

Какво
да се прави?

No
Logo

Раят на глупците
върви към своя край

"Джурасик
парк" на живо

ПРО
КОКТЕЙЛИ
ЗА ЛЯТОТО

МЕНИДЖЪРЪ

БРОЙ 7 (177). ЮЛИ 2013. ЦЕНА 5 ЛВ. WWW.MANAGER.BG

МЕНИДЖЪР ♥ ПРИРОДАТА

**КЪДЕ ДА
ИНВЕСТИРАМЕ?
СЕГА**

**ОЦЕЛЯВАНЕТО
НА МАЛКИЯ
МАГАЗИН**

**ВСИЧКО
СТАНА
ЛИЧНО В
МАРКЕТИНГА**

**ВРАГ МОЙ -
ДРАГ МОЙ**

**СПОРТЪТ
ЗА ЕДИН
РЕКЛАМЕН
СВЯТ**

**Иван
Тодоров**

**ОТ SUBWAY:
Смелостта
може да те
направи лидер**



ТЕМА НОСЕТЕ СИ НОВИТЕ ИДЕИ

Това е откъс от списанието.

Цялото списание може да намерите в Библио.бг

www.biblio.bg



БРОЙ 7



32 ТЕМА Носете си новите идеи, момчета!



46 ИВАН ТОГОРОВ: Смелостта може да те направи лидер



58 Враг мой - граз мой

10 ACCENT

12 Какво да се прави?

14 Физика на радостта и гнева

16 Зелената Вълна

22 Раят на глупците върви към своя край

24 No Logo

28 Quo vadis, romine?

32 ТЕМА Носете си новите идеи, момчета!

44 MANAGEMENT

46 ИВАН ТОГОРОВ: Смелостта може да те направи лидер

54 Случаят с "Това няма да стане"

58 Враг мой - граз мой

62 Всяка семейна фирма е уникална

64 Кралят на бирата

67 MARKETING

68 Всичко е лично

70 Спортът за един рекламен свят

72 Победител в медиите е този, който намери правилния език с потребителите

74 Мисли за малкия!

77 Две кратки истории от света на рекламата

78 Умен начин да спечелиш

80 Поглед в бъдещето

81 ECONOMY

82 Къде да инвестираме? Сега

84 10 еднакви въпроса към чуждите мениджъри

БРОЙ 7



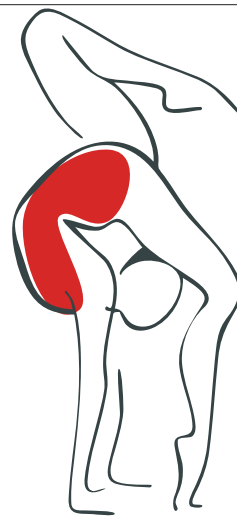
92 Живот по турски и по български



99 PRO



128 "Джурасик парк" угва на живо



143 Modernity

88 12 начина за оцеляване на малкия магазин

92 Живот по турски и по български

96 Samsung срещу Apple

99 **PRO** специално приложение

102 Летни напитки

106 Барбекю готвач

108 Най-свежите коктейли

110 Like! Taste! Share!

112 Имам си нова приятелка

114 Три летни хита и Rockstar

116 Стандарти в обучението

121 **GLOBUS**

122 Афера по чешки

124 **SENSE**

125 Изостаен

127 **SCI-TECH**

128 "Джурасик парк" угва на живо

131 7 стъпки за старта на успешен онлайн магазин

133 **DOLCE VITA**
специално приложение

134 7,8 херца щастие

136 За здравето трябва да се грижим, преди да се разболеем

138 Представете си, че мечтата ви се сбъдва!

140 Владимир Филипов: Важно е да се инвестира в целогодишни комплекси

143 **MODERNITY**

148 Любоз и дисциплина

152 Моля, поканете ме на ресторант

153 Софийски разкази

154 Комикс

accentmanager



Швейцария запази банковата тайна, след като Долната камара на парламента отказа да обсъди закон, който трябваше да позволи на местните финансови институции да дават информация за клиентите си. Промяната бе предложена под натиск от САЩ и ЕС. Второ отхвърляне от Долната камара след лятната ваканция ще означава пълно замразяване на текста.

Контактите и произходът определят живота, знанията са по-маловажни, смятат две трети от британците. На този стряскащ резултат се натъкна правителствената комисия, тръгнала да прави проучване на готовността за социална мобилност в страната. 76% твърдят, че произходът на семейството в значителна степен определя индивидуалните шансове за прогрес. 41% смятат, че доходите на родителите им са били определящи в живота им. Тези данни показват значително усещане за несправедливост в британското общество, посочват анализатори на изследването.



Бизнес климатът в България се влошава, официално отчете Националният статистически институт в края на юни. Мениджърите са отчаяни заради несигурната икономическа и политическа среда, която води до намалено търсене. Най-негативни очаквания има във фирмите от търговията на дребно и в сектора на услугите. Малко по-оптимистични са прогнозите в промишлеността.



Италианските магистрати се развихриха. В Милано осъдиха Долче и Габана, в Рим - Берлускони. Дизайнерите ще трябва да отидат в затвора за година и осем месеца, след като бяха признати за виновни, че са укрили данъци върху 1 млрд. долара приходи. Обвинението твърди, че двамата са прогали

марките си Dolce & Gabbana и D&G на несъществуваща компания, регистрирана в Люксембург, и по този начин избегнали плащането на корпоративен налог в Италия. Милиардерът и бивш премиер Силвио Берлускони пък бе осъден на 7 години затвор за секс с малолетна проститутка.

България и Румъния имат най-нисък БВП на глава от населението спрямо средното равнище за ЕС през 2012 г. По данни на Евростат у нас той е с 47% под средния, в Румъния - с 49%. Най-голям е в Люксембург - 271% отгоре. Австрия, Ирландия и Холандия са с 30% над средното, Дания, Германия, Белгия и Финландия - с 15-25%, Великобритания и Франция - с 10%. Италия и Испания са на средното ниво, а останалите от ЕС-27 са отдолу.



Мъжете привличат светкавиците, показва 6-годишно изследване на Американската национална агенция по метеорология. 82% от жертвите са мъже. Инциденти стават най-често по време на риболов - в 11% от случаите, но и при работа на открито и пътуване с мотоциклет. Освен това гърмът най-често пада в коприва.

VIVA ВИКТОРИЯ!



За редакцията на "Мениджър" 27 юни започна с най-силния възможен старт - роди се малката Виктория. Прекрасната госпожица е дъщеря на нашия колега Петър Добрев, мениджър "Реклама" в списанието, и се появи в САГБАЛ "Шейново" с професионалната подкрепа на г-р Кристиан Йончев. Младата дама има изразителните очи на мама Радослава и завиден апетит като другия мъж в семейството - бащата Калоян. Сигурни сме, че Виктория ще е красива, талантлива, със съвършен вкус и чувство за хумор, защото има от кого да ги наследи. Добре дошла, Вики. Бъди победител!



Абдикацията стана модна сред владетелите. 61-годишният емир на една от най-богатите на петрол страни в света - Катар, отстъпи трона на 33-годишния си син. Това се случва за първи път в Арабския свят, а шейхът взе властта от баща си с преврат през 1995 г. Тази година абдикира 75-годишната кралица на Холандия Беатрикс и предаде скиптъра на 46-годишния си син Вилем-Александер. Очаква се скоро белгийският крал Алберт Втори да бъде сменен от сина си принц Филип. В края на февруари католическият свят бе разтърсен от оттеглянето на папа Бенедикт Шестнадесети, дългогодишен глава на Ватикана.

ЕС бавно напредва в Югоизточна Европа. Сърбия получи покана да започне преговори за присъединяване към Съюза. Лидерите на общността решиха, че Косово може да започне процедура за асоцииране. Германия обаче блокира процеса с Турция заради насилието срещу протестиращите в Истанбул през последните месеци. Македония за пореден път се заклани да използва посредничеството на ООН и до декември да реши спора с Гърция за името си, за да се опита да получи от срещата на върха начална дата за започване на преговори. От 1 юли Хърватия стана пълноправен член на ЕС.

Латвийският бизнес и държава-та се договарят за честност при въвеждането на еврото, което от 1 януари 2014 г. ще замести националната валута. Латвия става 18. страна - членка на Еврозоната, след като покри необходимите критерии. През 2012 г. инфлацията там бе 1,3% при норма 2,7%, бюджетният дефицит - 1,2% от БВП при нужни 3%, държавният дълг - 40,7% от БВП при изискване за най-много 60%. Правителството започна кампания "За чест-

тно въвеждане на еврото" и готви меморандум, с който браншовите съюзи ще се ангажират да променят цените от лат в евро в съответствие с обменния курс.



Саудитска Арабия премести уикенда, за да улесни чуждите предприемачи, свикнали, че почивните дни са събота и неделя. И след промяната няма да е така, но поне ще е като в другите мюсюлмански страни - няма да се работи в петък и събота. Досега в Саудитска Арабия почивните дни бяха в четвъртък и петък.

Следете новините на www.manager.bg

ЗЕЛЕНАТА ВЪЛНА

- Четвърти зелен форум на "Мениджър" и GLOBUL
- Участници и гости пристигат с екотаксите
- Над 150 души участват в дискусиата
- Специален гост бе Маркус Репник, представител на Световната банка за България
- Основният извод: България има солиден потенциал за развитие на устойчива, енергийноефективна и нисковъглеродна икономика (Подробности в следващите страници)

Екотаксимата с участници във форума на "Мениджър" и GLOBUL оформиха зелена вълна на "Цариградско шосе"

България има солиден потенциал за развитие на устойчива, енергийно ефективна и нисковъглеродна икономика в следващите две десетилетия. Ядрото на този потенциал са три основни сектора - земеделие, енергийна ефективност на сгради и зелена индустрия. Този оптимистичен извод от доклад на Световната банка бе оповестен на проведените се четвърти поред годишен зелен форум "Зеленият потенциал на България", организиран от "Мениджър" и GLOBUL. Над 150 гости и участници в дискусиите, сред които водещи експерти и представители на компании - лидери в устойчивото развитие, се включиха в събитието, което се състоя в офис сграда A-2 на Sofia Airport Center, спечелила приза за най-иновативна и зелена сграда на столицата. Участниците и гостите на форума пристигнаха на мястото на събитието във впечатляваща зелена колона от екотаксита на първата по рода си у нас зелена таксиметрова компания "Грийн макс".

Начало на дебата постави специалният гост Маркус Репник, постоянен представител на Световна-

та банка за България. Той представи основните изводи и препоръки от експертен доклад на финансовата институция, посветен специално на зеления потенциал на страната ни и възможностите за развитието му. "Със сигурност знаем, че светът ще преживее последиците от глобално затопляне през този век. Мащабите на тези последици зависят от действията, които трябва да предприемем още днес", подчерта той. България има своя шанс да се включи в този процес, като насочи усилия и средства в развитие на биоземеделие, масово саниране на сгради и умело позициониране в сегменти на индустриалното производство, от които високотехнологичните предприятия по света все повече ще имат нужда.

Българското земеделие, което сега произвежда едва 5% от БВП на страната, може да се превърне в сектор с висока добавена стойност чрез засилено сертифициране на екологично чисти терени за органично земеделие, инвестиции в модерни и икономични напоителни системи, биопроизводство, препоръчват експертите на Световната банка, цитирани от Репник.

Огромен е потенциалът на страната и за спестяване на енергия. В момента енергийните разходи за сградния фонд в страната надхвърлят 4 пъти средния показател за Европа. Масово саниране не само ще намали значително тези разходи, но и ще повиши стандарта на живот на хората. Сега 60% от населението на страната е енергийно бедно, тъй като трябва да отдели над 10% от семейния бюджет за покриване на сметките си за ток, вода и електричество, подчерта Репник.

Зеленото производство е изключително важно,



НОСЕТЕ СИ НОВИТЕ ИДЕИ, МОМЧЕТА!

Как българските компании отговарят на нуждата от новаторски идеи, които, превърнати в продукти и услуги, създават растеж и работни места? Отговорът на следващите страници е окуражаващ и разкрива потенциала на страната ни в научноизследователската и развойната дейност. Освен реалното място на България в годишното изследване "Глобален иновационен индекс" "Мениджър" потърси няколко реални примера за иновационните политики на наши фирми. И още: как да направим компанията си по-адекватна в контекста на новаторството в бизнеса и кои са най-перспективните технологични области за иновации, моля, четете нататък.



ВРЕМЕ ДА СЕ МИСЛИ



Макар и все още фрагментирана, иновационната мрежа у нас действа благодарение на фирми, които трансферират научни концепции го пазара прозрачно и обосновано, увеличавайки университети и институти. Селектирахме три различни по големина и дейност компании, за да разберем на какво ниво може да бъде българската иновативност на световния пазар. Оказва се - на високо.

ИВАН ТОДОРОВ: СМЕЛОСТТА МОЖЕ ДА ТЕ НАПРАВИ ЛИДЕР

Няма правилна формула за успех,
Всеки път е индивидуален,
казва изпълнителният
директор на SUBWAY България

К

ак човек се учи да бъде бизнесмен? А лидер?

- Някои хора ги учат в училище, други като мен ги учи неволята. Когато бях малък, не съм имал желание да стана бизнесмен, нито съм знаел какво е това. Искан да стана доктор, но след завършване на профилираното учили-

ще с биология, осъзнах, че това не е моето поприще.

Има два вида хора - такива, които предпочитат да работят на сигурна работа, и такива, които рискуват и започват свой бизнес. Аз вече съм някъде по средата, защото първо поех по пътя на предприемача, но не след дълго се ориентирах към франчайз модела.

При лидерите изпъква една характерна особеност - готовността да рискуват. Позицията на лидер не ти дава смелост, но смелостта може да ти даде позиция на лидер.

- На какво ви научи този бизнес?

- Стабилен бизнес се гради с дисциплина, самоконтрол и постоянство. Това допринася работата да дава трайни и качествени резултати. Това, което научих и продължавам да уча в бизнеса, ме изгражда като личност. Както и в личния живот - непрекъснато трябва да се развиваме, за да продължим да постигаме добри резултати.

- Колко е важен характерът за успеха?

- Характерът определя индивидуалността на човека. Той играе главна роля във формирането на човек като водещ или воден от други.

- Готов ли сте на всичко в името на успеха?

- За всекиго измерителят за успех има субективни черти. Не мога да оставя семейството си на заден план в името на успеха, защото по-важно от не-

го няма. Дъщеря ми Виктория е едва на 7 години, но също взема участие в подобряването на някои продукти, които предлагаме - включи се активно в местването на детското меню, което пуснахме през юни. Не мога да разделя успеха в личния си живот от този в професионалния, защото аз никога нямаше да постигна нито едно от двете, ако не търсех баланса между тях.

- Какво ви мотивира най-силно?

- Конкуренцията. Като цяло аз съм от хората, които търсят мотивацията на първо място у себе си - винаги се стремя днес да бъда по-добър в това, което правя, отколкото бях вчера.

- Кое е по-важно за вас: оригиналността и различният начин на мислене или придържането към правилата на статуквото?

- На първо място винаги поставям правилата и стандартите, но е много важно в същото време да бъдеш гъвкав. В нашия бизнес невинаги може да се приложи един общ казус, особено когато става въпрос за различни държави и континенти. Затова и аз подходах индивидуално, когато стартирах с разработването на SUBWAY. Ние заложихме на по-просторни, перфектно позиционирани и чисти ресторанти, по-ниски цени, качествено обслужване. В комбинация с качествената храна, която предлагаме, постигнахме това, което сме в момента.

- Компромисен човек ли сте?

- Не обичам да правя компромиси в работата си и не харесвам, когато хората се оправдават, особено когато става въпрос за тези, с които работя.

- Не отмина ли ерата на бързото хранене? Хората се връщат към домашно приготвената и здравословна храна.

- В 21. век сме изправени пред предизвикателството да живеем изключително динамично и да се справяме в рамките на ограниченията, които ни поставя времето. Бързото хранене привлича все повече хора и поради това ресторантите, които предлагат тази услуга, ще печелят все повече клиенти, особено сред погроставащите. Потребителят иска бързо приготвена храна, но и да бъде пълноценна и здравословна.

- Как си обяснявате, че заведенията за хранене демонстрират растеж у нас при общия спад в икономиката?

- Ако говорим за растеж на обороти, не бих казал, че има такъв в която и да е верига за бързо хранене през последната една година. Когато става въпрос обаче за растеж на броя на ресторанти, за това има няколко причини. Първата е именно в динамиката на живот - хората имат все по-забързано ежедневие и съответно прибегават по-често до услугите на ресторантите за бързо хранене. От друга страна, големите вериги като нас продължават

“

Стабилен бизнес се гради с дисциплина, самоконтрол и постоянство.

”

ПЪРВИЯТ РЕСТОРАНТ SUBWAY е отворен в САЩ през 1965 г. През 1987 г. ресторантите са вече 1000. Две години по-късно сп. Entrepreneur избира Subway за компанията, даваща най-добри възможности за франчайзинг. През 1997 г. Subway продава храна и напитки за повече от 3 млрд. долара. Първият Subway ресторант в България е отворен преди 5 години в мол "Варна". Преди 2 години гружество, в което участва и Иван Тодоров, поема развитието на едноименната верига в Румъния. Прогнозите сочат догодина Subway България да стане едниличен вогач по брой обекти спрямо конкурентите.

да поддържат госта ниски цени независимо от притискащата ги инфлация и така увеличават клиентопотоците за сметка на по-малък марж (но по-добър краен баланс).

- Казвате, че франчайз моделът носи по-малко рискове и гарантира по-сигурен успех. Но не е ли това ограничение пред въображението и възможностите на един предприемач?

- Важно е да отбележим, че има огромна разлика между франчайзополучател и предприемач. Един предприемач има пред себе си цялата свобода да избере модела на своя бизнес, който смята за успешен, да го тества, да се учи в движение от успехите и грешките си и да развива започнатото в избрана от него посока. Когато започваш собствен бизнес като франчайз партньор, предварително е нужно да се запознаеш в детайли с правилата на бизнеса, с който си решил да стартираш, и да преминеш съответното обучение. Тези правила са гдени обикновено с години и са въз основа на колективен опит, а в случая на SUBWAY - и международен. Нужна е строга дисциплина и спазване на правилата. Това гарантира растеж, качество на предлаганите услуги и продукти, успех за развитието на бизнеса.

- Какво е интересното и предизвикателното във вашата работа?

- За мен интересното е това, че работата е свързана с директната комуникация с много и различни клиенти. Непрекъснато се стремим да бъдем все по-добри в техните очи. Ако трябва да говоря за "моята работа", винаги успявам да открия интересното в работния процес. Отдаден съм на всички нища в работата. Нещата се получават добре, когато концентрираме енергията си в една посока и вярваме, че тя е правилната.

Голямо предизвикателство беше да наложим бранда от нулата, защото в началото никой не беше чувал за съществуването на нашата верига.

За мен лично предизвикателство беше също да поема риска да стартирам бизнес, който, освен че не е познат на потенциалните клиенти, трябва да бъде организиран в България така, че да отговори на международните изисквания. Нямахме изградена мрежа от доставчици, аз самият трябваше да развивам и рекламната стратегия, да обучавам персонала - така се наложи да се занимавам с много и различни дейности.

Днес нещата стоят по съвсем различен начин - имаме добре изградена, работеща система, която успешно пренесохме като модел и в Румъния. Много често превъзхождаме останалите партньори в Европа, Азия, САЩ и те се учат от нас, като прилагат добри практики, създадени в България.

- Кое е това, което ви прави по-добър от останалите в бизнеса?

- Да си по-добър от останалите в бизнеса е възможно само тогава, когато има с кого да се конкурираш. SUBWAY е номер 1 в света именно благодарение на силната конкуренция, която има в лицето на големите международни вериги ресторанти за бързо хранене. Колкото по-високо е нивото, толкова по-голямо е предизвикателството да бъдеш най-добрият. Ние сме здравословната алтернатива на нашите преки конкуренти и непрекъснато подобряваме менюто си в тази посока.

"Иновацията различава лидера от последователя", е казал Стив Джобс. Това е и нашата мисия: да не очакваме клиентите ни да искат продукт от нас, който ние да създадем впоследствие, а да предлагаме продукта, който потребителят предстои да пожелае.

- Как оценявате условията за правене на бизнес у нас в сравнение с тези в другите страни?

- В нашия случай суровините излизат по-скъпо, защото ги зареждаме от Германия (в евро), но пък работната ръка е по-евтина. Не мисля, че наемните нища са много по-различни. Можем да кажем, че ситуацията в Румъния е аналогична и малко по-тежка поради по-високите нища на ДДС и на трудови осигуровки и същевременно същите ценови нища на предлагане.

- Насърчава ли се инициативността в България?

- В последно време много печатни медии се насочват към младите предприемачи и ги поощряват да се покажат и да си повярват, че могат. В наши дни обществената среда дава свобода и възможности за развитие на инициативните проекти и е доста по-благоприятна към новаторите. Това се случва и благодарение на общественото настроение.

- В коя сфера в България виждате потенциал за развитие?

- Всички сфери, в които има по-голям потенциал, се контролират от една или друга власт (фармацевтика, пътно строителство, енергетика и т.н.). В България аз лично виждам потенциал в развиването на собствен среден бизнес, свързан с хранене и забавления. Българската икономика би се развивала успешно в сферата на услугите, но за да има растеж, е необходимо и потребление. Един добър вариант да подобрим икономиката е да привлечем още повече туристи. Имаме голям капацитет като туристическа дестинация, който се пропихава. Важно е все пак да се развиваш в посоката, която смяташ за подходяща за теб самия. Няма такова нещо като "правилна формула за успеха" - пътят винаги е уникален и индивидуален за всеки.

ПРОМОЦИЯ перфектната двойка

SONY
make.believe



Купете телевизор Sony
и смартфон Xperia на
пакетна **промоционална**
цена!



TRILUMINOS
DISPLAY



One-touch
mirroring

Възползвайте се само сега от специалните пакетни оферти:

Пакет 1 - телевизор серия W9* + смартфон Xperia Z

Пакет 2 - телевизор серия W8** + смартфон Xperia L

Промоцията е валидна от 31.05.2013 г. до 14.07.2013 г. или до изчерпване на наличностите

* KDL-55W905 или KDL-46W905; ** KDL-47W805/7 или KDL-55W805

Кралят на бирата

Освен в Anheuser-Busch InBev най-богатият бразилец Жоржи Пауло Леман държи контролния пакет акции в Burger King, а съвсем наскоро стана собственик и на Heinz. Но започва от нулата с една банка и се прочува с това, че кара бразилски фолксваген, докато колегите му ходят на работа с ферари

40 милиарда литра бира! Това е чудовищно количество в очите дори на никога неспиращите га пият. Средно по 6 л за всеки земен жител - от пеленачето до стареца. Вероятно най-добре си го представя, и то превърнато в долари, бразилецът Жоржи Пауло Леман. Толкова ще произведе за една година най-голямата компания за

бира в света Anheuser-Busch InBev, най-голям дял в която притежава Леман. Досега не е стигала такива висоти, защото не беше придобила мексиканската Grupo Modelo. От броени дни и тя е в състава на Anheuser-Busch InBev срещу 20,1 млрд. долара.

Твърдят, че Леман пие само минерална вода, въпреки че концерният му произвежда над 200 марки

бира, сред които Budweiser, Corona, Stella Artois, Beck's, Brahma. 73-годишният бразилец, който всъщност е с швейцарски произход, и не ядъл много. Личи му - висок, слаб, спортен тип. Бил е 5 пъти шампион по тенис на Бразилия, играл е дори на "Уимбълдън". Прегледж споделя, че именно заради тениса го приели в Харвард, иначе академичните му резултати съвсем не били блестящи.

Той бързал да завърши, за да започне работа, приключил следването и станал бакалавър за две вместо за три години. Не използвал всички възможности, които му предоставил университетът, но сега в Харвард има професура на негово име. А той с работа, малко по малко става най-богатият бразилец и 33. в света за 2013 г. със 17,8 млрд. долара.

Името му нашумя в началото на годината, когато неговата инвестиционна фирма 3G Capital купи заедно с Berkshire Hathaway на "оракла от Омаха" Уорън Бъфет компанията за кетчуп и други сосове Heinz. Дватама с американския гуру на инвестициите се познават отгавна, още от 90-те години, когато седели заедно в надзорния съвет на фирмата за сапунджии Gillette. Леман е и в други бордове, например на Нюйоркската борса и на Swiss Re, но пътя си към висините на бизнеса започва с една банка в Рио де Жанейро.

Основава я през 1971 г. и започва да я развива като угола си Goldman Sachs. Banco Garantia бързо става водещата инвестиционна банка в Бразилия, а на Леман му излиза прозвището Цар Мугас - който превръщал в злато всичко, до което се докоснал. Не след дълго към него се присъединяват двамата партньори - Карлос Алберто Суку-



Тримата мускетари - Жоржи Леман (в средата), Карлос Алберто Сукупира (вляво) и Марсело Ерман Телес

www.dragomir.bg



photo: www.epixs.eu

15 Kuklensko shose Blvd., Plovdiv, office@dragomir.bg

DRAGOMIR
WINERY ESTATE



Прилики и разлики със съседите

Наyat* по турски

Повече от половината от населението на Турция (59%) отговаря на критериите за промяната се и модернизират се "нова средна класа" според последните социологически проучвания. Серкан се вписва в категорията за средностатистически турчин с характеристиките си и начина си на живот. Той е 47-годишен, инженер по образование и по професия. Един от малкото потомствени истанбулци. Семеен е от 7 години, без деца, но планират да имат поне едно.

Завършва френския лицей "Сен Жозеф" и висшето си образование в престижния Истанбулски технически университет. Владее 5 езика, което улеснява работата му, особено с европейските партньори. Като студент припечелва добри пари като гид на западни туристи. Загубата на родителите му го кара отрано да се захване здраво за живота и да разчита предимно на себе си. Живее в един от централните квартали на европейската част, в апартамент от 160 кв.м. През уикенда, ако успее да не прехвърля работата си вкъщи, с жена си гледат да избягат от 16-милионния "незаспиващ мегаполис"

някъде сред природата - към запустялото Черноморско крайбрежие на Босфора или на разходка в Белградската гора.

Досега Серкан е работил в три фирми, всичките инженерни. Хвали се, че това е истинско постижение за динамичната турска реалност, докато други негови колеги сменят работа през година-две. От осем години работи в известна инженерна компания с 40-годишно минало. Работодателите му предлагат да остане и след пенсионирането му миналата година. (Пенсионната възраст в Турция доскоро беше 45 г. за мъжете, а за жените - 40. Във връзка със синхронизирането на турското законодателство с европейското границата ще се увеличава поетапно в продължение на 20 години, докато стигне 65 г. за жени и мъже.) Мотивират го с последен модел айфон и служебен автомобил, чиито сметки поема компанията. Покриват и разходите за обяд и бизнес вечерите.

Това е голямо облекчение за семейството, защото сметките за мобилен телефон надхвърлят 100 евро, а бензинът в Турция е сред най-скъпите в света - 4 лири, или почти 2 евро за литър (1 евро = 2,32 лири). Преди да се омъжи, жена му е била детска учителка, но от няколко години предпочита да е домакиня. Поела е изцяло грижата за семейството, а през останалото време се занимава с хобитата си - като повечето турци ходи на алъш-вериш (шопинг), рисува, реди пъзели и се среща с приятелки. В семейната каса влизат общо 4000 лири (близо 2000 евро) от пенсия и заплата, които осигурява изцяло Серкан. Живеят под наем, за който плащат към 450 евро. Другите сметки излизат средно по 30 евро за вода, 60 евро за ток и 120 евро за парно (през най-студените зимни месеци), лятото сметките за газ падат по 10 евро, защото го ползват само за топла вода. Не могат да отделят пари настрана освен за почивка през отпуската, и то не повече от една седмица на море. Заради "нечовешки" натоварения трафик и вечните задръствания в Истанбул, ако останат в града през почивните дни, ползват предимно метрото.



Църквата "Св. София" в Истанбул

* Hayat - живот (на турски).

И ЖИВОТ ПО БЪЛГАРСКИ

Българинът от средната класа е все по-рядък вид според последните проучвания у нас. Дамян е инженер, на 48 години, роден във Враца, женен, с един син на 20 години. Той е типичен представител тъкмо на тази изчезваща средна класа и добър пример за self made man in Bulgaria.

Завършва Техническият университет в София, специалност "Изчислителна техника". Започва работа на стаж още през първата година от следването си в лаборатория по компютърна техника като програмист на половин работен ден, срещу което получава месечно 60 лв. Тези пари му стигат да плаща наема и да прави студентски купони. В ония времена да почерпиш гадже в "Хамбара" (малкото НДК) с пастичка и кола струваше 2,50 лв. След завършването си през 1990 г. се жени, естествено, по любов, затова започват да граят всичко от нула. Жена му е биотехнолог, но никога не е практикувала тази професия. Една година след брака става баща и на практика поема цялата издръжка на младото семейство. Има късмет, че го вземат веднага на работа, при това с трудов договор, във високотехнологичен завод за промишлени роботи. Заплатата му тогава е 180 лв., но заради заглъбяващата се криза бавят парите с месеци.

Дамян остава на работа 3 години в предприятието до закриването му през 1993 г. В тези тежки моменти инженерната му мисъл отново идва на помощ. По време на режима на тока вкъщи си светят със самоделна осветителна система от акумулатора на запорожеца, към който прикачва жички и лампички, за да могат да къпят и хранят бебето. След масовото и пагубно съкращаване на инженери заради закриването на старите държавни предприятия той постъпва в армията от безработни. Престижът на професията инженер за 10 години се срива и стига до точката на замръзване. Вариантите пред него са академична работа в БАН, компютърна фирма или най-рискованият - да опита нещо ново. Решава да се пренасочи към рекламния бизнес, вместо да отиде на гурбет в чужбина, както правят по-

вечето му приятели. Без класическите връзки и с много смелост и ентузиазъм заедно с двама приятели правят рекламна агенция. Тъкмо тогава компютрите започват да навлизат в рекламния сектор, а и средата е подходяща за откриване на такъв бизнес. След няколко години, отново типично в български стил, съдружниците се разделят. Дамян продължава сам. Оцелява и успява да разшири бизнеса. Себе си приема за един от немалкото "честни частници" у нас - за разлика от общоприетото обществено мнение, че тази порода също е на изчезване. Няма куфарче с пари от партията майка за първоначален старт, нито пък кокетура със силовите групировки.

В момента Дамян дава хляб на 300 души, разполага със служители във всеки голям град. Съпругата му доскоро основно се е занимавала с отглеждането и възпитанието на сина им, а сега му помага във фирмата. Момчето учи трета година реклама и маркетинг във Франция, което им

На с. 95 ►



Църквата "Св. София" в София

**Библио.бг - платформа за електронни книги и
списания**

Чети каквото обичаш!

www.biblio.bg

