посетил фабриките на Даймлер и Бенц, и се завърнал у дома, твърдо решен да се посвети на автомобилите. През юни 1897 отворил магазин за електрическите

четириколки на Waverley; няколко месеца по-късно добавил в асортимента си и бензинови автомобили - и ето ви го първото автомобилно дилърство. Само за няколко години се появили хиляди други, и то далеч не само в Америка. В България първият автомобилен търговец се появява още през 1906 - това е русенската фирма "М. Вебер". Междувременно през 1899 Мецгер станал съорганизатор на първия автосалон в Детройт, а през 1900 - и на Нюйоркския автосалон. Пак Мецгер организирал и първото автомобилно състезание в Детройт през 1901. Станал един от основателите на компанията Cadillac, после участвал в редица други производители - Northern, EMF, Metzger, Rickenbacker, Columbia... През 20-те години, явно вече отегчен от автомобили, се пренасочил към самолетите. Близък приятел на братята Райт, Мецгер помогнал за създаването на Stinson Aircraft Company и организирал първото самолетно изложение в Америка през 1927. Умението му да привлича вниманието и да запалва ентусиазъм у потребителите наистина е сравнимо с това на Мъск.

Причината да споменаваме шефа на Tesla е, че тъкмо той е на път да сложи край на бизнес модела на автомобилните дилъри, започнал от Мецгер. Още от появата на Model S през 2012, американският производител на електромобили ясно показва, че няма намерение да прави нещата "като другите". Tesla няма дилъри, няма дори и класически търговски представителства. Компанията откри т. нар. "галерии", в които може да се види по една бройка от моделите ѝ, но държи поръчките и плащанията да стават изцяло онлайн. При Tesla няма пазарлъци и търговски отстъпки. Няма дори PR отдел, откакто преди няколко години Мъск уволни целия си PR екип. Няма също традиционни рекламни кампании - докато GM и Ford например харчат по няколко милиарда долара годишно само за реклами в Северна Америка, Tesla разчита основно на удивителния талант на шефа си непрекъснато да произвежда вестникарски заглавия.

Много анализатори предричаха, че този новаторски подход ще доведе до катастрофа; че като се отказва от буфера на дилърите, Tesla поема целия риск върху ►

► себе си и ще изгърми при първото неблагоприятно пазарно развитие. Компанията действително на няколко пъти (според признанията на самия Мъск), бе на ръба на банкрута. Но днес има по-голяма пазарна капитализация от всички други в сектора, радва се на завидни пазарни ръстове и отчете над 12 млрд. долара нетна печалба за 2022 година. Което, естествено, привлича доста лакомни погледи към бизнес модела ѝ.

ПО ТРАДИЦИЯ АВТОМОБИЛНИЯТ СЕКТОР

работи с относително скромни норми на печалба. Марката Volkswagen дълги години се задоволяваше с маржове от 2-3 процента; в по-високите пазарни сегменти BMW и Mercedes се целеха в 8-9%; Toyota, благодарение на свръхэффективното си производство и силния маркетинг, успяваше нярядко да постигне 13-15%. Но после Илон Мъск показва на старомодните си колеги, че и при автомобилите спокойно могат се преследват маржове по 40, 50, 60 и дори повече процента, характерни за технологични сектори като производството на смартфони например. Tesla още не е стигнала чак дотам, защото е млада компания, която все още расте и тепърва наваксва за годините, в които само поглъщаше средства. Но за някои от отдавна установените ѝ на пазара конкуренти, перспективата за рекордни печалби е съвсем реална. За целта обаче те трябва да пожертват своите дилъри.

Три четвърти от всички съществуващи в момента автомобилни производители - от традиционните имена като Mercedes, BMW и Alfa Romeo, до съвсем нови компании на пазара като Ipeos или Polestar - планират да въведат или дори вече въвеждат бизнес модела на Tesla. Само че не го наричат "модел на Tesla", разбира се. Наричат го "агенционен модел".

КАКВО Е АГЕНЦИОННИЯТ МОДЕЛ? При него производителите продават директно на крайните клиенти, най-вече онлайн. Досега в огромното мнозинство от случаите производителите продаваха на дилърите - често изисквайки авансови плащания. Дилърите определяха цените, преценяваха какви отстъпки да предложат и получаваха парите на клиентите. При агенционния модел поръчваме автомобила си директно на производителя, най-често онлайн. Производителят определя цената, точно както е при Tesla, и той получава плащането. Досегашните дилъри остават, но в ролята на "агенти", които организират показване на автомобила и тест драйв при нужда, предаването на вече доставената кола и последващото ѝ обслужване. "Дилърите ще си останат гръбнака на нашата глобална стратегия за продажбите", каза ми



Питър Нота, BMW
Pieter Nota, BMW

преди година Питър Нота, член на борда на директорите на BMW и ръководител на продажбите. "Знаем много добре, че интеграцията на дигитални и физически услуги, които дилърите предоставят, е ключова за една луксозна марка като BMW". Но самата роля на дилърите ще се промени - вместо да са търговци, те ще са агенти, получаващи комисиона за всяка продажба. На пръв поглед не звучи като кой знае каква промяна. Но всъщност ще преобрази бизнеса - и е трудно да се предвиди точно в каква посока.

КРАЯТ НА ОТСТЪПКИТЕ. Първата и най-осезаема за клиентите последица от агенционния модел е, че той слага точка на търговските отстъпки и на пазарлъците при покупката на нова кола. Както ни обясни Матиас Люерс, шефът по извъневропейските продажби на Mercedes, напред производителите ще имат уеднаквиени цени навсякъде, независимо към кой дилър се обърнете, и само те ще преценяват кога и дали изобщо да предложат отстъпки, ако един модел се доближава до края на жизнения си цикъл, или просто не е достатъчно търсен.

На пръв поглед това не звучи като особено добра новина за клиентите. Интересът на производителите като цяло е цените да бъдат високи и без големи отстъпки. Докато при досегашната система конкуренцията между дилърите често водеше до ценови войни, от които купувачите само печелеха. Цели марки имаха репутация, че предлагат големи отстъпки, и клиентите влизаха в шоурумите с нагласата да си издействат поне 15-20%. Но истината е, че в много от случаите тези отстъпки се постигаха след предварително надуване на цената, и на практика клиентите пак плащаха онова, което производителят и дилърът очакват. Оставаше им само съмнителното удовлетворение от пазарлъка. "Когато започнахме бизнеса, едно от нещата, на които обърнахме особено внимание, бе да разберем как клиентите гледат на традиционното преживяване при покупка на автомобил", обяснява ни Марк Тенънт, глобален директор по продажбите на Ipeos - новосъздадената британска компания за високопроходими автомобили. "Прегледахме доста изследвания, твърдящи, че хората извличат най-малко удоволствие от преговорите за цената... Хората все още

искат да направят тест драйв, да опознаят колата. Но никак не искат пазарлъците. Това ни отведе до агенционния модел, който ще въведем навсякъде, за където е подходящ".

ОТКЪДЕ ЩЕ ПЕЧЕЛЯТ ДИЛЪРИТЕ? Замяната на директната продажба с комисионна не е непременно негатив за досегашните дилъри. На теория, това би намалило много финансовия риск за тях. Така или иначе, продажбите обикновено формират пренебрежимо малък дял от печалбите на търговците. Значително по-голяма част идва от т. нар. "следпродажбено обслужване" - годишно сервизиране на автомобилите и ремонти. Но и тук има потенциален проблем: нашествието на електромоделите вече е факт, а те имат нужда от значително по-малко обслужване в сравнение с конвенционалните коли. Мнозина се тревожат, че за да запазят приходите си, дилърите ще трябва значително да повишат цените за обслужване. Според Питър Нота обаче няма особени причини за тревога. "Следпродажбеното обслужване ще се промени паралелно с електрификацията", съгласява се той. "Но не забравяйте, че трансформацията няма да бъде толкова бърза, защото за да се замени целият гнешен автопарк с електрически, ще е нужно много време". В същото време електрификацията носи и своите компенсации, подчертава шефът на BMW по продажбите. "Ролята, която ще играят дилърите при електромоделите, ще е доста по-сложна. Което значи, че и конкуренцията от трети страни ще намалее, защото обслужването на тези автомобили ще изисква висока специализация. Дори и днес за един външен сервиз не е никак лесно да обслужи BMW iX". Впрочем тази тенденция вече върви от поне десетилетие - новите автомобили, пълни с електроника, се произвеждат така, че да затруднят максимално обслужването в неофициален сервиз. Колкото до варианта човек сам да си поправи колата - нещо, което бе обичайна практика до 80-те години - днес той е на практика изключен.

КРАЯТ НА ЛУКСОЗНИТЕ ШОУРУМИ? Някои дилъри се надяват агенционният модел да им донесе още едно предимство: да намали чувствително разходите им. Не само тези за покупка на автомобили, но и много други, които производителите им налагат: примерно твърди стандарти как да изглежда един шоурум и с какви мебели да е обзаведен (мебелите им ги продава, разбира се, автомобилният производител, по определени от него цени). "От разговорите с потенциалните ни партньори разбрахме, че те харесват перспективата да бъдат агенти, а не дилъри", обяснява Марк

Тенант. "Причината е, че ние сме много прагматични с техните инвестиции. Не ги караме да строят шоуруми по 3, 5, 10 милиона долара". Когато проучването, изборът и поръчката на автомобила стават все онлайн, нищо не налага шоурумът да впечатлява. Клиентите стигат до него едва накрая, когато трябва да получат вече платената си кола. Или да я обслужват. Но дали наистина нещата ще се развият в такава посока, ще покаже само времето.

Колкото и съблазнителен да им се струва днес, агенционният модел обаче носи и някои рискове за автомобилните компании. В миналото техните дилъри бяха удобен буфер, смекчаващ икономическите шокове. Когато през 2008 и 2009 автомобилният пазар се срина заради финансовата криза, дилърите понесоха основния удар - те бяха поръчали и платили количества автомобили, които вече нямаше на кого да продават. Автомобилните производители си получиха парите. При директни продажби обаче такъв буфер няма; нещо повече, балансовите книги на автомобилните компании ще набъбнат значително, защото ще включват и всички непродани автомобили. Възможността да контролират цените би компенсирала това, разбира се. Само че тази възможност зависи от състоянието на пазара. В гнешната ситуация - след три години на недостиг на автомобили, съчетани с повишена склонност на населението да харчи след стреса на Covid - производителите могат да налагат високи цени. Но в друга икономическа ситуация нещата биха стояли съвсем различно. Tesla вече 11 години умело поддържа статута на колите си като обекти на желанието. Но дали останалите производители са способни на това?

Агенционният модел крие и друг риск: да приспи предприемаческия дух на дилърите. От една страна, основното им конкурентно предимство в бъдеще ще е предлагането на качествено обслужване. От дру-

га обаче, те ще получават комисиони за продажби, които не зависят на практика от тях, а това не е особено стимулиращо. Изобщо тези нови отношения тепърва трябва да получат фини настройки, за да работят според очакванията.

Има и още един риск, който трудно може да бъде оценен в момента: политическият. Директната продажба на автомобили от производителите не е много в тон с европейските правила за защита на конкуренцията, и според някои юристи е директно нарушение на закони в Съединените щати. В почти всеки щат на производителите е забранено да продават автомобилите си пряко на клиентите, защото това би нарушило принципите на свободната конкуренция и би поставило дилърите в неравностойно положение. В същото време законите постановяват, че клиентите имат нужда от независим посредник между тях и производителите, който да защитава интересите им и да им помага в процеса на покупка. Основаните се на това, дилърски асоциации от Масачусетс и Ню Йорк заведоха дела срещу Tesla заради директните ѝ продажби - но и в двата случая съдът се произнесе в полза на компанията на Мъск. В първия тя доказа, че "галериите" ѝ на практика не са дилърства, защото не приемат поръчки, нито плащания - това става онлайн от фабриката в Калифорния, където няма подобно законодателство. Във втория съдията обясни, че не тълкува закона като задължение да опазва бизнеса на дилърите от всякаква конкуренция.

В Европейския съюз самият основополагащ договор забранява всички споразумения, които създават пречки за конкуренцията. Автомобилната дистрибуция обаче е обект на изключение - т. нар. Motor Vehicle Block Exemption, което регулира точно взаимоотношенията между дилъри и производители. Още през 2000 година един доклад на Европейската комисия проучи сектора и заключи, че потребителите не получават достатъчно ползи от съществуващата система, защото конкуренцията между дилърите не е достатъчно силна и те си остават твърде зависими от производителите. Парадоксалният резултат от това бе, че от 1 юни 2013 регламентът бе променен... давайки още повече свобода на производителите да налагат ограничения и задължения на своите дистрибутори и търговци. Не и обаче да ги елиминират изцяло от процеса на продажбите. Ако трябва да перифразираме популярния интернет тете, шансът наводненият с лобисти Брюксел да сложи прът в корпоративния прогрес не е висок. Но не е и нулев. ■

БИТКАТА ЗА ДАННИТЕ

Още през 70-те години големият американски скулптор и режисьор Ричард Сера обобщил бъдещето: ако някой продукт ви се дава безплатно, значи всъщност вие сте продуктът. Така работи интернет епохата: за повечето компании информацията за вас е по-ценна дори от парите ви. С преминаването към агенционен модел автомобилните компании искат също да играят по-сериозна роля в битката за личните данни. Не само за да ги продават на други, но и сами да се възползват от тях, за да улеснят и подсилят продажбите си.

DEATH OF SALESMAN

For 125 years, car dealerships have been the stalwart of the largest industrial sector on the planet. But now they are condemned to transform beyond recognition. Is this good news for customers?

By KONSTANTIN TOMOV / Photography ARCHIVE

Exactly 125 years ago, in the spring of 1898, a bicycle dealer from Detroit decided to completely change the field, sold his share and used the money to create the first-ever specialized automobile shop. His name was William Metzger; little did he suspect that he was ushering in a new business model around which the most powerful industry in history would be built and which would flourish for more than a century. At least until another bold entrepreneur appeared on the scene, named Elon Musk.

BEFORE METZGER, CARS WERE SOLD IN ALL SORTS OF WAYS: in department stores, through travelling salesmen, or even by mail order. After him, a new sector of business quickly emerged: that of car dealers. This was the source of financial stability that the manufacturers so desperately needed: the dealers usually bought the cars from them in advance and then took all the risk of the sale on themselves. In addition, they were a powerful engine of competition, which ultimately helped to turn the car from a luxury product into something generally accessible. Dealerships are largely responsible for automobiles becoming not only the largest sector of industry but also the largest sector of retail, at least in terms of turnover. But today, 125 years after Metzger, 19 years after Tesla was founded and 3 years after Covid-19, car dealer-

ships seem doomed. Doomed perhaps not to extinction, but to enormous change.

IN A WAY, WILLIAM METZGER AND ELON MUSK ARE QUITE SIMILAR: enterprising men who see further than others, with interests in many different fields, and at the same time with a very acute sense of how the psychology of the consumer works. A native of a small town in Illinois, Metzger was in the business of selling bicycles until, in 1895, he found himself at the first motor show in London. He was so impressed that went to visit the factories of Daimler and Benz, and returned home determined to devote himself to automobiles. In June 1897 he opened a shop for Waverley's Electric Quadricycles; a few months later, in 1898, he added gasoline cars to his assortment - and there you have it, the first car dealership. In just a few years, thousands of others appeared, and not only in America. In Bulgaria, the first car dealer appeared as early as 1906 - it was the Ruse-based "M. Weber".

Meanwhile, in 1899, Metzger became a co-organizer of the first auto show in Detroit, and in 1900, the New York auto show. Metzger also organized the first car race in Detroit in 1901. He became one of the founders of the Cadillac company, then participated in a number of other manufacturers - Northern, EMF, Metzger, Rickenbacker, Columbia Motors... In the 1920s, apparently already bored with

cars, he redirected to planes. A close friend of the Wright brothers, Metzger helped found the Stinson Aircraft Company and organized America's first aircraft show in 1927. His ability to attract attention and ignite consumer enthusiasm is truly comparable to that of Musk.

THE REASON WE MENTION THE HEAD OF TESLA is that he is the one who is about to end the car dealership business model that Metzger started. Ever since the Model S appeared in 2012, the American electric car manufacturer has made it clear that it has no intention of doing things "like the others". Tesla has no dealers, not even classic sales representatives. The company has opened so-called "galleries" where a customer could take a look at its models. But Tesla insists that orders and payments are made entirely online. There are no bargains or trade discounts at Tesla. There isn't even a PR department since Musk fired his entire PR team a few years ago. There are also no traditional advertising campaigns - while GM and Ford, for example, spend several billion dollars a year on North American ads alone, Tesla relies mainly on its boss's prodigious talent for constantly producing newspaper headlines. Many analysts predicted that this innovative approach would lead to disaster; that by giving up the dealer buffer, Tesla is taking all the risk on itself and will pounce at the first adverse market development. The company was actually on the verge of bankruptcy several times, according to Musk himself. But today it has a larger market capitalization than anyone else in the sector, enjoys enviable market growth and reported over \$11 billion in net income for 2022. Which, naturally, attracts a lot of prying eyes to its business model.

TRADITIONALLY, THE AUTOMOTIVE SECTOR has been operating with relatively modest profit margins. For many years, the Volkswagen brand was satisfied with margins of 2-3 per cent; in the higher market segments, BMW and Mercedes targeted 8-9%; Toyota, thanks to its ultra-efficient production and strong marketing, often managed to achieve 13-15%. But then Elon Musk showed his old-fashioned colleagues that margins of 40, 50, 60 and even more per cent, characteristic of technological sectors such as the production of smartphones, can be easily pursued in the car business as well. Tesla isn't quite there yet because it's a young company that's still growing and catching up on the years it was just absorbing funds. But for some of its long-established competitors, the prospect of record profits is very real. In order to achieve them, however, they have to sacrifice their dealers.

About three-quarters of all currently existing car manufacturers - from traditional names such as Mercedes, BMW and Alfa Romeo, to brand new companies such as Ineos or Polestar - plan to introduce or are already introducing the Tesla business model. Except they don't call it a "Tesla model", of course. They call it the "agency model".

WHAT IS THE AGENCY MODEL? With it, ►



Марк Тенант, INEOS Automotive
Marc Tennant, INEOS Automotive



DETELINA'S
nuts and dried fruits

► manufacturers sell directly to end customers, mostly online. Until now, in the vast majority of cases, manufacturers sold to dealers - often requiring up-front payments. Dealers set prices, considered what discounts to offer and received customers' money. With the agency model, we shall order our car directly from the manufacturer, most often online. The manufacturer sets the price, just like Tesla does, and gets the payment. The previous dealers survive but in the new role of "agents" who organize the showing of the car and a test drive if necessary, the delivery of the already purchased vehicle and its subsequent service. "Dealers will remain the backbone of our global sales strategy," Pieter Nota, a member of BMW's board of directors and head of sales, told me a year ago. "We know very well that the integration of digital and physical services that dealers provide is key for a luxury brand like BMW." But the very role of dealers will change - instead of being salespeople, they will be agents, receiving a commission on each sale.

At first glance, it doesn't sound like much of a change. But it will actually transform the car business - and it's hard to predict exactly in what direction.

THE END OF DISCOUNTS. The first and most tangible consequence for customers of the agency model is that it puts an end to trade discounts and haggling when buying a new car. As Matthias Luehrs, Mercedes' head of non-European sales, explained to us, from now on the manufacturer will have uniform prices everywhere, no matter which dealer you turn to, and only they will decide when and whether to offer discounts if a model is nearing the end of its life cycle or it's just not in high enough demand.

At first glance, this doesn't sound like particularly good news for customers. In general, the interest of manufacturers is to keep prices high and without big discounts. Whereas under the previous system, competition between dealers often led to price wars from which buyers only profited. Entire brands had a reputation for offering deep discounts, and customers walked into showrooms with the mindset of getting at least 15-20% off. But the truth is that in most cases these discounts were achieved after inflating the initial price, and in practice, the customers still paid what the manufacturer and dealer expected. All they had left with was the dubious satisfaction of haggling.

"When we started the business, one of the things we focused on was understanding how customers view the traditional car buying experience," Mark Tennant, global sales director of the newly formed British off-road vehicle company Ineos, tells us. "We've looked at a lot of research that says people get the least enjoyment out of negotiating the price... People still want to test drive, and get to know the car. But they don't want to haggle at all. That's what led us to the agency model we're going to introduce wherever it is suitable".

WHAT WILL DEALERS PROFIT FROM? The replacement of direct selling with a commission is

not necessarily a negative for existing dealers. In theory, this would greatly reduce the financial risk for them. Either way, sales typically make up a negligibly small proportion of their profits. A significantly larger part comes from the so-called "after-sales" - annual servicing of the car and repairs. But here, too, there is a potential problem: the invasion of electric cars is already a fact, and they need significantly less maintenance than conventional cars. Many worry that in order to keep their revenue, dealers will have to significantly raise maintenance prices. According to Pieter Nota, however, there are no particular reasons for alarm. "After-sales will change in parallel with electrification," he agrees. "But remember that the transformation will not be so fast, because to replace today's entire fleet with electric cars, it will take a long time." At the same time, electrification also brings its compensations, points out BMW's head of sales. "The role that dealers will play in electric cars will be much more complex. This means that the competition from third parties will also decrease because the service of these cars will require a high level of specialization. Even today, it is not at all easy for an external party to service the BMW iX". After all, this trend has already been going on for at least a decade - new cars, full of electronics, are produced in such a way as to make it as difficult as possible to service them in non-licensed repair shops. As for the option of repairing one's own car - something that was a common practice until the 1980s - it is practically excluded today.

THE END OF LUXURY SHOWROOMS? Some dealers hope that the agency model will bring them another advantage: a significant reduction of their costs. Not only those for buying cars but also many others that the manufacturers impose on them: for example, strict standards of how a showroom should look and how it should be furnished (the furniture is sold to them, of course, by the OEM, which sets the prices as it sees fit). "From talking to our potential partners, we found that they liked the prospect of being agents rather than dealers," explains Mark Tennant. "The reason is that we're very pragmatic with their investments. We're not making them build a 3, 5 or 10 million dollars worth of showrooms." When researching, choosing and ordering a car is increasingly online, nothing requires a showroom to impress. Customers only get to it at the end when they have already paid for the car. But whether things will really develop in such a direction, only time will tell.

AS TEMPTING AS IT MAY SEEM TO THEM TODAY, the agency model also carries some risks for car manufacturers. In the past, their dealerships were a handy buffer that cushioned economic shocks. When the car market collapsed in 2008 and 2009 due to the financial crisis, dealers took the brunt of it - they had ordered and paid for quantities of cars they no longer could sell. Automakers got their money. In direct sales, however, there is no such buffer; moreover, the balance books of the

car companies will swell significantly because they will also include all the unsold cars. Being able to control prices would make up for that, of course. But this possibility depends on the state of the market. In today's situation - after three years of car shortages combined with an increased propensity to spend after the stress of Covid - manufacturers can charge high prices. But in another economic situation, things would be completely different. For 11 years now, Tesla has skillfully maintained the status of its cars as objects of desire. But are other manufacturers capable of achieving the same?

The agency model also has another risk: it will put dealers' entrepreneurial spirit to sleep. On the one hand, their main competitive advantage in the future will be offering quality service. However, on the other hand, they will receive commissions for sales that do not really depend on them, and this is not particularly stimulating. Overall, these new relationships have yet to be fine-tuned to work as expected.

THERE IS ALSO ANOTHER RISK THAT CAN HARDLY BE ASSESSED at the moment: the political one. The direct sale of cars by manufacturers is not completely in line with European competition rules, and according to some lawyers is a direct violation of laws in the United States. In almost every state there, manufacturers are prohibited from selling their cars directly to customers because doing so would violate the principles of free competition and put dealers at a disadvantage. At the same time, the laws state that customers need an independent intermediary between them and manufacturers to protect their interests and help them in the purchase process. Based on that, dealer associations in Massachusetts and New York filed lawsuits against Tesla over its direct sales - but in both cases, the court ruled in favour of Elon Musk's company. Tesla claimed that its "galleries" are not actually dealerships, because they do not accept orders or payments - it is done online from the factory in California, where there is no such legislation. In the second case, the judge explained that he did not interpret the law as an obligation to protect the dealers' business from all competition.

In the European Union, the founding treaty itself prohibits any agreements that create barriers to competition. However, automotive distribution is subject to an exception - the so-called Motor Vehicle Block Exemption, which regulates the relationship between dealers and manufacturers. Back in 2000, a European Commission report studied the sector and concluded that consumers are not getting enough benefits from the existing system because competition between dealers is not strong enough and they remain too dependent on manufacturers. The paradoxical result of this was that from 1 June 2013 the regulation was changed... giving manufacturers even more freedom to impose restrictions and obligations on their distributors and dealers. Still, it didn't allow eliminating them entirely from the sales process as is happening now. To paraphrase a popular Internet meme, the chances of lobbyist-infested Brussels putting a stop to corporate progress are slim. But it is not zero. ■

CARDUCCI

WORLD FASHION FOR MEN



ПЛОВДИВ

MALL PLOVDIV
УЛ."ПЕРУЩИЦА" 8
+359885111853

СОФИЯ

SERDIKA CENTER
БУЛ."СИТНЯКОВО" 48
+359885111852



СОФИЯ

RING MALL
УЛ."ОКОЛОВРЪСТЕН ПЪТ" 214
+359878111931

ВАРНА

GRAND MALL VARNA
УЛ."АКАДЕМИК АНДРЕЙ САХАРОВ" 2
+359885111851

СОФИЯ

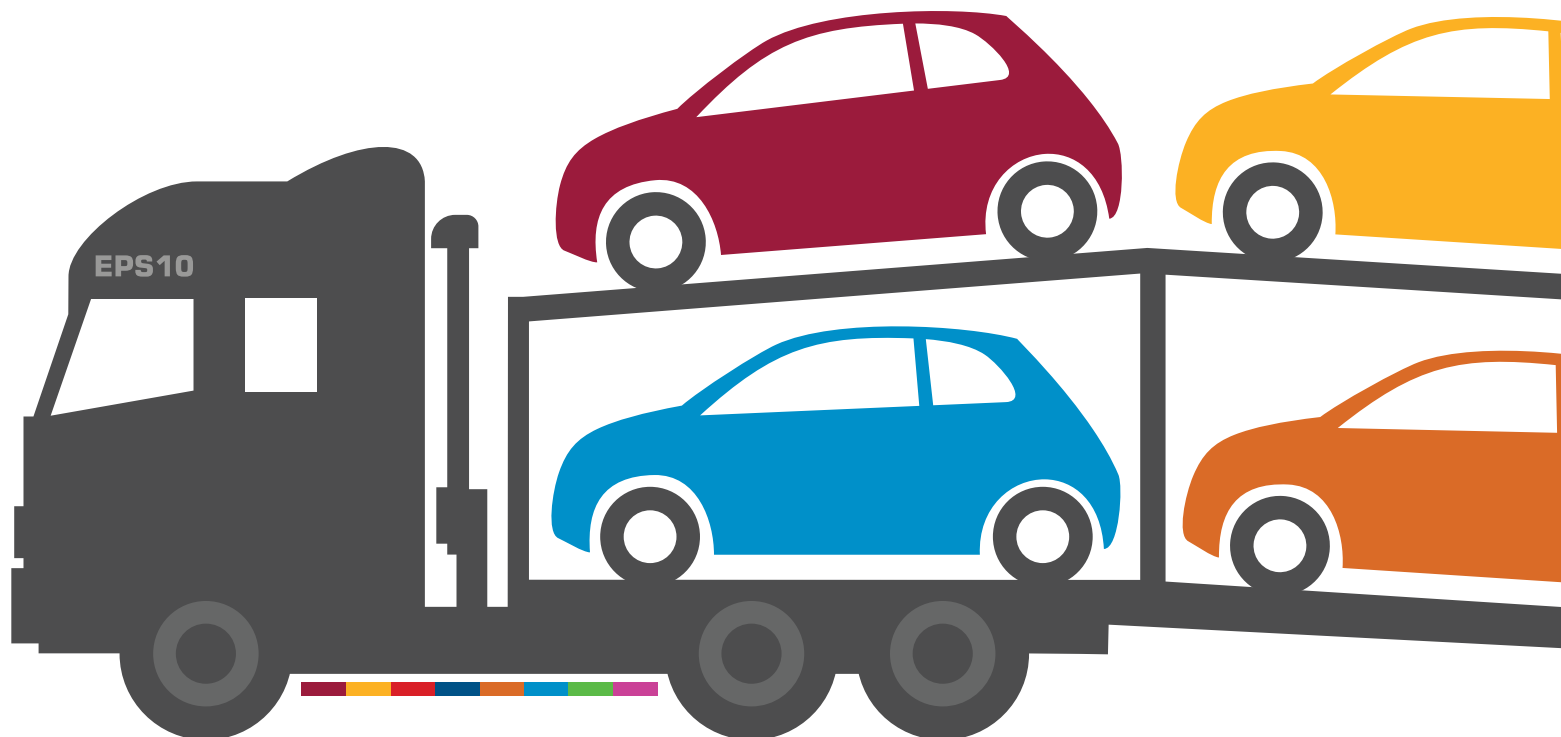
THE MALL
БУЛ."ЦАРИГРАДСКО ШОСЕ" 115
+359885111854

WWW.CARDUCCI.BG

НАЙ-ПЕЧЕЛИВШИТЕ АВТОМОБИЛНИ КОМПАНИИ

Световният пазар на нови автомобили се е свил с 2% през 2022 година и достига 79.4 милиона бройки по данни на анализаторите на JATO Dynamics. Това е много далеч от положението в средата на миналото десетилетие, когато продажбите гонеха 90 милиона автомобили. Но ако се съди по финансовите резултати на производителите, почти никой от тях не тъгува по "доброто старо време". Въпреки свиването на продажбите, почти всички компании в

сектора отчитат растящи или рекордни печалби през 2022, резултат най-вече на осезаемо повишените цени. Ежегодното проучване на Autodata.bg показва, че за втора година поред Toyota не е най-печелившата автомобилна компания в света. Всъщност сега японците се смъкват чак на трето място, изпреварени от две европейски компании. За пръв път сред големите печалби се намърдва и Tesla. Данните за Toyota и Tesla са превалутирани в евро.



Tesla - 11.46 млрд. евро
Tesla - 11.46 billion euros

Само преди две години Tesla отчете първата си плаха печалба след десетилетие загуби, а сега вече компанията на Илон Мъск е между шестте най-големи във финансово отношение. Тазгодишният нетен резултат (11.5 млрд. евро) е със 128% по-висок от миналогодишния, приходите са се увеличили с 51%. Оборотът е 74.4 млрд. евро, а продадените автомобили - 1.313 милиона.

Just two years ago, Tesla reported its first timid profit after a decade of losses, and now Elon Musk's company is among the six largest in financial terms. This year's net profit (11.5 billion euros) is 128% higher than last year's, and revenues have increased by 51%. The turnover is 74.4 billion euros, and the cars sold - 1.313 million.



Mercedes-Benz

Mercedes - 14.81 млрд. евро
Mercedes - 14.81 billion euros

Приходите на Mercedes са се увеличили с над 16 млрд. евро спрямо 2021 (го общо 150 млрд. евро). Печалбата пада от 23.3 млрд. го 14.8 милиарда, но миналогодишният рекорд се дължеше на еднократни ефекти от отделянето на леките от товарните автомобили. Продадените леки автомобили са 2.04 милиона, с 5% повече от предишната година, а продадените вановете - 415,344.

Mercedes revenues have increased by more than 16 billion euros compared to 2021 (to a total of 150 billion euros). Profit fell from 23.3 billion to 14.8 billion, but last year's record was due to one-off effects of the separation of cars from trucks. In 2022, 2.04 million passenger cars were sold, up 5% from the previous year, and 415,344 vans.



Volkswagen - 15.84 млрд. евро
Volkswagen - 15.84 billion euros

Приходите растат с 29 милиарда евро спрямо 2021 и достигат 270 млрд. евро. Най-голям дял от продажбите има марката Volkswagen - леки автомобили (4.56 млн. бройки), следвана от Audi (1.61 млн.), Skoda (0.73 млн.), Seat (0.39 млн.), Volkswagen лекотоварни (0.328 млн.), Porsche (0.310 млн.). Най-продаваните модели са VW Tiguan (458,000), VW Passat (426,000) и VW Lavalda (351,000).

Revenues grew by 29 billion euros compared to 2021 and reached 270 billion euro. The Volkswagen passenger cars brand has the largest share of sales (4.56 million units), followed by Audi (1.61 million), Skoda (0.73 million), Seat (0.39 million), Volkswagen light trucks (0.328 million), Porsche (0.310 million). The best selling models are VW Tiguan (458,000), VW Passat (426,000) and VW Lavalda (351,000).

THE MOST PROFITABLE CAR COMPANIES

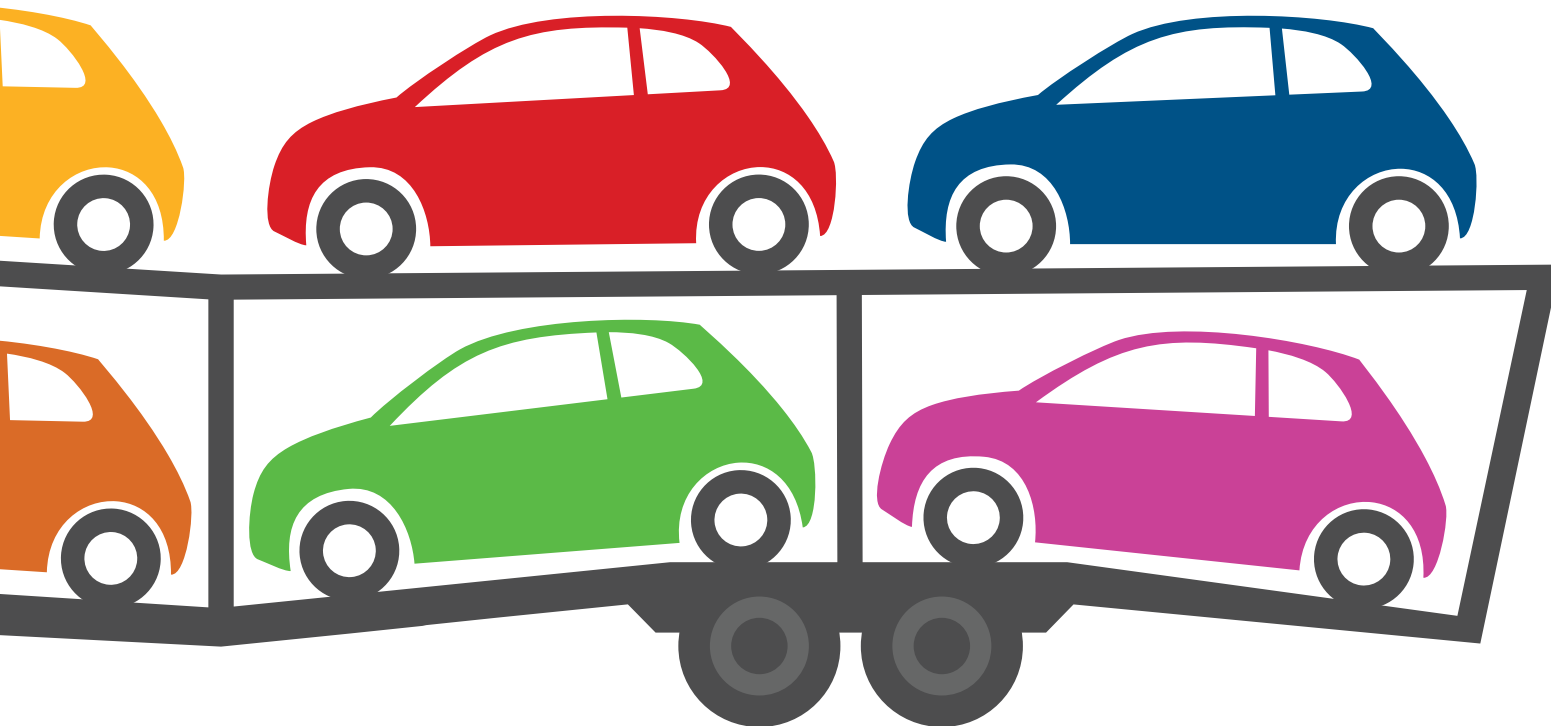
The global new car market shrank by 2% in 2022 and reached 79.4 million units, according to JATO Dynamics analysts. This is a far cry from the situation in the middle of the last decade, when sales were chasing 90 million cars.

But judging by the financial results of the manufacturers, almost none of them misses the "good old days". Despite the contraction in sales, almost all companies in the sector

report growing or record profits in 2022, the result mostly of significantly increased prices.

The annual survey of Automedia.bg shows that for the second year in a row, Toyota is not the most profitable car company in the world. In fact, the Japanese are now down to third place, overtaken by two European companies.

For the first time, Tesla is among the biggest gainers. Figures for Toyota and Tesla have been converted into euros.



Toyota - 16.56 млрд. евро

Toyota - 16.56 billion euros

Наг десетилетие японският гигант бе най-печелившата компания в автомобилния свят, но вече втора година отстъпва първите места. Все пак окончателните данни за фискалната 2023, която свърши на 31 март, надхвърлиха предварителните прогнози. Приходите са 251 млрд. евро, а нетната печалба - близо 16.6 млрд. евро. За периода Toyota е продала 10.6 млн. автомобили.

For more than a decade, the Japanese giant was the most profitable company in the automotive world, but for the second year now it has lost the first place. Still, the final figures for fiscal 2023, which ended March 31, beat preliminary estimates. The revenues are 251 billion euros, and the net profit - nearly 16.6 billion euros. During the period, Toyota sold 10.6 million cars.

STELLANTIS

Stellantis - 16.78 млрд. евро

Stellantis - 16.78 billion euros

Магията на Карлос Тавареш продължава да действа: след обединението между Peugeot-Citroen и Fiat-Chrysler новата група изведнъж се оказва сред двете най-печелившите в автомобилния свят. При това благодарение повече на оптимизация на разходите и по-добра ефективност, отколкото на сензационни нови модели. Оборотът е с 30 млрд. евро над онзи от 2021. Продадени коли - 5.8 милиона.

The magic of Carlos Tavares continues to work: after the merger between Peugeot-Citroen and Fiat-Chrysler, the new group suddenly finds itself among the two most profitable in the automotive world. And that is thanks more to cost optimization and better efficiency than to sensational new models. The turnover is EUR 30 billion higher than that of 2021. 5.8 million cars sold.



BMW - 18.58 млрд. евро

BMW - 18.58 billion euros

Баварците не само убедително си върнаха първото място в премиум сегмента (Mercedes ги изпреварва, само ако сметнем и вановете), но и за пръв път в историята излизат на върха като най-печелившата автомобилна компания на планетата. Ръстът в приходите е 28% спрямо 2021 (общо 142 млрд. евро), в печалбата - цели 49%. Продадените автомобили са 2.399 милиона.

The Bavarians not only convincingly regained the first place in the premium segment (Mercedes overtakes them only if we also count the vans), but also for the first time in history they came out on top as the most profitable car company on the planet. The growth in revenue is 28% compared to 2021 (a total of 142 billion euros), in profit - as much as 49%. Cars sold are 2.399 million.



ЦЕНИТЕ ВЕЧЕ ЩЕ СА ЕДНАКВИ ПРИ ВСЕКИ ДИЛЪР

Матиас Лорс, ръководител Overseas продажби
в Mercedes

Имунизирани ли е луксозният сегмент за икономически сътресения? Докъде ще стигне поскъпването на автомобилите? Каква е ролята на България в плановете на Mercedes-Benz? Зададохме тези въпроси на Матиас Лорс, шефа по продажбите в регион Overseas на германския гигант.

Последните години бяха доста необичайни за автомобилната индустрия - намаляващи продажби, но повишаващи се цени и печалби. Игва ли вече финалът на тази епоха на недостиг? Какво очаквате от 2023?

Преди всичко трябва да кажа, че за миналата година Mercedes отчете 5 процента ръст, до около 2.04 милиона автомобили. Очакваме тази година да е на подобно ниво. Досега изпитвахме недостиг на полупроводници, но ситуацията там се облекчава. Все още изпитваме някои усложнения с доставките, но като цяло веригата се възстановява, така че очакваме търсенето да е на същите нива като през миналата година.

От десетина години насам луксозният сегмент изглежда имунизиран към всякакви икономически сътресения. Но сега епохата на евтините пари приключи.

чи. Кои възможни сценарии ви притесняват най-много?

Луксозният сегмент винаги е бил поустойчив в кризи. Виждаме го и в този момент. И затова сме спокойни, че с нашата стратегия, която предвижда да се изкачваме още по-нагоре в луксозния сегмент, ще сме още по-защитени от икономически спадове. Не изцяло, но в голяма степен.

От друга страна, сега е в ход преходът към електрическо задвижване навсякъде по света. Ние в Mercedes решихме да променим стратегията си от "първо електричество" към "само електричество" там, където пазарните условия позволяват. Тук също виждаме голям потенциал за развитие.

Цените на автомобилите скочиха в последните години - отчасти заради недостига, отчасти заради политически регулации. Игва ли епоха, в която ще се продават по-малко автомобили по света, и все по-малко хора ще могат да си позволят нова кола?

Ние в Mercedes предполагахме, че винаги ще има търсене за мобилност. Особено във високите, луксозните сегменти не допускаме търсенето да отслабне. Все

нак сте прав, че цените се повишиха сериозно. Очасти заради дефицитите на компоненти, които сега вече не са чак такъв проблем. Но също и заради политическите спорове, заради геополитическите кризи.. Инфлацията тръгна нагоре, суровините - също. Ние също не сме напълно имунизирани срещу тези ефекти. В същото време нека да отчетем, че батериите за електромобили все още са по-скъпи от двигателите с вътрешно горене. Цените им вървят надолу, но все още са далеч над тези на конвенционалните коли. Трябва да се съобразяваме и с този фактор, за да вървим напред.

Може би занапред мобилност няма да означава задължително покупка на автомобил?

Когато казвам "мобилност", нямам предвид само притежанието на автомобили. Има тенденция към споделяне, към наемане, и в миналото ние работехме в тази посока с Car2Go, ShareNow. Но после тръгнахме по друг път. Все още предвиждаме, че мобилността чрез притежаване на автомобил ще остане популярна. Трябва да имаме предвид също, че предстои все повече да се развива автономното управление. Mercedes е единствената марка, която има лиценз да предлага ниво три на автономия по германските пътища. Повече автономност означава и по-голямо предлагане на мобилност.

Почти всички автомобилни компании сега се насочват към така наречения агенционен модел - тоест искат да продават директно на клиентите, избягвайки посредничеството на дилърите. Значи ли това, че повече няма да има отстъпки? Че пазаренето при покупка на кола остава в миналото?

Потвърждавам това: все повече марки, включително и ние в Mercedes, преминават към агенционен модел. Не толкова заради отстъпките или нещо подобно. При агенционния модел дилърите, наричани вече агенти, имат същите функции, както и досега - да са посланици на марката, да се грижат за клиентите. Но това вече ще става повече чрез качеството на обслужването, а не чрез цени и отстъпки. Процесът на ценообразуване ще се промени. Занапред ние като производител ще решаваме дали да предложим отстъпки за определени модели заради изтичане на жизнения цикъл или нещо подобно. Но клиентите трябва да знаят, че ще има вече една уеднаквиена цена, независимо към кой дилър са се обърнали, и ще има повече прозрачност - а това е нещо, което клиентите харесват. ■

EO Dent

DENTAL CLINIC

Подарете си красива усмивка в ЕО Дент и решете своите проблеми със зъбите за една седмица в България.

Цялостна грижа - от избелване до имплантология, 3D диагностика, лечение с лазер, фасети и циркониеви конструкции.

В ЕО Дент можете да заспите (със специална упойка - седация) и да се събудите с преобразена усмивка.

Всичко това е реалност при нас.

Много години опит, доверие и сигурност!

ЕО Дент е клиниката, която преобрази усмивките на много известни личности.

Treat yourselves to a beautiful smile at EO Dent and find a solution to your teeth problems during one week in Bulgaria.

Complete care for your smile - from teeth whitening to implant dentistry, 3D diagnostics, laser treatment, veneers and zirconia constructions.

All this is a reality with us.

In EO Dent you can fall asleep (with special anesthesia) and wake up with a transformed smile.

Many years of experience, confidence, and security.

EO Dent is the clinic that has transformed the smile of many celebrities.



www.eo-implant.com info@eo-dent.com www.eo-dent.com  EODent

тел./tel. +359 888 500 522, +359 888 46 46 66, +359 888 14 10 10  @eo.dent



PRICES WILL NOW BE THE SAME REGARDLESS OF THE DEALER

Matthias Luhrs, Head of Overseas Sales at Mercedes

Is the luxury segment immune to economic shocks? How far will the increase in car prices go? What is the role of Bulgaria in the plans of Mercedes-Benz? We put these questions to Matthias Luhrs, the head of sales in the Overseas region of the German giant.

The past few years have been quite unusual for the auto industry - falling sales but rising prices and profits. Is the end of this era of scarcity coming already? What do you expect from 2023?

First of all, I must say that last year, Mercedes recorded a 5 per cent growth, up to about 2.04 million vehicles. We expect this year to be at a similar level. Until now, we had a shortage of semiconductors, but the situation is now easing. We are still experiencing some complications with supply, but overall the chain is recovering, so we expect demand to be at the same levels as last year.

For ten years now, the luxury segment seems immune to any economic shocks. But now the era of cheap money is over. Which possible scenarios worry you the most?

The luxury segment has always been more resilient to crises. We see it at this moment as well. And so we are confident that with our strategy to move further up the luxury segment, we will be even more protected from economic downturns. Not entirely, but to a great extent.

On the other hand, the transition to electric drive is now underway everywhere in the world. We at Mercedes have decided to change our strategy from "electric first" to "electric only" where market conditions allow. Here, too, we see great potential for development.

Car prices have soared in recent years - partly because of shortages, partly be-

cause of political regulations. Are we approaching an era when fewer cars will be sold worldwide, and fewer people will be able to afford a new car?

We at Mercedes assume that there will always be a demand for mobility. Especially in the high, luxury segments, we do not see a weakening demand. You are right though that the prices have gone up seriously. Partly because of component shortages, which are not such a problem now. But also because of political disputes, because of geopolitical crises... Inflation went up, and raw materials too. We are not completely immune to these effects either.

At the same time, let's note that batteries for electric cars are still more expensive than internal combustion engines. Their prices are going down, but they are still far above those of conventional cars. We have to consider this factor as well in order to move forward.

Maybe in the future mobility will not necessarily mean buying a car?

When I say "mobility", I don't just mean car ownership. There is a trend towards sharing, towards renting, and in the past, we have worked in that direction with Car2Go and ShareNow. But then we went another way. We still predict that mobility through car ownership will remain popular. We must also bear in mind that autonomous driving is to be developed more and more. Mercedes is the only brand licensed to offer level three autonomy on German roads. More autonomy also means a greater mobility offer.

Almost all car companies are now moving towards the so-called agency model - that is, they want to sell directly to customers, avoiding the intermediary of dealers. Does this mean there will be no more discounts?

I confirm this: more and more brands, including us at Mercedes, are moving to an agency model. Not so much because of the discounts or anything like that. In the agency model, dealers, now called agents, have the same functions as before - to be brand ambassadors, and to take care of customers. But this will happen more through the quality of service, not through prices and discounts. The pricing process will change. Going forward, we as a manufacturer will decide whether to offer end-of-life discounts on certain models. But customers should know that there will now be a single price no matter which dealer they go to, and there will be more transparency - and that's something that customers like. ■

50 | **КРАЯ НА ВЕСТНИКА И
ЗАБЪРЗВАНЕТО НА СВЕТА**
THE END OF NEWSPAPER AND THE WORLD SPEEDING UP



48 | **ШЕСТАТА РЕПУБЛИКА?**
THE SIXTH REPUBLIC?



54 | **АСОЦИАЛНА МРЕЖА**
ASOCIAL NETWORK





ДОЙДЕ ЛИ ВРЕМЕТО НА ШЕСТАТА РЕПУБЛИКА?

HAS THE TIME OF THE SIXTH REPUBLIC COME?

Тази есен се навършват 65 години от основаването на Петата френска република - и все повече коментатори във Франция се питат дали на фона на растящото негодоволство от президента Еманюел Макрон, това няма да е и последната годишнина. Настоящата конституция бе приета с подкрепата на 82% от французите в референдума, организиран от Шарл дьо Гол, и рязко отличи страната от съседните ѝ парламентарни демокрации. Никъде другаде в Западна Европа изпълнителната власт няма такъв осезаем превес над законодателната; и по всяка вероятност никъде президентът няма толкова власт в ръцете си. Но отново, което французите охотно позволиха на Дьо Гол в смутния край на 50-те, те изглеждат все по-малко склонни да позволят на Макрон. "Долу Петата република!" е един от основните лозунги на все по-мощните протести срещу президента, отключени от опита му за пенсионна реформа. Според социолозите над 70% от французите са категорично против повишаването на пенсионната възраст. Засега идеята за промяна на конституцията няма подкрепа в парламента, макар да би му дала много повече тежест. Но нещата във Франция се променят бързо.

This autumn marks the 65th anniversary of the founding of France's Fifth Republic - and a growing number of commentators are wondering whether, amid growing discontent with President Emmanuel Macron, it will not be also its' last anniversary. The current constitution was adopted with the support of 82% of the French in a referendum organized by Charles de Gaulle, and sharply distinguishes the country from its neighbouring parliamentary democracies. Nowhere else in Western Europe does the executive branch of government have such a tangible preponderance over the legislative; and in all probability nowhere does the President have so much power in his hands. But what the French willingly allowed de Gaulle in the troubled late 1950s, they seem less and less willing to allow Macron. "Down with the Fifth Republic!" is one of the main slogans of the increasingly powerful protests against the president, unleashed by his attempt at pension reform. According to sociologists, more than 70% of the French are categorically against raising the retirement age. So far, the idea of changing the constitution has no support in the parliament, although it would give it much more weight. But things are changing fast in France. ■

УРСУЛА И ЗАБРАВЕНИТЕ ПРАВИЛА

URSULA AND THE FORGOTTEN RULES

Действията на Европейската комисия по прилагане на правилата за действие на единния пазар са намалели с 80% в мандата на настоящия ѝ председател Урсула фон дер Лайен, показва анализ, изготвен от The Financial Times. Общият пазар е най-същественото постижение на обединена Европа, а на ЕК се пада задачата да следи за спазването на основните му принципи: свободното движение на стоки, капитали, услуги и хора между държавите от съюза. Собствен доклад на комисията, до който FT има достъп, показва, че бариерите пред свободната търговия например са се увеличили осезаемо в страни като Германия, Белгия, Унгария и Полша, а Франция е най-лошият пример в това отношение. Представители на различни сектори на бизнеса предупреждават пред журналисти от изданието, че бездействието на комисията заплашва 30 години напредък по изграждането на единния пазар.

The European Commission's enforcement of single market rules has fallen by 80% under current president Ursula von der Leyen, an analysis by The Financial Times has shown. The common market is the most significant achievement of the united Europe, and the EC has the task of monitoring compliance with its basic principles: the free movement of goods, capital, services and people between the states of the union. The commission's own report, which the FT has access to, shows that barriers to free trade, for example, have risen markedly in countries such as Germany, Belgium, Hungary and Poland, with France the worst case in point. Representatives of various business sectors warned journalists from the publication that the commission's inaction threatens 30 years of progress in building the single market ■



ОТДАЙ СЕ НА ЛЯТНО СПОКОЙСТВИЕ

Застраховка „Защитен дом“
с -45% отстъпка.



Винаги с вас!

Застраховка „Защитен дом“ от ЗАД „Армеец“ осигурява пълно застрахователно покритие на движимо и недвижимо имущество срещу:

- Пожар, мълния, експлозия
- Природни бедствия
- Земересение
- Аварии от ВиК
- Късо съединение и токов удар
- Кражба и грабеж, злоумишлени действия на трети лица (вандализъм)
- Други рискове, в зависимост от конкретните нужди на застрахования.

Застраховка „Защитен дом“ е на промоционална лятна цена с 45 % допълнителна отстъпка от 1 юни до 30 септември 2023 г. За повече информация посетете интернет страницата на дружеството www.armееc.bg или се обадете на националния ни номер 0700 1 39 39.

КРАЯТ НА ВЕСТНИКА И ЗАБЪРЗВАНЕТО НА СВЕТА

Печатните медии наложиха т. нар. "бизнес модел на истината". Интернет медиите почти го унищожиха

Текст БОЙКО ВАСИЛЕВ / Фотогарафия ISTOCK

Може би новината за смъртта на хартиения всекидневник може да се разкаже така... Най-тиражният американски вестник "Уолстрийт джърнъл" печата днес около 650 000 копия всеки ден. През 1990 година, в малка България, всеки от вестниците "Дума" и "Демокрация" вадеше с по около 200 000 копия повече.

НО ИСТИНСКА "СМЪРТ" ЛИ Е ТОВА? Дигиталните копия на "Уолстрийт джърнъл" добавят 3 милиона платени абонати всеки ден. Не са много за най-мощната държава и най-популярния език на света, но поне подлагат смъртта на съмнение. Всъщност, хартиеният всекидневник имаше доста по-голямо значение, отколкото днес ни се струва. Огромните тиражи, стабилните абонаменти и изобилните реклами поддържаха големи редакции. Така вестниците можеха да отделят време и ресурс за грандиозни скандали като Уотъргейт – и проверяваха информация-

та детайлно, скрупулوزно, педантично. Можем да наречем това "бизнес модел на истината".

Навремето един ветеран ми разказваше как работел моделът преди повече от половин век. Редакторските бележки под текстовете били два пъти по-дълги от самите текстове. Представете си репортаж за изкачване на Еверест. За да провери изречението "Денят бе слънчев", редакторът се обаждал на две различни метеорологични лаборатории. После втори редактор проверявал първия.

ТАЗИ ПРЕЦИЗНОСТ ПРАВЕШЕ ВСЕКИ-ДНЕВНИКА лидер на новинарския пазар. Да, аудиторията на радиото и после - на телевизията, биеха с лекота вестникарските тиражи. Но и те следваха дневния ред на вестниците и работеха по техните правила.

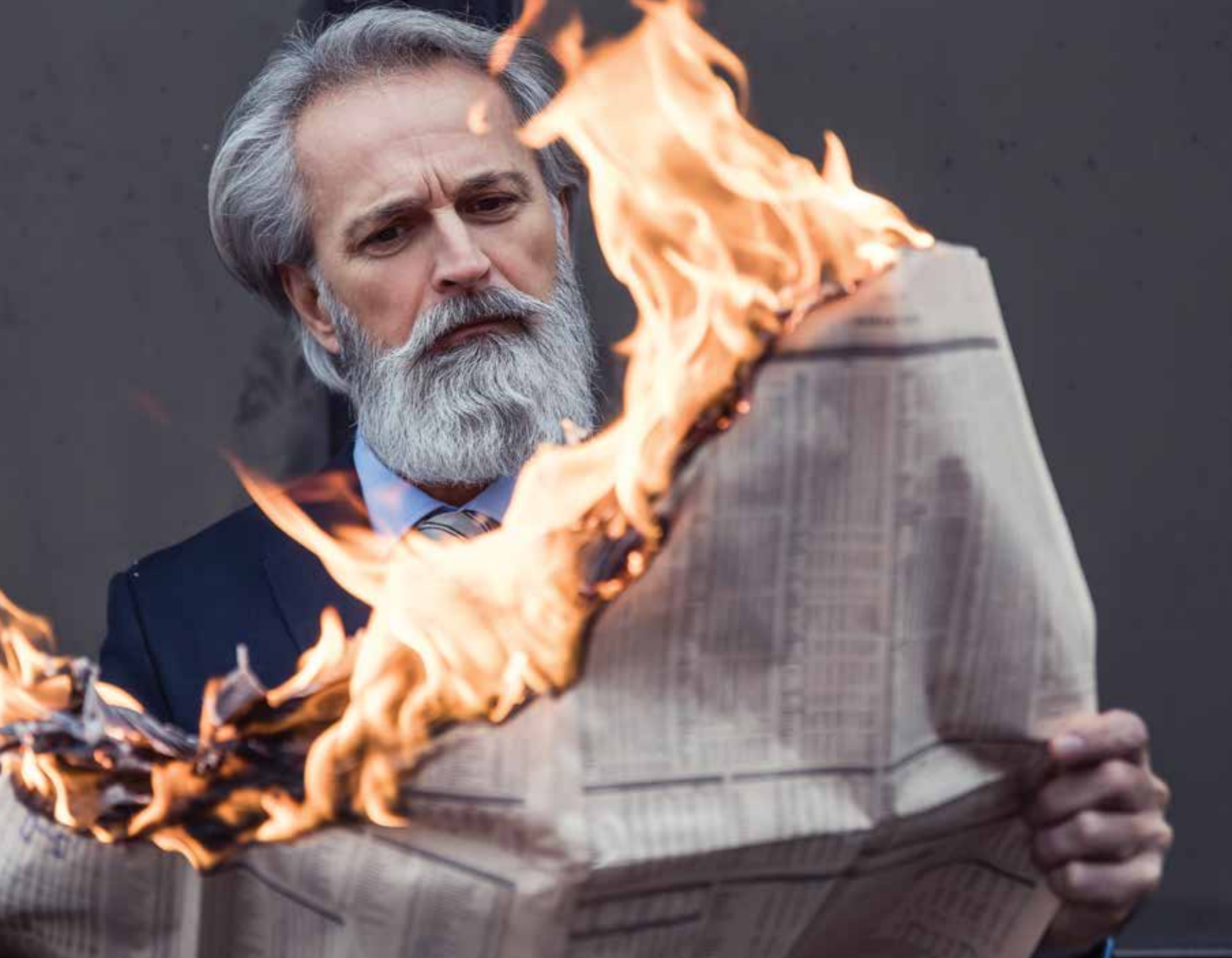
24-часовата телевизия направи това изключително трудно, а интернет – невъзможно. Журналистическият труд стана

по-обемен, по-тежък и по-евтин. Първа пострада проверката на фактите, после взеха да се поизпразват редакциите, накрая тиражите се сринаха. С почуда посрещнахме първите скандали. Репортер на "Ню Йорк Таймс" си измислял цитати! Кореспондент на "Зюддойче Цайтунг" съчинявал цели интервюта! Нечувано! Старият бизнес модел на истината се пречупи. Нов още не е създаден: срещу всеки 3 милиона, които се абонират за медии в интернет, други 300 милиона четат безплатно. Родил се бизнес моделът на лъжата – с кликбейта, фалшивите новини и пост-истината.

Добре, вестниците са зле. Но ако сме сигурни, че медии се раждат, следва ли от това, че умират?

КОГАТО СЕ РАЖДА НОВА МЕДИЙНА ТЕХНОЛОГИЯ, ни връхлитат едновременно надежда и страх. Огромна надежда и ужасен страх: хем новата медия ще реши всичките ни проблеми, хем ще доведе края





на света. Насред тази истерия старата медия ни се струва добра, прекрасна, безценна. Спомнете си как в "451 градуса по Фаренхайт" (1953) Рей Бредбъри описва страха от телевизията. Тя, новата медия, е „лоша“: затъпява и поробва. Обратно, старата медия, книгата, е „добра“. Героят-пожарник става човек, когато спира да гори книгите, а почва да ги събира и чете.

Платон пък не харесва... азбуката. Носела забрава. Не била лек за памет, а за припомняне. Виж, устната реч била добра. „Живото слово е по-съвършено от писаното... способно [е] да се защити и знае както да говори, така и да мълчи, когато трябва“, казва Платон в диалога „Федър“. С други думи, живата реч е „по-добра“ от азбуката, книгата - от радиото, радиото от телевизията - и всичко е по-добро от интернет и социалните мрежи, особено вестникът. Днес хартиеният ежедневник ни се струва убежище на доброто и истината. Утре, не дай Боже, така ще ни

изглеждат социалните медии. Кои знае какво ще сме измислили тогава.

ОСВЕН ТОВА, СТАРИТЕ МЕДИИ НЕ УМИРАТ, а се вливат в новите. Живото слово се съдържа в азбуката, азбуката в книгата, книгата във вестника - и така нататък. Следователно, няма смърт, а прераждане. Страхът се сблъсква с надеждата и се възцарява планетарен баланс - до следващата технологична революция. Тогава всичко започва наново.

Една гребна подробност обаче променя нещата днес. Технологичните революции започнаха да избухват прекалено начесто. От създаването на азбуката до първата печатна книга минаха няколко хиляди години. После от Гутенберг до радиото - няколко десетки. От радиото до телевизията - няколко десетки. От телевизията до персоналния компютър времето се съгъсти още повече. После за двайсестина години в живота ни влязоха виртуалната реалност, интернет, мултимедията, хиперлинкът, мобилните телефони, соци-

алните мрежи, смартфоните, таблетите. В бързината се появяваха чудати устройства - и изчезваха буквално за година. Някой спомня ли си за пейджъра? Преди век и половина едно комуникационно средство стигаше за цял живот. Днес дори Facebook остаря, преди да остареем ние.

ТОВА ЗАБЪРЗВАНЕ НА СВЕТА МОЖЕ да ни направи шизофреници, а може и да ни бронира срещу промените, така че да станем безсмъртни. Не знам. Струва ми се обаче, че в светкавичната въртележка ще оцелеят онези, които, покрай смартфоните и виртуалните технологии, могат да отворят хартиения вестник и да прекарат около час в спокойно и съсредоточено четене. Говоря за онова старото, старомодно четене, което започва на първа страница и завършва на 64-а. Което организира мозъка и поддържа света.

И ни кара да повярваме в най-голямата илюзия: че животът е предвидим и можем да го планираме, до пълна победа. ■



THE END OF THE NEWSPAPER AND THE SPEEDING UP OF THE WORLD

The print media imposed the so-called "truth business model".
The Internet media almost destroyed it

By BOYKO VASILEV / Photography ISTOCK

Perhaps the news of the death of the paper daily can be told like this...
The most circulated American newspaper, the Wall Street Journal, today prints about 650,000 copies every day. In 1990, in small Bulgaria, each of the newspapers "Duma" and "Demokracia" produced about 200,000 copies more.

BUT IS THIS A REAL "DEATH"? Digital copies of the Wall Street Journal add 3 million paid subscribers every day. Not much for the most powerful country and the most popular language in the world, but at least it puts the 'death' in doubt.

In fact, the daily newspaper was much more important than we think today. Huge circulations, steady subscriptions, and abundant advertising supported large editions. So the newspapers could devote time and resources to spectacular scandals like Watergate - and check the information in detail, scrupulously, meticulously. We can call this the "business model of truth".

At the time, a veteran was telling me how the model worked more than half a century ago.

The editor's notes under the texts were twice as long as the texts themselves. Imagine a report on climbing Everest. To verify the sentence "The day was sunny", the editor called two different meteorological laboratories. Then a second editor checked the first one.

THIS PRECISION MADE THE DAILY a leader in the news market. Yes, the audience of the radio and later - of the television, easily beat the newspaper circulations. But they too followed the agenda of the newspapers and worked according to their rules.

24-hour television made this extremely difficult, and the Internet - impossible. Journalistic work became more voluminous, heavier and cheaper. First, the fact-checking suffered, then the editorial offices began to empty, and finally, the circulations collapsed. We greeted the first scandals with astonishment. A New York Times reporter invented quotes! A correspondent of "Süddeutsche Zeitung" composed entire interviews! Unheard of! The old business model of truth has broken. A new one has not yet been created: for every 3 million who subscribe to media on the Internet, another 300 million read

for free. The business model of lies was born - with clickbait, fake news and post-truth.

Okay, newspapers are bad. But if we are certain that media are born, does it follow that they die?

WHEN A NEW MEDIA TECHNOLOGY IS BORN, we are filled with both hope and fear. Great hope and terrible fear: the new media will both solve all our problems and bring about the end of the world. In the midst of this hysteria, old media seems good, wonderful, and priceless. Remember how in "Fahrenheit 451" (1953) Ray Bradbury describes the fear of television? It, the new media, is "bad": it dulls and enslaves. Conversely, the old media, the book, is "good". The fireman hero becomes human when he stops burning the books and starts collecting and reading them.

Plato doesn't like... the alphabet. It wore oblivion. It was not a medicine for memory but for recall. But the speech was good. "The living word is more perfect than the written... it is able to defend itself and knows both to speak and to be silent when it is necessary," says Plato in the Phaedrus dialogue.



In other words, live speech is better than the alphabet, the book is better than the radio, the radio is better than the television - and everything is better than the Internet and social networks, especially the newspaper. Today, the daily newspaper seems to us a refuge of goodness and truth. Tomorrow, God forbid, this is what social media will look like to us. Who knows what we'll come up with then.

BESIDES, OLD MEDIA DOESN'T DIE but flows into the new. The living word is contained in the alphabet, the alphabet in the book, the book in the newspaper - and so on. Therefore, there is no death but rebirth. Fear collides with hope and planetary balance reigns – until the next technological revolution. Then it all starts again. However, one small detail changes things today. Technological revolutions began to erupt too often. Several thousand years passed from the creation of the alphabet to the first printed book. Then from Gutenberg to radio - several hundred, and from radio to television - several dozen. From the television to the personal computer, time has

condensed even more. Then, for twenty years, virtual reality, the Internet, multimedia, hyperlinks, mobile phones, social networks, smartphones, and tablets entered our lives. In a hurry, strange devices appeared - and disappeared literally within a year. Does anyone remember the pager? A century and a half ago, one means of communication was enough for a lifetime. Today, even Facebook is getting old before we are.

THIS ACCELERATION OF THE WORLD CAN make us schizophrenic, and it can armour us against change so that we become immortal. I do not know. However, it seems to me that those who, despite smartphones and virtual technologies, can open the paper daily and spend an hour or so in a calm and focused reading will survive in the lightning carousel. I'm talking about that good old-fashioned reading that starts on the first page and ends on the 64th. Which organizes the brain and orders the world.

And it makes us believe in the biggest illusion: that life is predictable and we can plan it, to complete victory. ■



Надеждни куриерски услуги за страната и чужбина

Доставяме пратки навсякъде
в България на следващия
работен ден, за по-малките
населени места - по график.

Заедно с **GLS** доставяме колетни
пратки навсякъде в Европа.





АСОЦИАЛНА МРЕЖА

Някога те ни завладяха като начини да контактуваме с приятелите си. Днес Facebook и компания са инструменти за напращане на съдържание от непознати

Текст КАЛИН НИКОЛОВ / Фотогарафия ISTOCK

Може би не сте се замисляли по въпроса до момента, но терминът "социална мрежа" всъщност е с над столетие по-стар от феномени като Facebook, LinkedIn и Instagram. Още в края на XIX век социолози като Емил Дюркем или Фердинанд Тьонис говорят за социалната мрежа като структура на взаимоотношенията между индивиди и групи в едно общество. Вероятно не сте се замисляли и върху друг факт: че онова, което днес наричаме "социални мрежи", все по-малко отговаря на оригиналния смисъл, вложен в понятието. От Facebook до TikTok, уж замислените като социални мрежи платформи отпадна са се превърнали в нещо съвсем друго: в социални медии. А след последните няколко промени в алгоритмите им не сме сигурни дали терминът "асоциални" няма да им подхожда повече.

НЯКОГА ПЪРВИТЕ "СОЦИАЛНИ МРЕЖИ" се опитаха да бъдат тъкмо това, което подсказва това име: относително статични системи, където хората можеха да общуват помежду си от разстояние, да откриват стари познати, чиито следи са изгубили, и да следят с какво се занимават приятелите им, къде пътуват, каква музика слушат, какво четат и така нататък. Впрочем любопитно е, че самият термин "социална мрежа" изобщо не се използваше за тези пионери, които малцина вече помнят. През 1997 се появи Six Degrees, която обаче не успя да надживее спукването на dot-ком балона. После бяха MySpace, Friendster, LinkedIn и Hi5. Едва през 2004 на сцената излезе и Facebook - онлайн система за свързване първоначално между студенти в Кеймбридж, по-късно - между студенти из целите Съединени щати, и, накрая, отворена за всички хора по света на възраст над 13. Последното се случи на 26 септември 2006 - съвсем наскоро, от историческа гледна точка. Но ако сравните тогавашния Facebook с днешния, ще останете поразени от промяната. Тя не е в технологията и в графичния дизайн, а в самия принцип.

АКО СТЕ РЕДОВНИ ПОЛЗВАТЕЛИ на някоя социална медия - а на практика почти три четвърти от човечеството са - няма как да не ви е направило впечатление напоследък колко рядко виждате съдържание, създадено от приятелите ви. Дори съдържанието, споделяно от следваните от вас медии и други сайтове, постоянно намалява. Огромната част от т.нар. News Feed на Facebook днес

е съдържание от непознати за вас хора и сайтове - които "социалната" мрежа отчаяно се опитва да ви пробута. Същото важи за Instagram - само допреди три-четири години това бе мирно място, където човек можеше да ограничи "фийда" си само до нещата, които наистина го интересуват (в моя случай - няколко от фотографите на National Geographic, NASA и шепя приятели с усет към снимането). Тази сутрин направих проверка на първите 20 неща, които ми показва Instagram, и ето какво установих: постове от приятели - 1; постове от акунти, които следвам - 6; директни реклами - 6; "предложени" от Instagram постове - 7. Същото важи и за всяка друга от водещите социални медии в момента.

НАКРАТКО, ТЕЗИ ПЛАТФОРМИ ПЪРВО ЗАВЛАДЯХА вниманието ни, предлагайки поглед към живота на близките и приятелите ни. След това ни научиха да ги ползваме и като посредник между нас и източниците ни на информация - вестници, списания, сайтове и така нататък. А сега искат те самите да определят какво гледаме и четем. Ако гумата "четем" изобщо е приложима за някои от по-новите социални медии, където съдържанието вече е надгребено дори не на минутни, а на секундни хапки.

Това развитие на нещата, разбира се, беше неизбежно. Навремето много анализатори с насмешка отбелязваха как Facebook, макар и сдобил се с два милиарда ползватели, не умее да печели пари от тях. Е, Facebook си взе бележка, нае като оперативен директор Шерил Сандбърг, бившия шеф на кабинета на финансовия министър на Бил Клинтън, и започна да прави пари. Всъщност Сандбърг направи толкова много

Ако сте ползватели на някоя от социалните мрежи, няма как да не ви е направило впечатление напоследък колко рядко виждате съдържание, създадено от приятелите ви

пари, че само нейният личен дял надхвърли 1.7 милиарда долара, преди да се оттегли през август 2022. Но за целта нещо трябваше да бъде пожертвано - и това беше онази дребна подробност с "приятелското" съдържание.

РАЗБИРА СЕ, СОЦИАЛНИТЕ МРЕЖИ МОЖЕХА да печелят и от умерено количество традиционно рекламно съдържание. Както и от продажбата на личните ви данни на маркетинговете. Това би стигнало за една прилична доходност - но не и за огромните ръстове и многомилиардните обороти, очаквани от "новата икономика". Затова социалните медии разкараха постове на приятелите на заден план и отстъпиха предния на професионалните създатели на съдържание. Това роди и удивителната професия на инфлуенсъра - човек, който прави откровено рекламно съдържание в мрежата, без обаче да е задължен да го маркира като рекламно, както са задължени медиите, и без да е ограничен от етични кодекси и други правила. През 2022 едно допитване до деца под 9 години по цял свят показа, че ако мнозинството китайчета мечтаят да станат космонавти, мнозинството деца в САЩ мечтаят да бъдат инфлуенсъри.

Превръщането на социалните мрежи в социални медии носи със себе си катастрофални последици. Една от тях е промяната в характера и тона на медийното съдържание. "Действащите лица в социалните медии откриха, че колкото по-емоционално заредено е съдържанието, толкова по-добре се разпространява", писа наскоро Ъън Богост в един коментар за The Atlantic. "Поляризиращите, обидни или просто фалшиви информации са оптимизирани за максимално разпространение... Социалните медии показаха, че всеки има потенциала да достигне до многобройна публика на ниска цена и с голяма печалба. И този потенциал внуши на много хора впечатлението, че заслужават такава публика". Резултатът е едно кресчендо от никому ненужно съдържание, никому ненужни мнения и никому ненужни коментари. "Хората не са предвидени да говорят толкова много. Не би трябвало да имат толкова много за казване, не би трябвало да получават толкова голяма публика, не би трябвало да имат коментар или мисъл по всяка тема", казва Богост. Може би най-после е дошло времето да си припомним как да мълчим. И да си вземем обратно времето, отстъпено на асоциалните медии. ■

THE ASOCIAL NETWORK

Once born as ways to connect with our friends, today Facebook and company are tools for pushing content

By KALIN NIKOLOV / Photography ISTOCK

You might not have thought about it until now, but the term "social network" actually predates phenomena like Facebook, LinkedIn, and Instagram by over a century. As early as the end of the 19th century, sociologists such as Emile Durkheim and Ferdinand Toennies spoke of the social network as a structure of the relationships between individuals and groups in a society. You probably haven't thought about another fact either: that what we call today "social networks" less and less corresponds to the original meaning put into the concept. From Facebook to TikTok, platforms that were supposed to be social networks have long since become something else entirely: social media. And after the last few changes to their algorithms, we're not sure if the term "asocial" won't fit them better.

ONCE UPON A TIME, THE FIRST "SOCIAL NETWORKS" tried to be just what the name suggests: relatively static systems where people could communicate with each other at a distance, find old acquaintances, and keep track of what friends were up to, where they travel, what music they listen to, what they read and so on.

By the way, the very term "social network" was not used at all for these pioneers, whom few remember anymore. In 1997, Six Degrees appeared, but it didn't survive the bursting of the dot-com bubble. Then there were MySpace, Friendster, LinkedIn, Hi5. It wasn't until 2004 that Facebook appeared on the scene - an online system for connecting among students in Cambridge at first, later among students across the United States, and, finally, open to all people in the world over the age of 13. The latter happened on 26 September 2006 - quite recently, from a historical point of view. But if you compare Facebook back then to its current version, you'll be amazed at the change. It is not in the technology and graphic design but in the principle itself.

IF YOU'RE A REGULAR USER of any social media—and practically three-quarters of humanity is—you can't help but notice lately how rarely you see content created by your friends. Even the content shared by the media and sites that you follow is steadily decreasing. A huge part of the so-called Facebook News Feed today is content from people and sites you don't know - which the "social" network is desperately trying to push onto you.

The same goes for Instagram - just three or four years ago it was a peaceful place where a person could limit his "feed" to only the things that really interested him (in my case - a few of the National Geographic photographers, NASA and a handful of friends with a sense of photography). This morning I checked the top 20 things Instagram shows me and here's what I found: posts from friends - 1; posts from accounts I follow - 6; direct advertisements - 6; Instagram "suggested" posts - 7. The same goes for every other leading social media right now.

IN SHORT, THESE PLATFORMS FIRST CAPTURED our attention by offering a glimpse into the lives of our loved ones and friends. Then we were taught to use them as an intermediary between us and our sources of information - newspapers, magazines, websites and so on. And now they want to determine what we watch and read. If the word "read" even applies to some of the newer social media, where content is now crunched not even into minute bites, but into seconds.

This development was, of course, inevitable. At the time, many analysts sneered at how Facebook, although acquiring over two billion





users, was unable to monetize them. Well, Facebook took note, hired Sheryl Sandberg, former chief of staff to the Treasury Secretary of Bill Clinton, as COO, and started making money. In fact, Sandberg made so much money that her personal share alone topped \$1.7 billion before she retired in August 2022. But to do that, something had to be sacrificed — and it was that tiny detail with the "friendly" content.

OF COURSE, SOCIAL NETWORKS COULD ALSO PROFIT from a moderate amount of traditional advertising content. As well as from selling your personal data to marketers. This would be enough for a decent yield - but not for the huge growth and multi-billion dollar turnover expected from the "new economy". So social media pushed friends' posts to the background and gave the front to professional content creators. This also gave birth to the amazing profession of the influencer - a person who makes openly advertising content on the web, without being obliged to mark it as advertising, as the media is obliged to do, and without being limited by ethical codes and other rules. In 2022, a poll of children under the age of 9 worldwide showed that if

the majority of Chinese children dream of becoming astronauts, the majority of children in the US dream of being influencers. The transformation of social networks into social media brings with it disastrous consequences. One of these is the change in the nature and tone of media content. "Social-media operators discovered that the more emotionally charged the content, the better it spreads," Ian Bogost recently wrote in an op-ed for The Atlantic. "Polarizing, offensive, or just plain fraudulent information was optimized for distribution... Social media showed that everyone has the potential to reach a massive audience at low cost and high gain—and that potential gave many people the impression that they deserve such an audience". The result is a crescendo of useless content, useless opinions and useless comments. "People just aren't meant to talk to one another this much. They shouldn't have that much to say, they shouldn't expect to receive such a large audience for that expression, and they shouldn't suppose a right to comment or rejoinder for every thought or notion either," says Bogost. Maybe it's finally time to remember how to keep quiet. And take back the time given to asocial media. ■



СИЛАТА НА ИНФОРМАЦИЯТА

„САНКЦИОННИ СПИСЪЦИ“

Новата информационна услуга на АПИС Ви улеснява да осигурите съответствие с изискванията на регулаторните органи по спазване на националните и международните правни норми и финансови правила в бизнес отношенията си с местни и чуждестранни клиенти.

Разработването на уеб базираната информационна система „Санкционни списъци“ е в отговор на предизвикателствата, които съвременните глобални икономически връзки и отношения поставят пред финансовите институции, бизнеса и организациите в борбата срещу финансовите престъпления и нарушенията на международното право и правата на човека.

КАКВО ПРЕДСТАВЛЯВА ПРОДУКТА

„САНКЦИОННИ СПИСЪЦИ“

Системата дава възможност за бърза и лесна проверка в официалните списъци с имена на лица, организации, банки, компании, станали обект на икономически или правни санкции, поради нарушения на международното право, на правата на човека или други форми на престъпност като пране на пари, финансиране на тероризма, кибер атаки и др. Целта е да не се предоставят икономически или финансови ресурси на лицата/обектите, включени в съответния списък. Списъците се публикуват от различни органи на национално и международно ниво. В зависимост от допуснатите нарушения се налагат някои или всички от предвидените за това санкционни мерки:

- Ембарго върху търговията
- Забрани за определени видове търговия или за търговия с определен вид бизнес
- Замразяване на активи
- Забрана за пътуване на физически лица.

Санкциите могат да бъдат използвани и срещу трети лица, действащи от името на лицата и субектите, извършили нарушенията, независимо че те пряко не са ангажирани с участие.

ЗАЩО ТОВА ПРИЛОЖЕНИЕ ВИ Е НЕОБХОДИМО?

Продуктът Ви предоставя възможност да извършите **предварителни проверки** в публикуваните от международните и национални организации и институции списъци дали Вашите потенциални клиенти и партньори не подлежат на санкции като нарушители на национални и международни изисквания и правила срещу изпирането на пари, финансиране на тероризма, нарушения на правата на човека.

Системата Ви предлага възможност за проверка по име на лице или обект в консолидираните санкционни списъци, приети от:

- Съвета за сигурност на ООН
- Европейския съюз
- Службата за контрол на чуждестранните активи на Министерството на финансите на САЩ
- Министерския съвет на Република България и други.

Програмните специалисти на АПИС са разработили **допълнителни функционалности и съдържание**, които могат да улеснят клиента при търсенето в списъците. Промените се отразяват в базата данни на продукта **не по-късно от 24 часа от публикуването им от източника.**

„САНКЦИОННИ СПИСЪЦИ АРГ“

За удобство на ползвателите продуктът е разработен в **два варианта** и може да се ползва като самостоятелен модул и като приложение с възможност за интегриране с вътрешни програми на клиента.

ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ НА САНКЦИОННИТЕ СПИСЪЦИ

Приложението е предназначено за всички организации, чиято дейност налага извършването на предварителни проверки (скрининг) на санкционните списъци, за да гарантират нейното съответствие с регулаторните изисквания – банки, застрахователи, осигурителни фондове, компании, търгуващи с чуждестранни клиенти и др.

Подробна информация за продукта и цената на абонамента можете да видите тук:

<https://www.apis.bg/bg/product/sanctions-bg>

Всеки, който се интересува от новата услуга на АПИС и желае да му бъде направена демонстрация, може да се обади на телефони: 02 923 98 00, 980 48 27 или да ни пише на адрес: office@apis.bg

СВЕТОВНИ ТРЕНДОВЕ В СФЕРАТА НА ТЕХНОЛОГИЧНИТЕ ИНОВАЦИИ И НАЙ-НОВИТЕ МЕТОДИ ЗА ЛЕЧЕНИЕ ВЕЧЕ И В БЪЛГАРИЯ

Д-р Бранимир Кирилов е един от водещите имплантолози и орални хирурзи в България, както и човекът, който стои зад изграждането на една от най-иновативните и успешни дентални клиники в България, специализирана от 18 години в лечението с дентални импланти – Medical Dent.

Името му се свързва с изграждането, имиджа и развитието на българската школа по дентална имплантология и пластика. Като един от основоположниците на тази дисциплина в България, днес зад гърба си той има повече от 17 000 успешно поставени импланти, а благодарните му пациенти са по цял свят. Притежава множество отличия, член е на Българския зъболекарски съюз и ръководи първия учебен център по имплантология IFZI в България.

Д-р Кирилов, имате дългогодишен опит в сферата на медицината и по конкретно денталната медицина, кажете ни как се промени сектора и много ли са нововъведенията в последните години, които улесняват живота на нас пациентите?

Денталната медицина в България се промени драматично много от 1989 година. Когато започна прехода към пазарна икономика, имаше голямо изоставане в използваните технологии, техниките на работа, в познанието за материалите, в лечебните концепции, както и във възможностите за планиране. В днешно време денталния бранш в България може да се похвали с огромен напредък в сферата на технологиите и използваните материали, а много от зъболекарите са достатъчно обучени, за да прилагат методики на лечение на световно ниво.

Ще дам един пример – преди време се твърдеше, че е добре кариесът да се лекува без упойка, за да може да усети до къде стига зъболекаря, по реакцията на пациента. Това в днешно време е недопустимо, защото добре обезболения пациент дава възможност за комфортна работа, както за самия него, така и за лекуващия. Има много други начини да се измери дълбочината на кариеса и те не включват нито умъртвяване на зъба, нито каквато и да било болка. Във всяка сфера на денталната медицина

днес развитието и напредъкът са огромни. Какви според вас са революционните открития в денталната медицина, които завинаги промениха бранша?

Едното революционно откритие е прилагането на 3D изследванията и като възможности за планиране, имплантологията

е другата сфера на денталната медицина, която дава неограничени възможности за лечение. В областта на ортодонтията, революционното идва от въвеждането на „невидимите“ шини, което променя възможностите за поддредба на зъбите завинаги и дава възможност на много повече хора да



се възползват от това лечение. В областта на регенерацията и създаването на тъкани в зони, където има загуба на такива, също вече съществуват изключителни методи. В естетичната медицина имаме на лице многократно по-добро прикрепяне на материала към зъбите, което означава, че например възстановени зъби с порцеланови фасети вече са много по-надеждно и дълготрайно решение за пациента. Падането на фасетите, което се случваше преди е вече в миналото.

Имаме на лице революция в използваните материали за възстановяване на зъби и тъкани, възможностите за лечение с импланти, за подреждане на зъби, както и във възможностите за диагностика и планиране. Това са все събития променящи хода на лечението.

Има ли място изкуствения интелект в денталната медицина според вас?

Върху изкуствения интелект в сферата на денталната медицина се работи усилено и той ще трансформира завинаги денталната практика. Първите стъпки са вече налице – когато говорим за дизайн на зъби например, софтуерът, който създава дизайна, разполага със стотици опции за формата на един зъб. В процес на създаване е и софтуер, който ще наблюдава операции на водещи световни хирурзи и на тази база, чрез изкуствен интелект ще се прави статистика кои са най-добрите протоколи за работа, коя е най-надеждната техника и каква успеваемост имат. По този начин зъболекарите от цял свят, които нямат толкова опит, ще имат възможност да оперират под ръководството на изкуствен интелект, получавайки най-правилното

решение и подход, спрямо индивидуалния случай. Работи се и по създаване на робот за лечение на зъби, дори лично съм виждал патент за него на водеща световна компания. Всичко това не е в далечното бъдеще, то предстои.

Как Medical Dent успява да следва и прилага в България всички световни трендове в сферата на технологичните иновации и най-новите методи за лечение?

Чрез постоянно обучение. Това е процес, който вярвам, че при нас лекарите, не трябва да спира. Инвестирам много време и усилия в това. За мен и екипа ми е изключително важно да сме винаги в течение със световните трендове в областта. Постоянно следим новостите и хората, които ги въвеждат и непрекъснато се учим от тях. Ежегодно инвестирам и в технологичното обновление на клиниката. Това е единствения начин да бъдем на световно ниво и да не правим компромиси с качеството на услугите, които предлагаме.

Ще има ли нови изисквания към денталната грижа в бъдеще и как това ще наложи нови норми на поведение при пациентите?

Болката трябва да бъде проблем, който да остане в миналото, завинаги. Психологическият комфорт, който може да бъде даден от медицинския сън е вече настоящо удобство и за в бъдеще ще става все по-популярен метод при лечение на пациентите. Възможностите за планиране, така че предварително да знаете какъв краен резултат да очаквате, са също част от бъдещето на денталната практика. Интересното е, че всъщност очакванията на хората развиват денталния бранш – преди години например се смяташе, че успешно лечение на пародонтит е това, при което джоба около зъба е намалял, но за съжаление се появяваше оголване на зъба. В днешно време подобно лечение е неприемливо от естетична гледна точка за пациентите, което ни кара да намерим метод, който позволява да не се губят тъкани. Колаборацията между очакванията на пациента и специалиста е в основата на прогреса, а той е подкрепен от науката и технологиите.

Какво предстои и как ще се развива денталната медицина в следващите 10 години?

Дигитализация, цифровизация, тясна специализация, все по-интензивно обучение – това са посоките, в които ще се развива денталния бранш. Път, който е наше верую от създаването на Medical Dent.



ВАРНА

сутрин, обед и вечер

Лети до Варна всеки ден с България Еър с честота до 3 полета дневно през целия летен сезон! Спести си времето и стреса и пътувай между София и Варна за по-малко от час.



ПРИЯТЕН
ПОЛЕТ

ПРИЯТНИ
ЕМОЦИИ

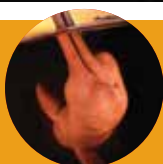
Резервирай сега на www.air.bg или в мобилното ни приложение.





62 | **ЗАСЛЕПЕНИ ОТ НАУКАТА**
BLINDED BY SCIENCE

70 | **ЕДИН СВЯТ НЕ СТИГА**
THE WORLD IS NOT ENOUGH



76 | **БЪДЕЩЕ В МИНАЛОТО**
FUTURE IN THE PAST





ЗАСЛЕПЕНИ ОТ НАУКАТА

От спирането на гравитацията до двата нови "български" химични елемента: най-големите научни измами в историята

Текст КАЛИН АНГЕЛОВ / Фотография ISTOCK

Науката е може би единствената област, в която успехът се възнаграждава не само със слава и богатство, но и с всеобща симпатия. Направете откритие, което да промени живота ни към добро, и никой няма да ви завижда за милионите или да твърди, че незаслужено ви пише името в учебниците. Единственият проблем е, че понякога забележителното откритие упорито не желае да се случва. И тогава изкушението да наклониш везните в своя полза може да надделее над почтеността и разума. Ето 12 велики открития, които се оказаха всъщност велики измами.

КОГАТО ГРАВИТАЦИЯТА СПРЯ. Не всички научни измами се извършват от учени. Много са всъщност резултат от циничното чувство за хумор на хора, които отчитат колко лесно се лъже обществото в наши дни. Особено с помощта на социалните мрежи. Добра илюстрация бе прословутият "Ден на нулевата гравитация" (Zero-G Day), който трябваше да настъпи на 4 април 2014 и, при повторния опит, на 4 януари 2015. Публикациите на два съмнителни сайта, охотно разпространени от социалните мрежи, твъряха, че според британския астроном Патрик Муур на тази дата планетите Юпитер и Плутон ще се подредят така спрямо Земята, че за кратко ще неутрализират ефекта на земното притегляне до степен човек да може да се носи във

въздуха в почти безтегловност. Естествено, нищо подобно не се случи. Както обясни астрономът Фил Плейт, на въпросните дати Юпитер и Плутон всъщност не само не са близо една от друга, но тъкмо напротив. А дори и да бяха, влиянието на притеглянето на Плутон върху вас е по-слабо от гравитационното притегляне на колата ви в гаража. Дори и всичките седем планети да се съберат някак, гравитационният им ефект върху Земята ще е едва около 2% от... този на Луната. Най-забавното е, че Патрик Муур е действителна личност - блестящ британски астроном и популяризатор на науката. Само че той почина още през 2012. А цитираното от него предвиждане за временно спиране на гравитацията е направено още през 1976 - но като първоаприлска шега.

БЪЛГАРСКИЯТ ЗВЕЗДЕН МИГ. През 1999 екип от лабораторията "Лорънс Бъркли" в Калифорния, начело с българския физик Виктор Нинов, триумфално съобщи, че след бомбардиране на олово с частици криптон са открити два неизвестни досега химични елемента - съответно номера 116 и 118 в таблицата на Менделеев. Нинов вече бе много уважавано име в ядрената физика, признат съоткривател в Дармщад на три нови елемента - 110, 111 и 112 (дармщатий, рентгений и коперниций). "Прескочихме през едно море на нестабилност към остров на стабилност, точно както предсказва теорията

още през 70-те", писа Нинов в авторитетното Physical Review. Държавният секретар на САЩ по енергетиката Бил Ричардсън нарече новината "поразително откритие, което отваря широко вратите към опознаването на атомното ядро".

През 2002 обаче и двете открития бяха кротко опровергани, а Нинов бе уволнен от лабораторията заради фалшифициране на данни. "Природата е най-добрият тест за откритията, коментира един от директорите на "Лорънс Бъркли". - За да признаем един експеримент, той трябва да може да бъде повторен." Впоследствие действителните елементи 116 и 118 бяха открити от руско-американски екип в лабораториите в Дубна, и наречени съответно "ливърморий" и "оганесон". Самият Нинов бе уволнен и принуден да се пенсионира. Дали наистина той е бил единственият отговорен за манипулираните данни, дали не е бил превърнат в изкупителна жертва от колегите си в екипа? Никога няма да разберем със сигурност. Самият Нинов неизменно подчертава невинността си.

ДЪРВОТО, КОЕТО УБИВА ОТДАЛЕЧ. Единствената ни надежда срещу зачестилите напоследък измами и фалшификации е, че те се забравят бързо. Но случаят невинаги е такъв, както показва злополучната история за "най-отровното дърво в света". Още в края на XVIII век един холандски хирург, на име Н. П. ►

► Фьорш, описва за London Magazine зловещо дърво от остров Ява (днешна Индонезия), което изпуска толкова отровни пари или прахец, че убива всяко живо същество в радиус от близо 15-20 километра около себе си. Дали Фьорш е преувеличил, за да вземе акъла на лондонските си читатели, или сам е бил заблуден? Никой не знае. Но зловещото дърво, наричано "анчар" (*Antiaris Toxicaria*), не би ви причинило вреда, дори да се приближите, да откъснете някой от дребните му плодове и да го изядете. Дървесината му, лека и лесна за дялане, се използва за производството на фурнир. Единственото отровно нещо в анчара е дървесният му сок, който съдържа гликозида бета-антиарин. В малки концентрации той лекува високо кръвно и други сърдечносъдови заболявания. В големи концентрации е смъртоносен и някои племена от Югоизточна Азия са мажели с него върховете на стрелите си. С две думи, анчарът с нищо не е различен от десетки други растителни видове. Но митът за дървото, което убива от разстояние, се оказва удивително устойчив и дори е споменат във "Вълшебната планина", шебъра на Томас Ман.

ДЕМОНИЧНИТЕ ВАКСИНИ. Фиаското с набързо откритите "ваксини" срещу Covid-19 катастрофално намали доверието към този иначе изпитан клон на медицината. Но всъщност корените на истинското "антиваксерско" движение произлизат от по-рано. Главната причина милиони родители по цял свят да настръхнат от думата "ваксина" е британският гастроентеролог Андрю Уейкфийлд, който през 1998 откри пряка връзка между ваксината срещу дребна шарка и появата на аутизъм у децата. Уейкфийлд твърдеше, че открил следи от вируса у гузина пациенти, развили аутизъм след ваксиниране. Заключениеето му се превърна в глобална сензация и дори гнес, 15 години по-късно, разни поп певци и манекенки се борят усилено срещу вредните ваксини.

Те вероятно са пропуснали втората част от историята, в която самото списание, публикувало статията на Уейкфийлд, я оттегли и се извини, окачествявайки я като "откровена фалшификация". Британските здравни власти отнеха лекарското разрешително на Уейкфийлд, щом се разбра, че той през цялото време е бил платен консултант на семейства с болни от аутизъм деца. Подозрението бе, че той и родителите са се надявали да получат големи обезщетения от производителите на ваксината. Въпросът е дали в тази ситуация - с алчните адвокати от едната страна и всемогъщите

фармацевтични гиганти от другата - някога ще си върнем онази чиста вяра в медицинския прогрес, която имахме някога.

ФАЛШИВИЯТ ПРАОТЕЦ. Фалшификацията от Пилтдаун - разкрита точно преди 70 години - не е нито най-голямата, нито най-глупавата научна измама в историята, но вероятно още дълго ще остане най-известната.

"Еоантропус доусъни", или Пилтдаунският човек, бе открит от Чарлс Доусън през 1912 в погребална могила край селцето Пилтдаун, графство Съсекс. В продължение на 40 години този череп с високо чело и издигната челюст лежало изложено в Кралския природонаучен музей като илюстрация на "липсващата връзка" между приматите и хомо сапиенс.

На 21 ноември 1953 обаче учените го провъзгласиха за груб фалшификат, комбинация от черепа на съвременен човек и челюстта на орангутан. Палеонтолозите посиняха от срам, а любителите на конспиративни теории пощуряха от възторг и цели пет десетилетия стоварваха върху най-различни хора вината за измамата. Между "обвинените" бяха прочутият философ-иезуит Пиер Теяр дьо Шарден и Артур Конан Дойл, създателят на Шерлок Холмс. И досега си остава мистерия кой всъщност го е направил и с каква цел.



ВЪВ ВИНОТО Е... ЛЪЖАТА. Това е вероятно най-разочароващата измама в съвременната епоха. Още в първите години на ХХ век различни учени започнаха да изследват благотворните ефекти върху организма на съединенията в червеното вино, наречено ресвератрол. Според някои то забавя стареенето. Според други намалява риска от някои ракови заболявания. Но най-мощни и убедителни изглеждаха проучванията, доказващи големите ползи от ресвератрола за сърцето и сърдечносъдовата система. Техен автор бе индийският учен Дипак Дас, директор на центъра по сърдечносъдови проучвания към Университета на Кънектикут. Дас бе автор на 117 различни публикации за ползите от червеното вино. Но после се зароди подозрение, след като се оказа, че по времето, когато според Дас е проведен експеримент с решаващи резултати, в лабораторията не е имало никой, способен да работи с апаратурата. Започналото разследване произведе доклад от над 60,000 страници, в които изрично бяха посочени 145 случая на открито изфабрикуване на резултати от Дас. Разследващите подчертаха, че за икономия на време са се спрели само върху най-крещящите случаи. Дас бе уволнен, 22 от трудовете му - официално оттеглени. Пиенето на вино си остава



Все така приятно, но не лекува от сърце.

ДИВАЦИ ПО ПОРЪЧКА. През 1971 Мануел Елисалде, министър от филипинското правителство, откри малко племе от каменната епоха, обитаващо в пълна изолация остров Минданао. Тези хора, наречени тасадай, говореха странен език, използваха само каменни инструменти, живеяха в пещери, а облеклото им се състоеше единствено от листа. Световната преса ги превърна в емблема на невинността, в последните оцелели обитатели на Изгубения рай. Нещастните диваци окупираха водещите заглавия, за тях бе написан бестселър, National Geographic направи специален филм, а авиолегендата Чарлс Линдберг и кинозвездата Джина Лолобриджида ги посетиха лично. Веднага след това обаче президентът Маркос обяви териториите на племето за резерват и забрани всякакви визити. Чак след смъртта му през 1986 двама журналисти проникнаха в района и установиха, че племето тасадай живее в нормални къщи, търгува с пушено месо, облича се с джинси Levi's и говори един съвсем разбираем филипински диалект. Хорицата признаха, че направили целия цирк с пещерите по настояване на Елисалде. Самият министър напусна страната през 1983, като прибра мили-

они долари от фондацията, основана в подкрепа на "пещерните хора".

НЕЩО ОТ НИЩО. Автомобилите, които се задвижват с вода, и фузионните генератори, които произвеждат повече енергия, отколкото използват, са между любимите теми на псевдоизобретателите. Съобщения за проби в тези две области се появяват с вълнуваща периодичност. Още през 1813 някой си Чарлз Редхейфер натрупал солидна сума с откритото от него перпетуум мобиле. Хиляди нюйоркчани платили по долар, за да видят "изобретението на века". На пръв поглед машинарията действително се задвижвала съвсем сама. Магията била развалена от някакъв скептик, който откъртил една от гръските на подиума и видял под нея ремък, чрез който един старец въртял машинарията от съседната стая. Но мечтата е още жива. Прег 1994 CBS излъчи серия репортажи за Джо Нюман и неговата "Машина за енергия". "Сложете една такава в дома си и ще забравите сметките за електричество", уверяваше той. Десет години по-късно ирландецът Шон Маккарти твърдеше същото за продукта на своята компания Steorn. Но сметките все така пристигат всеки месец.

СЪВЕТСКАТА ПРОЛЕТ НА ЛИСЕНКО. Трофим Лисенко, задочен випускник на Киевския аграрен институт, се прочул през 1929, когато провъзгласил революционната "вернализация". Замразил и нахиснал зимна пшеница, след което я засял редом с лятна. Оказало се, че зимната дава почти два пъти по-добра реколта. Всъщност "вернализацията" се оказала стара хитрост на украинските селяни, а експериментът на Лисенко бил проведен само на едно скромно късче земя в градината на баща му. Въпреки това агрономът твърдял, че подобрените характеристики щели да се предават и на следващото поколение - все едно родители, които се занимават с вдигане на тежести, да очакват детето им да се роди с големи бицепси. Това научно схващане и досега носи името "лисенковщина". На Сталин обаче му допадали енергичните селяни, обещаващи големи успехи, затова Лисенко за дълго време оглавил съветската биологична наука. Едва след смъртта на диктатора, през 1955, екип от 297 учени се осмелил да изобличи трудовете на Трофим като откровена измама, нанасяща "чудовищни щети" на селското стопанство. Лисенко остава в историята с прословутата си фраза: "За да получиш определени резултати в науката, трябва да искаш да ги получиш".

ПОДПИСЪТ НА ГОСПОД. През 1726 Йохан Берингер от Вюрцбург публикувал отпечатъци от фосили, открити от него в околностите на баварския град. Сред тези отпечатъци имало цели гущери с кожата, паяци барабар с мрежите им, птички с перата и очите. Но бисерът на колекцията бил камък с ясно личащите староеврейски букви YHVN - като "Йехова", Божието име. Берингер заключил, че това е подписът на Твореца върху неговото творение, и написал книга в този дух. Малко след отпечатването ѝ колеги му признали, че си направили шега с него. Легендата твърди, че откривателят пропилял цялото си състояние в опити да откупи всички бройки от злополучната книга.

ЖИТНИТЕ КРЪГОВЕ. През 70-те години те се появяваха масово по нивята на Англия, както и по първите страници на вестниците. Идеално симетричните кръгове от стъпкано жито бяха тълкувани как ли не: като резултат от минаването на странно торнаго, от геомагнитното поле на Земята, от тайнствени религиозни обреди и дори от намесата на извънземни цивилизации. Това продължи до 1991, когато двама измамници, Дъг Бауър и Дейв Чорли (Doug Bower and Dave Chorley) си признаха, че правели кръговете за собствено забавление, и показаха инструментите, които са използвали.

ЯПОНСКИЯТ ИНДИАНА ДЖОУНС. Класическата наука винаги е проявявала отчетливо недоверие към самоуките изследователи. Но в Япония археологът-любител Шиничи Фуджимура успя да спечели всеобщо признание, като през 1981 откри каменни предмети на възраст 40 000 години – най-древните, намирани на територията на страната. И това бе само началото. Постепенно този азиатски Индиана Джоунс започна все повече да вдига летва, и накрая през 2000 година триумфално демонстрира сечива и останки от каменни жилища на 600 000 години – откритие, което из основи променяше схващанията ни за еволюцията, прародителката и разселването на човека. Сияещото лице на Фуджимура обиколи първите страници на най-големите вестници, но само месец по-късно японският Mainichi Shimbun отпечата съвсем друга негова фотография. На нея ясно личеше как храбрият археолог сам закопава своите "артефакти", за да може после да ги "открие". Разкажият се Фуджимура даде пресконференция същия ден, на която с наведена глава обясни, че бил "изкушен от Дявола". ■

BLINDED BY SCIENCE

From the suspension of gravity to the two new "Bulgarian" chemical elements: the biggest scientific frauds in history

By KALIN ANGELOV / Photography ISTOCK

Science is perhaps the only area, where success is rewarded not only with wealth and glory but also with universal fondness. Make a breakthrough that will change our lives for the better, and nobody will envy you for the money or claim that you don't deserve your name to be in schoolbooks. The only problem is that sometimes the remarkable discovery stubbornly refuses to happen. And then the temptation to tip the balance in your favour could outweigh honesty and common sense. Let's recall 12 great breakthroughs which actually turned out to be great frauds.

WHEN GRAVITY STOPS. Not all scientific fraud is committed by scientists. Some are actually the result of the cynical sense of humour of people who recognize how easily society is fooled these days. Especially with the help of social networks. A good illustration was the famous "Zero-G Day", which was supposed to occur on April 4, 2014, and, in the second attempt, on January 4, 2015. Posts on two dubious sites, willingly distributed by social networks, claimed that, according to the British astronomer Patrick Moore, on that date, planets Jupiter and Pluto will align with the Earth in

such a way that they will briefly neutralize the effect of the Earth's gravity to the extent that a person can float in the air in almost weightlessness.

Naturally, nothing of the sort happened. As astronomer Phil Plait explained, on the dates in question, Jupiter and Pluto are actually not only not close to each other, but quite the opposite. And even if they were, Pluto's pull on you is weaker than the gravitational pull of your car in the garage. Even if all seven planets somehow came together, their gravitational effect on Earth would be only about 2% of that of... the Moon. The funniest thing is that Patrick Moore is a real person - a brilliant British astronomer and popularizer of science. But he died in 2012. And the prediction he cited for a temporary suspension of gravity was made as early as in 1976 - but as an April Fool's joke.

THE BULGARIAN STAR MOMENT. In 1999, a team from the Lawrence Berkeley Laboratory in California, led by the Bulgarian physicist Viktor Ninov, triumphantly announced that after bombarding lead with krypton particles, two previously unknown chemical elements were discovered - numbers 116 and 118 in Mendeleev's table, respectively. Ninov was

already a highly respected name in nuclear physics, a recognized co-discoverer in Darmstadt of three new elements - 110, 111 and 112 (darmstadtium, roentgenium and copernicium). "We have jumped across a sea of instability to an island of stability, just as theory predicted back in the 1970s," Ninov wrote in the authoritative *Physical Review*. US Secretary of State for Energy Bill Richardson called the news "a startling discovery that opens wide the doors to understanding the atomic nucleus."

In 2002, however, both discoveries were meekly refuted, and Ninov was fired from the laboratory for falsifying data. "Nature is the best test for discoveries", commented one of the directors of the Berkeley lab. "To recognize an experiment, it must be able to be repeated."

Subsequently, the actual elements 116 and 118 were discovered by a Russian-American team at the Dubna laboratories, and named "livermorium" and "oganesson" respectively. Ninov himself was fired and forced to retire. Was he really the only one responsible for the manipulated data, wasn't he made a scapegoat by his teammates? We'll never know for sure. Ninov himself invariably emphasizes his innocence.





THE TREE THAT KILLS FROM FAR AWAY.

Our only hope against the recent frauds and forgeries is that they are quickly forgotten. But this is not always the case, as the unfortunate story of "the most poisonous tree in the world" proves. As early as the end of the 18th century, a Dutch surgeon named NP Foersch described for the London Magazine an eerie tree from the island of Java (present-day Indonesia) that emitted such a poisonous vapour or pollen that it killed every living thing within a radius of about 15-20 kilometres around. Was Foersch exaggerating to get the wits of his London readers, or was he himself deluded? No one knows. But the sinister tree called "anchar" (*Antiaris Toxicaria*) would do you no harm even if you approached, plucked one of its small fruits and ate it. Its wood, light and easy to cut, is used to make veneer. The only poisonous thing about *Antiaris* is its sap, which contains the glycoside beta-antiarin. In small concentrations, it treats high blood pressure and other cardiovascular diseases. It is deadly in high concentrations and some Southeast Asian tribes have smeared it on their arrowheads. In short, anchar is no different from dozens of other plant species. But the myth of the tree that kills from a distance has proved amazingly

persistent and is even referenced in Thomas Mann's masterpiece *The Magic Mountain*.

THE DEMONIC VACCINES. The fiasco with the hastily discovered "vaccines" against Covid-19 has catastrophically reduced confidence in this otherwise tried and tested branch of medicine. But in fact, the roots of the real "anti-vaxxer" movement are older. The main reason why millions of parents around the world cringe at the word "vaccine" is the British gastroenterologist Andrew Wakefield, who in 1998 discovered a direct link between the smallpox vaccine and autism in children. Wakefield claimed to have found traces of the virus in a dozen patients who developed autism after vaccination. His conclusion became a global sensation, and even today, 15 years later, various pop singers and models are fighting hard against harmful vaccines.

They probably missed the second part of the story, where the very journal that published Wakefield's article retracted it and apologized, calling it a "blatant forgery." British health authorities revoked Wakefield's medical license after it was discovered that he had been a paid consultant to families with autistic children all along. The suspicion was that he and

the parents hoped to receive large compensations from the manufacturers of the vaccine. The question is whether in this situation - with greedy lawyers on one side and all-powerful pharmaceutical giants on the other - we will ever regain the pure faith in medical progress that we once had.

THE FAKE FOREFATHER. The Piltdown hoax - revealed exactly 60 years ago - is not the biggest, nor the most stupid scientific fraud in history, but for a long time, it will remain the most famous one.

"*Eoanthropus dawsoni*" or the Piltdown man was found by Charles Dawson in 1912 in a funeral mound by the village of Piltdown, Sussex. In the course of 40 years, this skull with a high forehead and a prominent chin was exhibited in the Royal Natural Sciences Museum as an illustration of the "missing link" between the primates and *Homo sapiens*.

On 21 November 1953 though, scientists declared it a gross fake, a combination of a contemporary human skull and an orangutan's jaw. Palaeontologists were so ashamed, and the conspiracy theories lovers jumped with joy and for five decades they blamed many different people for the hoax. Among the "accused" ►

► ones“was the well-known philosopher Jesuit Pierre Teilhard de Chardin and Arthur Conan Doyle, Sherlock Holmes’s creator. Who and why actually made it, still remains a mystery.

IN WINE THERE IS... LIE. This is possibly the most frustrating scam of the modern age. In the first years of the XXI century, various scientists began to study the beneficial effects on the body of compounds in red wine called resveratrol. According to some, it slows down ageing. According to others, it reduces the risk of certain cancers. But the most large-scale and convincing seemed to be the studies proving the great benefits of resveratrol for the heart and cardiovascular system. Their author was Indian scientist Deepak Das, director of the Center for Cardiovascular Research at the University of Connecticut. Das authored 117 different publications on the benefits of red wine. But then suspicion arose when it turned out that at the time when, according to Das, an experiment with decisive results was carried out, there was no one in the laboratory suitable to work with the apparatus. The investigation that began produced a report of over 60,000 pages, which specifically identified 145 cases of outright fabrication of results by Das. The investigators emphasized that to save time, they focused only on the most egregious cases. Das was fired, and 22 of his works were officially withdrawn. Drinking wine is still pleasant, but it does not heal the heart.

CUSTOM-MADE SAVAGES. In 1971 Manuel Elizande, a minister in the Philippine Government, discovered a small tribe from the Stone Age, inhabiting the island of Mindanao in complete isolation. These people, called Tasaday, spoke a strange language, used only stone tools, lived in caves and their clothing consisted only of leaves. The world press turned them into a sensation and a symbol of innocence, in the last surviving inhabitants of the Lost Paradise.

The poor savages occupied the top headlines, a bestseller was written about them, National Geographic made a special documentary and the aviation legend Charles Lindberg and the movie star Gina Lollobrigida visited them personally. Right after that, though, President Marcos declared the tribe’s territories a reservation and banned all visits. Only after his death in 1986 did two journalists penetrate the region and found out that the Tasaday tribe lived in normal houses, traded with smoked meat, wore Levi’s jeans and spoke a completely comprehensible Philippine dialect. The people admitted that they had made all the cave show at Elizande’s insistence. The minister left the country in 1983, getting millions of dollars from the foundation, created to support the “cave-men”.

The question is whether in this situation - with greedy lawyers on one side and all-powerful pharmaceutical giants on the other - we will ever regain the pure faith in medical progress that we once had

SOMETHING FROM NOTHING. Water-powered cars and fusion generators that produce more energy than they use, are among the pseudo-inventors’ favourite topics. Announcements for a breakthrough in these areas appear with wild regularity. As early as 1813 Charles Redheffer made a fortune thanks to his perpetual motion machine. Thousands of New Yorkers paid a dollar to see “the discovery of the century”. At first sight, the machinery was really self-powered. The magic was ruined by a sceptic who broke off one of the platform’s boards and saw a strap under it, through which an old man was spinning the machinery from the next-door room.

The dream is still alive, though. In 1994 CBS showed a series of reports about Joe Newman and his “Energy machine”. “Put one at home and you’ll forget about your electricity bills,” he was assuring us. Ten years later the Irishman Sean McCarty claimed the same thing about his company’s product Steorn. Bills, however, keep coming every month.

LYSENKO’S SOVIET SPRING. Trofim Lysenko, a distance graduate of the Kyiv Agricultural Institute, became famous in 1929, when he declared his revolutionary “vernalization”. He froze and soaked winter wheat, after that he sowed it together with summer one. It turned out that the winter one gave almost two times better crops. In fact, the “vernalization” happened to be an old trick of the Ukrainian peasants and Lysenko’s experiment had been carried out on a tiny piece of land in his father’s garden. In spite of this fact, the agronomist claimed that the improved characteristics would be passed down to the next generation - as if parents who do weightlifting can expect their child to be born with big biceps. This scientific view still has the name “lysenkovism”. Stalin, however, liked active peasants who promised him big

success, that’s why for a long time Lysenko stood at the head of Soviet biological science. Only after the dictator’s death in 1955, a team of 297 scientists dared to expose Trofim’s work as a total fraud, inflicting “horrific damages” to agriculture. Lysenko remains in history with his famous saying: “In order to get certain results in science, you need to want to get them”.

GOD’S SIGNATURE. In 1726 Johann Beringer from Wurzburg published fossil prints that he had found in the Bavarian town surroundings. Among these prints, there were whole lizards together with the skin, spiders, together with their webs, birds with the feathers and eyes. But the jewel in the collection was a stone with the Old Hebrew letters YHVH – as in “Jehova”, the God’s name, clearly visible. Beringer inferred that this was The Creator’s signature on his creation and he wrote a book on these lines. Shortly after its publication, his colleagues confessed that they had played a joke on him. The legend tells that the discoverer spent all his fortune in efforts to try to buy all the copies of the unfortunate book.

CROP CIRCLES. In the 70s they largely appeared on England’s fields, as well as on the newspapers’ front pages. The perfectly symmetrical circles of treaded wheat were interpreted in many ways: as a result of a strange tornado, of the Earth’s geomagnetic field, of mysterious religious rites and even of the interference of extraterrestrial civilizations. This went on until 1991 when two cons - Doug Bower and Dave Chorley confessed that they had been making crop circles for fun and showed the tools they had been using.

THE JAPANESE INDIANA JONES. Classical science has always been distinctly suspicious of self-taught explorers. In Japan, however, the amateur archaeologist Shinichi Fujimura managed to get universal recognition, when in 1981 he discovered 40 000-year-old stone objects – the most ancient ones ever found on the country’s territory. This was just the beginning. Gradually, this Asian Indiana Jones started raising the bar more and more and finally in 2000 in triumph, he demonstrated tools and remains of stone houses which were 600 000 years old – a discovery which completely changed our understanding of evolution, the land of origin and man’s resettlement.

Fujimura’s radiant face made top headlines in the biggest newspapers, but only a month later the Japanese Mainichi Shimbun published a totally different picture of him. In it, we can clearly see how the brave archaeologist buries the “artefacts” himself, in order to “discover” them later. On the same day, the repenting Fujimura gave a press conference in which he explained, with his head down, that he was “tempted by the Devil”. ■



НАВСЯКЪДЕ С ТЕБ



Централна Кооперативна Банка
Важният си ти.

ЕДИН СВЯТ НЕ СТИГА

THE WORLD IS NOT ENOUGH

Колко неподходящо е да наричаме тази планета "Земя", след като тя толкова очевидно е "Океан", бе възкликнал навремето големият британски писател Артур Кларк. Организаторите на Underwater Photographer of the Year, един от най-престижните конкурси за подводна фотография в света, напълно споделят мнението му, и всяка година привличат хиляди фотографии от цял свят. Ето част от победителите в тазгодишното издание.

How inappropriate to call this planet Earth when it is quite clearly Ocean, the great British writer Arthur Clarke once exclaimed. The organizers of Underwater Photographer of the Year, one of the most prestigious underwater photography competitions in the world, fully share his opinion, and every year they attract thousands of photographers from all over the world. Here are some of the winners in this year's edition.

All images courtesy of UPY 2023



Розов делфин от Амазонка, от Кам Джоу (САЩ) - подводен фотограф на годината Boto encantado, by Kat Zhou (United States) - Underwater Photographer of the Year



Хоботът, от Сулиман Алатиқи (Кувейт), победител в категория "Портрет" The Trunk, by Suliman Alatiqi (Kuwait) - Category Winner: Portrait



Роякът, от Оли Кларк, британски подводен фотограф на годината
The Swarm, by Ollie Clarke - British Underwater Photographer of the Year



Невъзпелети, от Шейн Грос (Канада) - победител в категория "Макро"
Unsung, by Shane Gross (Canada) - Category Winner: Macro

Ел Бланко - Белият, от Дон Силкок (Австралия). Победител в категория "Черно-бели"
 El Blanco - The White One, by Don Silcock (Australia). Category Winner: Black and White



Дивното море на острова, от Тео Викърс (Великобритания)
 An Island's Wild Seas, by Theo Vickers (UK)

Замъгляване, от Грегъри Шърман (САЩ),
 победител в категория "Широкоъгълни"
 Fade, by J. Gregory Sherman (USA). Category Winner:
 Wide Angle





Риф от тръби, от Дан Болт (Великобритания)
Pipe Reef, by Dan Bolt (UK)



Двигател със седло, от Брет Елдридж
(САЩ), победител категория "Развалини"
Engine With a Saddle, by Brett Eldridge
(USA). Category Winner: Wrecks



Лъчеперка от Червено море,
от Енрико Сомоги (Германия),
победител категория
"Компактни"
Klunzinger's Wrasse In Motion,
by Enrico Somogyi (Germany).
Category Winner: Compact



Правете любов, не война, от Юри Иванов (Индонезия), победител категория "Поведение"
Make Love Not War, by Yury Ivanov (Indonesia). Category Winner: Behaviour

Скално попче, от Тони Рийд (Великобритания)
Crack Rock Blenny, by Tony Reed (UK)



Унищожител на яйца, от Кърсти Андрюс
(Великобритания)
Egg Eater, by Kirsty Andrews (UK)



Безнадеждност, от Алваро Ереро (Испания),
Награда за опазване на моретата
Hopeless, by Alvaro Herrero (Spain). Marine
Conservation Photographer of the Year



**ASTOR GARDEN
HOTEL**

Sts. Constantine and Helena Resort

BOOK NOW

www.astorgardenhotel.com



**VILLA
CHINKA**

**ASTOR GARDEN
HOTEL**

Sts. Constantine and Helena Resort

BOOK NOW

www.villachinka.com



**AQUA
HOUSE**
HOTEL & SPA

BOOK NOW

www.aquahousehotel.com



BOOK NOW

www.azaliahotel.com



**HOTEL
PRIMORSKI**

BOOK NOW

www.hotelprimorski.com



**AQUA
HOUSE**
THERMAL & BEACH

SEE MORE

www.aquahouse.bg

reservations@stconstantine.bg

www.visitstconstantine.bg



БЪДЕЩЕ В МИНАЛОТО



Осем години, след като "дизел" стана мръсна гума, Mazda предлага технологията, която отново може да я изчисти

Текст КОНСТАНТИН ТОМОВ / Фотография MAZDA

Минаха 8 години, откакто Американската агенция за защита на околната среда създаде Дизелгейт, най-големия скандал в историята на автомобила. Тези осем години измениха света до неузнаваемост. Днес почти няма автомобилна компания, която да не е фиксирала дата за отказ от двигателя с вътрешно горене. Даже тези, които продължават да го предлагат, вече не създават нови технологии в тази област. С едно изключение. Mazda през 2023 година не само предлага изцяло нов двигател с вътрешно горене, но и го прави напълно напук на тенденциите. Вместо да намали обема, го увеличава с 50

на сто. И освен това има още една малка тайна. Този нов двигател с вътрешно горене... е дизел.

ОЩЕ ПРЕДИ ГОДИНА ТЕСТВАХМЕ НОВАТА MAZDA CX-60 - най-големия, най-люксов и най-скъп автомобил, който японците някога са предлагали на европейския пазар. Поне до предстоящата поява на CX-80, разбира се.

Но първият ни контакт бе с плъг-ин хибридна версия на модела, замислена основно за пазари, където на правителствата им пука поне малко за електрификация. Докато този нов вариант - e-Skyactive D - не разчита нито на субсидии, нито на заряд-

ни станции. Под капака тук е изцяло нов шестцилиндров редови дизел в комбинация с мека хибридна система. В Mazda винаги са обичали да се движат срещу течението и да презират актуалната мода - една от многото причини да харесваме тази компания. Но да предложиш голям дизел на Европа през 2023 - не е ли това грандиозна стъпка назад?

ВСЪЩНОСТ - НЕ. В Европа - а и в България - все още има много хора, които пътуват по 150, 200 и дори повече километра всеки ден. За да отговори на нуждите им, един електромобил трябва да има толкова голяма батерия, че самото ѝ производство вече



е екологично бедствие. А цената ѝ предизвиква сърдечно-съдови заболявания. Докато един модерен дизел решава уравнението без никакъв проблем. Особено ако е голям дизел.

ИЗГЛЕЖДА МАЛКО НЕЛОГИЧНО ПО-ГОЛЕМИЯТ ОБЕМ да дава повече екологичен ефект. Но всъщност в това, което прави Mazda, има много смисъл. Те са се опитали да постигнат максимално ефективно възпламеняване на сместа в максимално голям диапазон от обороти. И в този случай по-големият обем, който работи при по-ниско натоварване, е значително по-икономичен от двигателя с малък обем, на когото се

налага да работи при все по-високо натоварване.

ЗА ДА Е ЧИСТ И ЕФЕКТИВЕН ЕДИН ДВИГАТЕЛ с вътрешно горене, той трябва да изгаря максимална част от горивото в горивната смес. Кое е мъчна задача, особено когато става дума за труднозапалимо гориво като дизела. В Mazda са я решили със система, наречена накратко DCPi - технологично-контролирано възпламеняване с частично предварително смесване. Особената, двойно яйцевидна форма на стените на горивната камера помага за идеално разпределение на горивната смес, която се подава с пет отделни впръсквания.

Ефектът от това е забележителен. Този двигател, с обем 3.3 литра, е по-ефективен от 2.2-литровия двигател на Mazda CX5, и даже по-ефективен от 1.8-литровия дизел в много по-малката Mazda CX-3.

ВРЕДНИТЕ ЕМИСИИ СА ТОЛКОВА НИСКИ, че този двигател отсега покрива изискванията на бъдещия стандарт Евро 7, който ще влезе в сила през 2025 година. Ако вярваме на Mazda, този агрегат е най-икономичният от всички конкуренти - а сплъсът с тези конкуренти включва всички най-големи имена днес. Впрочем не се налага да приемаме това на доверие. Убедихме се лично. ►

► От Mazda обещаваат разход от 5.2 литра за 100 км за версията с AWD, и 5 на сто за версията със задно предаване. Това е по тестовия цикъл WLTP тествания цикъл. Нагледали сме се на автомобили, които обещаваат едно в тестовете и после дават съвсем друго в истинския живот. Но сега, след 120 километра по магистралите на Каталуня, компютърът ни показва точно 5.1 на сто. Ден по-рано, с повече градско каране и малки провинциални пътища, даже успяхме да го свалим до 4.6 литра. Няма да изпадаме в ясновидство, разбира се, но има всички предпоставки този двигател да се окаже и с удивително дълъг живот - особено на фона на повечето си модерни конкуренти, работещи при все по-високи натоварвания.

ЗА МОМЕНТА ДИЗЕЛОВАТА CX-60 се предлага с две степени на мощност - 200 или 254 коня, в комбинация с 8-степенен автоматик с многостепенен съединител от Aisin. Първият вариант е само със задно предаване; вторият е с 4x4, но отново с акцент върху задните колела. Само не си представяйте офроуд подвижи с тази кола - ако цената и елегантният външен вид не ви пречат да я вкарате в калта, ще ви попречи скромният просвет - едва 17 или 17.5 см, в зависимост от джантите.

Смисълът на двойното предаване тук е да ви осигури спокойствие на асфалта при всякакви условия - на път за Пампорово или при някоя грешна маневра на плажа.

В интерес на истината, окачването не е най-комфортното, което този сегмент може да ви предложи. То е доста сложно - с двойна вилка отпред вместо с макферсони, и многостепенно отзад. Но е настроено по-скоро твърдо. Кое е по-добрият вариант за динамично каране, и за пътища със завои, каквито са повечето в България. Но ако очаквате меко полюшване над всяка неравност - не е това колата.

За интериора вече ви разказахме в теста на плъг-ин хибрида. Той е минималистичен, но с много високо качество на материалите. Има безжично Android Auto и Apple CarPlay. В Mazda все така стралят от модата на големите телевизори и се задоволяват с 12-инчов екран на мултимедията, който дори не е сензорен. Слава богу, тук за всяко нещо си има удобен бутон вместо поредица менюта и подменюта. И то не какъв да е бутон.

Свикнали сме да говорим за германците като за педанти и перфекционисти, но на фона на японците те често са като безгрижни хипита. Всички бутони в тази кола - а те не са никак малко - са калибрирани така, че да имат абсолютно еднаква сила на натиск и еднаква обратна връзка. На инженерите на Mercedes това даже не би им дошло наум.



Mazda CX-60 e-Skyactive D

3283

уб. см работен обем
cubic cm displacement

254

конски сили мощност
horsepower power

550

Нм максимален въртящ момент
Nm maximum torque

7.4

секунди 0-100 км/ч
seconds 0-100 km/h

CX-60 Е ПОЧТИ С 20 САНТИМЕТРА ПОДЪЛГА от CX-5; междусеието тук е с няколко пръста по-голямо от това на Audi Q5. Това означава изобилие от място на задната седалка и багажник с обем 570 литра - не рекордно, но напълно достатъчно.

Да не забравим и новата система на Mazda за персонализация, която автоматично разпознава кой седи зад волана и настройва не само седалката, но и волана, огледалата, хедъп дисплея, дори струите на климатика и звука от колоните.

КОНКУРЕНТИТЕ НА ТОЗИ АВТОМОБИЛ вече не са Nissan или Toyota, а по-скоро BMW, Audi, Mercedes. Mazda иска да предложи една по-гостеприимна в ценово отношение, но по-близка до премиум сегмента оферта.

ЦЕНИТЕ ГО ДОКАЗВАТ: по-слабият дизел със задно предаване започва от около 87,000 лева. За по-мощния с AWD ще ви поискат 97,600, а най-високото ниво на оборудване Takumi вдига летвата до над 108,000 лева. Кое е с само с около десетина процента под цените на германските премиум конкуренти. И окончателно потвърждава доста порасналите амбиции на Mazda. ■

FUTURE IN THE PAST

Eight years after "diesel" became a dirty word, Mazda offers the technology that can finally clean it up

By KONSTANTIN TOMOV / Photography MAZDA

It's been 8 years since the US Environmental Protection Agency created Dieselgate, the biggest scandal in automotive history. Those eight years changed the world beyond recognition. Today, there is almost no car company that has not fixed a date for abandoning the internal combustion engine. Even those who continue to offer it are no longer creating new technology in this area.

WITH ONE EXCEPTION. In 2023, Mazda not only offers an all-new internal combustion engine, but also does it completely against the trends.

Instead of reducing the volume, it increases it by 50 percent. And besides, there's another little secret. This new internal combustion engine... is a diesel.

In 2022, we tested the new Mazda CX-60 - the largest, most luxurious and most expensive car that the Japanese have ever offered on the European market. At least until the upcoming arrival of the CX-80, of course.

But our first contact was with the plug-in hybrid version of the model, designed mainly for markets where governments care at least a little about electrification. While this new variant - the e-Skyactive D - relies on neither subsidies nor charging stations. Under the hood here is an all-new six-cylinder inline diesel in combination with a mild hybrid system. Mazda has always loved to go against the grain and disdain the latest fashion - one of the many reasons we like this company. But to offer a big diesel to Europe in 2023 - isn't that a spectacular step backwards?

WELL, NOT REALLY. IN EUROPE - AND IN BULGARIA TOO - many people still travel 150, 200 and even more kilometres every day. To meet their needs, an electric car must have a battery so large that its production itself is an environmental disaster. And its price causes cardiovascular diseases. Whereas a modern diesel solves the equation without any problem. Especially if it's a big diesel.

It seems a little illogical that the larger volume gives a better ecological effect. But what Mazda is doing makes a lot of sense, actually. They have tried to achieve the most effective ignition of the fuel mixture in a maximum range of revs. And in this case, a larger displacement that operates at a lower load is significantly more economical than a small displacement engine that has to operate at increasingly higher loads. ►





► **FOR AN INTERNAL COMBUSTION ENGINE TO BE CLEAN** and efficient, it must burn the maximum amount of fuel in the fuel mixture. Which is a painstaking task, especially when dealing with a difficult-to-ignite fuel like diesel. Mazda has solved it with a system called DCPCI (Distribution-Controlled Partially Premixed Compression Ignition). The special, double-egg shape of the walls of the combustion chamber helps in the perfect distribution of the fuel mixture, which is supplied with five separate injections. The effect of this is remarkable. This 3.3-litre engine is more efficient than the Mazda CX5's 2.2-litre engine, and even more efficient than the 1.8-litre diesel in the much smaller Mazda CX-3.

HARMFUL EMISSIONS ARE SO LOW that this engine already meets the requirements of the future Euro 7 standard, which will enter into force in 2025. If Mazda is to be believed, this unit is the most economical of all competitors - and the list of those competitors includes all the biggest names today. However, we don't have to take this on trust. We saw for ourselves. Mazda promises consumption of 5.2 litres per 100 km for the AWD version, and 5.0 litres for the rear-wheel drive version. This is according to the WLTP test cycle. We've seen cars that promise one thing in tests and then deliver something completely different in real life. But here, after 120 kilometres on the highways of Catalonia, the computer shows us exactly 5.1 l/100 km. A day earlier, with more city driving and small country roads, we even managed to get it down to 4.6 litres.

We will not fall into clairvoyance, of course, but there are all prerequisites for this engine to turn out to have an amazingly long life - especially against the background of most of its modern competitors, working at increasingly high loads.

AT THE MOMENT, THE DIESEL CX-60 is available with two levels of power - 200 or 254 horses, in combination with an 8-speed automatic with a multi-disc clutch from Aisin. The first variant is rear-wheel drive only; the second is AWD, but again with an emphasis on the rear wheels. Just don't imagine off-road exploits with this car - if the price and elegant appearance do not prevent you from driving it in the mud, the modest ground clearance - only 17 or 17.5 cm, depending on the rims - will.

The purpose of the all-wheel drive here is to provide you with peace of mind on the tarmac in all conditions - on the way to a ski resort or after some wrong maneuver on the beach.

In truth, the suspension is not the most comfortable this segment has to offer. It is quite complex - with a double wishbone in the front instead of MacPherson struts, and a multi-link rear. But it is set rather firmly. Which is the better option for dynamic driving and for roads with bends, as there are most in Bulgaria. But if you expect a soft sway over every bump - this is not the car.

We already told you about the interior in the test of the plug-in hybrid. It is minimalist but with very high-quality materials. It has wireless Android Auto and Apple CarPlay. In Mazda, they still stray from the fashion of large TVs and settle for a modest 12-inch multimedia display, which is not even touch-sensitive. Thank God, there is

a convenient button for every function instead of a series of menus and submenus. And not just any button.

We are used to talking about the Germans as pedantic and perfectionists, but against the background of the Japanese, they are often like carefree hippies. All the buttons in this car - and there are quite a few - are calibrated to have exactly the same pressure and feedback. Mercedes engineers would never have thought of that.

THE CX-60 IS ALMOST 20 CENTIMETRES longer than the CX-5; the wheelbase here is a few fingers longer than that of the Audi Q5. This means plenty of space in the back seat and a trunk with a volume of 570 litres - not a record, but quite enough.

And let's not forget Mazda's new personalization system, which automatically recognizes who's behind the wheel and adjusts not only the seat but also the steering wheel, mirrors, head-up display, even the air conditioning jets and the sound from the speakers.

The competitors of this car are no longer Nissan or Toyota, but rather BMW, Audi, and Mercedes. Mazda wants to offer a more affordable offer, but closer to the premium segment.

The prices prove it: the less powerful diesel with rear-wheel drive starts at around BGN 87,000. For the more powerful one with AWD, they will ask you for 97,600, and the highest level of Takumi equipment raises the bar to over 108,000 BGN. Which is only about ten per cent below the prices of German premium competitors. And finally confirms Mazda's rather grown-up ambitions. ■



Забравете света и открийте своя...

Откъснете се от ежедневието с лятно бягство
в къмпинг Градина. Подарете си незабравима почивка
в бунгало на морския бряг.



За повече информация и резервации:

+359 888 77 33 44

office@campinggradina.com

reservations@campinggradina.com

www.campinggradina.com



+359 888 435 336



Culinary Journey through Asia

Sts. Constantine and Helena Resort | Varna | www.aquahousehotel.com



0700 70 799



AQUA
HOUSE
HOTEL & SPA



SEA. SPA. SPIRIT.

Sts. Constantine and Helena Resort | Varna | Bulgaria

www.aquahousehotel.com



94 |

НЕПОЗНАТАТА ИСПАНИЯ

UNKNOWN SPAIN

88 |

"КУЧЕТО СЕ КАЗВАШЕ ИНДИАНА!"
"WE NAMED THE DOG INDIANA!"

110 |

КУЛИНАРНИ КОНКИСТАДОРИ
CULINARY CONQUISTADORS



АФИШ



ОПЕРА

РОЛАНДО ВИАЗОН // Големият мексикански тенор трябваше да гостува в София в рамките на Новогодишния музикален фестивал, но заболяване отложи концерта му за пролетта. Под диригентството на Найден Тодоров, Виязон ще пее прочути арии от "Арлезианката" на Бизе, "Дон Паскуале", "Лучия ди Ламермур" и "Любовен еликсир" на Доницети, "Царицата на чардаша" на Калман, "Вилиси" на Пучини, както и произведения на Регер, Пеня, Делиб и Джон Уилямс. Ще му акомпанира очарователната испанка Серена Саенс.

6 май, София, НДК

OPERA

ROLANDO VILLAZON // The great Mexican tenor was supposed to visit Sofia as part of the New Year's Music Festival, but illness postponed his concert until the spring. Conducted by Nayden Todorov, Villazon will sing famous arias from Bizet's *The Arlesian*, Donizetti's *Don Pasquale*, Lucia di Lammermoor and *Elixir of Love*, Kalman's *The Czarinas Queen*, Puccini's *Le Villi*, as well as works by Reger, Penella, Delibes and John Williams. He will be accompanied by the charming Spaniard Serena Saenz.

May 6, Sofia, NDK



РОМАН

ДОБРОЖЕЛАТЕЛНИТЕ // Джонатан Лител е американец, отраснал във Франция и пишещ на френски. Литературният му дебют „Доброжелателните“ предизвика истински взрив през 2006 и спечели наведнъж приза "Гонкур" и Голямата награда за роман на френската академия. Историята на Максимилиан Ауге, бивш нацистки офицер, превърнал се във фабрикант и интелектуалец, бе определена като "Литературен подвиг" от Paris Match, а Le Figaro я нарече "памятник на съвременната литература".

Издателство "Колибри".

NOVEL

THE KINDLY ONES // Jonathan Littell is an American who grew up in France and writes in French. His literary debut "The Kindly Ones" caused an explosion in 2006 and won both the Goncourt prize and the Grand Prix for a novel of the French Academy. The story of Maximilian Aue, a former Nazi officer turned manufacturer and intellectual, was called a "Literary Feat" by Paris Match, and Le Figaro called it a "monument of modern literature".

Colibri publishing house



КИНО

МАЛКАТА РУСАЛКА // Амбицията на Disney да пресъздаде класическите си заглавия чрез live-action технологията стига и до прословутата приказка на Андерсен. В римейка на анимацията от 1989 главната роля е поверена на младата певица Холи Бейли, а режисурата е на Роб Маршъл ("Чикаго", "Мемоарите на една гейша"). В останалите роли ще видим Джона Хауър-Кинг, Акуафина, Давиуд Дигс, Хавиер Бардем и Мелиса Маккарти.

По кината от 26 май

CINEMA

THE LITTLE MERMAID // Disney's ambition to recreate its classic titles through live-action technology extends to Andersen's infamous fairy tale now. In the remake of the 1989 animation, the main role is entrusted to the young singer Halle Bailey, and the direction is by Rob Marshall ("Chicago", "Memoirs of a Geisha"). Jonah Hower-King, Awkwafina, Daveed Diggs, Javier Bardem and Melissa McCarthy will be seen in the remaining roles.

In theaters from May 26

POSTER

КЛАСИКА

СЕРГЕЙ ХАЧАТРЯН // Звездните гостувания в зала "България" продължават с този концерт на Сергей Хачатрян, виртуозния арменски цигулар, който през 2000 година стана най-младият победител в престижния конкурс "Ян Сибелиус" в историята. В София Хачатрян ще гостува заедно със сръбското сопрано Мария Йелич и уважавания аржентински диригент Луис Горелик. В програмата са Концертът за цигулка и оркестър в ре мажор на Стравински и Симфония №4 в сол мажор на Малер.

18 май, София, зала "България"

ДЖАЗ

ИВО ПАПАЗОВ - ИБРЯМА // Големият кларнетист, носител на наградата за World Music на BBC, планираше да отбележи 70-ата си годишнина с един концерт в Sofia Live Club през февруари. Но заради огромния интерес концертите станаха два, а сега е добавена и нова дата през май. Някога The Independent го нарече "свръхестествен гений на кларнета" и трябва да кажем, че Ибряма не е загубил нищо от таланта си оттогава, а комбинацията от сватбарска музика и джаз остава все така неустоима.

Sofia Live Club, 27 май

САТИРА

You Can't Joke About That // Най-после гласът на разума срещу неугържимата напоследък "cancel култура". В тази книга, с подзаглавие "Защо всичко е смешно, нищо не е свещено и всички сме заедно в това", нашумялата либертарианка и ТВ водеща Кат Тимф убедително доказва защо е важно да се смеем именно на чувствителните, деликатни и болезнени теми. И защо смехът никога не бива да бъде цензуриран. Наскоро в една анкета 40% от американците признаха, че не смеят да се шегуват по определени въпроси, за да не бъдат атакувани или изолирани.

Издателство Broadside Books

EN

CLASSICS

SERGEY KHACHATRYAN // The star guest appearances at the Bulgaria Hall continue with this concert by Sergey Khachatryan, the virtuoso Armenian violinist who in 2000 became the youngest ever winner of the prestigious Jan Sibelius Competition. In Sofia, Khachatryan will be visiting together with the Serbian soprano Maria Jelic and the respected Argentinian conductor Luis Gorelik. The program includes Stravinsky's Concerto for Violin and Orchestra in D Major and Mahler's Symphony No. 4 in G Major.

May 18, Sofia, "Bulgaria" hall

JAZZ

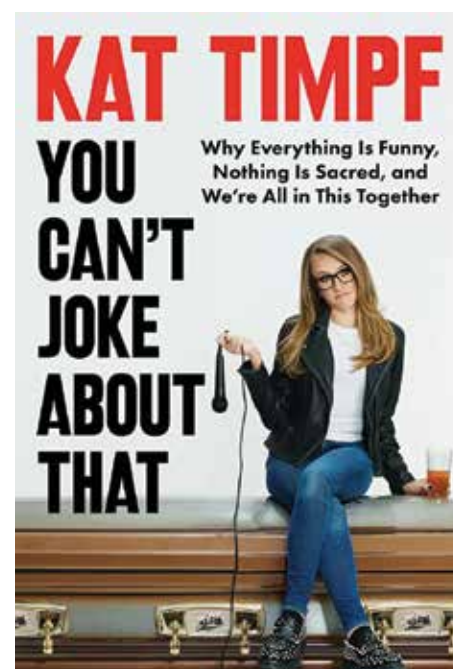
IVO PAPAZOV - IBRYAMA // The great clarinetist, winner of the BBC's World Music Award, planned to mark his 70th anniversary with a concert at the Sofia Live Club in February. But due to the huge interest, the concerts became two, and now a third date has been added in May. The Independent once called him a "supernatural genius of the clarinet" and we must say that Ibryama has lost none of his talent since, and the combination of wedding music and jazz remains as irresistible as ever.

Sofia Live Club, May 27

SATIRE

YOU CAN'T JOKE ABOUT THAT // Finally the voice of reason against the unstoppable "cancel culture" of late. In this book, subtitled "Why Everything is Funny, Nothing is Sacred, and We're All in This Together," renowned libertarian and TV host Kat Timph convincingly argues why it's important to laugh at sensitive, delicate, and painful topics. And why laughter should never be censored. In a recent poll, 40% of Americans admitted that they dare not joke about certain issues in order not to be attacked or isolated.

Broadside Books



"КУЧЕТО СЕ КАЗВАШЕ ИНДИАНА!"

"WE NAMED THE DOG INDIANA!"

След дълга пауза Харисън Форд се завръща като най-обичания екшън герой в историята. 10 факта, които не знаете за предишните серии на "Индиана Джоунс"

After a long hiatus, Harrison Ford is back as the most beloved action hero in history. 10 facts you didn't know about the previous series of "Indiana Jones"

След 16 години чакане, в края на юни по екраните се завръща най-необикновеният - и по всяка вероятност най-обичаният - екшън герой в историята на киното.

За цяло поколение новият "Индиана Джоунс и реликвата на съдбата" ще е първа среща с емблематичния археолог и авантюрист; за всички останали остава само да гадаем дали петият епизод на поредицата ще върне магията от първите три, или ще е разочаровашо безжизнен и неубедителен като четвъртия от 2008 година.

Харисън Форд вече обяви, че това ще е последното му превъплъщение като Индиана; за "Реликвата..." се връщат и много други познати имена, от съпродуцента Джордж Лукас и композитора Джон Уилямс до Джон Рис-Дейвис, който игра Верния Салах още в първата част през 1981. След отказа на Стивън Спилбърг режисьор е близкият му приятел Джеймс Манголд (Walk the line, Ford vs. Ferrari, Logan). В края на 60-те поостарелият, но все още енергичен г-р Хенри Джоунс се забърква в космическата напревара и се изправя срещу бивш нацист, работещ вече за НАСА (Мадс Микелсен). Фийби Уолър-Бридж е внучката на Индиана, и дори Антонио Бандерас се появява за малко, за да му помогне в трудна ситуация.

В края на юни ще научим какво се е получило от тази комбинация, а докато чакаме, нека си припомним някои слабо познати факти за оригиналната поредица.

After 16 years of waiting, at the end of June, the most unusual - and in all likelihood the most beloved - action hero in the history of cinema returns to the screens.

For an entire generation, the new "Indiana Jones and the Dial of Destiny" will be the first meeting with the iconic archaeologist and adventurer; for everyone else, we can only guess whether the fifth episode of the series will bring back the magic of the first three, or if it will be as disappointingly lifeless and unconvincing as the fourth from 2008.

Harrison Ford has already announced that this will be his last incarnation as Indiana; many other familiar names return, from co-producer George Lucas and composer John Williams to John Rhys-Davies, who played the faithful Salah in the first part in 1981. After Steven Spielberg's refusal, his close friend James Mangold (Walk the Line, Ford vs. Ferrari, Logan) took over as director. In the late 1960s, an ageing but still energetic Dr Henry Jones becomes involved in the space race and confronts an ex-Nazi now working for NASA (Mads Mikkelsen). Phoebe Waller-Bridge is Indiana's granddaughter, and even Antonio Banderas makes a brief appearance to help him out in a sticky situation. At the end of June, we'll learn what this combination has produced, and while we wait, let's recall some little-known facts about the original series.





ИНДИАНА И ЧУБАКА СА БРАТЯ INDIANA AND CHEWBACCA ARE BROTHERS, SORT OF

Героите от двата най-популярни филма на Джордж Лукас всъщност имат общ "родител" - неговото куче Ингуана, порода Аляски маламут. Чубака, гръмогласното ууки от "Междузвездни войни", е въдъхновено от рунтавото куче, а героят на Харисън Форд е кръстен на него. Първоначално Лукас искал персонажът да се казва "Ингуана Смит", но Стивън Спилбърг - режисьор на "Похителите на изчезналия кивот" - с основание забелязал, че името твърде много прилича на "Невада Смит", стар уестърн със Стив Маккуин.

The characters of the two most popular films of George Lucas actually have a common "parent" - his dog Indiana, a breed of Alaskan Malamute. Chewbacca, the loud-mouthed Wookiee from Star Wars, was inspired by the shaggy dog, and Harrison Ford's character was named after him. Lucas originally wanted the character to be named "Indiana Smith," but Steven Spielberg, director of "Raiders of the Lost Ark," rightly noted that the name sounded too much like "Nevada Smith," an old western starring Steve McQueen.

НАЙ-СМЕШНИТЕ СЦЕНИ СА ИЗМИСЛЕНИ ОТ ХАРИСЪН ФОРД THE FUNNIEST SCENES WERE INVENTED BY HARRISON FORD

Суховатото чувство за хумор и въображението на Харисън Форд са родили някои от най-емблематичните сцени в киното - например когато принцеса Леиа му казва "Обичам те" в "Империята отвръща на удара", а той отвръща "Знам" (по сценарий трябвало да каже "И аз", но на Харисън това му се сторило твърде лигаво като за Хан Соло). Друг отличен пример за способността му да импровизира е сцената в "Похителите на изчезналия кивот", където забулен убиец излиза срещу Ингуана Джоунс в Каиро и започва майсторски да върти ятанана. Сценарият предвиждал ръкопашна схватка, но Форд бил уморен от снимките и предложил просто да поглежда за кратко демонстрацията, да извади револвера си и невъзмутимо да застреля майстора на ятанана, продължавайки после по пътя си.

Harrison Ford's wry sense of humour and imagination has given birth to some of the most iconic scenes in cinema - like when Princess Leia says to him "I love you" in "The Empire Strikes Back" and

he replies "I know" (in the script he should have said 'Love you too', but Harrison thought that was too slimy for Han Solo). Another prime example of his ability to improvise is the scene in Raiders of the Lost Ark where a masked assassin confronts Indiana Jones in Cairo and begins masterfully swinging a scimitar. The script called for hand-to-hand combat, but Ford was tired of filming and suggested that he simply watch the demonstration briefly, draw his revolver and nonchalantly shoot the scimitar master, then continue on his way.

МАЛЧО ИЗМСТИЛ СОБСТВЕНИЯ СИ БРАТ ЗА "ХРАМЪТ НА ОБРЕЧЕНИТЕ" SHORT ROUND REPLACED HIS OWN BROTHER FOR THE "TEMPLE OF DOOM"

Малчо, момчето-помощник на Инди в "Храмът на обречените", бе изигран от 12-годишния тогава Ки Хоу Куан. Но малцина знаят, че кандидат за ролята всъщност е бил по-големият брат на Ки. По време на прослушването малкият толкова уверено взел да подсказва на батко си как да си казва репликите, че продуцентите харесали именно него. След няколко епизодични роли през 80-те Ки прекратил актьорската си кариера за гесетилетия,



за да се завърне триумфално тази година с "Всичко навсякъде навезднъж", който му донесе и "Оскар" за най-добра второстепенна роля. На церемонията гвамата се видяха с Харисън Форд за пръв път от 80-те. Впрочем, макар да има китайски корени, Ки не е роден в Китай, както мислят мнозина, а във Виетнам.

Short Round, Indy's boy sidekick in The Temple of Doom, was played by then-12-year-old Ke Huy Quan. But few know that a candidate for the role was actually Ke's older brother. During the audition, the little one so confidently took to telling his brother how to say the lines that the producers liked him better. After a few cameo roles in the 1980s, Key took a decade-long hiatus from acting to make a triumphant return this year with Everything Everywhere All at Once, which also won him an Oscar for Best Supporting Actor. At the ceremony, him and Harrison Ford met for the first time since the 80s. By the way, Ke, although having Chinese ancestors, was not born in China, as many think, but in Vietnam.

ЛЮБИМАТА СЦЕНА НА СПИЙЛБЪРГ SPIELBERG'S FAVOURITE SCENE

"Храмът на обречените" включва и сцената, която Стивън

Спийлбърг посочва като може би най-любимата от всички, които някога е заснемал. В нея тримата герои се промъкват по пълен със скрити капани проход. Индиана нарежда на певицата Уили да не пипа нищо, но тя неволно докосва със загник бутона, който задейства гвижещите се стени. Тримата се измъкват на косъм, а в последния момент изпод падащата каменна врата се промушва ръката на Инди, за да спаси и шапката му. „Това бе любимото ми нещо в целия филм“, признава Спийлбърг, който режисира първите три епизода. Като цяло обаче режисьорът никак не харесва втората част от поредицата, която станала "прекалено мрачна".

"Temple of Doom" also features a scene that Steven Spielberg has cited as perhaps his favourite of any he's ever shot. In it, the three heroes sneak through a passage full of hidden traps. Indiana orders the singer Willie not to touch anything, but she accidentally butts the button that activates the moving walls. The three narrowly escape, and at the last moment, Indy's hand slips from under the falling stone door to save his hat as well. "That was my favourite thing about the whole movie," admits Spielberg, who directed the first three episodes. Overall, however, the director disliked the second part of the

series, which became "too dark."

СПИЙЛБЪРГ ОТКАЗАЛ "РЕЙНМАН" SPIELBERG TURNED DOWN "RAIN MAN"

По времето, когато Лукас замислял третата част ("Индиана Джоунс и последният кръстоносен поход"), Стивън Спийлбърг имал няколко грузи предложения - включително касовият хит "Голям" с Том Хенкс и "Рейнман". В крайна сметка Спийлбърг решил да се върне към Индиана и да поправи грешката си - по собствените му думи - с "Храмът на обречените". "Рейнман" бе даден на Бари Левинсън и впоследствие спечели четири награди "Оскар" - за най-добър филм, най-добър режисьор, главна мъжка роля (Дъстин Хофман) и сценарий.

By the time Lucas conceived the third instalment ("Indiana Jones and the Last Crusade"), Steven Spielberg had several other offers - including the box office hit "Big" with Tom Hanks and "Rain Man". Ultimately, Spielberg decided to return to Indiana and correct his mistake - in his own words - with The Temple of Doom. "Rain Man" was given to Barry Levinson and subsequently won four Oscars - for best picture, best director, leading actor (Dustin Hoffman) and best Original screenplay.



ФИЛМЪТ СЪЗДАДЕ ТУРИСТИЧЕСКА АТРАКЦИЯ

Кулминационните сцени в "Последния кръстоносен поход" са снимани в изоставения град Петра - красиви, но слабо популярни развалини в Йордания, посещавани едва от около пет хиляди души годишно. След филма обаче Петра се превърна в глобална атракция, привличаща милиони хора всяка година. Едно хумористично издание от Близкия изток дори предложи градът официално да бъде преименуван в "Мястото от Индиана Джоунс".



РЕВОЛЮЦИЯ В ЗАСТРАХОВАТЕЛНОТО ДЕЛО A REVOLUTION IN THE INSURANCE BUSINESS

Порегицата е влязла в историята и на застрахователното дело, и то по не един повод. След "Храмът на обречените" съзателят на костюмите Антъни Поуъл завел застрахователна щета за роклята, носена от героинята на Кейт Капшоу, с лаконичното обяснение "Изядена от слон".

А за сцената с плъховете във венецианските канали в "Последният кръстоносен поход" продукцията трябвало сама да си отгледа няколко хиляди плъха, за да има гаранция, че не са преносители на зарази. Това се оказало толкова скъпо начинание, че продуцентите сключили застраховка срещу евентуална неочаквана смърт на "минимум 1000 плъха". Освен това майсторите по ефектите трябвало да изработят и огромно количество механични плъхове за момента, в който те изгарят в подпаления петрол.

The series has entered the history of insurance - and on more than one occasion. After "The Temple of Doom", costume designer Anthony Powell filed an insurance claim for the dress worn by Kate Capshaw's character, with the laconic explanation "Eaten by an elephant". For the scene with the rats in the Venetian canals in "The Last

Crusade", the production had to raise several thousand rats themselves to ensure that they were not carriers of disease. This proved to be such an expensive undertaking that the producers took out insurance against the possible unexpected death of "at least 1,000 rats". In addition, the effects masters also had to create a huge amount of mechanical rats for the moment when they burn in a large fire.

"ХРАМЪТ НА ОБРЕЧЕНИТЕ" ПРОМЕНИ ВЪЗРАСТОВИТЕ ЗАБРАНИ "TEMPLE OF DOOM" HAS CHANGED THE AGE RESTRICTIONS

Заслуга на "Храмът на обречените" и лично на режисьора Спилбърг е днешният американски рейтинг за възрастова пригодност на филмите. Допреди втория "Индиана Джоунс", лентите с насилие и неподходящи сцени автоматично получавали рейтинг R - забранен за лица под 17 години. Понеже в "Храма на обречените" има изтръгване на сърца от живи хора и обяд със супа от човешки очи, Спилбърг бил доста притеснен да не получи R - катастрофа за филм, предвиден за семейна публика. Затова лобирал пред тогавашния шеф на МРАА да се въведат нови, по-нюансирани степени. Предложението било прието и

мака се погил рейтингът PG-13 - Parents Strongly Cautioned, който предупреждава, че във филма има неподходящи гледки за деца под 13 години, и оставя избора на родителите.

To the credit of "The Temple of Doom" and personally to the director Spielberg is today's American rating of age appropriateness of films. Prior to the second "Indiana Jones", films with violence and inappropriate scenes were automatically rated R - prohibited for persons under the age of 17. Because "Temple of Doom" has hearts ripped out of living people and a dinner with soup made of human eyes, Spielberg was quite worried about getting an R - a disaster for a film intended for family audiences. So he lobbied the head of the MPAA to introduce new, more nuanced degrees. The proposal was accepted and thus the PG-13 rating was born - Parents Strongly Cautioned, which warns that the film contains scenes not suitable for children under 13, and leaves the choice to the parents.

ГРЕГЪРИ ПЕК ТРЯБВАЛО ДА Е БАЩАТА НА ИНДИ GREGORY PECK WAS SUPPOSED TO BE INDY'S FATHER

Идеята в третата част да се появи и бащата на Индиана Джоунс била на Спилбърг, който



то си го представял като "тип Лорънс Оливие". Но великият британски актьор изобщо не е бил спряган за ролята заради напредналата си възраст - всъщност Спилбърг мислел да го покани за епизодична поява като рицаря на Граала, но смъртта на Оливие осуетила това. За ролята на Хенри Джоунс - старши първоначално бил предвиден Грегъри Пек. Шон Конъри се оказал спасителен вариант, когато нещата с Пек се провалили. Малцина знаят също, че по време на сцената в цепелина, когато Ингуана и баща му разговарят за граала, под масата и гвамата не носят панталони. На снимачната площадка било много горещо и Конъри невъзмутимо се събул. След кратък размисъл Форд го последвал.

The idea for Indiana Jones' father to appear in the third part was Spielberg's, who imagined him as a "Laurence Olivier type". But the great British actor was never cast in the role due to his advanced age - in fact, Spielberg thought of inviting him for a cameo appearance as the Grail Knight, but Olivier's death thwarted that. Gregory Peck was originally slated for the role of Henry Jones Sr. Sean Connery proved to be a lifeline when things fell through with Peck. Few also know that during the scene in the zeppelin, when Indiana and his father are talking about the grail, under the table, they are both wearing no pants. It was very hot on the set and Connery calmly stripped down. After a moment's thought, Ford followed.

ПРОЧУТ ДРАМАТУРГ ПОМОГНАЛ ТАЙНО A FAMOUS PLAYWRIGHT HELPED SECRETLY

За да представят по-убедително отношенията между отчуждените баща и син Джоунс, Спилбърг и Лукас решили да прибегнат до помощта на големия британски драматург Том Стопард ("Розенкранц и Гилденстерн са мъртви", "Ден и нощ"). В нагласите на филма обаче

Стопард е посочен с псевдонима Бари Уотсън. Впрочем Стопард има и немалко подписани филмови сценарии - "Бразилия" на Тери Гилиъм, "Влюбеният Шекспир", "Руската къща" и "Империя на слънцето" (режисиран отново от Спилбърг).

To present the relationship between the estranged father and son more convincingly, Spielberg and Lucas decided to resort to the help of the great British playwright Tom Stoppard ("Rosencrantz and Guildenstern are Dead", "Day and Night"). However, in the credits of the film, Stoppard is listed under the pseudonym Barry Watson. By the way, Stoppard also has quite a few signed film scripts - "Brazil" by Terry Gilliam, "Shakespeare in Love", "The Russian House" and "Empire of the Sun" (directed by Spielberg as well).

ХАРИСЪН ФОРД ИЗБРАЛ МЛАДОТО СИ "АЗ" HARRISON FORD CHOSE HIS YOUNGER SELF

"Последният кръстоносен поход" започва с кратка история за Инди като ученик. Ролята се изпълнява от Рувър Финукс, трагично рано отишли си брат на Хоакин Финукс. Форд сам го предложил на Спилбърг, след като гвамата с Рувър изиграли баща и син в The Mosquito Coast. Най-големият от братята Финукс почина от свръхдоза

кокаин и хероин, едва навършил 23 години.

"The Last Crusade" opens with a short story about Indy as a teenager. The role is played by River Phoenix, Joaquin Phoenix's older brother. Ford recommended him to Spielberg himself after he and River played father and son in The Mosquito Coast. The eldest of the Phoenix brothers died of an overdose of cocaine and heroin, just 23 years old.

ПЪРВИЯТ ДИГИТАЛЕН ЕФЕКТ В КИНОТО THE FIRST DIGITAL EFFECT IN CINEMA

"Последният кръстоносен поход" влиза в историята на киното и с първата употреба на дигитален композитен кадър. Светкавичното състаряване на злодея Уолтър Доноуан, след като отпъва от фалшивия Граал, е постигнато с дигиталното комбиниране на кадри на актьора Джулиън Гловър с различен грим, както и кадри на изработени специално кукли.

"The Last Crusade" also goes down in cinema history with the first use of a digital composite shot. The lightning-fast ageing of the villain Walter Donovan after sipping from the fake Grail was achieved by digitally combining footage of actor Julian Glover in different make-up, as well as footage of custom-made puppets. ■



THE FILM CREATED A TOURIST ATTRACTION

The climactic scenes in The Last Crusade were filmed in the abandoned city of Petra, a beautiful but little-known ruin in Jordan visited by only about five thousand people a year. However, since the film, Petra has become a global attraction, attracting millions of people every year. A Middle Eastern satirical publication even suggested that the city be officially renamed "The Indiana Jones Place."



POSOKA.COM

ТИ ВЕЧЕ ПЪТЕШЕСТВАШ

ТУРИСТИЧЕСКИ УСЛУГИ ОТ POSOKA.COM

- Самолетни билети
- Екскурзии и почивки в Европа и света
- Круизи
- Rent-a-car
- Фирмени пътувания
- Оферти по индивидуално запитване



Резервирай своето вълнуващо пътуване на
www.posoka.com или се свържи с нас на **0700 17 107**

ЗВЕЗДНА ОПЕРА В ЛЕТНИЯ ТЕАТЪР – ВАРНА 2023

XIV Опера в Летния театър – Варна 2023 открива с оперната гала „TUTTO VERDI“ (16.06), по повод 210 г. от рождението на великия композитор. Под емоционалната палка на маестро Якопо Сипари ди Пескасерили ще аплодираме сопраното Доната Д'Анунцио Ломбарди - награда „Пучини“ 2019 и нашумелия френско-тунизийски тенор Амади Лага, в компанията на именити български певци, с хора и оркестъра на Държавна опера Варна. С поклон пред божествената Мария Калас, по повод 100 г. от рождението ѝ, поднасяме **световната премиера** на операта-мюзикъл „Калас и Онасис“ (21.06) от Христос Папагеоргиу; дир., аранжимент, оркестрация Стратимир Павлов; реж. Петко Бонев, худ. Ася Стоименова, хореография Анна Пампулова. Българската прима със световна кариера Цветелина Василева ще изпълни ролята на Мария Калас, а Мариос Андреу от Кипър, завършил НМА в София, ще пресъздаде образа на милионера Аристотел Онасис, голямата любов на Мария Калас. Празнуваме фестивална кулминация с култовата постановка „Аида“ на Франко Дзефирели (14, 15.07), възста-



новка на Стефано Треспиди, която закупихме, в колаборация с Националните оперни театри на Албания и Косово, по повод 100 г. от рождението на знаковия оперен режисьор и сценограф, както и 210 г. от рождението на Верги. Дирижира маестро Сипари, първата вечер с Аида - Йоана Железчева, втората вечер със съвършената, като вокално и артистично присъствие, Красимира Стоянова.

Заключителният фестивален акорд ще отзвучи с Оперна гала (31.08) и още едно небесно сопрано - Соня Йончева. Обявена от Opus Klassic за Певица на 2021-ва, триумфираща на всички престижни сцени, в България до края на т.г. тя ще пее само в последната Гала Вечер на звездната Опера в Летния театър - Варна 2023. Под диригентството на Кръстин Настев, на оперната дива ще партнират избраните от самата нея колеги - Валентина Куцарова, Милен Божков, Пламен Димитров и Ивайло Джуров.

*Даниела Димова
Директор на Театрално-музикален
продуцентски център Варна*

STARRY "OPERA AT THE SUMMER THEATRE" – VARNA 2023

The 14th edition of Opera at the Summer Theatre – Varna 2023 will commence on 16 June with the opera gala "TUTTO VERDI". It will mark the 210th anniversary from the birth of the great composer. Following the emotional baton of Maestro Jacopo Sipari di Pescasseroli, we will applaud the soprano Donata D'Annunzio Lombardi who is the holder of the Puccini prize for 2019 and the much talked about French-Tunisian tenor Amadi Lagha, joined by esteemed Bulgarian singers and the chorus and orchestra of State Opera Varna. Bowing to the divine Maria Callas on the occasion of the centenary of her birth, we stage the **world premiere** on 21 June of the opera musical "Callas and Onassis" by Christos Papageorgiou. (Arrangement, orchestration, con-

ductor - Stratsimir Pavlov; director – Petko Bonev; artistic design – Asya Stoimenova; choreography – Anna Pampulova) Zvetelina Vasileva, the Bulgarian prima with a world track record, will perform the role of Maria Callas. Marios Andreu from Cyprus who graduated from the National Music Academy in Sofia will interpret the image of the millionaire Aristotle Onassis, the big love of Maria Callas. We will celebrate the culmination of the festival on 14 and 15 July with the cult production by Franco Zeffirelli of Aida, a revival by Stefano Trespidi that we bought in collaboration with the national opera theatres of Albania and Kosovo to commemorate the centenary of the birth of the iconic opera director and production designer, as well as 210 years from the birth of

Verdi. The performance will be conducted by Maestro Sipari. The first evening, the role of Aida will be sung by Yoana Zhelezcheva, and the second by Krassimira Stoyanova who is superb both as a vocal and artistic presence. The concluding festival chords will be heard at the Opera Gala on 31 August presenting yet another celestial soprano, Sonya Yoncheva. Proclaimed by Opus Klassic as the Female Singer of the Year for 2021 and triumphing on all prestigious stages, until the end of this year she will only sing in Bulgaria during the last Gala Evening of the Starry "Opera At The Summer Theatre" – Varna 2023. Under the direction of conductor Krastin Nastev, the opera diva will be accompanied on stage by colleagues selected by her such as Valentina

НЕПОЗНАТАТА ИСПАНИЯ

UNKNOWN SPAIN

Вместо изтърканите Мадрид
и Барселона, посветете
ваканцията си на някое от тези
великолепни малки грачета

Забравете за космополитния Мадрид, безгрижната Севиля или новоизгрялата звезда на Барселона. Всеки от големите градове на Испания е един отделен, и много възбуждащ свят. Но ако искате да усетите самата страна, тогава ви трябва малките грачета. Онези, в които няма плчища туристи от всички краища на света; в които глобалните търговски марки още не са нахлули; в които животът тече значително по-бавно, но и несравнимо по-качествено. Ето десет от най-пленителните малки градове на Испания, които горещо ви препоръчваме.

Instead of the worn-out Madrid and Barcelona, dedicate your vacation to one of these gorgeous little towns

Forget cosmopolitan Madrid, carefree Seville or the rising star of Barcelona. Each of the major cities of Spain is a separate and very exciting world. But if you want to feel the country itself, then you need the small towns.

Those where there are no hordes of tourists from all over the world; in which global brands have not yet invaded; in which life runs on a significantly slower pace, but also with incomparably better quality.

Here are ten of Spain's most charming small towns that we highly recommend.







ВЕХЕР ДЕ ЛА ФРОНТЕРА

Къде: Андалусия

Севиля, Гранада и Ронда са класическите атракции за туристите в Андалусия, най-южната и най-интересна испанска провинция. Но понякога е по-приятно просто да зареете поглед из пейзажа и да се отбиете от пътя, когато видите нещо любопитно. Точно така постъпихме и ние преди десетина години, при вида на едно ослепително бяло градче, кацнало над един хълм над морето по пътя от Малага към Кадис.

Вежер де ла Фронтера (с население 12 000 души) е старинно градче, процъфтявало още под властта на маврите и повторно завладяно от християните при Фердинанд Кастилски през XIII век. В архитектурата се усеща ислямското влияние; в местната кухня пък, която можете да опитате в дузина приветливи и спокойни ресторанчета, се усеща близостта на морето. Както навсякъде в Испания, и тук седмицата на Великден е специално преживяване, а в 13:00 следобед на самото Възкресение по тесните улички се пускат два бика за допълнителни емоции. Във всички останали дни от годината това е спокойно, идилично градче.



VEJER DE LA FRONTERA

Where: Andalusia

Seville, Granada and Ronda are the classic attractions for tourists in Andalusia, Spain's southernmost and most intriguing province. But sometimes it's nicer to just look around the landscape and pull off the road when you see something interesting. That's exactly what we did ten years ago, at the sight of a dazzling white town perched on a hill above the sea on the road from Malaga to Cadiz.

Vejer de la Frontera (population 12,000) is an ancient town that flourished under Moorish rule and was reconquered by the Christians under Ferdinand of Castile in the 13th century. The Islamic influence is felt in the architecture; in the local cuisine, which you can try in a dozen friendly and relaxed restaurants, you can feel the proximity of the sea. As everywhere in Spain, the week of Easter is a special experience here, and at 13:00 in the afternoon of the Resurrection itself, two bulls are released through the narrow streets for extra emotions. On all other days of the year, it is a peaceful, idyllic town.



КАДАКЕС

Къде: Каталония

Кацнало на единия бряг на скалист полуостров в най-северната част на Испания, това пристанище е било изолирано от сушата и достъпно само по вода чак до началото на XX век. Живописното разположение, толкова благоприятно за контрабандни начинания в миналото, днес го прави притегателна точка за художници, писатели, архитекти и всякакви други творци. Самият Салвадор Дали го бе харесал толкова, че си купи къща в съседното селце Портлигат и я ползваше над 60 години (днес е превърната в музей). Пабло Пикасо, Анри Матис и Жоан Миро също са били чести посетители тук, а Габриел Гарсия Маркес толкова се вдъхновил от градчето, че му посвети един разказ.

От някогашната изолираност не е останало много, но все пак Кадакес с неговите едва 2500 жители е спокойно място, ако не броим активния туристически сезон през юли и август. Разходете се по каменните му улички, насладете се на забележителната колекция от скулптури и хапнете от най-добрата морска храна, която Каталония може да предложи.



CADAQUES

Where: Catalonia

Perched on one shore of a rocky peninsula in the northernmost part of Spain, this port was isolated from the land and accessible only by water until the early 20th century.

The picturesque location, so conducive to smuggling ventures in the past, today makes it a point of attraction for artists, writers, architects and all sorts of other creatives. Salvador Dali himself liked it so much that he bought a house in the neighbouring village of Port Lligat and used it for over 60 years (today it has been turned into a museum). Pablo Picasso, Henri Matisse and Joan Miró were also frequent visitors here, and Gabriel García Márquez was so inspired by the town that he dedicated a story to it.

Not much remains of its former isolation, but Cadaques, with its mere 2,500 inhabitants, is a peaceful place if you don't count the busy tourist season in July and August. Stroll its cobbled streets, admire its remarkable collection of sculptures and eat the best seafood Catalonia has to offer.



ЛОГРОНЬО

Къде: Риоха

Със своите над 150,000 жители, столицата на малката провинция Ла Риоха не е точно малко градче, разбира се. Но Логроньо напълно заслужава да направим едно изключение и да го включим в нашия списък. Първо, защото ритъмът на живота тук е спокоен като на село. И второ, защото това е сърцето на испанската винарска индустрия. А испанската винарска индустрия е забележителност сама по себе си. Градът може да предложи ефективна средновековна архитектура, забележителни катедрали, разкошни паркове. Но главната атракция тук е едно каре от четири улици в централната част, където са съсредоточени не по-малко от 50 тапас барове (само че в Логроньо "тапас" всъщност се наричат "пинчос", по бискайски образец). Тук можете не само да опитате най-добрите вина на Риоха, но и да дегустирате легендарните местни агнешки продукти, чорисо, аспержи и артишоци.

А ако случайно се окажете в града на 11 юни, ще се насладите и на големия местен празник "Сан Барнабе", на който навсякъде по улиците се гощават с пържена пъстърва и вино в чест на епохална победа над французите от 1521 година.



LOGROÑO

Where: Rioja

With over 150,000 inhabitants, the capital of the small province of La Rioja is not exactly a small town, of course. But Logroño deserves for us to make an exception and include it in our list. First, because the rhythm of life here is as calm as in a village. And secondly, because it is the heart of the Spanish wine industry. And the Spanish wine industry is a landmark in itself.

The city can offer impressive medieval architecture, remarkable cathedrals, and magnificent parks. But the main attraction here is a rectangle of four streets in the central part, where no less than 50 tapas bars are concentrated (only that in Logroño "tapas" are actually called "pintxos", after the Biscayan model). Here you can not only taste the best wines of Rioja but also try the legendary local lamb products, chorizo, asparagus and artichokes.

And if you happen to be in the city on June 11, you'll also enjoy the great local holiday "San Barnabe", where fried trout and wine are feasted everywhere in the streets in honour of an epoch-making victory over the French in 1521.



ДЕИА

Къде: Балеарските острови

Нямаме никакви възражения срещу Палма де Майорка, столицата на най-големия от Балеарските острови. Но ако искате малко по-спокойно и идилично преживяване, ще трябва да пътувате около 45 минути с автомобил в северозападна посока. Тук се намира Дея - едно от най-живописните селца не само на острова, но и изобщо в Испания. Сгушено в полиите на планината Тейш, то е привличало световноизвестни творци като Робърт Грейвс, автора на "Аз, Клаудиус", и композитора Андрю Лоуд Уебър, написал тук няколко от най-прочутите си мюзикли. В миналото редовни посетители са били Мик Джагър (The Rolling Stones) и Марк Нопфлър (Dire Straits), а милиардерът Ричард Брансън и до днес притежава вила тук.

Дея може да се похвали с няколко великолепни ресторанчета, включително и едно със звезда от Michelin, както и със симпатични занаятчийски магазинчета. А щом задоволите глада и жаждата, можете просто да се спуснете по стълбите до селския плаж и да се порадвате на вълните и на чаша сангрия.



ДЕИА

Where: Balearic Islands

We have no objection to Palma de Mallorca, the capital of the largest of the Balearic Islands.

But if you want a slightly more relaxed and idyllic experience, you'll need to travel about 45 minutes by car in a northwesterly direction.

Deia is located here - one of the most picturesque villages not only on the island but also in Spain in general. Nestled in the foothills of Mount Teix, it has attracted world-renowned artists such as Robert Graves, author of *I, Claudius*, and composer Andrew Lloyd Webber, who wrote several of his most famous musicals here. Mick Jagger (The Rolling Stones) and Mark Knopfler (Dire Straits) have been regulars in the past, and billionaire Richard Branson still owns a villa here.

Deia boasts some great restaurants, including one with a Michelin star, as well as cute craft shops. And once you've satisfied your hunger and thirst, you can simply walk down the steps to the village beach and enjoy the waves and a glass of sangria.

РИБАДЕСЕЯ RIBADESELLA

Къде: Астурия

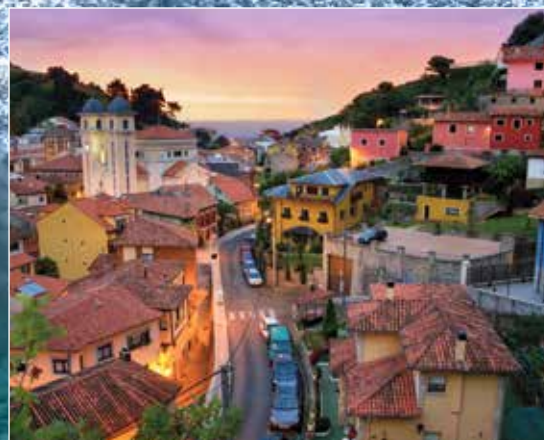
Северното испанско крайбрежие обикновено остава пренебрежната за сметка на по-топлия и уютен средиземноморски бряг. Но това е само от полза за онези, които преборят тенденцията и видят с очите си дивата му красота. Градчето Рибадесея е разположено близо до устието на река Сейа, живописно оградено от скали, и е на поне две хиляди години - първото му споменаване е у древногръцкия географ Страбон. Още по-назад във времето могат да ви върне пещерата Тито Бустийо в околностите му, рисунките и фигурките в която са датирани отпреди 29,000 години.

Централното събитие в живота на Рибадесея е голямото спускане с каяци и лодки по река Сейа, което се случва в първия уикенд на август. През останалото време животът тук е спокоен и идиличен. Местен специалитет е ябълковият сайджер, който се поднася с миди, сардини и вездесъщите "пимьентос де падрон" - малки пържени зелени чушлета със сол. Най-добрият ни съвет е да намерите някоя от типичните Sidrerias и да си поръчате плата с мезета, за да можете да опитате от всичко.

Where: Asturias

The northern Spanish coast is usually overlooked in favour of the warmer and cosier Mediterranean coast. But this only benefits those who buck the trend and see its wild beauty with their own eyes. The town of Ribadesella is located near the mouth of the Sella River, picturesquely surrounded by rocks, and is at least two thousand years old - its first mention is by the ancient Greek geographer Strabo. The Tito Bustillo cave in its surroundings can take you even further back in time. The drawings and figurines in there are dated 29,000 years ago.

The central event in the life of Ribadesella is the great descent of kayaks and boats on the river Sella, which takes place on the first weekend of August. The rest of the time, life here is calm and idyllic. A local speciality is apple cider, which is served with clams, sardines and the ubiquitous "pimientos de Padron" - tiny green peppers, fried and salted. Our best advice is to find one of the typical Sidrerias and order the appetizer platter so you can try everything.





САНАУКАР ДЕ БАРАМЕДА

Къде: Риоха

Със своите над 150,000 жители, столицата на малката провинция Ла Риоха не е точно малко градче, разбира се. Но Логроньо напълно заслужава да направим едно изключение и да го включим в нашия списък. Първо, защото ритъмът на живота тук е спокоен като на село. И второ, защото това е сърцето на испанската винарска индустрия. А испанската винарска индустрия е забележителност сама по себе си.

Градът може да предложи ефектна средновековна архитектура, забележителни катедрали, разкошни паркове. Но главната атракция тук е едно каре от четири улици в централната част, където са съсредоточени не по-малко от 50 тапас барове (само че в Логроньо "тапас" всъщност се наричат "пинчос", по бискайски образец). Тук можете не само да опитате най-добрите вина на Риоха, но и да дегустирате легендарните местни агнешки продукти, чорисо, аспержи и артишоци.

А ако случайно се окажете в града на 11 юни, ще се насладите и на големия местен празник "Сан Барнабе", на който навсякъде по улиците се гощават с пържена пъстърва и вино в чест на епохална победа над французите от 1521 година.



SANLÚCAR DE BARRAMEDA

Where: Andalusia

Located on the left bank of the Guadalquivir River at its mouth, this city was among the richest in the world at the time of the Great Geographical Discoveries. But then it experienced a dramatic decline before reorienting itself to tourism and the production of the characteristic manzanilla fortified wine. Needless to say, tasting at local wineries is a must on your schedule.

Those with an affinity for history could also visit the archives of the famous Medina-Sidonia family that ruled the city in its golden days.

Although undoubtedly charming, Sanlúcar would hardly rank among the most beautiful in Spain. But it is a convenient starting point for the Doñana Natural Park, on the opposite bank of the river: nearly 550 square kilometres of pristine marshes, sand dunes and shallow lagoons. The biodiversity here is amazing: from migratory birds such as flamingos and pelicans to badgers, Egyptian mongooses, wild boars, and red deer. Here are also some of the last populations of endangered species such as the Spanish royal eagle or the Iberian lynx.



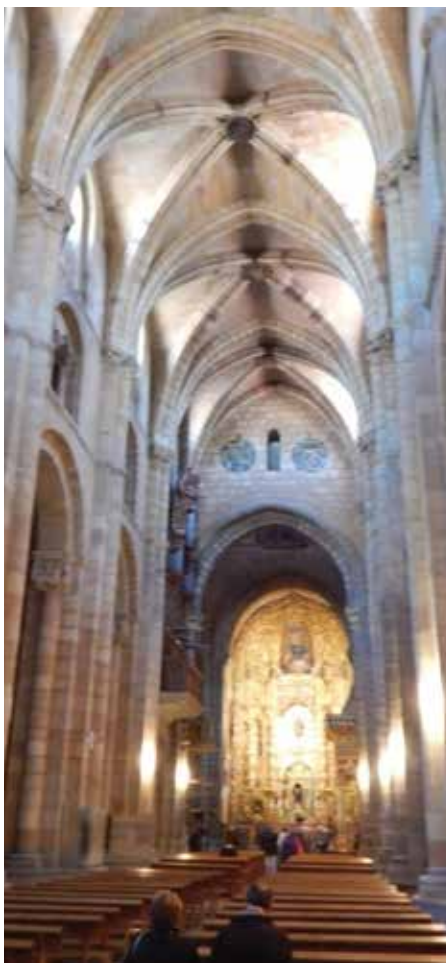
АВИЛА

Къде: Кастилия-Леон

В Испания наричат Авила "града на камъни и светци". Обяснението на първата дума е очевидно от пръв поглед: този град, на около час път с кола от Мадрид, е обграден от една от най-добре съхранените крепостни стени в Европа. Строителството ѝ е започнало още през 1090 година и е продължило над три столетия. Втората част от прякора също не е прекалено загадъчна: Авила е не само родно място на прочутата монахиня и мистичка Света Тереза, но и също така градът с най-много средновековни църкви на глава от населението в цяла Испания. От 1985 целият град е обявен за архитектурен паметник на ЮНЕСКО.

Впрочем света Тереза е оставила и материално, не само духовно наследство: на нея е кръстен местният специалитет yemas de Santa Teresa - гребни сладки от яйчен жълтък.

Друга характерна тукашна рецепта е Chuleton de Avila - филе от месото на порода говеда, която се среща само в тази провинция. Местните хора уверяват, че колкото по-кратко е печено, толкова е по-вкусно.



AVILA

Where: Castile-Leon

In Spain, Avila is called the "city of stones and saints".

The explanation of the first word is obvious at first glance: this city, about an hour's drive from Madrid, is surrounded by one of the best-preserved stone walls in Europe. Its construction began as early as 1090 and lasted over three centuries.

The second part of the nickname is not too mysterious either: Ávila is not only the birthplace of the famous nun and mystic Saint Teresa but also the city with the most medieval churches per capita in all of Spain. Since 1985, the entire city has been declared a UNESCO architectural monument.

And we have to mention that Saint Teresa has left the world not only a spiritual but also a material legacy: the local speciality 'yemas de Santa Teresa' - small egg yolk sweets - is named after her. Another characteristic local recipe is Chuleton de Ávila - fillet from the meat of a breed of cattle found only in this province.

Locals assure that the shorter it is roasted, the tastier it is.



АГУЕРО

Къде: Арагон

Провинция Арагон не е сред най-популярните избори на туристите, когато става дума за пътувания до Испания. И съвсем напразно, защото нейната територия, равна на почти половин България, е неособено богата като релеф: високи пиренейски върхове, вечни ледници, зелени долини, богати пасбища, пълноводни реки. Агуеро, в провинция Уеска, е типичен пример за чара на тази земя. Градчето е сгушено в подножието на 200-метрова скала с необикновена форма, популярна сред катерачите. Забележителностите не са много, ако не смятаме построената преди почти хиляда години църква Сантяго. Известно оживление настъпва само през август покрай традиционните фестивали на театъра и виното. Всъщност главната атракция на Агуеро е като удобна отправна точка за множеството смайващо красиви туристически пътеки наоколо - като например тази по течението на река Гайега. Буните ѝ води са отлични за каяк, рафтинг и най-различни други приключения



AGUERO

Where: Aragon

The region of Aragon is not among the most popular choices of tourists when it comes to travelling to Spain. And quite in vain, because its territory, equal to almost half of Bulgaria, is unusually rich in relief: high Pyrenean peaks, eternal glaciers, green valleys, rich pastures, and full-flowing rivers.

Aguero, in the province of Huesca, is a typical example of the charm of this land. The town is nestled at the foot of a 200-meter cliff with an unusual shape, popular with climbers. There are not many sights, if we do not count the Santiago Church, built almost a thousand years ago.

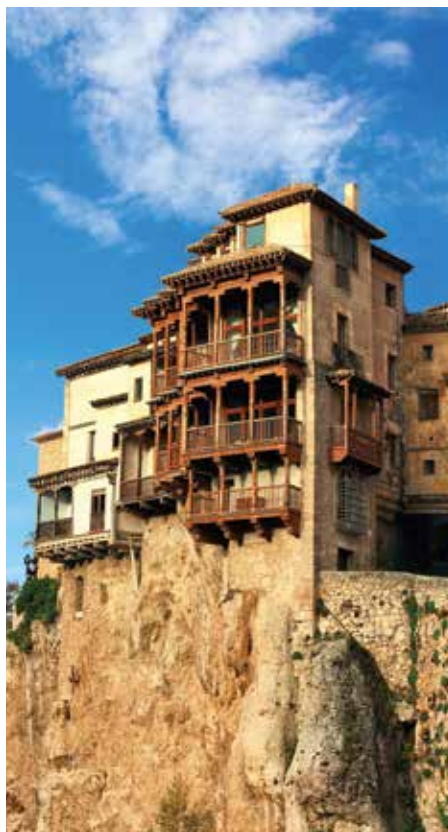
A certain vibrancy occurs only in August along with the traditional theatre and wine festivals. In fact, Aguero's main attraction is being a convenient starting point for the many stunningly beautiful hiking trails around - such as the one along the Gallego River. Its lush waters are excellent for kayaking, rafting and a variety of other adventures.



КУЕНКА

Къде: Кастилия-Ла Манча

Този град, приблизително по средата между Мадрид и Валенсия, спокойно може да илюстрира кориците на пътеводители за Испания - толкова емблематичен изглежда. Куенка е основан от сарацините някъде през IX век и много пъти е сменял владетелите си по време на Реконкистата, преди окончателно да мине в християнски ръце през 1177. Разположен по живописните каньони на двете реки - Хукар и Уекар, днес Куенка е паметник на световното културно наследство. Особената топография е родила характерните "висящи къщи", построени на практика върху стръмните скалисти склонове. Една от тях сега приютава Музея на абстрактното изкуство - забележителна сбирка от творби на световноизвестни испански абстракционисти като Сесар Манрике и Антонио Саура. Форма на изкуството, макар и без собствен музей, е и местната кухня. Горещо препоръчваме специалитети като Ajo arriero (пастет от риба, картофи и чесън), Pisto manchego (не много по-различен от френския рататуй), или Alaju (останали в наследство от маврите сладки от мег, бадеми и портокалови кори).



CUENCA

Where: Castilla-La Mancha

This city, roughly halfway between Madrid and Valencia, could easily illustrate the covers of guidebooks about Spain - it looks so iconic. Cuenca was founded by the Saracens sometime in the 9th century and changed rulers many times during the Reconquista before finally falling into Christian hands in 1177.

Located along the picturesque canyons of two rivers - Jucar and Huecar, today Cuenca is a monument of world cultural heritage. The peculiar topography has given birth to the characteristic "hanging houses", practically built on the steep rocky slopes. One of them now houses the Museum of Abstract Art, a remarkable collection of works by world-renowned Spanish abstractionists such as Cesar Manrique and Antonio Saura. Another art form, although without its own museum, is the local cuisine. We highly recommend specialties such as Ajo arriero (fish, potato and garlic pate), Pisto manchego (not too different from French ratatouille), or Alaju (an heirloom Moorish sweet made from honey, almonds and orange peel).



КУДИЙЕРО

Къде: Астурия

Още едно много фотогенично градче в Астурия, гледащо към сините води на Бискайския залив. Най-близките градове са Хихон и Овиедо. Според любимата на местните хора легенда селището било основано от викинзи, отнесени встрани от курса от една буря. Със сигурност знаем, че Кудийеро е съществувало като рибарско селце през XV век. Рибарският занаят не е отмирал и днес, както ще се убедите във всяко от симпатичните тукешни ресторантчета.

Другата запазена марка на Кудийеро са неговите пъстроцветни фасади - странно изключение на фона на повечето испански градчета, в които доминира или бялото, или жълтото. Разположени в полукръг около залива, шарените къщи са наистина забележителна гледка. Можете да ѝ се насладите пълноценно, ако се разходите до морския фар - оттам се открива чудесна панорама към градчето. В околностите има и няколко много красиви плажа. Но имайте предвид, че през по-голямата част от годината водите на залива са доста студени. През градчето минава и едно от разклоненията на прочутия поклоннически Camino Del Santiago.



CUDILLERO

Where: Asturias

Another very photogenic town in Asturias, overlooking the blue waters of the Bay of Biscay. The nearest cities are Gijón and Oviedo. According to a favourite local legend, the settlement was founded by Vikings who were blown off course by a storm. We know for sure that Cudillero existed as a fishing village in the 15th century. The fishing craft has not died even today, as you will see in each of the cute local restaurants.

Cudillero's other trademark is its colourful facades - a strange exception to the background of most Spanish towns, which are dominated by either white or yellow. Arranged in a semi-circle around the bay, the colourful houses are a truly remarkable sight.

You can fully enjoy it if you walk to the lighthouse - from there you can see a wonderful panorama of the town. There are also several very beautiful beaches in the surrounding area. But keep in mind that for most of the year, the waters of the bay are quite cold. One of the branches of the famous pilgrimage Camino Del Santiago passes through the town. ■



С ДОБРА КОМПАНИЯ КЪМ ИСПАНИЯ

Магрид | Барселона | Малага | Палма де Майорка

Лятото в Испания идва рано, което превръща май и юни в перфектни месеци за твоята ваканция. Грабвай компанията и лети с България Еър до Барселона, Магрид, Малага и Палма де Майорка! Потопи се в испанската култура, опитай страхотната местна кухня, отдай се на почивка и си създай незабравими спомени.



България Еър
Национален Превозвач www.air.bg

ПРИЯТЕН
ПОЛЕТ

ПРИЯТНИ
ЕМОЦИИ

Резервирай сега на www.air.bg или в мобилното ни приложение.





ГОДИШНИ НАГРАДИ НА IMOTI.NET

ОФИЦИАЛНА ЦЕРЕМОНИЯ - 17.05.2023

INVESTOR
MEDIA **PRO**

Генерален партньор:





ОПЕРАЦИЯ

история

Всяка
неделя

16:30

ON
AIR
БЪЛГАРИЯ



bgonair.bg



КУЛИНАРНИ КОНКИСТАДОРИ

От простиците тапас до шефъвите на мавританското сладкарство:
Испания си заслужава да се обиколи дори само заради храната

Текст МАРГАРИТА СПАСОВА / Фотография ISTOCK

Испанската кухня е забележителна трансформация на прости продукти като лук, чесън, чушки, зелени подправки, градински чай и зехтин в невероятно вкусни и разнообразни ястия. Всъщност не може да се говори за испанска национална кухня, защото тя синтезира кулинарните традиции на многочислените региони на кралството. Исторически, тя взема най-доброто от гастрономическите навици на римляните, маврите и южноамериканските индианци. Но напук или в чест на кулинарните стереотипи, в Испания човек трябва да опита знаменитата валенсианска паеля, разхлаждащото гаспачо, засищащата тортиля, синьото сирене кабралес, националния деликатес хамон и

култовите чурос с течен шоколад. Да не забравяме виното - Испания произвежда над сто сорта вино, без да броим хереса и мадейрата...

ТАПАС И КАНЯС В БАРСЕЛОНА. Когато се насладите на красотите на каталонската столица и обходите забележителните творения на Антонио Гауди и Луис Доменек и Монтанер, можете да се понесете на вълните на следобедната сиеста с чаша вермут или бира и няколко тапас.

„Тапас и каняс“ е чудесен начин да опознаете отблизо испанската кулинарна традиция, без да преяждате. „Тапите“ са гребни хапки, които се поднасят в повечето испански барове към поръчаната напитка, своеобразен комплимент от ►



► заведението. Класическата формула е тарас у саñas, тоест хапки и бира в малки водни чаши (200-250 мл). Съществуват различни легенди за зараждането на тапас. В Севиля разказват, че сутрешната закуска на тореадорите се състояла от чаша херес, покрита с парче хамон. Според друга версия в баровете предпазвали напитката от попълзновенията на насекомите, като я покривали с малка чинийка, в която слагали нещо дребно за хапване, непременно пикантно и солено, за да разпалат жаждата за втора напитка. Големината и видът на тапас зависи от региона и заведението, но в цяла Испания можете спокойно да се прескочите вечерята, ако планирате да излезете да пинете. Достатъчно е да попитате за най-добрите тапас барове в града. В северните региони като Астурия, Кантабрия и Навара сервират пинчос (pinchos или pintxos на езика на баските еускера), тоест „шипове“ защото обикновено се поднасят „пронизани“ с клечка за зъби. В Авила, Сеговия и Касерес поднасят топли тапас – крокети, багети, калмари и тортиля. Обикновено чиниите с тапас се поделят между приятелите и сътрапезниците, така че всеки да опита от всичко. Достатъчно е да поискате algo para rascar (буквално „нещо за боцкане“) или una ración, ако искате по-голяма порция.

ИЗБОРЪТ НАЙ-ЧЕСТО ВКЛЮЧВА JAMÓN

- сурово сушена шунка, с двата деликатесни варианта jamón serrano („планинска шунка“) и по-скъпия jamón ibérico de bellota (от иберийска порода прасе, хранено само с жълъди), често наричан рата педра, тоест черен бут; външно бутчето се различават по цвета на копното (бяло в хамон серано и черно в иберико); следват прочутите каталонски колбаси llançonisseta и fuet; aceitunas или olivas – маслини. Patatas bravas буквално значи смели картофи, тоест пържени картопки с лютив сос. Queso manchego е твърдо сирене от овче мляко; chorizo a la sidra е познатата пикантна наденица чорисо, само че приготвена с ябълково вино; pulpo a la gallega е октопод по галисийски, тоест сварен с подправки, полят със зехтин и лютив червен пипер; pimientos de Padró: са малки зелени чушки (не люти), изпържени в зехтин; salametes a la godalla са панирани колелца от калмари; boquerones е прясна аншоа, Маринована в оцет и поднесена с чесън и магданоз. Да не пропуснете също gambas al ajillo: скаридки, задушени в огромно количество зехтин и чесън; а също и salpicón de marisco - Маринован октопод с люти чушета, домати и лук.

Страхотно място да опитате тапас и да се потопите в жизнерадостната енергия на Барселона е барът Pinotxo в прочу-



тия закрит пазар Меркат де ла Бокерия (Rambla № 91, Mercat de la Boqueria) или Cuines Santa Caterina в халите Санта Катерина, сграда, която сама по себе си е икона на каталонската архитектура (Av. de Francesc Cambó № 16).

Ако предпочитате истинска каталонска вечеря в сърцето на стария град, изберете Los Caracoles, който въпреки погвеждащото име („охлювите“) предлага страхотна паеля с морски дарове и типични ястия с агнешко и свинско, при това на съвсем разумни цени. Обстановката е рустикална, а заведението е много популярно сред жителите на Барса, така че е добре да направите резервация (Escudellers № 14).

ЕДНА ОТ ГЛАВНИТЕ ТУРИСТИЧЕСКИ ЗАБЕЛЕЖИТЕЛНОСТИ

на Барселона доскоро бе бар Tickets, недалеч от Пласа де Еспания. Това бе тапас бар, но ако обикновено тапас е непретенциозна комбинация от прости съставки, тук нещата бяха доведени до другата крайност. Кухнята в Tickets бе дело на Алберт Агрия, брата на Феран Агрия от легендарния ресторант El Bulli. Тук кръелите лъскави „маслини“ бяха направени от маслинен мус, зехтин, лимонова кора, кимион, черен пипер, канела и анасон. Шам-фъстъците се пържеха в

темпура; хрупкавата гризина, около която е убит хамонът, бе куха и напълнена със свинска мас... Охраната на входа пускаше само с резервации - направени няколко месеца по-рано, разбира се, а за да се нахрани човек, трябваше да похарчи над 100 евро. Пандемията обаче сложи край на всичко това. Групата El Barri фалира, затваряйки и Tickets, и останалите си емблематични ресторанти. Същото се случи и с други от най-претенциозните локации на каталунската кулинария. Парадоксалното е, че според местните хора това е било за добро: дългият период без туристи даде началото на нова вълна независими барове и ресторанти, целящи се не в богатите и претенциозни туристи, а в местните хора. Кое то възроди локалната кухня.

ПАЕЛЯ ВЪВ ВАЛЕНСИЯ. Третият по големина град в Испания и столица на едноименната автономна област Валенсия мами пътешественика с омагьосващ чар, прекрасни плажове, огнедишащи празненства, красива архитектура и вкусни специалитети. Старият град дължи своята магическа атмосфера на изящната плетеница от исторически и архитектурни влияния, отпечатани върху криволичещия лабиринт от тесни улички. На двата гор-



ги площади Пласа де ла Рейна и Пласа дел Аюнтамиенто ще откриете приветливи ресторанти и барове, където можете да опитате прочутата валенсианска паеля (правилното произношение е паея), която несъмнено е най-вкусна в своя роден град по време на експлозивните мартенски празници Лас Фаяс (Las Fallas), когато валенсианците прогонват зимата и злите сили с пищни фойерверки и скулптури фая, отразяващи или по-скоро осмиващи знаковите фигури и събития от изминалата година.

Класическата валенсианска паеля се приготвя в специален тиган (paellera) и освен ориз, зехтин и шафран включва пиле, зелен фасул, домати, грах, а нерядко и морски дарове и други видове месо. Традицията повелява да се яде с гървена лъжица направо от тигана, но съвременните ресторанти не настояват на тази типична особеност. „Училището по ориз и паеля“ (Escuela de arroces y paellas, Calle Juristas № 12) е близо до Катедралата на Валенсия и предлага типични блюда. Няма да сбъркате, ако посетите централните хали (Mercat Central de València) и се подкрепите с тапас в Central Bar или в някое малко бистро наблизко, предлагащо пресни пържени сардини и други вкусни традиционни

„бързи“ или „бавни“ вкусотиин.

ВЪВ ВАЛЕНСИЯ НЕПРЕМЕННО ОПИТАЙТЕ и божествените сладкиши с осезаем ориенталски вкус, наследство от маврите. Въпреки че запазената марка на Валенсия е нугата турон (Turron), приготвяна от мед, захар и белтъци, с печени бадеми и други ядки, приликите с бялата халва, която се върти на конец и чупи пломби по Заговезни са твърде отчетливи... Затова по-добре хапнете „въздъшката на монахинята“ (Suspiro de Monja) – ефирни понички с ухание на лимон, които до ден-днешен се приготвят в пекарните към женските манастири, обилно напоените с мед пържени филийки торихас (Torrijas) или неустоимите чурос с течен шоколад (chocolate con churros).

ВНИМАНИЕ ЗА ПОРЦИИТЕ

Порциите в испанските ресторанти и кафенета са големички, което обяснява съществуването на понятието „половин порция“ (media ración). В реда на нещата е да си поделите порцията, така че да имате възможност да опитате повече вкусотиин.

Обогатете Вкусовите си преживявания с чаша орчата (horchata) – бяла, подобна на бадемово мляко напитка, която се приготвя от чуфа (*Cyperus esculentis*), позната още като земен бадем. Расмението било пренесено в Испания от маврите и според испанските учени е храната на бъдещето. Ако предпочитате по-силен аперитив, харесайте си някой бар на Площада на Девата и си поръчайте „Валенсианска вода“ (Agua de Valencia) – коктейл от пенливо вино кава, джин, водка и прясно изцеден сок от валенсиански портокали, който подобно на сангрията се сервира в голяма стъклена кана.

ВЕЧЕР В МАДРИД. Магруд може да изцеди всичките си сили, ако се втурнете наведнъж да видите безбройните му забележителности. Затова пътят се подкрепете с някое от знаковите ястия на града. Пътят можете да хапнете сандвич с панирани калмари (Bocadillo de Calamares) в тематичните барове на Пласа Майор, с чаша бира и гарнитура от лъскави, вкусни маслини. Или се подкрепете с традиционните за Галисия и Естремадура емпанадас – вкусни пирожки с пълнеж от зеленчуци, сирене, месо или риба. Друго традиционно ястие, скрито под името „счупени яйца“ (Huevos Rotos) представлява планина от пържени картофи, върху която се разлива почти рохко яйце, понякога с гарнитура от препечена филийка, няколко кръгчета чоризо или друг пикантен колбас за цвят и вкус. Косидо Магриленьо (Cocido Madrileño) е гъста яхния от свинско, зеленчуци, нахут и чоризо, която къкри на слаб огън минимум четири часа и сгърява пътника във ветровитите зимни вечери. Свинските уши на скара (Oreja a la Plancha) са любимо мезе, което се сервира в голямо общо плато, обилно поръсено със сол, лютив червен пипер и понякога с прясно изстискан лимонов сок (примерно в Casa Camacho, San Andrés № 4). В Магруд си струва да опитате веяна риба тон (Moja). Думата „мохама“ идва от арабското „мусама“ поест сух, но специалитетът вероятно има финикийски произход, от някогашния Кагур (днешен Кадис), първото селище на Западното Средиземноморие. Финикийците осолявали рибата (най-често филето) в морска сол в продължение на два дни, след което я измивали и оставяли да се суши на открито в продължение на 15-20 дни. Култови магрудски барове, винаги претърпани със сърдечни, гръмогласни испанци, са El Tigre (Infantas № 30, където ще се убедите, че безплатен обяд има) и La Dolores (Plaza de Jesús № 4). ■

CULINARY CONQUISTADORS

From simple tapas to masterpieces of Moorish confectionery: Spain is worth a trip if only for the food

By MARGARITA SPASOVA / Photography ISTOCK

Spanish cuisine is a remarkable transformation of simple products such as onions, garlic, peppers, green spices, sage and olive oil into incredibly tasty and varied dishes. In fact, one cannot speak of a Spanish national cuisine, because it synthesizes the culinary traditions of the numerous regions of the kingdom. Historically, it takes the best of the gastronomic habits of the Romans, the Moors and the South American Indians. But in defiance - or in honour - of culinary stereotypes, in Spain, one must try the famous Valencian paella, the cooling gazpacho, the filling tortilla, the blue cheese Cabrales, the national delicacy jamón and the cult chocolate-dipped churros. Let's not forget the wine - Spain produces over a hundred varieties of wine, not counting sherry and Madeira...

TAPAS AND CANAS IN BARCELONA. When you've taken in the beauties of the Catalan capital and toured the remarkable creations of Antonio Gaudi and Luis Domenech-y-Montaner, you can ride the waves of the afternoon siesta with a glass of vermouth or beer and some tapas.

' Tapas and Cañas' is a great way to get up

close and personal with the Spanish culinary tradition without overeating. The "tapas" are small bites that are served in most Spanish bars with the ordered drink, a kind of compliment from the establishment. The classic formula is tapas y cañas, that is, snacks and beer in small water glasses (200-250 ml). There are different legends about the origin of tapas. In Seville, it is said that the morning breakfast of the bullfighters consisted of a glass of sherry topped with a piece of jamon. According to another version, in pubs, they protected the drink from the crawling insects by covering it with a small saucer, in which they put something small to eat, necessarily spicy and salty, to ignite the thirst for a second drink. The size and type of tapas varies by region and restaurant, but throughout Spain, you can safely skip dinner if you plan to go out for drinks. Just ask for the best tapas bars in town. In northern regions such as Asturias, Cantabria and Navarre they serve pinchos (or pintxos in the Basque language), that is "spikes" because they are usually served "pierced" with a toothpick. In Ávila, Segovia and Cáceres they serve warm tapas - croquettes, baguettes, squid and tortilla. The tapas plates are usually shared between

friends and fellow diners so that everyone can try everything. Just ask for algo para picar (literally "something to poke") or una ración if you want a larger portion.

THE CHOICE MOST OFTEN INCLUDES JAMÓN - raw cured ham, with the two deli options jamón serrano ("mountain ham") and the more expensive jamón ibérico de bellota (from an Iberian breed of pig fed only acorns), often called pata negra, meaning black hoof; externally, the thighs differ in the colour of the hoof (white in Jamon Serrano and black in Iberico); followed by the famous Catalan sausages llangonisseta and fuet; aceitunas or olivas - olives. Patatas bravas literally means bold potatoes, that is, fries with hot sauce. Queso manchego is a hard sheep's milk cheese; chorizo a la sidra is the familiar spicy chorizo sausage, only made with apple wine; pulpo a la gallega is octopus in Galician style, that is, cooked with spices, drizzled with olive oil and hot red pepper; pimientos de Padrón are small green peppers (not hot) fried in olive oil; calamares a la romana are breaded squid rings; boquerones are fresh anchovies marinated in vinegar and served with garlic and parsley. Also, don't miss the



gambas al ajillo: prawns stewed in copious amounts of olive oil and garlic; and also salpicón de marisco - marinated octopus with chillies, tomatoes and onions.

A great place to try tapas and immerse yourself in Barcelona's vibrant energy is Bar Pinotxo in the famous indoor market Mercat de la Boqueria (Rambla no. 91, Mercat de la Boqueria) or Cuines Santa Caterina in the Halles Santa Caterina, a building in itself is an icon of Catalan architecture (Av. de Francesc Cambó no. 16).

If you prefer a real Catalan dinner in the heart of the old town, choose Los Caracoles, which, despite its misleading name ('snails'), offers great seafood paella and typical lamb and pork dishes, all at very reasonable prices. The setting is rustic and the restaurant is very popular with Barca locals, so it's a good idea to make a reservation (Escudellers No. 14).

ONE OF THE MAIN TOURIST ATTRACTIONS of Barcelona until recently was the Tickets bar, not far from the Plaza de España. This was a tapas bar, but if normally tapas is an unpretentious combination of simple ingredients, here things were taken to the other extreme. The kitchen at Tickets was the work of

Albert Adria, the brother of Ferran Adria of the legendary El Bulli restaurant. Here, the round shiny 'olives' were made from olive mousse, olive oil, lemon zest, cumin, black pepper, cinnamon and anise. The pistachios were fried in tempura; the crispy grisini around which the jamon was wrapped were hollow and filled with lard... The security at the entrance only allowed reservations - made a

'Tapas and Cañas'
is a great way to
get up close and
personal with the
Spanish culinary
tradition without
overeating

few months in advance, of course. And to eat one had to spend over 100 euros. However, the pandemic put an end to all that. The El Barri group went bankrupt, closing both Tickets and its other iconic restaurants. The same thing happened to other of the most pretentious locations of Catalan cuisine. Paradoxically, according to the locals, this was a good thing: the long period without tourists ushered in a new wave of independent bars and restaurants, aimed not at the rich and pretentious tourists, but at the locals. Which in turn revived the local cuisine.

PAELLA IN VALENCIA. The third largest city in Spain and the capital of the autonomous region of Valencia beckons the traveller with enchanting charm, beautiful beaches, fire-breathing celebrations, cool architecture and delicious specialities. The Old Town owes its magical atmosphere to the exquisite tangle of historical and architectural influences imprinted on the winding maze of narrow streets. In the two proud squares, Plaza de la Reina and Plaza del Ayuntamiento, you will find welcoming restaurants and bars where you can try the famous Valencian paella. It is undoubtedly at its best in its hometown during the ►



Орчата - още едно наследство, оставено от маѝрите
Horchata - another legacy from the Moors

► explosive March festivities of Las Fallas, when Valencians drive away winter and evil forces with lavish fireworks and falla sculptures, reflecting or rather mocking the iconic figures and events of the past year.

The classic Valencian paella is prepared in a special pan (paellera) and, in addition to rice, olive oil and saffron, includes chicken, green beans, tomatoes, peas, and often seafood and other types of meat. Tradition dictates eating with a wooden spoon straight from the pan, but modern restaurants do not insist on this typical feature. The School of Rice and Paellas (Escuela de arroces y paelas, Calle Juristas No. 12) is close to Valencia Cathedral and offers typical dishes. You can't go wrong if you visit the central mall (Mercat Central de València) and support yourself with tapas at the Central Bar or at one of the small bistros nearby, offering fresh fried sardines and other delicious traditional "fast" or "slow" delicacies.

IN VALENCIA, YOU MUST ALSO TRY the divine pastries with a palpable oriental taste, heritage from the Moors. Although the trademark of Valencia is the Turrón nougat, prepared from honey, sugar and egg whites, with roasted almonds and other nuts, the similarities with the white Bulgarian halva that spins on a thread and breaks teeth are not too distinct... Have a good bite of Suspiro de Monja - ethereal lemon-scented doughnuts that are still made in convent bakeries to this day, the

richly honey-soaked Torrijas or the irresistible churros with liquid chocolate.

Enrich your taste experience with a glass of horchata, a white, almond-milk like drink made from the chufa (*Cyperus esculentis*), also known as ground almond. The plant was brought to Spain by the Moors and, according to Spanish scientists, is the food of the future. If you prefer a stronger aperitif, go to one of the bars in the Plaza de la Virgen and order the "Agua de Valencia" - a cocktail of sparkling cava wine, gin, vodka and freshly squeezed juice from Valencian oranges, which, like sangría, is served in a large glass jug.

AN EVENING IN MADRID. Madrid can drain your strength fast if you rush to see its countless sights all at once. Therefore, support yourself with one of the city's iconic dishes on the way. You can eat a breaded calamari sandwich (Bocadillo de Calamares) in the themed bars of the Plaza Mayor, with a

glass of beer and a garnish of shiny, delicious olives. Or support yourself with traditional Galician and Extremadura empanadas – delicious patties filled with vegetables, cheese, meat or fish. Another traditional dish hidden under the name "broken eggs" (Huevos Rotos) is a mountain of fried potatoes topped with an almost soft egg, sometimes with a side of toast, a few rings of chorizo or another spicy sausage for colour and flavour. Cocido Madrileño is a thick stew of pork, vegetables, chickpeas and chorizo that simmers on low heat for a minimum of four hours and warms the traveller on windy winter evenings. Grilled pig's ears (Oreja a la Plancha) is a favourite appetizer, served on a large communal platter, liberally sprinkled with salt, hot paprika and sometimes with freshly squeezed lemon juice (for example at Casa Camacho, San Andrés #4). In Madrid, it is worth trying the smoked tuna (Mojama). The word "mohamma" comes from the Arabic "musama", meaning dry, but the speciality probably has a Phoenician origin, from the ancient Kadir (today's Cadiz), the first settlement of the Western Mediterranean. The Phoenicians salted the fish (most often the fillet) in sea salt for two days, then washed it and left it to dry in the open air for 15-20 days. Iconic Madrid bars, always packed with hearty, loud Spaniards, are El Tigre (Infantas No. 30, where you'll be convinced there's a free lunch) and La Dolores (Plaza de Jesús No. 4). ■

WATCH OUT FOR PORTIONS

Portions in Spanish restaurants and cafes are large, which explains the existence of the concept of "half portion" (media ración). It's a good idea to split the portion so that you have the opportunity to try more delicacies.



ПО-ЗДРАВИ ВСЕКИ ДЕН



Доставки в
цялата страна



Всеки месец атрактивни
промоционални предложения



Послегвай
apteka.puls.bg

ПРАВИЛА ЗА ПРЕВОЗ НА БАГАЖ ПО ПОЛЕТИТЕ НА БЪЛГАРИЯ ЕЪР

Всички пътници на „България Ер“ имат право на превоз на безплатен ръчен багаж 10 кг + дамска чанта/лаптоп в салона, а в зависимост от избраната класа и тарифа и на регистриран багаж (в багажника на самолета). Превозът на багаж по редовните линии е съобразен и с някои общи правила и политиката на „България Ер“ които трябва да имате предвид. Авиокомпания „България Ер“ спазва системата PIECE CONCEPT, базирана на броя, теглото и размерите на чекирания багаж.

BAGGAGE ALLOWANCE ON BULGARIA AIR FLIGHTS

All passengers of Bulgaria Air are entitled to free carriage of cabin baggage 10 kg + personal item/laptop, as well depending on the chosen class of service and fare to a checked baggage (in the luggage compartment of the airplane). Baggage transportation on regular flights is based on some general rules and the policy of Bulgaria Air, which you should consider. Bulgaria Air baggage policy complies with the **PIECE CONCEPT** system based on the quantity, weight and dimensions of the checked-in baggage.



ПРЕВОЗ НА БЕЗПЛАТЕН БАГАЖ В ПОЛЕТИТЕ НА БЪЛГАРИЯ ЕЪР

Всички пътници на България Ер имат право на превоз на безплатен ръчен багаж в салона и регистриран багаж /в багажника на самолета/, в зависимост от избраната тарифа. Безплатните норми за брой и тегло на багажа могат да бъдат различни, в зависимост от класата на пътуване /бизнес или икономична/, както и от тарифата, по която е издаден билета. Превозът на багаж по редовните линии е съобразен и с някои общи правила и политиката на България Ер, които трябва да имате предвид.

ПОЛИТИКА ЗА ПРЕВОЗ НА БАГАЖ ПО ПОЛЕТИ, ИЗПЪЛНЯВАНИ ОТ БЪЛГАРИЯ ЕЪР
Авиокомпания България Ер въвежда по линиите си правила за превоз на багаж за билети, издадени след 2 май 2011г. Системата PIECE CONCEPT е базирана на броя, теглото и размерите на чекирания багаж.

ТАРИФИ БЕЗ РЕГИСТРИРАН БАГАЖ

Всеки пътник, закупил билет по тарифа с включен само ръчен багаж, има право да превози в кабината на самолета безплатен багаж, както следва:

Класа на обслужване – икономична класа

Набор на безплатен багаж - 1 брой ръчен багаж до 10 кг и размери 55x40x23 cm (сумарна дължина до 118 cm)* и 1 дамска чанта/лаптоп.

**Сумата от външните размери на дължината, височината и широчината на багажа /l+h+w/. При пътуване от някоя от гръцките дестинации (Солун, Атина, Родос, Корфу или Хераклион) регистриран багаж или свръхбагаж може да бъде заявен само чрез издателя на билета или през Центъра за обслужване на клиенти по имейл на callfb@air.bg или телефон +359 2 40 20 400.*

ТАКСИ ЗА БАГАЖ

Първи брой регистриран багаж до 23 kg и до 158 cm*:

Такса 30 EUR – Тел Авив (30 USD), Лондон (30 GBP), Магриг, Малага, Палма де Майорка, Барселона, Лисабон, Амстердам, Брюксел, Париж (Шарл де Гол), Москва (Шереметиево)

Такса 20 EUR – Франкфурт, Берлин, Цюрих (20 CHF), Прага, Виена, Рим-Фiumicino, Милано, Ларнака, Родос, Хераклион, Корфу, Атина

Такса 15 EUR – Варна, Бургас

> В случай на по-тежък, по-обемен или допълнителен чекиран багаж се прилагат стандартните условия на България Ер.

> Регистриран багаж може да бъде закупен преди полет на летище или чрез издателя на билета.

> Сумата, доплатена за регистриран багаж за билети, издадени по тарифа без регистриран багаж, не подлежи на възстановяване.

> Притежанието на карти CCB Club, карта Visa Platinum от ЦКБ, кобрандирана карта от ЦКБ и България Ер, както и златна карта FLY MORE не дава право на безплатен чекиран багаж по тарифа без багаж.

**Сумата от външните размери на дължината, височината и широчината на багажа /l+h+w/.*

При пътуване от някоя от гръцките дестинации (Солун, Атина, Родос, Корфу или Хераклион) регистриран багаж или свръхбагаж може да бъде заявен само чрез издателя на билета или през Центъра за обслужване на клиенти по имейл на callfb@air.bg или телефон +359 2 40 20 400.

ТАРИФИ С РЕГИСТРИРАН БАГАЖ

Всеки пътник, закупил билет по тарифа с включен регистриран багаж, има право да превози в багажниците на самолета безплатен багаж, както следва:

ПО МЕЖДУНАРОДНИ И ВЪТРЕШНИ ЛИНИИ

КЛАСА НА ОБСЛУЖВАНЕ – БИЗНЕС КЛАСА

Норма на безплатен багаж - 2 броя ръчен багаж с общо тегло до 15 kg. (размери 55x40x23cm всеки) и 1 дамска чанта/лаптоп, 2 броя регистриран багаж, до 32kg и до 158 cm* всеки

BAGGAGE ALLOWANCE ON BULGARIA AIR FLIGHTS

All passengers of Bulgaria Air are entitled to free carriage of cabin baggage and checked baggage (in the luggage compartment of the airplane) depending on the chosen fare.

Free allowances for pieces and weight of baggage may vary depending on the travel class (business or economy) and the fare on which the ticket has been issued. Baggage transportation on regular lines also conforms to some general rules and the policy of Bulgaria Air, which you should consider.

BAGGAGE POLICY ON FLIGHTS OPERATED BY BULGARIA AIR

Bulgaria Air introduces rules for baggage carriage on its destinations for all tickets, issued after May 2, 2011. The PIECE CONCEPT system is based on the quantity, weight and dimensions of the checked-in baggage.

FARES WITHOUT CHECKED BAGGAGE

Each passenger who bought a ticket in a fare that includes only a hand baggage carriage, is allowed to transport in the cabin free baggage allowance as follows:

Class of service – Economy class

Allowance for free of charge baggage - 1 piece hand baggage up to 10 kg and dimensions 55x40x23cm (total length up to 118 cm)* and 1 personal item/laptop bag.

Fees for checked baggage carriage:

First piece of checked baggage up to 23 kg and up to 158 cm*:

Fee 30 EUR - Tel Aviv (30 USD), London (30 GBP), Madrid, Malaga, Palma de Mallorca, Barcelona, Lisbon, Amsterdam, Brussels, Paris (Charles de Gaulle), Moscow (Sheremetievo)

Fee 20 EUR - Frankfurt, Berlin, Zurich (20 CHF), Prague, Vienna, Rome-Fiumicino, Milan, Larnaca, Rhodes, Heraklion, Corfu, Athens

Fee 15 EUR - Varna, Burgas

> In case of heavier, above volumes or additional piece of checked baggage, the standard conditions of Bulgaria Air apply.

> Checked baggage can be purchased before the flight at the airport or through the issuer of the ticket.

> The amount paid for checked baggage for tickets issued at a fare without checked baggage is non-refundable.

> Possession of CCB Club card, Visa Platinum card from CCB, co-branded card from CCB and Bulgaria Air, and FLY MORE gold card does not entitle free checked baggage on tariff without baggage.

**The maximum allowed volume is the sum of the external length, height and width of the baggage /l+h+w/.*

When traveling from any of the Greek destinations (Thessaloniki, Athens, Rhodes, Corfu or Heraklion) checked baggage or oversize baggage can be requested only through the ticket issuer or through the Customer Service Center by email at callfb@air.bg or phone +359 2 40 20 400.

FARES WITH CHECKED-IN BAGGAGE

Each passenger who bought a ticket in a fares that includes checked baggage, is allowed to transport in the luggage compartment of the airplane free baggage allowance as follows:

INTERNATIONAL AND DOMESTIC FLIGHTS

CLASS OF SERVICE - BUSINESS CLASS

2 pieces hand baggage with a total weight up to 15 kg (dimensions 55x40x23cm each) and 1 personal item/laptop bag, 2 pieces checked baggage, up to 32kg and 158 cm* each.

CLASS OF SERVICE - ECONOMY CLASS

1 piece hand baggage up to 10 kg and dimensions 55x40x23 cm (total length up to 118 cm)* and 1 personal item/laptop bag, 1 piece checked baggage up to 23 kg and up to 158 cm*.

**The maximum allowed volume is the sum of the external length, height and width of the*

КЛАСА НА ОБСЛУЖВАНЕ – ИКОНОМИЧНА КЛАСА

Норма на безплатен багаж - 1 брой ръчен багаж до 10 кг и размери 55x40x23 см (сумарна дължина до 118 см)* и 1 дамска чанта/лаптоп, 1 брой регистриран до 23 кг и до 158 см*

ИЗКЛЮЧЕНИЯ

Златна карта FLY MORE - 2 броя по 23 кг и до 158 см* всеки**

За билети заплатени с карта VISA Platinum от ЦКБ - 2 броя по 23 кг и до 158 см* всеки**

За билети заплатени с кобрандирана карта България Еър и ЦКБ - 2 броя по 23 кг и до 158 см* всеки**

За членове на програмата „CCB Club“ - 2 броя по 23 кг и до 158 см* всеки**

Моряци - 2 броя по 23 кг и до 158 см* всеки***

Бебетата от 0-2 години - В случай, че тарифата, по която е издаден билета на възрастният, придружаващ бебето, позволява 1 брой чекиран багаж до 23 кг, то бебето има право на 1 брой чекиран багаж до 10 кг. Превозът на бебешки колички се извършва безплатно, но те следва задължително да се предават и получават непосредствено при качване/слизване на/от самолета. Авиокомпанията не носи отговорност за щети в резултат на транспортиране по багажните ленти в случай, че количката не е предадена/получена на/от самолета.

***Сумата от външните размери на дължината, височината и широчината на багажа /l +h+w/. Пътникът може да превозва и повече от безплатната норма багаж срещу допълнително заплащане. Трети багаж се таксува по таксата за трети свръхбагаж.**

**** Ако билетите Ви са заплатени в сайта на компанията, както и в случаите на: притежание на златна карта FLY MORE, членство в програмата CCB Club, или за билети, заплатени с кобрандирана карта от ЦКБ и България Еър или карта Visa Platinum от ЦКБ, е необходимо да се свържете с нас на тел +359 2 4020 400 или на е-мейл callfb@air.bg за преиздаване на билета с право на 2 броя безплатен багаж.**

***** За да се възползвате от условията ни за превоз на моряци е необходимо билета да бъде издаден в по специална морска тарифа. За повече информация и резервации можете да се обърнете към Центъра за обслужване на клиенти на тел +359 2 4020 400 или на е-мейл callfb@air.bg, бюрата на авиокомпанията в страната и чужбина, както и чрез агентската мрежа.**

Притежанието на карти CCB Club, Visa Platinum от ЦКБ, кобрандирана карта от ЦКБ и България Еър, както и златна карта FLY MORE не дава право на безплатен допълнителен чекиран багаж по тарифа без багаж.

Правото на два броя багаж за притежатели на златна карта FLY MORE и CCB Club и за билети, заплатени с кобрандирана карта България Еър и ЦКБ, както и карта Visa Platinum от ЦКБ, е само за полети, при които опериращ превозвач е авиокомпания България Еър.

ТАКСИ ЗА СВРЪХБАГАЖ - МЕЖДУНАРОДНИ ЛИНИИ

За тегло на багажа между 23 кг и 32 кг – цена 50 EUR

За следните дестинации: Лисабон, Магриг, Малага, Палма де Майорка, Тел Авив*, Москва, Санкт Петербург, Амстердам, Париж, Лондон* и Барселона таксата е в размер на 60 EUR.

За големина на багажа между 158 см* и 203 см* - цена 70 EUR

За следните дестинации: Лисабон, Магриг, Малага, Палма де Майорка, Тел Авив*, Москва, Санкт Петербург, Амстердам, Париж, Лондон* и Барселона таксата е в размер на 80 EUR.

За големина на багажа между 203 см* и 280 см* - цена 100 EUR

За следните дестинации: Лисабон, Магриг, Малага, Палма де Майорка, Тел Авив*, Москва, Санкт Петербург, Амстердам, Париж, Лондон* и Барселона таксата е в размер на 120 EUR.

Допълнителна бройка - втори багаж до 23 кг до 158 см* - цена 50 EUR

За следните дестинации: Лисабон, Магриг, Малага, Палма де Майорка, Тел Авив*, Москва, Санкт Петербург, Амстердам, Париж, Лондон* и Барселона таксата е в размер на 60 EUR

Допълнителна бройка – трети багаж до 23 кг до 158 см* - цена 100 EUR

За следните дестинации: Лисабон, Магриг, Малага, Палма де Майорка, Тел Авив*, Москва, Санкт Петербург, Амстердам, Париж, Лондон* и Барселона таксата е в размер на 120 EUR.

***За пътуване от Лондон посочените тарифи са съответно в GBP и от Тел Авив в USD.**

При пътуване от някоя от гръцките дестинации (Солун, Атина, Родос, Корфу или Хераклион) допълнителен регистриран багаж или свръхбагаж може да бъде заявен само чрез издателя на билета или през Центъра за обслужване на клиенти по имейл на callfb@air.bg или телефон +359 2 40 20 400.

ТАКСИ ЗА СВРЪХБАГАЖ - ВЪТРЕШНИ ЛИНИИ

За тегло на багажа между 23 кг и 32 кг – 15 EUR.

За големина на багажа между 158 см* и 203 см* - 40 EUR.

За големина на багажа между 203 см* и 280 см* - 60 EUR.

Допълнителна бройка - втори багаж до 23 кг до 158 см* - 30 EUR.

Допълнителна бройка – трети багаж до 23 кг до 158 см* - 60 EUR.

Багаж с тегло над 32 кг може да се превозва само като карго.

В случай, че билетът дава право на безплатен превоз на два броя регистриран багаж, а пътникът превозва три броя регистриран багаж – третият багаж е в категория „Допълнителна бройка- трети багаж до 23кг до 158 см“.

За повече информация относно всички видове специален багаж, моля посетете интернет страницата на България Еър www.air.bg.

baggage/l+h+w/.

When traveling from any of the Greek destinations (Thessaloniki, Athens, Rhodes, Corfu or Heraklion) checked baggage or oversize baggage can be requested only through the ticket issuer or through the Customer Service Center by email at callfb@air.bg or phone +359 2 40 20 400.

EXCEPTIONS

Gold card FLY MORE - 2 pieces of 23 kg and up to 158 cm each**

For tickets paid with VISA Platinum card by CCBank - 2 pieces of 23 kg and up to 158 cm each**

For tickets paid with co-branded card Bulgaria Air / CCBank - 2 pieces of 23 kg and up to 158 cm each**

For members of the 'CCB Club' programme- free checked-in baggage - 2 pieces of 23 kg.

Third piece is charged as third excess baggage**

Seamen - 2 pieces of 23 kg and up to 158 cm each***

Infants 0-2 years of age - If the fare of the ticket of the adult who is accompanying the baby allows 1 piece checked baggage up to 23 kg, the baby is entitled to 1 piece checked baggage up to 10 kg.

Transportation of baby carriages is free of charge, but it is mandatory to hand them over/to receive them immediately before embarkation / disembarkation of the aircraft.

The aviation company shall not be responsible for damages resulting from transportation on baggage belts, in case the carriage has not been handed over/received at the aircraft.

*** The maximum allowed volume is the sum of the external length, height and width of the baggage/l+h+w/. The passenger may carry more than the free of charge baggage allowance for an additional fee. Third piece is charged as third excess baggage.**

**** If your tickets are paid in the company's website, as well as in the cases of: possession of gold card FLY MORE, membership in CCB Club, or tickets paid with co-branded card from CCB and Bulgaria Air or Visa Platinum card from CCB you need to contact us by phone +359 2 4020 400 or e-mail callfb@air.bg to reissue the ticket entitled to free 2 pieces of luggage.**

***** In order to take advantage of our conditions for the transportation of seamen, the ticket must be issued at a special seaman fare. For more information and reservations, please contact the Customer Service Center at +359 2 4020 400 or e-mail callfb@air.bg, any of the Bulgaria Air offices or through the travel agent network.**

Possession of card CCB Club, Visa Platinum CCB, co-branded card from CCB and Bulgaria Air, and Gold Card FLY MORE does not entitle the additional free checked baggage on tariff without luggage.

The right to two pieces of luggage for holders of Gold Card FLY MORE and CCB Club and tickets paid with co-branded card CCB and Bulgaria Air and Visa Platinum card from CCB is only on flights where the operating carrier is Bulgaria Air.

EXCESS BAGGAGE FEES – INTERNATIONAL FLIGHTS

Baggage weight between 23 kg and 32 kg – 50 EUR

For the following destinations Lisbon, Madrid, Malaga, Palma de Mallorca, Tel Aviv*, Moscow, St. Petersburg, Amsterdam, Paris, London* and Barcelona the fee is EUR 60.

For luggage sizes between 158** cm and 203 cm** - 70 EUR

For the following destinations: Lisbon, Madrid, Malaga, Palma de Mallorca, Tel Aviv*, Moscow, St. Petersburg, Amsterdam, Paris, London* and Barcelona the fee is EUR 80

For baggage size between 203 **cm and 280 cm** - 100 EUR

For the following destinations Lisbon, Madrid, Malaga, Palma de Mallorca, Tel Aviv*, Moscow, St. Petersburg, Amsterdam, Paris, London* and Barcelona the fee is EUR 120

Extra piece – second bag up to 23 kg x 158 cm** - 50 EUR

For the following destinations Lisbon, Madrid, Malaga, Palma de Mallorca, Tel Aviv*, Moscow, St. Petersburg, Amsterdam, Paris, London* and Barcelona the fee is EUR 60

Extra piece – third bag up to 23 kg x 158 cm** - 100 EUR

For the following destinations Lisbon, Madrid, Malaga, Palma de Mallorca, Tel Aviv*, Moscow, St. Petersburg, Amsterdam, Paris, London* and Barcelona the fee is EUR 120

*** For travel from London these fares are respectively in GBP and from Tel Aviv in USD.**

****The maximum allowed volume is the sum of the external length, height and width of the baggage/l+h+w/. The passenger may carry more than the free of charge baggage allowance for an additional fee. Third piece is charged as third excess baggage.**

EXCESS BAGGAGE FEES – DOMESTIC FLIGHTS

Baggage weight between 23 kg and 32 kg – 15 euros

Baggage dimensions between 158 cm* and 203 cm* – 40 euros

Baggage dimensions between 203 cm* and 280 cm* – 60 euros

Extra piece – second bag up to 23 kg up to 158 cm* – 30 euros

Extra piece – third bag up to 23 kg up to 158 cm* – 60 euros

Baggage with weight over 32 kg may only be carried as cargo.

In case the ticket entitles a free carriage of 2 pieces of checked baggage and the passenger carries 3 pieces of checked baggage - the third luggage is in the category " Extra piece – second bag up to 23 kg up to 158 cm".

***The maximum allowed volume is the sum of the external length, height and width of the baggage/l+h+w/. The passenger may carry more than the free of charge baggage allowance for an additional fee. Third piece is charged as third excess baggage.**

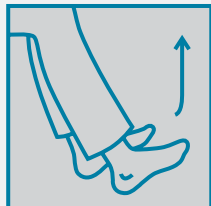
For more information please check Bulgaria Air's website www.air.bg.

ГОТОВИ ЗА ПОЛЕТ

Предлагаме ви няколко полезни съвета за това как да се чувствате добре по време на полета и след него. Изпълнявайте упражненията бавно и дишайте равномерно.

FIT TO FLY

These handy exercises enable you to stay in top form – both during and after the flight. Perform each move with steady, even breathing.



ХОДИЛА

10 пъти

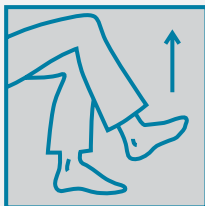
Поставете петите на пода и повдигнете нагоре пръстите на краката. После опрете пода с пръсти и повдигнете петите.



ГЛЕЗЕНИ

15 пъти

Правете кръгови движения първо с единия крак, а после с другия.



КОЛЕНЕ

30 пъти

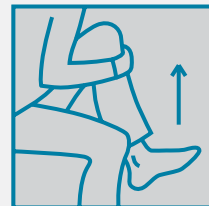
Повдигнете единия крак, докато не усетите напрежение в бедрото.



РАМЕНЕ

5 пъти

Поставете ръцете на бедрата и започнете да описвате кръгови движения с раменете.



КРАКА

10 пъти

Наведете се леко напред. Обгърнете с ръце коленете и ги повдигнете на нивото на гърдите. Задръжте така 15 секунди.



ГРЪБ И РЪЦЕ

15 пъти

Поставете и двете стъпала на пода и стегнете корема. Навеждайте се напред, докато ръцете Ви не опрат пръстите на краката.

FEET

10 times

Placing your heels on the floor, stretch your toes upwards. Then, keeping your toes on the floor, raise your heels upwards.

ANKLES

15 times

Rotate your foot – first in one direction and then the other.

KNEES

30 times

Raise your legs, tensing the muscles in your thighs.

SHOULDERS

5 times

With your hands on your thighs, rotate your shoulders in a circular motion.

LEGS

10 times

Bend forward slightly. Wrap your hands around one knee and raise it to your chest. Hold for 15 seconds. Repeat with the other knee.

BACK AND ARMS

15 times

Place both feet flat to the floor and hold your stomach in. Bend forward, moving your hands down your legs.

ДА СЕ ЛЕТИ НЕ Е СТРАШНО

Статистиката сочи, че летенето със самолет е далеч по-безопасно от много други дейности. Екипажът на Вашия самолет е висококвалифициран и с богат опит. Самолетите на „България Еър“ са с безупречна поддръжка и могат да устоят на всякаква турбуленция.

Опитайте да се отпуснете – вдишвайте дълбоко през носа и задръжте въздуха няколко секунди, преди да го издишате.

RELAX!

Statistics show that flying is much safer than many situations in daily lives. The crew in control of the plane is highly trained and experienced. Bulgaria Air aircrafts are thoroughly maintained and designed to withstand various forms of turbulence

Try to relax – breathe in deeply through your nose, hold for three seconds before exhaling slowly.

ПО ВРЕМЕ НА ПОЛЕТ

Усещате болка в ушите? Запушете носа, затворете устата и започнете да преглъщате или да се опитвате да изкарате въздуха, без да отваряте уста. Дъвченето на гъвка също помага.

Стимулирайте кръвообращението си, като се разходите по пътеката в самолета. Избягвайте да седите с кръстосани крака, защото това може да ограничи кръвообращението. Може да се почувствате по-удобно, ако свалите обувките. Пийте повече вода и по-малко алкохол, чай или кафе.

DURING THE FLIGHT

Ear pain? Pinch your nose shut, close your mouth and swallow or blow out against your closed mouth. Alternatively, chew some gum.

Stimulate your circulation by walking around the cabin and stretching. Avoid sitting with your legs crossed as this restricts circulation. Removing your shoes may provide you with more comfort. Drink plenty of water and not too much alcohol, tea or coffee.

КАК ДА СЕ ПРИСПОСОБИМ ПО-БЪРЗО КЪМ ЧАСОВИТЕ РАЗЛИКИ

Опитайте се да настроите биологичния си часовник към времевата зона на бъдещата Ви дестинация, като вечерта преди полета си легнете един час по-рано или по-късно.

Не прекалявайте с тежката храна и не пийте твърде много алкохол или кафе вечерта преди полета. Яжте богати на протеин храни в подходящи за новата часова зона отрязъци от денонощието.

Когато пристигнете на избраната от Вас дестинация, направете си кратка разходка. Прекарайте поне 30 минути на дневна светлина.

REDUCING JETLAG

Begin adjusting your body clock to the time zone of your destination the night before departure by going to bed earlier or later.

Don't consume too much food the night before you leave, or drink too much coffee or alcohol. Eat protein-rich meals at times that are normal for your new time zone.

At your destination, take light exercise – such as a walk. Spend at least 30 minutes in daylight.

УДОБСТВО И БЕЗОПАСНОСТ ВЪВ ВЪЗДУХА

„България Ер“ Ви желае безопасен и удобен полет. Висококвалифицираните ни летци, стюардеси и стюарди са обучени да осигурят безопасността Ви. Ето някои основни моменти от безопасността, с които може да се запознаете, докато почивате и се наслаждавате на полета с „България Ер“.

ВАШЕТО ЗДРАВЕ

Ако имате притеснения за здравето си, свързани с пътуването, и особено ако страдате от дихателни или сърдечно-съдови заболявания, посетете лекаря си преди заминаване. Аптеките могат да Ви предложат лекар-ства без рецепта, но нашият съвет е винаги да се консултирате с лекар, който е най-подходящ за Вас.

ВАШИЯТ БАГАЖ

Избягвайте тежкия ръчен багаж. Носенето му може да претовари организма Ви. Да седнеш в креслото уморен и задъхан, означава да започнеш пътуването си зле. В ръчния багаж носете само основното, което ще Ви трябва по време на полета.

СРОКЪТ ЗА ЯВЯВАНЕ НА ЛЕТИЩЕТО

Опитайте се да пристигнете на летището рано. Оставете си достатъчно време за формалности, пазаруване и отвеждане към самолета. Времето за регистриране на пътниците е различно на различните летища и може да варира според дестинацията. Добре е да се информирате предварително за часа, в който трябва да сте на летището.

ВАШАТА СИГУРНОСТ

Запознайте се с изискванията за сигурност и ги спазвайте. Не се съгласявайте да пренасяте чужд багаж. Не оставайте багажа си без надзор. Слагайте ножове, ножици и остри предмети в куфара, който предавате за транспортиране в багажника на самолета. Ако са в ръчния Ви багаж, летищните служби за сигурност ще Ви забранят да ги качите в самолета.

ВАШИЯТ РЪЧЕН БАГАЖ

Сложете тежките предмети под седалката пред Вас, а леките – в багажните отделения над седалките. Не блокирайте с багаж пътя към аварийните изходи и пътеките между креслата. Отваряйте багажниците над седалките внимателно – ако съдържанието им е разместено по време на полета, при отваряне от тях може да паднат предмети.

ПУШЕНЕТО

Пушенето в самолета е опасно. Забранено е на всички полети на „България Ер“. На кабинния екипаж е наредено да следи за изпълнението на забраната. Не пушете в тоалетните, които са оборудвани с датчици за дим.

УПЪТВЕНИЯТА ЗА БЕЗОПАСНОСТ

Преди заминаване и пристигане кабинният състав на „България Ер“ ще Ви запознае с правилата за безопасност в самолета. Упътването включва сведения за предпазните колани, кислородните маски, изходите, аварийното напускане на самолета, спасителните жилетки. Молим за Вашето внимание по време на демонстрацията. Разгледайте инструкцията за безопасност в самолета, която е в джоба на седалката пред Вас.

КАБИНЕН ЕКИПАЖ

Кабинният екипаж на „България Ер“ се грижи да Ви обслужва отлично и да осигурява безопасността по всяко време. Не се притеснявайте да повикате стюардесите и стюардите, като използвате разположения над креслото Ви бутон, да споделяте коментарите си с тях и да ги уведомявате за потребностите си.

ПРИ ПРИСТИГАНЕ

Пазете багажните си купони, за да намерите лесно багажа си. Отделете малко време, за да се аклиматизирате след пристигането си.

От 6 ноември 2006 г. в Европейския съюз са в сила нови мерки за сигурност, които ограничават количеството течности в ръчния багаж. Те трябва да са в самостоятелни опаковки до 100 мл всяка и общо до 1 л, поставени в самозапечатващ се прозрачен плик, който подлежи на проверка от служителите по сигурността. Ограниченията се отнасят за следните течности: вода, напитки, супи, супови, кремове, лосиони, гелове, парфюми, дезодоранти, спрейове, паста за зъби, пана за бръснене и не включват медикаменти и бебешки храни за ползване по време на пътуването, но те подлежат на проверка.

Списъкът посочва някои от забранените за пренос предмети, без да бъде изчерпателен. Моля, консултирайте се с летищния персонал за по-пълна информация.

Уважаеми пътници,

В съответствие с директива на Европейската комисия 68/2004 от 15 януари 2004 г., в охраняемите зони на летищата в ръчния багаж не бива да се слагат предмети, с които е възможно или излезла възможност да се причини нараняване. Сред забранените предмети са:

всякакви видове огнестрелно оръжие / катапулти и харпуни / имитации на огнестрелно оръжие, в това число детски играчки / оръжейни части, с изключение на уреди за телескопично виждане / пожарозасигатели / електрошокови уреди / брадвичи, секири, сатъри, томахавки / лъкове, къси копия / всякакви заострени метални предмети, които могат да послужат за нараняване / ножове, независимо от предназначението им / саби, мечове / бръсначи, скапелци / ножици, с режеща част, по-дълга от 6 см / бормашини, отвертки, клещи, чукове / кърпи за лег / всички видове спортни стикове, бухалки, щетки и тояги / всички видове оборудване за бойни спортове / амуниции, гранати, мини, военни експлозиви / детонатори / газ и газови контейнери / всякакви пиротехнически средства / хлор, парализиращи спрейове, съзотворен газ / терпентин, разредител и аерозолна боя / напитки с над 70% съдържание на алкохол.

YOUR COMFORT AND SAFETY IN THE AIR

Bulgaria Air wishes you a safe and comfortable journey. Our highly trained flight deck and cabin crews are here to take care of your safety. While relaxing and enjoying Bulgaria Air's inflight service, you may consider the basic points that follow.

YOUR HEALTH

If you have any medical concerns about making a journey, or if you suffer from a respiratory or heart condition, see your doctor before traveling. There are over-the-counter medicines available, but we recommended always to consult a doctor to determine which are suitable for you.

YOUR LUGGAGE

Try to travel light. Carrying heavy bags can cause considerable stress you may not be used to. Arriving at your sit exhausted and perspiring is not a good start to your journey. In your hand luggage, carry only essential items which you will genuinely need during the flight.

YOUR CHECK IN DEADLINE

Arrive early at the airport. Give yourself plenty of time to check-in, shop and board. Check-in times vary from airport to airport and from destination to destination. Please, inform yourself well in advance to avoid delays/cancellations.

YOUR SECURITY

Do read and follow the security requirements. Do not agree to carry other people's items with you. Never leave your luggage unattended. Store personal knives, scissors and other sharp objects safely inside your suitcase or hold luggage. If you do not, airport security staff will stop you taking them aboard in your cabin luggage.

YOUR HAND LUGGAGE

Please store heavy items underneath the seat in front of you. Stow lighter items in the overhead luggage racks. Please ensure you do not block access to the emergency exits, and do not block the aisle. Please open the overhead lockers with caution: items there may have become disturbed and may fall onto the seats below.

SMOKING

Smoking onboard is dangerous. All Bulgaria Air flights are non-smoking and cabin crew are under strict instructions to monitor observance. Please do not smoke in the lavatories; they are equipped with smoke sensors.

THE SAFETY BRIEFING

Before departure and on approach, Bulgaria Air cabin crew will demonstrate the rules of safety on board our aircraft. The briefing includes information on your seatbelt, how to use your oxygen mask, how to locate exits, how to leave the aircraft in an emergency, and how to use your lifejacket. Please spare a moment to watch their demonstration. Please also consult the illustrated Safety on Board leaflet in the seat pocket in front of you.

YOUR CABIN CREW

The Bulgaria Air flight attendants are on board to provide you with top class inflight service and ensure your safety at all times. Please do not hesitate to use the overhead attendant call button and share comments or request service from your flight attendant.

AT THE DESTINATION AIRPORT

Have your luggage identification tags ready to help you find your luggage. Give yourself some time for initial acclimatisation with the weather and environment of your destination.

From November 6, 2006 the European Union adopted new security rules that restrict the amount of liquids you can take through security checkpoints, in addition to other prohibited articles. These liquids must be in individual containers with a maximum capacity of 100 ml each, packed in one transparent, resealable plastic bag (with a capacity of no more than one litre). The restrictions apply to liquids such as water, drinks, soups, syrups, make-up, creams, lotions, gels, perfumes, deodorants, sprays, tooth paste and shaving foam. Liquid foods for babies and any medication a passenger may need during a flight are exempt from the above restrictions but must be presented at security checkpoints.

This is not an exhaustive list. If in doubt, please, consult the airport staff who will be happy to provide you with more detailed information.

Dear passengers,

In keeping with European Commission Regulation № 68/2004 of 15 January 2004, any object capable, or appearing capable of causing injury should not be carried into the security restricted areas of the airports and into the aircraft's cabins. These include, but are not limited to:

all types of firearms / catapults and harpoons / replica or imitation firearms, toy guns / component parts of firearms (excluding telescopic sighting devices) / fire extinguishers / stun or shocking devices / axes, hatchets, meat cleavers; machetes / arrows and darts / any type of sharpened metal objects, which could cause injury / all types of knives / sabers, swords / open razors and blades, scalpels / scissors with blades more than 6 cm in length / drills, screwdrivers, crowbars, hammers / ice skates / any type of sport bats, clubs, / sticks or paddles / any martial arts equipment / ammunition, grenades, mines, explosives and explosive devices / detonators / gas and gas containers / any pyrotechnics / chlorine, disabling or incapacitating sprays, tear gas / turpentine and paint thinner, aerosol spray paint / alcoholic beverages exceeding 70% by volume.



ДОМАШНИ ЛЮБИМЦИ
FLYING WITH PETS



Защото знаем, че те са част от Вашето семейство – възползвайте се от услугата ни за превоз на домашни любимци!

При превоза на домашни любимци в пътническата кабина /PETC/ максималното допустимо тегло на животното и клетката е 8 кг, а размерите на клетката 48 x 35 x 22 cm. За услугата се заплаща такса от 60 евро в посока.

При превоз на домашни любимци в багажното отделение /AVIH/ няма ограничение в теглото

на животното, а максималните размери на клетката са 110 x 65 x 70 cm. При общо тегло до 32 кг се заплаща такса 100 евро, а над 32 кг – 140 евро в посока. Превозът на домашни любимци задължително подлежи на потвърждение от Авиокомпанията.

Могат да бъдат превозвани само кучета и котки, като единствено до и от Великобритания не се предлага услугата превоз на животни.

Бойните и опасни породи се приемат за превоз само като карго.

Пътниците, които желаят да пътуват с домашен любимец (куче или котка), предварително трябва да се запознаят с инструкциите за превоз на домашни любимци на авиокомпанията на www.air.bg и да спазват всички условия на регламент 576/2013. Регламентът е задължителен за всички страни членки на ЕС. По време на check-in документите на любимеца, ще бъдат обстойно проверени. Паспортът трябва да отговаря на общоприетия международен образец.

Because we know they are part of your family – take advantage of our service for animal transportation!

When transporting pets in the passenger cabin /PETC/ the maximum weight of the animal and the cage is up to 8 kg and the maximum dimensions of the cage – 48 x 35 x 22 cm. A fee of EUR 60 per direction applies.

When transporting pets in the luggage compartment /AVIH/ there are no limitations in the weight of the animal. The maximum dimensions of the

container are 110 x 65 x 70 cm.

At the weight of the animal and container up to 32 kg, a fee of EUR 100 per direction applies, if the weight is over 32 kg – EUR 140 per direction applies.

Pets' transportation is a subject to compulsory confirmation from the Airline.

Only dogs and cats are accepted for transport. Animal transportation to and from Great Britain is not allowed.

The fighting and dangerous breeds are accepted for carriage

only as cargo.

Passengers willing to travel with a pet (dog or a cat), should get acquainted in advance with the airline's instructions for traveling with pets on www.air.bg as well as to observe and follow all the conditions of Regulation 576/2013. The regulation is mandatory for all EU member countries. During check-in the pet's documents will be thoroughly checked. The passport must comply with the generally accepted international model.

UPGRADE TO BUSINESS CLASS
UPGRADE TO BUSINESS CLASS

Upgrade до бизнес класа, за да е перфектно

„България Еър“ Ви дава възможност да повишите комфорта на своето пътуване благодарение на услугата Upgrade до бизнес класа.

Upgrade може да бъде закупен от 24 часа до 40 минути преди излитане, при наличие на свободни места. Освен удобство и комфорт, услугата Ви носи още редица предимства

като приоритетни чекиране и качване в самолета, допълнителен багаж, достъп до бизнес салоните на летищата и бизнес класа кетъринг. Ако сте член на програмата FLY MORE, печелите и повече точки.

Важно е да се отбележи, че при полет с прекачване трябва да се спазва разрешението за превоз на багаж и на другия превозвач. Съветваме Ви да заявите UPGRADE минимум 2 часа преди излитане на полета от София, за да се насладите и на кетъринга като част от

всичките предимства. Таксата за услугата Upgrade е 50 евро* в посока по вътрешни линии и 100 евро* в посока по международни линии.

Можете да закупите Upgrade чрез Центъра за обслужване на клиентите на тел.: +(359) 2 40 20 400 или по e-mail на callfb@air.bg, както и в офисите на „България Еър“, чрез издателя на билета или на летището преди полет.

*За отсечката Лондон – София таксата е 100 паунда.

Upgrade to business class to be perfect

Bulgaria Air gives you the opportunity to increase the comfort of your trip with the Upgrade to the business class service.

The Upgrade may be purchased from 24 hours to 40 minutes before scheduled departure in case of availability.

By choosing it you get not only comfort and convenience, but also

priority check-in and boarding in the airplane, additional baggage, access to airport business lounges and business class catering. If you are a member of our frequent flyer program FLY MORE, you earn more points as well.

Please note that in case of a connecting flight, the luggage permit of the other carrier must be checked and observed with.

We also advise you to request UPGRADE at least 2 hours before the departure from Sofia in order

to enjoy catering as part of all the benefits of the service. The Upgrade fee is EUR 50 in direction for domestic flights and EUR 100 in direction for all international flights.

Upgrade can be purchased at our Customer Service Center: +(359) 2 40 20 400 or via e-mail: callfb@air.bg, and also in the Bulgaria Air offices, through the ticket issuer or at the airport before the flight.



ПОВЕЧЕ КОМФОРТ
MORE COMFORT

Добавете повече удобство към Вашето пътуване!

Как? Като запазите своето място с допълнително пространство и повече комфорт срещу такса от 20 евро на посока, или изберете своето предпочитано място, близо до изхода, срещу такса от 10 евро на посока. Услугата е налична за директните полети, изпълнявани от авиокомпанията. Сега имате с повече пространство и комфорт са разположени на 3 ред и аварийен изход, а тези на 4

ред можете да резервирате като предпочитани, поради близостта им до изхода и възможността бързо да се отправите към крайната точка или трансферния си пункт. Можете да заявите и заплатите своето място чрез Центъра за обслужване на клиентите на тел.: +(359) 2 40 20 400 или по e-mail на callfb@air.bg, както и в офисите на „България Еър“, чрез издателя на билета и на летището преди полета. Съветваме Ви да заявите услугата предварително, за да си

гарантирате налично място и да спестите време на летището. Следва да се има предвид, че има пътници, които не могат да бъдат настанявани на аварийни изходи, например хора с физически, психически и слухови увреждания, възрастни хора, деца и бебета (със или без придружител) и пътници с наднормено тегло.

*** За Тел Авив таксата е в щатски долара, за Лондон в паунда, за Цюрих в швейцарски франка.**

Travel even more comfortable

Bulgaria Air gives you the opportunity to guarantee more in-flight comfort! How? Just book your seat with extra space and more comfort for 20 EUR per flight or book your preferred seat near the exit f for 10 EUR per flight. The service is available for all direct flights operated by Bulgaria Air. Seats with extra space are located on the 3rd row and emergency exit, while those at 4th row can be booked as a

preferred due to their proximity to the exit point and the availability they provide for the passenger to head straight to his final destination or transfer point. You can request and prepay your seat by contacting our Customer Service Center at +(359) 2 40 20 400 or via e-mail: callfb@air.bg, as well as in the Bulgaria Air's offices, through the ticket issuer and at the airport prior the flight. We recommend you to request the service in advance to make sure we have an available seat

for you and to save time at the airport. It should be considered that here are passengers who cannot be seated in an emergency exit row (some of the seats with extra leg space are situated next to these exits) such as people with physical, mental and hearing impairments and limitations, elderly people, children and babies (including unaccompanied minors (UMNR) and overweight passengers.

*** For Tel Aviv the fee is in USD, for London in GBP, for Zurich in CHF**



ПРЕВОЗ НА НЕПРЕДРУЖЕНО ДЕТЕ
UNACCOMPANIED MINOR

Пътуване на деца без придружител

Доверете се на услугата на „България Еър“ за превоз на непридружени деца и бъдете спокойни за своето дете по време на полет!

• За деца на възраст между 3 и 5 г. осигуряваме ескорт – стюард, който да посрещне детето от изпращача на отправното летище, да го придружи по време на всички летишни процедури до качване в самолета, да се погрижи лично за спокойното му пътуване и да го предаде на посрещача при пристигане. За детето се заплаща пълната тарифа без детско намаление, плюс 50%

от еднопосочната тарифа в М класа и двупосочни летишни такси за стюарда-придружител.

• За деца между 5 и 11 г. се осигурява служител, който да посрещне детето от изпращача на отправното летище, както и такъв, който да го предаде на посрещача при пристигане. За детето се заплаща пълната тарифа без детско намаление, плюс УМ такса в размер на 50 евро на отсечка за международни полети и 30 евро за вътрешни полети. За София – Лондон таксата е 60 евро, а за Лондон – София е 60 паунда.

• По желание на родителите, деца от 12 до 18 г. могат също да се възползват от услугата

срещу заплащане на УМ таксата. На тях се предоставя същата услуга като за деца между 5 и 11 г. За да се възползвате от услугата, е необходимо да отправите запитването си поне 2 седмици преди полета на callfb@air.bg.

Детето Ви задължително трябва да носи със себе си валиден паспорт.

Една стюаргеса може да придружава две деца от едно семейство – братя и сестри, които пътуват заедно. За тях се заплаща една УМ такса.

Unaccompanied minors flying

Trust the Bulgaria Air service for unaccompanied minors and let them flying without any worries!

• For children between 3 and 5 years old we provide an escort – flight attendant who will pick up the child from the person who is escorting him/her at the departure airport, will be next to the child during all airport procedures until boarding the plane, personally take care of the child's safe journey during the flight and will hand him/her over to the welcoming person at the arrival airport. The full ticket fare is payable for the child (without a child's discount), plus 50% of

the one-way fare in the M class and two-way airport taxes for the escort flight attendant.

• For children between 5 and 11 years old a staff member is provided to welcome the child from the escorting person at the departure airport, as well as a person to hand him over to the welcoming person at the arrival airport. The full ticket fare is payable for the child (without a child's discount), plus a UM fee of EUR 50 in direction for international flights and EUR 30 in direction for domestic flights. For Sofia – London the fee is EUR 60 and for London – Sofia is GBP 60.

• Per parents request, children between 12 and 18 years old could also take advantage of

the service, against payment of the UM fee. They are provided the same service as for children between 5 and 11 years of age.

In order to take advantage of the service, you should make your inquiry at least two weeks prior the flight at callfb@air.bg

Your child must carry a valid passport with him/her. One flight attendant can accompany two children from the same family – brothers and sisters who travel together. For them is paid a single UM fee.

THE FACE OF

Bulgaria Air

National Carrier www.air.bg



Airbus A320-214



Airbus A320-214



Airbus A319-112



Boeing 737-300



Embraer 190-100



CODESHARE PARTNERS

Codeshare partnerships are an integral part of Bulgaria Air route portfolio. They enable the airline to provide its customers more frequencies to a particular destination as well as to widen its destinations list at facilitated booking procedure.



SOFIA – MOSCOW
VARNA / BURGAS – MOSCOW



SOFIA – PARIS / VARN
PARIS – NICE / LYON / BORDEAUX



SOFIA – ROME / MILAN / VARN / BURGAS
ROME – MILAN / TURIN / FLORENCE / GENOA / NAPLES
/ PIZA / VENICE / BOLOGNA / TRIEST / VERONA /
CATANIA / BARI / PALERMO / LAMECIA TERME /
BRINDIZI / REGGIO CALABRIA / MADRID / BARCELONA /
AMSTERDAM / LONDON / PARIS / BRUSSELS / PRAGUE /
GENEVA / MALTA



SOFIA – MADRID
MADRID – LAS PALMAS / TENERIFE



SOFIA – AMSTERDAM



SOFIA – ATHENS / LARNACA / VARN / BURGAS
ATHENS – BEYRUT / TEL AVIV / EREVAN / NICE / TBILISI
LARNACA – TEL AVIV



SOFIA – BELGRADE / TEL AVIV / LARNACA / VARN
BELGRADE – GENEVA



VARNA/BURGAS – SOFIA – BUCHAREST



Sofia – Doha / Bucharest / Varna / BURGAS

Дестинации Destinations



CODESHARE PARTNERS

Code share партньорството позволява на авиокомпаниите да предлагат на своите пътници повече полети до дадената дестинация при облекчена процедура за резервация, както на собствените полети, така и на полетите на партньора по маршрута.

The Code share partnership enables airlines to provide for their valuable customers more frequencies to each particular destination at facilitating booking procedure, on every own operated or marketing flight en route.



SPA PARTNERS

Special prorate agreement е сред основните търговски договори, предоставящи на партньорските авиокомпани изключителната възможност да увеличат броя на предлаганите дестинации през даден пункт и да отговорят на търсенето на клиентите с приемливи цени.

The Special prorate agreement is among the basic commercial agreements, giving partner airlines a significant opportunity to enlarge number of global beyond destinations offered in response to customer demands at reasonable prices.



INTERLINE PARTNERS:

Interline agreement позволява взаимното признаване на билетите и по този начин съществено допринася за това двете авиокомпани да могат да предлагат продукта на партньора по редовни линии.

The Interline agreement permits the acceptance of each other's airtickets and that way contributes significantly both airlines to be able to offer customers reciprocally their product on schedule services.



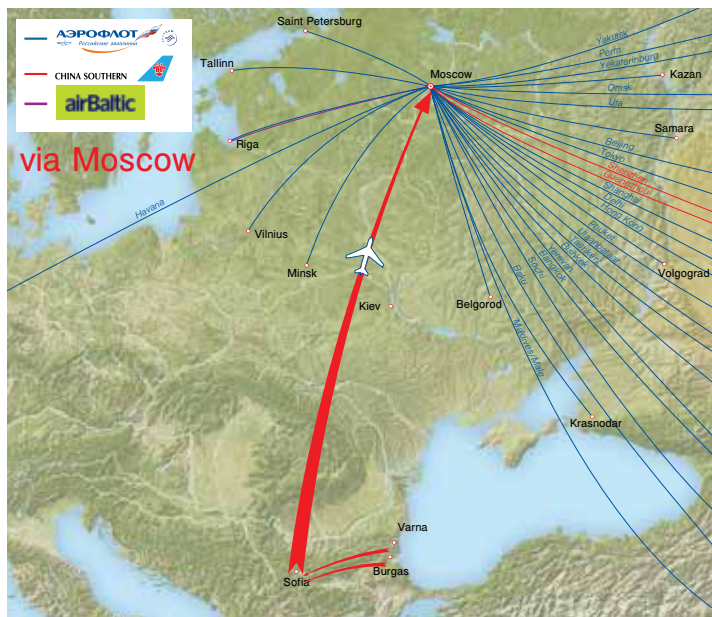
Летете до всяка точка на света с България Еър и партньори.
Fly anywhere across the world with Bulgaria Air and partners.



Летете до всяка точка на света с България Еър и партньори.



Fly anywhere across the world with Bulgaria Air and partners.



БЪЛГАРИЯ ЕЪР: Къде да ни намерите?

BULGARIA AIR: Where to find us?

SOF BOJ VAR 	Customer Service Center 1, Brussels Blvd Sofia Airport, Sofia 1540 <i>Working Hours:</i> <i>Every day 08:00-20:00 Local Time</i>	phone: +359 2 402 04 00 e-mail: callFB@air.bg www.air.bg
	Head office 1, Brussels Blvd Sofia Airport, Sofia 1540 <i>Working Hours:</i> <i>Monday - Friday</i> <i>09:00-17:30 Local Time</i>	fax: +359 2 984 02 03 e-mail: office@air.bg www.air.bg
	Sofia City Office 2 Ivan Vazov Street <i>Working hours:</i> <i>Monday - Friday</i> <i>09:00 - 17:30 Local time</i>	phone: +359 2 402 03 93 e-mail: tickets1@air.bg www.air.bg
	FLY MORE Office 1, Brussels Blvd Sofia Airport, Sofia 1540	phone.: +359 888 903 943 +359 2 984 02 96 e-mail: flymore@air.bg www.air.bg
	Varna Airport Office Varna Airport Terminal 2, Departures <i>Working hours Opens 2 hours prior</i> <i>to scheduled departure</i>	phone: +359 52 573 321 fax: +359 52 501 039 e-mail: varna@air.bg www.air.bg
	Varna City Office 55, 8-mi primorski polk blvd <i>Working Hours:</i> <i>Monday - Friday:</i> <i>09:00 - 17:00 Local time</i> <i>Saturdays customers are served by email</i> <i>and phone from 10:00 to 16:00 Local time.</i>	phone: +359 52 651 101 e-mail: varna_city@air.bg www.air.bg
	Shumen City office Shumen, Patleyna 10 str. <i>Monday-Friday: 09:00-17:00</i>	phone: +359 887 84 01 71 e-mail: shumen@air.bg www.air.bg
BRU 	Belgium, Brussels <i>Working hours:</i> <i>Monday - Friday</i> <i>10:00-19:00 Local Time</i>	phone: +32 470 401 260 e-mail: brussels@air.bg www.air.bg
BER 	Germany, Berlin Bulgarian Air Tour Leipziger str 114-115, 10117 Berlin, Germany <i>Working hours:</i> <i>Monday - Friday</i> <i>09:00-18:00 Local Time</i>	phone.: +49 30 2514405 +49 30 2514460 fax: +49 30 2513330 e-mail: info@berlin-bat.de www.air.bg
LON 	United Kingdom, London Airport office Heathrow Ticket Pod 3 (Zone G) Terminal 4 Heathrow Airport TW6 3FB <i>Working hours:</i> <i>Monday - Friday</i> <i>09:30 - 17:30 Local Time</i>	phone: +44 208 745 9833 +44 788 966 4174 e-mail: LHR@bulgaria-air.co.uk www.air.bg
MOW 	Russia, Moscow City Office 3 Kuznetzkiy Most Str., Moscow, 125009, Russia <i>Working hours:</i> <i>Monday - Friday:</i> <i>09:00-13:00/14:00-18:00 Local Time</i> <i>Saturday: 10:00-14:00</i> <i>(between June and</i> <i>September)</i>	phone: +7 49 5789 9607 e-mail: ticketmow@air.bg moscow@air.bg www.air.bg
	Airport office Sheremetyevo airport, Terminal F, fl. 2, ticket desks 10 and 14 <i>Working hours:</i> <i>Opens 2 hours before flight</i>	e-mail: svoapfb@mail.ru www.air.bg
TLV 	Israel - Tel Aviv Open Sky LTD 25 Ben Yehuda Str. Israel 63806, Tel Aviv <i>Working hours:</i> <i>Sunday - Thursday:</i> <i>09:00-17:00 Local Time</i>	phone: +972 379 51 355 fax: +972 379 51 354 e-mail: annie@open-sky.co.il www.air.bg
USA 	Mailing Address: 1819 Polk St #401 San Francisco, CA 94109 <i>Working Hours:</i> <i>Monday - Friday 9am - 5pm,</i> <i>Saturday - Sunday 9am -1pm (EST)</i>	phone: 1-855-FLY-TO-BG (359-8624) e-mail: tickets@bulgariaairusa.com www.air.bg
VIE 	Austria, Vienna Intervega Reisen Tiefer Graben 9, A-1010 Wien, Austria <i>Working Hours:</i> <i>Monday - Thursday</i> <i>09:00-17:30 Local Time</i> <i>Friday</i> <i>09:00-17:00 Local Time</i>	phone: +43 1 5352550 0 900 220013 (domestic line) fax: +431 5352552 e-mail: intervegareisen@aon.at office@intervega.at www.air.bg

USE IT
DON'T LOSE IT!



НА ПОВЕЧЕ
ФОКУС ► ЖИЗНЕНОСТ ► ЕНЕРГИЯ
С ВИТАМИН В6 И КОФЕИН

Минерали от 9 вида скали
DEVIN
Mineral with
Vitamins

С **30%** от препоръчителния
дневен прием на вит. **В6**
и **16** мг кофеин
във всяка бутилка.

Как да ви помогна?  Кейт

Говори с
Кейт – твоят
дигитален
асистент
в ОББ Мобайл



Кейт

