

Акценти в брой 12

<http://www.newbusiness.bg>

## Данъчни упражнения

Предстоят промени в данъчните закони..... стр. 5

**ТЕМА НА БРОЯ: УЕБ БИЗНЕСЪТ** - стр. 9-19

## Онлайн продажбите

Златен шанс за всеки предприемач..... стр. 9

## Служителите не са за подценяване

Бизнесът често крие изненади, които не са по силите на един човек..... стр. 15

## Управление на проекти в Интернет

Новите уеб инструменти улесняват овладяването на задачите..... стр. 17

**И ОЩЕ...**

## Samsung инвестира в нови мобилни игри

Компанията ще даде по 250 хил. долара на всеки одобрен гейм проект, разработен за нейните телефони..... стр. 20

## Гореща възможност за нов бизнес

Една от големите американски вендор вериги - "BOOPA'S NY", е вече в България..стр. 23

### Специално предложение

## MICROSOFT EXCHANGE SERVER 2010

### ЩЕ БЪДЕ ПРЕДСТАВЕН В БЪЛГАРИЯ НА 17 НОЕМВРИ

#### Потребителите на продукта отчитат намаляване на разходите и ръст в производителността.

Microsoft България ще представи на 17 ноември на българския пазар Microsoft Exchange Server 2010, заедно с Windows Server 2008 R2 и Windows 7. И трите продукта са част от новото поколение решения, създадени, за да повишат продуктивността на бизнеса и да допринесат за намаляване на разходите, съобщиха от компанията.

Първите потребители на продукта, който може да бъде и тестван, вече отчитат намаляване на разходите вследствие на опростените инструменти за гарантиране на безотказност. Клиентите са съобщили и за ръст в продуктивността с помощта на универсалната входяща кутия за електронна поща, гласова поща, незабавни съобщения и SMS, достъпна

независимо от използваното от потребителя устройство.

„Увеличихме мястото за съхранение на информацията осем пъти за 25% от цената, използвайки Exchange Server 2010“, заяви Стийв Дербишайър, директор "Операции" в NEC Philips. - Нашите служители наблюдават намаление на нежеланата поща с повече от 70%, което им дава възможност да се фокусират върху други важни задачи."

Потребителите могат да възвърнат направените инвестиции за надграждане на инфраструктурата си към Exchange Server 2010 или Windows Server 2008 R2 за по-малко от шест месеца, показва проучване на Forrester Consulting, проведено от името на Microsoft.

### Редакционен коментар

## КАК ДА ПРОДАДЕМ ЗЕЛЕНИЯ СИ КОН?

Александър Александров

Като се има предвид, че продажбите са от особено значение за успеха на всяко бизнес начинание, е доста озадачаващ начинът, по който много търговски служители и мениджъри подхождат към тази дейност.

Спомняте ли си вица за рицаря, който се опитвал по всякакви начини да ангажира вниманието на принцесата и накрая дори решил да боядиса коня си зелен. Помислил си: „Ще мина под прозореца на принцесата и тя като ме види, ще каже „Хей рицарю“. Аз ще отговоря „Да, принцесо“. Тя ще каже „Защо си боядисал коня си зелен“, а аз ще отвърна: „Защото те обичам принцесо“. Речено – сторено. Възседнал рицарят своя зелен кон, минал под прозореца на принцесата и тя възкликнала: „Хей, рицарю“. Той отговорил: „Да, принцесо“. Тя казала: „Аз те обичам, рицарю“, на което той записан в първоначалния план отвърнал: „Добре де, а не видя ли, че конят ми е зелен“ ....

Нещо подобно правят и повечето специалисти по продажбите, когато се срещат с потенциални клиенти. Те често планират срещата до последната подробност, подготвят презентация и в разговора непрекъснато се стремят да следват плана, който са си начертали предварително. Понякога се придържат толкова педантично към него, че дори клиентът още с първоначалното стискане на ръцете да каже направо „Съгласни сме да подпишем договор с вас“, не е изключено да се стъписат и да му предложат първо да види презентацията.

Това фокусиране върху предварителния план не само не е нужно, но често е и вредно. Просто защото естествените разговори никога не протичат според предварително начертани планове. А без естествен разговор много трудно някой би се съгласил да купи нещо от нас. Затова забравете продажбените клишета! Изхвърлете изкуствената усмивка и заучените фрази в кошчето и бъдете естествени, когато говорите с потенциалните си клиенти! Поварявайте ми, те ще оценят това отношение!

**Мисъл на броя:** "Човек не открива нови континенти, ако не е склонен да изгуби брега от поглед за много дълго време."

Андре Жид

### Стартъп на броя

## STREAMNET БЪЛГАРИЯ - ВИДЕОКОНФЕРЕНТНИ РЕШЕНИЯ

От няколко месеца компаниите на пазара за видеоконферентни системи имат нов конкурент - StreamNet България. Фирмата е представител на унгарската StreamNet и е фокусирала дейността си в сферата на видеоконферентните технологии за бизнес комуникация.

Портфолиото от решения и услуги, предлагани от StreamNet България, обхваща няколко основни компонента: изграждане на видеоконферентни зали, центрове и инфраструктура, видеоконферентни инфраструктурни услуги, даване под наем на видео конферентни зали, пред-продажбени и след-продажбени услуги, SLA обслужване, гаранционна и извънгаранционна поддръжка. Фирмата

използва видеоконферентни станции с HD резолюция на водещите световни производители Polycom и LifeSize и AV интеграционни елементи (touch screen управление, матрични превключватели и конвертори на сигнали) от компаниите Crestron и Extron.

StreamNet България има и собствена търговска марка - AVDesign. Продуктовата гама включва системи за управление на камери, пасивни елементи за удобен достъп до кабелите и конекторите на мултимедийните устройства и конферентни станции в залите, както и специализирани мебели - видеоконферентни стендове, комуникационни шкафови, маси за видеоконферентни зали и други по индивидуална поръчка.

## Календар на управителя

**До 15 ноември:**

### Закон за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО)

- Месечните авансови вноски за ноември за корпоративния данък по ЗКПО.
- Внасяне на данъка върху приходите за месец октомври от бюджетните предприятия.
- Внасяне на данъка върху разходите по ЗКПО за месец октомври: представителни разходи, свързани с дейността; социалните разходи, предоставени в натура; разходите, свързани с експлоатация на превозни средства, когато с тях се осъществява управленска дейност.
- Внасяне на алтернативен данък по чл.226, чл.234 и чл.241 от ЗКПО върху приходите от помощни и спомагателни дейности по смисъла на Закона за хазарта, начислени през месец октомври.

### Наредба № Н-18 от 13.12.2006 г.

- Подаване на данни на технически носител от производител/вносител на фискални устройства за разчетени фискални паметни през месец октомври.
- Подаване на данни на технически носител от сервизна фирма на фискални устройства за издадените свидетелства за регистрация на фискални устройства, за прекъсване и започване на сервизното обслужване, както и за получени уведомления за загубване, повреждане или унищожаване на свидетелството за регистрация на фискалното устройство през месец октомври.

**До 20 ноември:**

### Закон за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО)

- Деклариране на направените залози и данъка от организатори на хазартни игри и телефонни и телекомуникационни оператори за проведен през предходния месец хазартни игри, при които стойността на залога за участие се изразява в увеличението в цената на телефонна или друга телекомуникационна връзка. Внасяне на този данък от телефонните и телекомуникационните оператори.

**До 30 ноември:**

### Закон за местните данъци и такси (ЗМДТ)

- Заплащане на четвърта вноски на данъка върху недвижимите имоти и таксата за битови отпадъци за 2009 г. от юридически и физически лица.

### Закон за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО)

- Внасяне на данъците при източника по ЗКПО.
- Внасяне на данъка върху дейността от опериране на кораби за месец октомври.

### Закон за данъците върху доходите на физическите лица (ЗДДФЛ)

- Внасяне от платеща на дохода на окончателните данъци за начислени/изплатени доходи по глава шеста от ЗДДФЛ.
- Внасяне от работодателя на авансовия данък, определен по реда на чл. 42, ал. 6 от ЗДДФЛ върху brutния размер на сумата от частичните плащания по трудови правоотношения, ако през октомври са направени само частични плащания.

## КОДЕКС ЗА СОЦИАЛНО ОСИГУРЯВАНЕ

**30 ноември**

- Внасяне от осигурителя на осигурителните вноски за държавното обществено осигуряване и допълнително задължително пенсионно осигуряване върху начислени през месец Ноември 2009 г. възнаграждения, които не са изплатени до края на същия месец.

## ЗАКОН ЗА ГАРАНТИРАНИТЕ ВЗЕМАНИЯ НА РАБОТНИЦИТЕ И СЛУЖИТЕЛИТЕ ПРИ НЕСЪСТОЯТЕЛНОСТ НА РАБОТОДАТЕЛЯ

**30 ноември**

- Внасяне от работодателя на вноските за фонд „ГВРС“ върху начислени през месец Ноември 2009 г. възнаграждения, които не са изплатени до края на същия месец.

## ЗАКОН ЗА ЗДРАВНОТО ОСИГУРЯВАНЕ

**30 ноември**

- Внасяне от осигуряващия на здравноосигурителните вноски върху начислени през месец ноември 2009 г. възнаграждения, които не са изплатени до края на същия месец.
- Внасяне на здравноосигурителните вноски за лицата в неплатен отпуск през месец Октомври 2009 г., които не са подлежали на осигуряване на друго основание.

## НАРЕДБА № Н – 8 ОТ 29 ДЕКЕМВРИ 2005 Г.

**10 ноември**

- Подаване на декларация образец № 3 с данните за месец Октомври 2009 г. от осигурителите и организациите за лицата, които се осигуряват здравно за сметка на републиканския бюджет.

**20 ноември**

- Подаване на декларации образец № 1 от осигурителите, клоновете и поделенията им за лицата, работили без трудови правоотношения, чиито възнаграждения са изплатени през Октомври 2009 г.

**30 ноември**

- Подаване на Декларация образец № 6 от работодателите, осигурителите и техните клонове и поделения за дължимите през месец Ноември 2009 г. задължителни осигурителни вноски и вноски за фонд “Гарантирани вземания на работниците и служителите” (ГВРС)

Екип на  
NewBusiness.bg

Дара Христова  
dara@newbusiness.bg

Люба Спасова  
luba@newbusiness.bg

Александър Александров  
info@newbusiness.bg

Захари Димитров  
zak@newbusiness.bg

Росен Цветков  
rosen@newbusiness.bg

**За контакти:**

+359 885 90 52 99

+359 898 60 61 12

+359 896 070 262

info@newbusiness.bg



## НОВИНИ

### Експерти учредиха асоциация на консултантите по европейски програми

На 11 ноември 2009 г. девет утвърдени консултанти по европейски фондове учредиха Българска асоциация на консултантите по европейски програми (БАКЕП). Целта на организацията е да работи за оптимизация на функционирането на европейските фондове, като съдейства като ефективен партньор на правителството и управляващите органи при управлението и реализацията на програмите. Важна посока в усилията на БАКЕП е налагането на прозрачни правила и борба с корупционните практики при функционирането на европейските програми. Асоциацията ще предоставя висококвалифицирана експертна помощ на публичния и частния сектор за ефективно усвояване на европейските фондове.

Председателят на Управителния съвет на новоучредената асоциация Красимир Киряков заяви: „По-ефективното функциониране на европейските програми означава повече инвестиции в бизнеса и общините, което ще доведе до цялостно подобряване на икономиката на страната. Ние, консултантите на кандидатстващите, сме наясно с всички гребни и значими проблеми в процеса на функциониране на програмите и бихме желали да допринесем с експертизата и опита си, за да се подобри капацитетът на администрацията при прием и оценка на проекти. Само задълбочено запознатите с целия проектен цикъл могат да оценят как понякога гребни технически моменти спъват цялостното управление на програмите и отблъскват бизнеса от ползването на безвъзмездно инвестиционно финансиране. Прозрачността е един от най-важните фактори, който би обезвредил както некачествени проекти, така и корупционни практики.“

На Официалното учредително събрание на БАКЕП присъстваха 30 консултантски компании, като към консултантите отправиха поздравления Светлин Танчев, Председател на Парламентарната комисия по европейските въпроси и контрол на европейските фондове; Юлиана Николова, секретар на Съвета за управление на средствата от ЕС; Жулиета Хубенова, Съветник „Европейски програми и

проекти“ в Министерството на икономиката и енергетиката.

Експертите на БАКЕП вече са подготвили пакет от конкретни предложения за по-ефективно функциониране на ОП Конкурентоспособност и на Програмата за развитие на селските райони, които са внесли съответно в Министерство на икономиката и енергетиката, и в ДФ Земеделие.

### Осигурителният доход се увеличава

През септември средният осигурителен доход в страната е бил 558.69 лв., което е най-високата му стойност за тази година, отчете Националният статистически институт. През август средната сума, върху която са се изчислявали осигурителните вноски, е била 545 лева. През последните месеци НОИ постоянно отчиташе намаляване на средния осигурителен доход, заради което дефицитът във фондовете на Държавното обществено осигуряване ставаше все по-голям. Очаква се в края на годината той да бъде около половин милиард лева.

От осигурителния институт уточниха още, че средномесечният осигурителен доход за страната за периода от 1 октомври 2008 г. до 30 септември 2009 г. е 547.50 лв. и върху тази сума ще се изчисляват месечните доходи на хората, които са се пенсионирали през октомври тази година.

### Нови 118 млн. лв. в подкрепа на заетостта

Нови 118 милиона лева от Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ ще бъдат пренасочени в подкрепа на заетостта. Това беше решено на петото заседание на Комитета за наблюдение на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“, което се проведе в София, съобщи Министерството на труда и социалната политика (МТСП).

По предложение на ведомството и на Агенция по заетостта подкрепата от оперативната програма ще бъде насочена към създаване на заетост, мерки за работници и служители, преминали на непълно работно време и обучение за безработни и заети лица. Ще бъдат увеличени стипендиите за тези, които участват в обучение по проекти, финансирани

по програмата. Повече средства ще се отделят и за покриването на разходите за междуселищен транспорт на обучаемите, даването на възможност за финансиране на стажуване за безработни лица и отпадането на изискването за съфинансиране на подкрепени работни места от страна на общините и структурите на държавната администрация.

Решенията на Комитета за наблюдение дават възможност за предоставяне на ваучери за обучение на безработни и заети лица, с което ще се даде възможност за ускоряване на изпълнението на мерките и усвояването на средствата.

Комитетът одобри и предоставянето на 100 милиона лева за финансиране на проекти за извънкласни и извънучилищни дейности, 30 милиона лева за развитие на дистанционни форми на обучение в системата на висшето образование и 8 милиона лева за практики в реална работна среда за учениците от средните общообразователни училища.

### Спад на БВП с 5.8% за трето тримесечие

Според експресните тримесечни оценки на НСИ реалният спад на БВП е 5.8% за трето тримесечие на 2009 година спрямо съответния период на предходната година. В номинално изражение БВП достига до 17 778 млн. лв. в текущи цени.

Създадената от отраслите на националната икономика брутна добавена стойност възлиза на 14 777 млн. лв. в текущи цени. В сравнение с трето тримесечие на 2008 г., брутната добавена стойност реално намалява с 6%.

Спадът на БВП през трето тримесечие на 2009 година се дължи основно на намаление на добавената стойност в индустриалния сектор, която е с 10% по-малко в сравнение с трето тримесечие на 2008 година. В сравнение със същия период на миналата година, реалният спад на добавената стойност в сектора на услугите е 5.7%, докато на аграрния сектор брутната добавена стойност се увеличава реално с 3%.

Добавената стойност, реализирана от аграрния сектор определя 10.4% от общата добавена стойност в икономиката. Относителният дял на индустриалния сектор е 28.1%, а секторът на услугите



## НОВИНИ

заема най-голяма част от общата добавена стойност – 61.5%.

От страна на крайно използвания БВП, разходите за индивидуално потребление намаляват реално с 11.5%, а разходите за колективно потребление съответно с 1.2% спрямо трето тримесечие на 2008 година. Инвестициите в основен капитал бележат реално намаление с 22.9%. Оценката на индекса на физически обем на износа на стоки и услуги показва реално намаление с 13.2%, докато индексът на вноса на стоки и услуги показва намаление с 28.7%.

В структурата на крайно използвания БВП, крайното потребление заема 69.4%, а инвестициите в основен капитал имат относителен дял от 24.9% от БВП. Външнотърговското салдо е положително (4.3% от БВП).

### Ново спасение в брачните договори видяха банкови длъжници

Докато младите съпрузи записват черно на бяло кой ще плаща сметките вкъщи и кой ще събира парите за университета на децата, по-възрастните намериха и друго приложение на нововъведените у нас документи. Така едно семейство вече успя да надхитри банка, като склучи брачен договор след 20 години съвместен живот. Столичен бизнесмен закъсал финансово и не могъл да погаси кредит. Тогава кредиторите го подгонили и били на път да му вземат голямото жилище в столицата и вила в провинцията. Бизнесменът обаче преценил, че апартаментът, в който отглежда децата си, му е по-ценен. Затова той и съпругата му склучили брачен договор, в който записали, че жилището принадлежи само на жената. Така на практика банката остана ошечена, тъй като нямала с какво да покрие неплащания заем.

### Данъчните започват ревизии за „Гражданска отговорност“

НАП започва масови проверки на застрахователните брокери в по време на кампанията за склучване на застраховките „Гражданска отговорност“. В агенцията са постъпили множество сигнали за това, че застрахователните брокери склучват договори с агенти, които получават комисионна от всяка склучена застраховка. Проблемът е в това, че застра-

хователните агенти масово не декларират доходите си, а част от застрахователните брокери отчитат фиктивни разходи. В НАП за засечени множество опити за обосноваване на фиктивни разходи от типа на маркетингови проучвания, Интернет реклама и консултантски услуги. По този начин брокерите намаляват печалбата си, респективно дължимите данъци.

Застрахователните агенти, от своя страна, не обявяват пред НАП доходите си от комисионни, не плащат нито данъци, нито осигурителни вноски.

„Има много голяма група от хора, които работят като застрахователни агенти в България. Почти всички са в черната икономика - нито се осигуряват, нито плащат данъци. Това става със знанието на застрахователните брокери. НАП ще провери тези схеми за укриване на данъци в застраховането и ще санкционира нарушителите. Даваме възможност на онези агенти, които не са обявили доходите си в последните години да го направят до края на 2009 г.. Ще бъдат глобени с минимална сума и ще платят лихвите върху невнесените данъци, но ще избегнат по-тежки санкции“, каза по повод започващите проверки изпълнителният директор на НАП Красимир Стефанов.

### SMS Микроразплащания от Mobio.bg вече достъпни до 450 милиона потребители

Българският доставчик на sms микроразплащания и sms услуги с добавена стойност Mobio.bg добави още пет европейски държави към страните, в които има покритие на услугите си. С включването на Белгия, Гърция, Люксембург, Словакия и Швейцария компанията вече позволява приемането на SMS микроразплащания от общо 14 европейски държави. Това на практика означава, че фирмите за онлайн услуги, онлайн игри и масмедии, работещи с Mobio.bg, вече могат да достигнат до 450 милиона потребители от цяла Европа.

„Желанието ни е да дадем възможност на българските интернет предприемачи, медии и онлайн игрови платформи да предложат по-лесно своите услуги в нови държави, използвайки една лесна и интуитивна система за микроразплащания, каквато е тази

на Mobio.bg, - посочва Веселин Кънев, собственик на компанията - „Вярвам, че страната ни има потенциал да заеме централно място в развитието на единен европейски пазар на онлайн услуги и се надявам повече български доставчици да надскочат националните граници, осъществявайки успешна експанзия в Европейския съюз..“

### „БенчМарк Финанс“ пуска нова платформа за търговия на борсата

Инвестиционният посредник „Бенч Марк Финанс“ АД стартира новата си платформа за търговия на Българска Фондова Борса - BenchMark BG Trader. Тя е създадена след анализ на различни международни платформи за търговия и отразяване на предимствата, които всяка от тях има.

През BenchMark BG Trader може да се склучват сделки с всички инструменти, които се търгуват на Българската фондова борса (БФБ).

BenchMark BG Trader разполага с много възможности за моделиране на екраните в зависимост от индивидуалните изисквания, което заедно с всички други предимства я прави изключително лесна и удобна за търговия.

Част от предимствата на платформата и на услугите към нея са: Автоматично въвеждане и потвърждаване на поръчките, подробна пазарна информация и статистика за всяка емисия, професионални графики и модули за анализи, моментално обновяване на котировките и на информацията за склучените сделки, едновременно следене в дълбочина на всички емисии, следене на всички оферти за всяка емисия, нови комисионни за търговия започващи от 0%, лихва от 3% върху паричните средства, безплатни семинари и он-лайн обучение.

За всички желаещи да тестват търговията в реална обстановка, но с виртуални средства, БенчМарк Финанс предлага безплатна, 20-дневна демо сметка, която може да бъде регистрирана на адрес: [www.bgtrader.benchmark.bg](http://www.bgtrader.benchmark.bg)

BenchMark BG Trader е четвъртата платформа за търговия на финансовите пазари, която БенчМарк Финанс предлага. Останалите три са Benchmark Trader и Benchmark MetaTrader, както и COBOS за търговия на БФБ.

# Данъчни упражнения

Дара Христова  
dara@newbusiness.bg

Когато кризата отmine, данъците дори могат да бъдат понижени допълнително, като например намалим ДДС... Толкова розово вижда фискалното бъдеще на страната финансов министър Симеон Дянков. Само дето засега подобно благоприятно развитие е твърде нереално. И го доказва фактът, че депутатите отхвърлиха предложението на Синята коалиция да се намали данъкът върху дивидента от 5 на сто на 1 процент. Впрочем Дянков вече заприлича на развалена грамофонна плоча, защото не спира да повтаря, че България е единствената страна, която не увеличава налозите в условията на криза и освен това от догодина осигурителната тежест ще бъде намалена с два процента... Bravo! Явно обаче дебатът дали данък дивидент да остане ще се води и следващата година. Действително около тази тема мненията са доста противоречиви, а офанзивата за намаляването или премахването на този данък се води почти всяка есен.

Според Българската стопанска камара (БСК)

## облагането на данък дивидент

няма да облекчи съществено бизнеса, но евентуално би привлякло чуждестранни инвеститори. По думите на експерти обаче тази стъпка трябва внимателно да се обмисли, защото не е ясно дали мярката ще стимулира кой знае колко икономиката ни. По принцип този налог трябва да насърчава инвестирането на печалбата от дейността и да ограничава източването на фирмите. С други думи, облагането на дивидента стимулира собствениците да увеличават капитала на фирмите си с положителния годишен финансов резултат и по този начин да развиват дейността им, а в същото време охлажда ентузиазма им да източват свежи пари от тях. Както вече писахме, в момента у нас върху дивидентите, които български компании плащат на дружества в чужбина, се начислява 5% данък. До миналата година ставката беше 7 процента. Явно и през 2010-а налогът ще остане 5%, въпреки доводите, че намаляването му ще спомогне за запазване на доверието и връщане на интереса на инвеститорите, а също така ще гарантира свежи пари за родния бизнес.

Новите управляващи обаче явно не гледат особено сериозно на промените в данъчното законодателство, които направиха техните предшественици. След като правителството на тройната коалиция на БСП, НДСВ и ДПС изпълни заката си и прие в края на миналата година въвеждането на



**Отмениха облекченията  
за инвеститори**



## нулева ставка за корпоративния данък

за определени групи, сегашният парламент... я отмени. Това засягаше инвеститори, които вложат над 10 млн. лв. в селското стопанство, в преработвателната промишленост, във високите технологии, или в инфраструктурата. Те нямаше да плащат данък върху печалбата си за текущата година. Първоначалната идея беше нулевата ставка да важи за пет години при еднократна инвестиция от 10 млн. лв., но по настояване на БСП се прие облекчението да важи година за година. Ситуацията е сходна с тази около премахването на данъчните преференции за младите семейства с ипотечни кредити, от която в крайна сметка никой не се възползва. По думите на председателя на парламентарната Комисия по бюджет и финанси Менда Стоянова данъчното облекчение за големите инвеститори е въведено миналата година и представлява държавна помощ, за удължаването на която не е получено необходимото разрешение от Европейската комисия. Според нея този режим е бил въведен с

## лобистки цели.

Бившият финансов министър Пламен Орешарски обаче призова съпартийците си да не подкрепят отпадането на данъчното облекчение за предприятия с големи инвестиции. “Запазването на облекченията ще бъде плюс за инвестиционния климат, мярката чисто фискално няма да се отрази на бюджета”, заяви Орешарски пред депутатите.

Какво ще излезе от цялото това разбъркване на нормативите, ще е ясно догодина. В крайна сметка никой не обича да плаща данъци под каквато и да било форма, но пък повече яснота за бизнеса не би навредила. А дали всичко постигнато от старото правителство трябва да се отменя и заклеиява като неефективно, също е спорна тема. Дано този път бъдат постигнати очакваните резултати. на маркирани горива - газьол и керосин, използвани за отопление и обработка на земеделска земя, с акцизни ставки от 50 лв. за 1000 литра.

## Ще облагат земеделските производители

През 2010-а земеделските производители ще бъдат обложени с 10% данък върху общия доход. В момента те са освободени от този налог. Председателят на парламентарната комисия по Бюджет и финанси Менда Стоянова обясни, че в края на 2009-а изтича 3-годишният гратисен период, в който страната ни може да облага земеделците с нулева ставка. “Ако не премахнем облекчението, ни чакат огромни глоби от Европейския съюз”, посочи тя.

В същото време, управляващите решиха да намалят данъка върху доходите на моряците. Това гласят приетите на второ четене в парламентарната Комисия по бюджет и финанси промени в Закона за данъците върху доходите на физическите лица. Предложението е направено то Даниела Петрова от ГЕРБ и според него годишната данъчна основа за доходите, придобити като морско лице, ще е 10 на сто от определената годишна данъчна основа. Според вносителя има спад в броя на кадрите, упражняващи морската професия. Ако през 2004 г. лицата, упражняващи морски труд в командния и помощния състав на кораб са



били 5 000 към момента те са паднали до 1 800, а броят на корабите, плаващи под български флаг от 40 на 23. Промяната се смята за антикризисна мярка с цел да се подкрепи морския транспорт и бе част от предизборната програма на ГЕРБ. “Данъкът за моряците в страни като Малта, Кипър и Гърция е под 1,5%, поради което много наши кораби избират да плават под чужд флаг. Преките ефекти за бюджета ще са негативни, но косвените може да са положителни, ако плавателните ни съдове се увеличат”, коментира заместник-министърът на финансите



Владислав Горанов пред депутатите.

## Долната граница за данък сгради пагна

По предложение на Националното сдружение на общините в България, управляващите решиха да намалят долната граница на данък сгради от 0.5 промила на хиляда на 0.1 промила. Първоначалната идея беше минимумът на налога да е 0.3 на 1000 от данъчната оценка на имота. Проектът на кабинета, приет на второ четене в парламентарната Комисия по бюджет и финанси предвижда още горната граница на данъка върху недвижимите имоти да се увеличи от 2 на хиляда до 2.5 на хиляда от данъчната оценка. Според текстовете се вдига и летвата за определяне на размера на налога и при възмездно придобиване на имущество от 2.6 на 3 на сто от данъчната оценка. В момента данъкът е в границите от 1.3 до 2.6 процента. Мотивът е да бъдат събрани



## повече средства в общинските бюджети.

Предложението на депутата от ГЕРБ Димитър Главчев, минималния налог да е 0.1 процента, бе прието. В проекта на закон отново отсъства искането на Бойко Борисов 50% от данъка върху доходите на физическите лица да отиде за столицата. Ще се плаща данък за имоти с данъчна оценка над 1680 лева, решиха още депутатите. Целта е малките общини да получат повече приходи с облагане на имоти с пониска стойност. Досега данък се дължеше за имоти с данъчна оценка над 2520 лева. Председателят на комисията Менда Стоянова заяви, че за имоти близки до настоящата оценка от 2520 лв. се плаща данък в размер 10-20 стотинки, а данъкоплатците получават съобщение за задължението си на стойност 45 стотинки. Румен Овчаров обаче определи аргументите на ГЕРБ като "абсурдни". Според него така ще се увеличи административната тежест.

По думите на председателя на комисията Менда Стоянова в Община Смолян има 87 населени места с по-малко от 37 400 имота до 2520 лева, тоест повече от една трета от недвижимите имоти не плащат данък. Румен Овчаров обаче пресметна, че с новата промяна в цялата област Смолян приходите ще се увеличат със 700 лева, които като се разделят на общините в областта ще се получи число, което по никакъв начин няма да реши инфраструктурните им промени.



## През 2010-а ДДС ще се връща по-бързо

Родния бизнес пак има повод да черпи! Въпреки че имаше огромни съмнения, управляващите взеха, че спазиха предизборното си обещание да намалят сроковете за възстановяване на ДДС. Сега, вместо за 3 месеца и 45 дни косвения налог ще се връща за 2 месеца плюс още един. Това гласят промените в Закона за данъка върху добавената стойност,



които прие на второ четене парламентарната Комисия по бюджет и финанси. Поводът за поемането на подобни ангажименти бяха притесненията на бизнеса, свързани с липсата на оборотни средства като резултат от световната икономическа криза.

Нека поясним, че

### механизмът за възстановяване на ДДС

е регламентиран в Закона за данъка върху добавената стойност. С подаването на ежемесечните справки-декларации и останалата информация всяко регистрирано по този нормативен акт предприятие декларира и резултата за данъчния период (данък за внасяне или данък за възстановяване). Най-общо казано, схемата е следната. Да кажем, че имате фирма, на която държавата има да връща пари по ДДС в размер на 1 млн. лева. От момента на възникването на това задължение през следващите три месеца вашата фирма си намалява текущия дължим ДДС с парите, които държавата има да й връща като данъчен кредит. След изтичането на този срок служителите на Националната агенция по приходите правят пълна проверка на фирмата и ако установят, че тя дължи някакви данъци на държавата, си ги събира, като намалява размера на данъчния кредит. Ако например след трите месеца държавата има да връща на фирмата ви 800 хил. лв. данъчен кредит, но проверката установи, че дружеството има други дължими данъци или осигурителни задължения, те се прихващат, и се пристъпва към ефективно възстановяване на данъчен кредит. Или поне по този начин го обясняват счетоводителите.

Според данъчните има два начина за връщане на косвен налог в рамките на месец. Първият е когато фирмата реализира инвестиционен проект, който отговаря на конкретни условия (изброени в чл. 166 от Закона за данъка върху добавената стойност) и е получила разрешение от министъра на финансите. Вторият е когато ставката е нулева за поне 30% от общите облагаеми доставки на фирмата или когато става дума за транспортни услуги, обясниха от НАП.

Според експерти и занаятчиите няма да има особено значение какъв срок е заложен в нормативите, защото и в момента сроковете са сравнително кратки, но

### Връщането се проточва заради ревизиите.

При изрядни фирми, ефективното възстановяване става за около четири месеца и половина, а след нова година срока ще се скъси на три месец, смятат данъчните консултанти. По неофициални данни в България има около 220 хил. фирми, регистрирани по Закона за данъка върху добавената стойност. Според приетите промени в Закона за ДДС, всяка една от тях ще трябва да добави към касовия си апарат специално устройство, с което да се осъществи дистанционна връзка с Националната агенция за приходите (НАП). "Това ще струва около 100-150 лв. на търговците. Машинката е голяма колкото кутия цигари и ще се прикрепя към фискалното устройство.

### Новите касови апарати

имат вградени системи. В Сърбия въведоха тази марка още преди 4 години. В момента Италия и Гърция правят същото. У нас 60-70% от касовите апарати могат да се адаптират към новите изисквания", обясни Васил Панов, директор на дирекция "Контрол" в НАП. Лидерът на СДС Мартин Димитров обаче заяви, че това не е необходимо за малките фирми. Дори настоя промените да важат само за търговци с годишен оборот над 500 хил. лева. Според Панов това би могло да доведе до увеличаване на броя на злоупотребите. По думите му дистанционната връзка е важна защото има до 100 пъти разлика в оборота, когато има данъчен инспектор в обекта и когато няма. "Касови бележки се издават, но в края на работния ден апаратът се манипулира" посочи още Васил Панов. /NB/





## Тема на броя

# ОНЛАЙН ПРОДАЖБИТЕ ЗЛАТЕН ШАНС ЗА ВСЕКИ ПРЕДПРИЕМАЧ

Росен Цветков  
rosen@newbusiness.bg

Кой къде и каквото да продава, в съвременния свят е загубен без ИНТЕРНЕТ. Глобалната мрежа създава в пъти повече възможности за реклама и популяризиране на предлагани стоки и услуги, разширява географския обхват и прави възможни продажби, немислими допреди 15 години. Всичко това осигурява една изключително удобна възможност за започване на нови бизнеси чрез онлайн магазините.

За какво става дума - проучване на престижната изследователската компания "Форестър Рисърч", показва, че през 2008 г. по електронен път са осъществени 7% от продажбите на дребно в САЩ, които възлизат на около 204 милиарда долара. Според същия доклад обемът на електронната търговия в страните от Европейският съюз

### Възлиза приблизително на 170 милиарда долара.

Развити пазари като Германия, Обединеното кралство или Франция ще продължат да се увеличават с около 10 на сто годишно, докато развиващи се страни като Полша, Русия, Турция или България ще регистрират изключително сериозни ръстове от порядъка на 20 - 30 процента в близките няколко години, твърдят специалистите. Според оптимистичните прогнози до 2013 г. продажбите на дребно в Европа, извършени през мрежата ще достигнат 175 млрд. евро.

В почти всички пазари на Общността, пътуванията формират около и над 40% от всички продажби извършвани през мрежата. Доста търсени са също и домашна електроника, уредби, DVD-плейъри, както и книги. Няколко категории, които бележат изключително бърз ръст напоследък са продажбите на дрехи, мебели и изделията за бебета. Наблюдава се и увеличение на виртуалните продукти, които се търгуват - като например софтуер, видео игри и материали за електронно обучение.

В България он-лайн пазаруването тепърва прохода. Но въпреки това вече действа Българската асоциация за електронна търговия, със собствен устав, предмет на дейност и ясно набелязани цели. На страницата ѝ в ИНТЕРНЕТ са записани 25 фирми,



които предлагат услугата електронна търговия, макар че по неофициална информация

## В страната има 300-400 електронни магазина,

продаващи техника, книги, подаръци и доста други разнообразни артикули.

“Започването на продажби по ИНТЕРНЕТ може едновременно да намали разходите на една компания, да увеличи значително нейната аудитория и обхвата на продажбите, повишавайки в крайна сметка конкурентоспособността ѝ. Засега малка част от бизнеса у нас се е възползвала от тази възможност, но темповете на развитие са много високи” - смята Георги Мирчев, изпълнителен директор на компанията Mirchev Ideas, която е разработила първото българско решение за електронна търговия Summer Cart. Неотдавна компанията представи и последната версия на софтуерния си продукт по време на изложението WebIT.

Според Мирчев все повече от традиционните аспекти на бизнеса се пренасочват към виртуалната мрежа и колкото порано българските компании направят крачка към прехвърляне на продажбите си в ИНТЕРНЕТ толкова по-добра позиция ще заемат на пазара.

Мирчев посочва няколко основни предимства на електронната търговия, в сравнение с традиционните продажби, сред които са намаляване на разходите за персонал, улесняване на достъпа до всеки артикул при това от компютъра вкъщи, неограничени продажби, без да се налага да се плащат скъпи наеми за търговски площи, разширяване обхвата на клиентите, повече възможности за маркетинг и по-лесно управление на бизнеса.

## Големите вериги магазини в страната бързо осъзнаха преимуществата,

които дава он-лайн търговията и започнаха сериозни кампании. След проучване на мнението на ИНТЕРНЕТ клиентите си и по предложение на Българската асоциация за електронна търговия, веригата за мобилни технологии 2be предприе серия инициативи за стимулиране на електронната търговия в страната. Първата стъпка бе 5% намаление за всички стоки от виртуалния магазин на компанията, а отскоро се предлагат и промоции от типа светкавични продажби - “fireball”, които се появяват на сайта за кратко време - понякога само за ден.

Он-лайн пазаруване предлагат и доста от големите хипермаркети за битова електроника като “Техномаркет” и “Зора”, а полици на голяма част от застрахователните компании в България също могат да се направят през мрежата. Броят на българските компании, осъществяващи продажби на своите стоки или услуги по Интернет се е увеличил двукратно през 2008 г. и е достигнал 2% от всички предприятия, показват данни на Националния статистически институт обявени неотдавна. Като основни предимства на електронната търговия се посочват удобството, бързината на регистрацията, възможността за проследяване на резултата от поръчките, както и за доставка на място.

И все пак, въпреки всичко

## България остава на последно място в Европейския съюз по пазаруване в мрежата

Това показват данните от доклада “Барииери пред електронната търговия” на Европейската комисия, представен в началото на март от комисаря за защита на потребителите Меглена Кунева. Едва 3 на сто от всички потребители на ИНТЕРНЕТ в България използват световната мрежа, за да купуват стоки и услуги или да организират почивката и забавленията си. Малко по-напред са румънците, от които 4 на сто са търгували онлайн. Така, че повече от сигурно е че потенциал за развитие има. Стига да се намерят желаещи да се захванат с това. /NB/

### ПРОБЛЕМИ

*Сред основните пречки за развитието на онлайн пазаруването е териториалното разделяне. Повечето търговци на дребно смятат, че вътрешният пазар на Общността е разделен по национален признак. Поради тази причина те доста често отказват поръчки и потребителите се пренасочват към тяхната държава на произход.*

*Сред практическите и регулаторните препятствия са езиковите бариери, оперативната несъвместимост на пощенските и платежните системи, потребителското законодателство, правилата за ДДС.*

*Други проблеми са нежелание на търговци за разрешаване на въпроси възникнали около плащания, доставка, жалби, валидност на гаранции.*

*Голяма част от хората се притесняват, че използвайки кредитна или дебитна карта за пазаруване в мрежата може данните им да бъдат откраднати.*



# Нуждаем ли се от кабинет за да работим креативно?

**В България се появяват все повече служители на свободна практика, които работят от дома си или от различни места с достъп до Интернет.**

*Захари Димитров  
zak@newbusiness.bg*

Чувствате ли се вдъхновени от филмчетата и разказите за офисите на Google и други големи корпорации? Те са проектирани с доста повече възможности за разтоварване на напрежението и откъсване от работата с една единствена цел - служителите да бъдат мотивирани да се трудят и съответно да са по креативни. А замисляли ли сте се колко важни решения за живота са взели приятелите от едноименния американски сериал в кафето до тях?

Последните години и в България се появяват все повече консултанти и служители на свободна практика, които работят от дома си или от различни места с достъп до Интернет. Според световните тенденции този стил на работа на мобилни служители ще се превърне в закономерност съвсем скоро и работодателите няма се учудват когато компютърните специалисти искат да работят от дома си. Стандартните офиси и еднообразието на обстановката до голяма степен потискат младото поколение, което не желае да се съобразява с работни концепции измислени през миналия век. В САЩ телекомутинга е достатъчно разпространен и се е превърнал в избор за всеки един професионалист, който не желае да бъде посаден в офис и да работи от 09:00 до 18:00 ден след ден.

Отдавна не е необходимо да имаш офис за да работиш и да правиш пари. Това в голяма степен важи за ИТ професиите, където всяка една дейност може да бъде вършена на произволно място с помощта на лаптоп и достъп до глобалната мрежа. Въпреки това, някои неща все още са необходими за да се осъществява контакт с държавните органи и не дотам компютърно просветените клиенти и партньори. Още в първи брой на NewBusiness.bg писахме за виртуалните офиси и възможностите, които те предоставят на предприемачите. Поemanето на деловодството обаче е само едната страна на медала при офиса на 21 век.



**Важно е как и къде ще се върши самата работа.**

Един от вариантите е да стартирате собствения си бизнес от дома. По този начин ще имате сравнително малко разходи, ще спестите сериозно количество време за пътуване от до работното си място

## ПО СВЕТА ...

*Едно от първите известни за споделен офис в света е създадено в Сан Франциско от Brad Neuberg. Идеята е била да се създаде място за съвместна работа в което да се ползва обща инфраструктура и да бъде като едно мини общество, но в същото време да се запази независимостта и свободата на отделните участници да работят за себе си. Повече по темата може да се прочете тук:*

*<http://codinginparadise.org/weblog/2007/06/moving-on-coworking-really-simple.html>*

*Информация за различни съвместни офиси по света и как са организирани може да разгледате на <http://coworking.pbworks.com/> или да се запишете в Google групата <http://groups.google.com/group/coworking>*

и ще може гъвкаво да управлявате работния процес. От друга страна ако имате деца или родители за които трябва да се грижите или шумни съседни, голяма част от “служебното” ви ежедневие ще преминава без да свършите нищо полезно. В редица психологически проучвания е установено и че много малко хора, могат в достатъчно голяма степен да се само мотивират и разполагат с необходимата дисциплина за да работят от дома. Да работят наистина, а не просто да твърдят че правят нещо, докато в същото време гледат клипове, свалят музика и губят времето си по всевъзможни други начини. Дори и професионалистите в различни области се отдават на инерцията и когато са у дома, не са достатъчно продуктивни и ориентирани към задачите, които трябва да свършат. Въпреки че

работата от дома изглежда съблазнителна и смятате че разполагате с потенциала да се справите с нея, е напълно възможно след известно време да установите че се

## нуждаете и от допълнително работно място

- най-малкото за разведряване на атмосферата. Липсата на разговори на живо с други хора също може да бъде причина да потърсите друго решение.

Работата по проекти от кафета, заведения и библиотеки не е лоша идея, но за съжаление не всички могат да се съсредоточат в достатъчна степен, така че да са продуктивни. Постоянното влизане и излизане на хора, минаването на обслужващия персонал са фактори, които трябва да се имат предвид когато решавате как ще работите. Дори да ползвате сравнително прикрито сепаре и да се изолирате със слушалки от околните шумове, не винаги това е удачен вариант за работа. Друг недостатък на работата в различни кафета е че трябва да поръчвате. Едва ли някъде ще ви се зарадват ако седите половин ден на минерална вода и кафе и разглеждате сайтове на лаптопа си. Редовните поръчки, заедно с добрия бакшиш за сервитьор-

## ... И У НАС.

*В България най-вероятно съществуват подобни схеми за съвместна работа и наемане на офис площи от различни компании от доста време. Първата по популярна идея за общо работно пространство за различни участници е **Start UP гараж**. Целта е да се организира креативно място за работа и бизнес, подходящо за стартапи и хора със свободни професии, които имат нужда от добри условия за работа, креативна среда и ниски (разумни) разходи за тях.*

***Сред потенциалните участници могат да бъдат хора, занимаващи се с:***

*проектиране – сгради, сайтове, софтуер, мебели...*

*програмиране*

*дизайн – уеб, интериорен, екстериорен, дрехи...*

*всякаква творческа дейност*

*консултиране*

*журналисти на свободна практика, сценаристи, малки Интернет медии, блогъри, писатели, може също специалисти по реклама, ПР, фотографи на свободна практика и др.*

***Стартиращите фирми и фрилансерите получават:***

*Креативна среда*

*Бюро*

*Принтер / скенер / ксерокс*

*Високоскоростен Internet – LAN и WiFi*

*Бели дъски, мебели, ток, вода, кафе и канцеларски материали*

*Конферентна зала с проектор и флипчарт*

*Кухня и трапезария с хладилник, кафемашина, микровълнова печка*

*Библиотека и място за почивка*

*Охрана и поддръжка*

*Повече информация за развитието на проекта следете тук: <http://blog.startup-bg.org/>*





ите са предпоставка за сериозни разходи, които не всеки стартираш предприемач, може да си позволи. Освен това дори престижните заведения често пъти не са подходящо място за сериозни срещи с делови партньори на които искате да предложите новия си проект.

Компаниите, предлагащи виртуални офиси, разполагат с възможност да поръчват при тях заседателни зали за срещи, при това с осигурена мултимедия, ако се налага да провеждате презентации. Наетите помещения също са значителен разход, дори и да не се налага да се прави регулярно.

Поради гореописаните недостатъци на моделите за работа от дома и различни кафета, е възникнала

### идеята за споделения офис.

Споделения офис донякъде съвместява най-добрите характеристики от работата от дома, от различни заведения и дори от стандартния офис. Представете си да обедините усилията си с други предприемачи като по този начин значително съкратите разходите си за офис пространство. Да речем три групи работещи по отделни проекти и дори за съвсем различни компании могат заедно да наемат едно офис пространство или апартамент. Секретарското място също може да се сподели така че да обслужва едновременно няколко компании или консултанти работещи на едно място. Самия офис може да бъде оборудван по начин по който желаете, да инвестирате съвместно в качествена кафе машина и различни забавления с които да може да разтоварвате от работата по проектите. По този начин не само се спестяват средства. Работата с други предприемачи на вашето ниво може да ви помогне както да се поучите от опита и неуспехите на съседа си, така и съвместно да се мотивирате за да се справяте със задачите. Ще имате собствена офис стая, секретарка, стая за отпих и жив контакт с други хора, като в същото време разходите няма да са толкова огромни.

Споделеният офис донякъде елиминира и необходимостта от виртуален офис, защото ще разполагате с адрес за данъчните. Допълнително включването ви към услуга със стационарен телефон, интернет и дори телевизия, не само ще допринесе за по-ниски такси, но и ще изгради престижа ви пред потенциалните партньори и работодатели. Все пак колко хора все още разполагат със стационарен телефон?

Може да ползвате споделения офис да каните ваши приятели с които да обсъждате проектите си и евентуално бъдещи партньори за да им покажете, че сте сериозен в намеренията си и наистина работите здраво. Ако се замислите ползвите от споделено работно място, нормален офис или работа от дома или от заведения, изглежда накланя везните именно към споделения офис. Особено за стартиращи компании, които нямат установени договорни отношения и нормални приходи, а са принудени да инвестират солидна сума за място от което в началото няма да има никаква полза.





Разбира се, споделените офиси не са манна небесна и с българския ни манталитет едва ли биха се открили като наистина ефективна форма за първоначално развитие на бизнес. Въпреки това

## алтернативата е наистина подходяща

особено за познати предприемачи които имат сериозни проекти и искат да работят съвместно по някой от тях, като в същото време областите им се различават. При инвестирането в съвместен офис е много важно и първоначално да се направят сериозни сметки и разчети за разходите, които ще са

необходими по поддръжката му, установяването в него, както и услугите които различните наематели биха желали да ползват. Основната част е да се реши дали ще се ползва апартамент или помещение от истинска офис сграда. Първият вариант дава по-добра гъвкавост с текучеството на кадри от наемателите понеже цените за апартаменти под наем са доста по-ниски. Вторият вариант от своя страна е по-престижен и най-вероятно ще разполага с изградена инфраструктура, което ще спести времето за започване на работа в него. Важно е заинтересованите за включване в съвместен офис да проведат няколко срещи помежду си и един вид да преценят дали ще мога да работят заедно с другата страна. Ако някои имат много работа по телефона, или слушат силно музика, докато се трудят е възможно да пречат на останалите участници в проекта. На срещите освен споделянето на разходите и услугите, които ще се ползват следва да се уточнят и

## много други немаловажни подробности.

Например:

- \* *Къде ще се намира офисът - в район удобен за максимален брой ползватели, или за потенциални бизнес партньори?*
- \* *Ще има ли до него добра транспортна инфраструктура?*
- \* *Ще се ползват заведения за обяд, поръчка на храна или офиса ще има собствена кухня?*
- \* *Как ще се определи обзавеждането - всеки сам ли ще решава, или ще бъде еднакво за всички помещения?*
- \* *Каква ще бъде инфраструктурата на мрежата, ако такава няма изградена?*
- \* *Каква техника ще се ползва - всеки ще си носи лаптоп, или ще се купят офис компютри, откъде?*
- \* *Ще се ползва ли обща секретарка?*
- \* *Ще има ли разходи за охрана, застраховка на офиса?*
- \* *Кой ще управлява самия офис - един от участниците или ще има редуване? Възможно е също така управлението да се повери на отделен човек, например офис асистент или друг.*

Всички тези въпроси и много други трябва да бъдат решени преди да се пристъпи към същинската съвместна работа. Макар на пръв поглед да изглеждат трудни за обсъждане и взимане на общо решение, още повече ако е голям броя на участниците в споделения офис въпросите трябва да бъдат одобрени от всички. Предимствата на съвместния офис наистина са уникални и ако може да се възползвате от тях, веднага ще оцените че усилията са си стрували.

Ако някой е изградил подобен модел на работа и иска да сподели своя опит, може да пише на редакционната ни поща: [info@newbusiness.bg](mailto:info@newbusiness.bg) /NB/

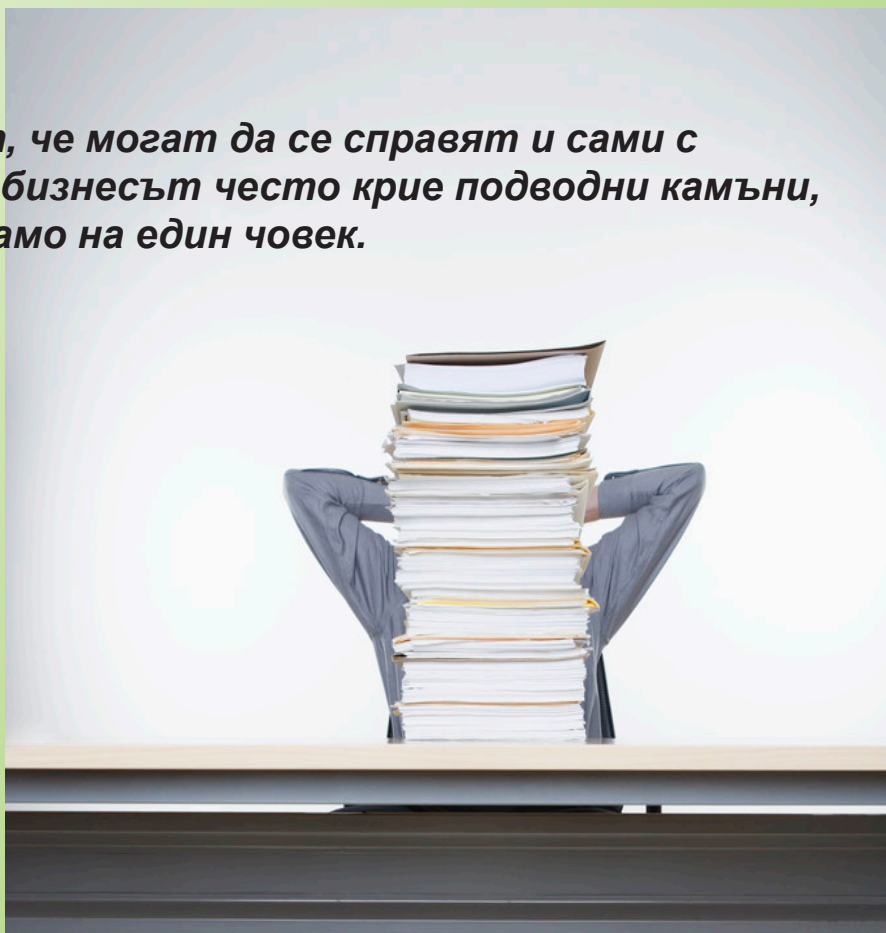


# Служителите не са за подценяване

**Предприемачите вярват, че могат да се справят и сами с поставените задачи, но бизнесът често крие подводни камъни, които не са по силите само на един човек.**

Люба Спасова  
luba@newbusiness.bg

Нали знаете защо вратът на вълка е дебел? - защото си върши работата сам. Тази популярна поговорка отдавна се е превърнала във верую за стартиращите предприемачи. Не само защото в началото е трудно да се прецени на кого точно да се гласува доверие, но и понеже ентузиазмът на новациите е толкова силен, че всички се чувстват готови да се справят с трудностите съвсем сами. В истинския бизнес обаче често се случват неща, за които никой в началото не подозира. Затова стремежът към самостоятелност може да се окаже опасен подводен камък, който да провали и най-амбициозните планове. Разбира се, всичко зависи от конкретната дейност, която ще се извършва, но при всички случаи



## Винаги трябва да се има едно на ум

Съветът важи с пълна сила най-вече за тези, които планират да се захванат с онлайн бизнес. Повечето ентузиаста си мислят, че задачата никак не е трудна, защото за изпълнението ѝ са необходими само добър компютър и връзка към Интернет. "Всичко останало е въпрос на лично виждане, много труд и старателност", твърдят начинаещите, без да подозират, че са в пълна заблуда.

На първо място, за да имате онлайн бизнес, е необходимо да създадете свое собствено лице в глобалната мрежа. Това изисква изграждането на официална интернет страница и нейното добро разпространение. Ако сте на "ти" с програмирането, вероятно няма да имате проблеми, но в случай че сте решили просто да следвате пазарната тенденция в сферата на уеб базираните приложения, без съответните технически познания, определено ще ви е необходим специалист. Разбира се, той може да е ваш приятел и бързо да се справи с поставената задача, но ако сте привърженик на вече цитираната в началото поговорка, сигурно ще пожелаете да се справите сами. При това положение ще трябва да се въоръжите с допълнително средства и свободно време, защото най-кратките курсове по програмиране продължават около две седмици и дават само основни познания.

Ако държите да управлявате и модифицирате сам всичките си Интернет приложения, ще се наложи да минете поне няколко нива по-нагоре. А това със сигурност ще отнеме няколко месеца и приближи-

телно 700-800 лева. Това вероятно ще отложи във времето изпълнението на бизнес плана ви, но поне ще направи врата ви дебел. ;-)

Другият вариант е

## да се доверите на специалист

и да го наемете на трудов договор в новата си фирма, за да си спестите време и евентуални бъдещи главоболия. Вярно е, че по принцип програмистите са скъпо платени, но при по-успешни преговори за възнаграждение (при които финансовата криза и растящата безработица определено ще са на ваша страна) най-много да се разделите с парите, които бихте дали за курсове. Само че без да си губите времето.

Същото правило важи и за корпоративните ви финанси. Не всеки е роден счетоводител и с любов към математиката. Затова е добре да се замислите дали няма да е по-добре да поверите сметките

на човек, който наистина разбира от това. Вероятно в началото няма да е проблем да управлявате сами приходите и разходите си (особено, ако не са големи), но проблемите неминуемо ще ви налегнат, когато дойде време за годишното счетоводно приключване или за подаването на данъчната декларация. Ако дотогава не сте открили ваш приятел, който да ви помага, или не сте се записали на курс по счетоводство за 200-300 лв., можете да наемете професионалист за почти същата сума, който да води сметките и да оформя документите, когато се налага. При постоянни ангажименти обаче счетоводителите взимат малко повече пари - около 500-600 лв. на месец.

Разбира се,

## нищо на този свят не е невъзможно,

особено за стартиращите предприемачи. Всичко се учи и ако държите да се самоосъвършенствате, вероятно ще успеете да се справите с бизнеса си и сами. Но е добре да имате предвид и още една подробност. Всяка допълнителна дейност, която извършвате, краде от времето за собствения ви бизнес. А тогава съществува рискът след година или две да се занимавате с всичко друго, освен с него. Ако не успеете да се посветите изцяло на плановете си, няма как да ги реализирате. Пък и всеки проект крие хиляди дребни детайли, които по "Закона на Мърфи" изкачат в най-неподходящия момент и поставят бизнесмените пред сериозни изпитания. Ако в такава ситуация трябва да сте едновременно програмист, счетоводител и мениджър, провалът ви е в кърпа вързан.

Затова е полезно да се възползвате от уменията на хората около вас. Служителите не са за подценяване. Дори вратът ви да не стане дебел, вратовръзката със сигурност ще ви стои добре. И няма да ви стяга .../NB/



**Готови ли сте да смятате до припадък стойността на активите и пасивите си, когато на опашката чакат важните управленски решения?**



**Не е нужно вратовръзката да започне да ви стяга, за да разберете, че имате нужда от помощ ...**



# Управление на проекти в Интернет

**Новите уеб инструменти намаляват сложността при овладяването на задачите**

Захари Димитров  
zak@newbusiness.bg



Съвременните организации използват модерни инструменти за подпомагане управлението на бизнеса. Корпоративните мастодонти имат изградени комплексни, но стройни системи за цялостно планиране на различни проекти по направления и дейности в рамките на цялата компания. Не случайно последните години и в България понятия като project manager и project management не звучат непознато на тези, които искат да се възползват от чуждото ноу хау.

За хората със собствен бизнес е много трудно да отделят достатъчно време да разпределят и планират многото задачи и в същото време да работят по изпълнението им. Практиката показва, че използването на софтуер за управление на проекти, може значително да подпомогне тяхната дейност. Затова ако искаме да сме в час със световните тенденции е добра идея да се запознаем и ползваме приложения от рода на Tom's Planner. Ако не знаете какво е gantt диаграма или управление на проекти, с помощта на програмата лесно ще навлезете в тази област.

## Безплатното уеб приложение Tom's Planner

дава възможност на всеки да открие предимствата на предварителното планиране, които са от особено значение за развитието както на бизнес, така и на лични проекти.

Историята зад Tom's Planner както повечето статии в нашето издание е свързана с добрия предприемач Томас. Той работел от шест години като project manager, като в един момент решил да напусне и да основе собствен бизнес свързан със създаването и развитието на онлайн сайтове. Едно от нещата, които Том най-много мразел докато бил project manager било процеса на прехвърляне на gantt (виж карето) диаграми в електронни таблици от рода на Microsoft Excel. Поради тази причина Томас стигнал до извода, че лесен за употреба инструмент, който да върши тази работа би бил полезен на много хора. А той би могъл да спечели пари за проектите си създавайки подобен софтуер.

### GANTT ДИАГРАМА

*Gantt диаграмите служат за илюстриране на задачите по даден проект. С тяхна помощ дори незапознати с работата могат бързо и лесно да се ориентират как върви изпълнението на различните дейности. Обикновено с различни цветове или икони са отбелязани задачите, както и статуси на тяхното изпълнение във времеви период. Наименованието им идва от името на Henry Laurence Gantt, американски инженер и консултант, с голям принос за развитието и популяризирането на този метод за управление на проекти.*

Така през месец юни миналата година се появява първата бета версия на Tom's Planner. Програмата представлява лесен за употреба онлайн инструмент за създаване на различни планове. Без да е необходимо да сте специалист по управление на проекти с Tom's Planner може бързо и лесно да създавате gantt диаграми онлайн само с помощта на мишката. В момента програмата е безплатна за употреба, а може да я разучите благодарение на включения в нея наръчник, както и

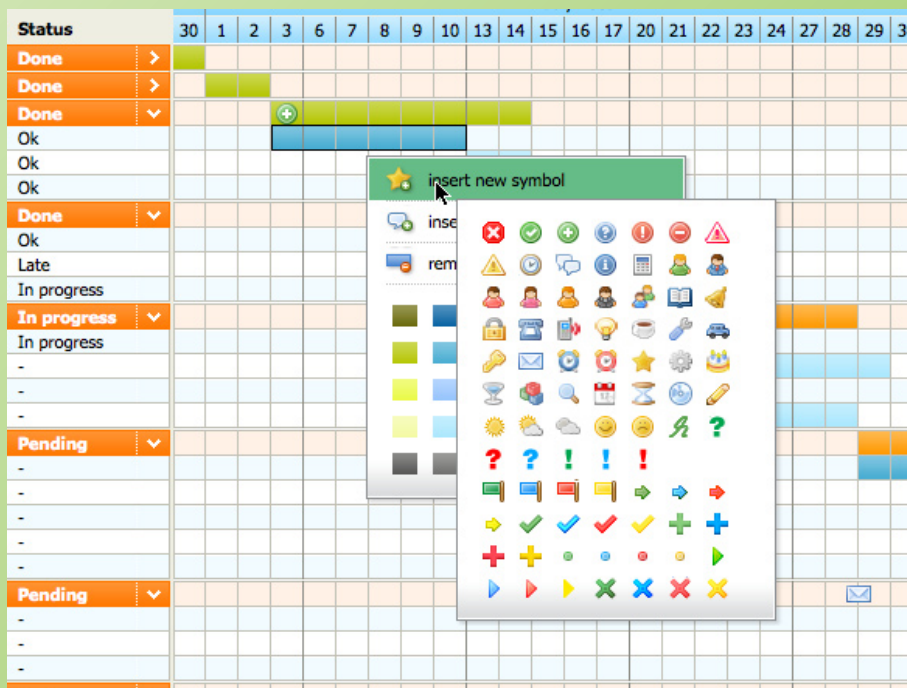
множеството примери качени на сайта.

## За какво бихме могли да ползваме Tom's Planner?

Много хора обичат да живеят в хаос и планирането и разпределянето на задачи до най-малката им подробност е изключително досадно занимание. Когато работим с пари обаче е хубаво да знаем къде отиват нашите инвестиции, колко време ни отнемат различните на пръв поглед тривиални задачи и как можем да оптимизираме времето, така че да сме попълноценни. На уебсайта на Tom's Planner има различни

примерни проекти - като се почне от организация на сватба и личен график, и се стигне до разпределен на фази дизайн на сайтове, проект за създаване на сгради или организиране на конференция. Може да ползвате възможностите на програмата както за всеки един подпроект, който се сетите, така и за цялостното управление на бизнеса ви. Tom's Planner ви позволява наистина голямо удобство и контрол с един поглед върху случващото се във вашата организация, като по този начин ви спестява време да се съсредоточите върху основните ви задачи.

Разбира се ако работите като project manager винаги може да сметнете, че този инструмент не е достатъчен за целите ви и до голяма степен ще се окажете прави. Въпреки, че на страниците на проекта има мнения на различни специалисти от бранша, които го харесват именно поради гъвкавостта му и удобството за употреба. Професионалистите със сигурност биха предпочели приложения от рода на Microsoft Project, Primavera или Open WorkBench (повече за програмата сме писали в бр. 3 на NewBusiness.bg, може да го откриете на сайта в страница архив). Останалите могат да ползват Excel, но Tom's Planner определено би бил по-добър избор.



Почти цялата работа става с десния бутон на мишката

Създаването на планове никога не е било толкова бързо и лесно.

Предимства:

- \* Създаването на проекти става изключително лесно само - с мишката.

- \* На сайта има три минутен обучаващ материал за възможностите на приложението.

- \* Не трябва да инсталирате допълнителен софтуер на компютъра си и може да ползвате програмата от всякъде.

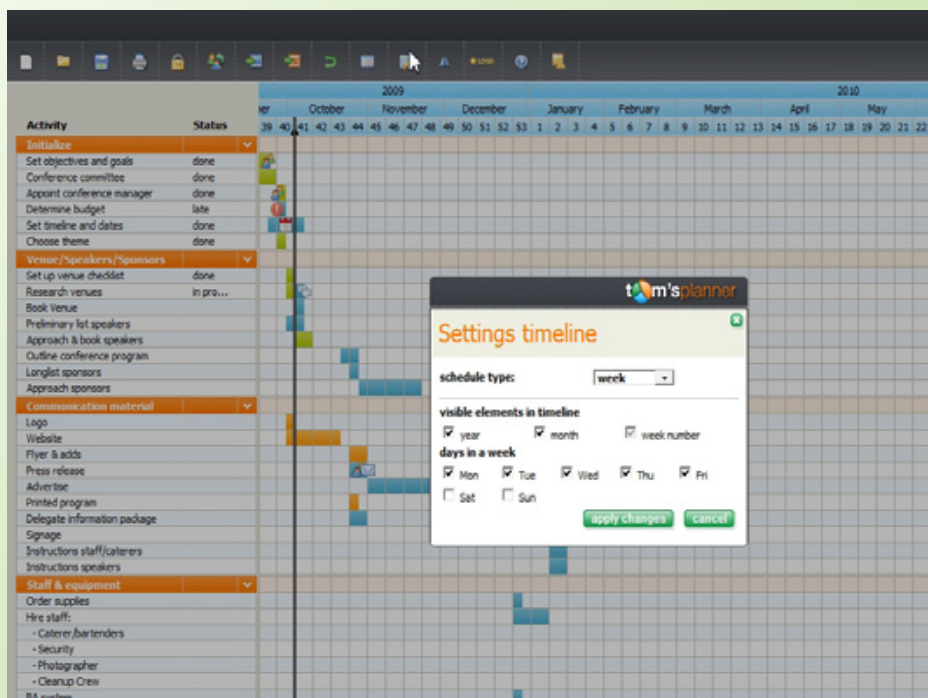
- \* Споделянето на планове онлайн с вашите партньори или колеги е изключително улеснено.

- \* Преглеждането на планове може да става и от хора без регистрация.

- \* Плановете могат да се запазват на вашия компютър в текстов формат, който след това лесно да се отвори от сайта отново.

- \* Плановете могат да се запазват и като илюстрация или да се експортират към Microsoft Project.





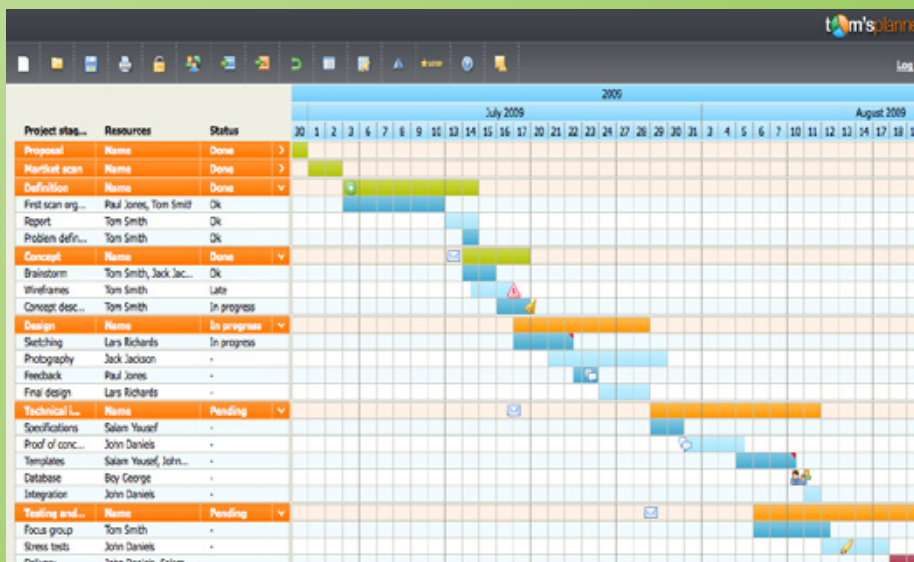
Настройка на периода за преглед

и Firefox. Нашите тестове показаха, че онлайн апликацията работи и с други популярни браузъри като например Google Chrome. От техническа гледна точка нямаме забележки към производителността на програмата - въпреки, че е уеб инструмент тя работи изключително бързо, не заема много ресурси и не натоварва излишно системата ви. Отделно при запазване на файлове открихме че има специална информация как да настроите браузъра който ползвате (в случая Igon), така че да си свършите работата. Не се нуждаете от регистрация за да създавате пробни планове или да разглеждате планове на други потребители. Ако искате обаче да смените логото на създадения от вас план, да запазите промените по него или да го публикувате онлайн ще трябва да се регистрирате. За експорта към Microsoft Project или снимка, която да ползвате във вашите проекти също е необходима регистрация. Публикуването на плановете онлайн ви позволява да пратите линк до ваши приятели, които могат бързо да ги разгледат. Освен това може да им изпратите и съобщение по електронна поща.

За момента програмата е в бета версия поради, което е безплатна за употреба. Плановете са Tom's Planner да се превърне в платена услуга, като все още ще има безплатна версия с известни ограничения в нея.

## Да планираме или не?

Функционалността на Tom's Planner е основен минус на приложението. Въпреки че е лесно за употреба и наистина изглежда елегантно няма някои важни особености като например опция за създаване на доклади и зависимости между отделните задачи. Ако се нуждаете от модерен инструмент за бързо разработване на Gantt диаграми, които да споделяте то Tom's Planner е наистина полезно приложение. В противен случай може би ще се наложи да ползвате някое от по-утвърдените програми в областта. За нуждите на младите предприемачи, без опит в управлението на проекти Tom's Planner има двойно приложение. Освен че програмата ще ви помогне бързо да навлезете в сравнително трудна материя, тя ще ви позволи да си изградите ясна представа как се движи вашия бизнес и ще ви предостави възможност да въведете известен ред между отделните задачи. Затова искрено препоръчваме на всеки с време и желание да тества този софтуер.



Проектите изглеждат по подобен начин

# Samsung инвестира в нови мобилни игри

**Компанията ще даде по 250 000 долара на всеки одобрен гейм проект, разработен за нейните телефони**

*Александър Александров*

За каква криза изобщо говорим? Samsung обяви, че ще вложи пари във всички одобрени от компанията проекти за мобилни игри, създадени за нейните телефони. По този начин южнокорейският гигант дава шанс на независими екипи от разработчици да преживеят спокойно следващите месеци, както и да печелят в бъдеще от продуктите, които създадат.

Пазарът за разработка на мобилни приложения се развива с бързи темпове и от Samsung отдавна разбраха, че в този сегмент (който ще бъде все по-определящ за бъдещия облик на бранша), Google и Apple вече имат лидерски позиции. Затова компанията, както и останалите водещи играчи в мобилния бранш, като Nokia, Research In Motion и Palm, трябва с бързи стъпки да излезат от положението на догонвачи.

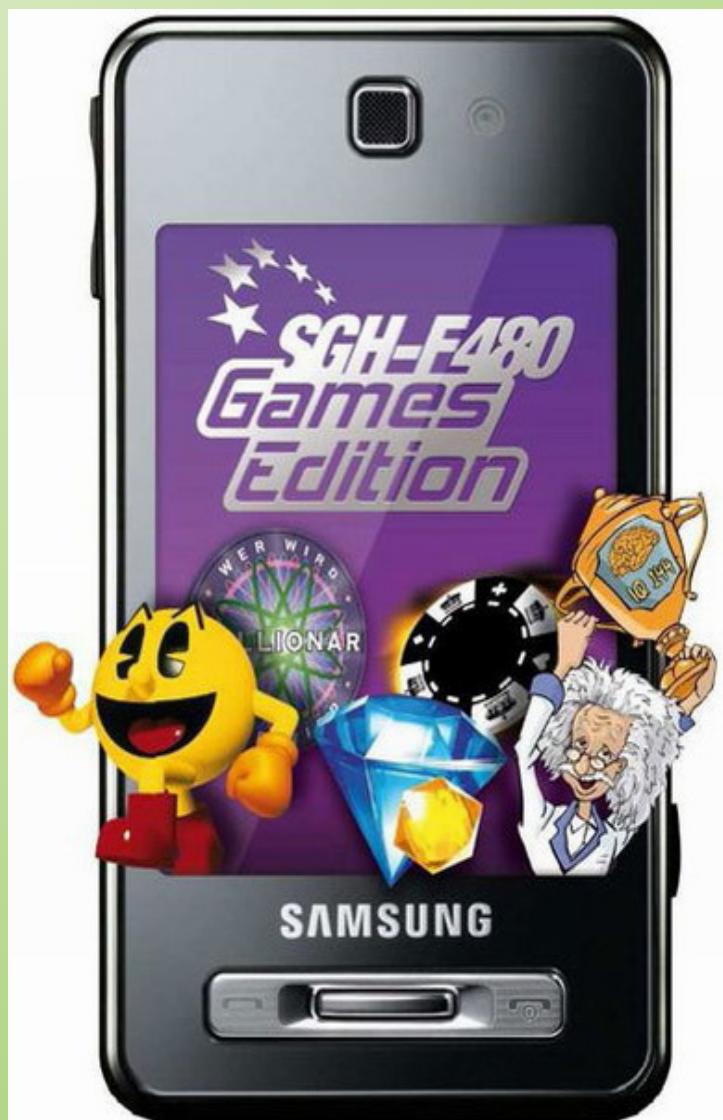
Другият важен урок, написан от Google с пускането на нейната операционна система Android, е че успешната стратегия в този сегмент минава задължително през сътрудничество с

## хилядите независими разработчици

на мобилни приложения. Просто защото само те могат да дадат на една платформа очакваното от потребителите разнообразие от игри, медийни и развлекателни програми, бизнес софтуер, разплащателни приложения и други.

Не случайно южнокорейската компания създаде фонд за рискови инвестиции, наречен Global Venture Fund, който ще инвестира в хора и фирми, притежаващи нови идеи за мобилни игри, както и разработващи такива приложения. Фондът ще се управлява от компанията за мобилни приложения Handmark чрез нейните офиси в градовете Канзас и Лондон, в тясно партньорство със Samsung.

“Samsung осъзнава значението на съдържанието и приложенията за днешните мобилни потребители“ -





обяснява по този повод Хо Суу Лий (Ho Soo Lee), изпълнителен вицепрезидент на Центъра за медийни решения на Samsung Electronics - "Затова с удоволствие ще разширим партньорството си с Handmark, които с техния опит ще управляват Global Venture Fund и ще ни помагат да открием добрите идеи за мобилни иновации."

Samsung планира да предоставя чрез Global Venture Fund до 250 000 щ. долара за всяка одобрена игра, които обаче не трябва да бъдат повече от 50% от цялостните разходи по нейното създаване. В рамките на инициативата



## ще се търсят гейм проекти,

които по най-добър начин пасват на мобилните телефони на Samsung и използват оптимално най-новите функционалности, предлагани от устройствата. С предимство ще бъдат например игри, използващи опции, като тъчскрийн, акселерометър, услуги, базирани на местоположението (т.нар. location based services), както и разнообразни социални функции. Не е изключено в изброяването на функциите мнозина от читателите също да усетят влиянието на Apple :)

Фондът ще финансира както нови, така и съществуващи вече проекти за игри. „Ние сме сигурни, че по света има много чудесни идеи, които чакат да бъдат открити“ - посочва Крис Барнет, главен вицепрезидент на Handmark, отговарящ за глобалните продажби и стратегическите партньорства в компанията - "Това е фантастична възможност за всеки, включително за големи марки,

мобилни екипи от разработчици, както и за всеки отделен разработчик с уникална, креативна идея, да я превърне в реалност."

## Как ще се избират победителите?

Компаниите и идеите ще бъдат избирани на база на тяхната иновативност и привлекателност от гледна точка на потенциален потребителски интерес. Между водещите от тях ще бъдат разпределени финансовите средства. Освен че ще получат пари, разработчиците ще бъдат подкрепени от Handmark с цялата необходима инфраструктура за тестване и сертифициране на проектите. Samsung пък ще ги подкрепи в сферата на разпространението, като всички одобрени мобилни игри ще се появят в онлайн магазина за приложения Samsung Application Store, а разработчиците ще получават процент от продажбите им. Това разширява партньорството, превръщайки го от опция за намиране на първоначална инвестиция, в дълготрайна бизнес възможност, способна да генерира постоянни приходи на създателите на игри, стига техните продукти да се харесват.

## Какви предложения ще се приемат?

Разработчиците могат да участват както със съвсем нови идеи, така и с игри, които те вече са създали за други мобилни платформи (Android; iPhone; Symbian),

### HANDMARK

*Handmark е сред водещите разработчици и дистрибутори на мобилни приложения и услуги в света. Компанията доставя някои от най-популярните решения в този сегмент в областта на новините, специализираната информация, пътуванията, както и редица сфери на личния живот. Тя има също и успешни бизнес продукти за увеличаване на ефективността на мобилните потребители и улесняване на работата им от разстояние. Компанията съществува от десет години, а повече информация за нея е достъпна на адрес: <http://www.handmark.com>.*



но стига подобни решения все още да няма за телефоните на Samsung. Те могат също и да предложат идея, сходна с игра, създадена от друга компания за друг тип платформа. Все пак от Samsung уточняват, че в такъв случай разработчиците ще трябва да се уверят, че не нарушават нечии авторски права. Всички игри ще трябва да бъдат написани на програмния език C++. Броят на победителите не е предварително определен и ще зависи от качеството на предложенията и средствата, които ще трябва за всяко.

Добрата новина е, че създателите на игри

## ще притежават правата върху тях.



От Samsung обаче ще поискат новите проекти да се разпространяват ексклузивно чрез техния онлайн магазин през първите шест месеца. След този период разработчиците ще могат да разпространяват продуктите си и посредством други избрани от тях канали. В този случай обаче от Samsung ще настояват за правото на дял от бъдещата печалба.

За повече информация, както и за попълване на предложение за участие, можете да посетите този адрес: <http://www.handmark.com/company/samsungfund>. Крайният срок за подаване на документите е 20 ноември 2009 г., а всички одобрени проекти ще трябва да бъдат завършени и готови за пускане на пазара до 31 март 2010 г. /NB/

## НАЧИНАНИЕТО НЕ Е НЕВЪЗМОЖНО И У НАС

*Да получи добри пари за рисунките си е мечтата на всеки аниматор. Но ако си мислите, че това е невъзможно в България, сте в пълна заблуда. Както вече ви разказахме в брой 8 на NewBusiness.bg, подобни инициативи се подпомагат от Българската мрежа на бизнес ангелите (BBAN) – просто изпратете вашия проект до представителите на Мрежата и след това го презентирайте пред тях! По този начин неотдавна предприемачите от Ивент Геймс*

*получиха 25 хил. лв., за да довършат проекта си по създаването на играта Strength of the Sword за гейм конзолата PlayStation 3. Така получената реална пазарна оценка на стартиращия бизнес е над 100 хил. лева.*

*Основната дейност на BBAN е създаването на връзки между стартиращи бизнесмени и инвеститори, търсещи проекти с потенциал, в които да вложат парите си. Преди няколко месеца BBAN оповести създаването на нова платформа за предприемачи, заедно с регистрация на проектни предложения и сайтът за стартиращи предприятия StartBusiness.bg, за която вече писахме в брой 3 на NewBusiness.bg. Един от първите регистрирани проекти е бил именно този на Ивент Геймс, представен в Мрежата в края на юли тази година.*





# Гореща възможност за нов бизнес



Росен Цветков  
rosen@newbusiness.bg

“Една от най-големите Американски вендор вериги е вече в България - “VOOPA’S NY - България” ви казва здравей с широка усмивка, и ръце разтворени за голяма-голяма прегръдка! Нашата амбиция е да Ви предложим ХОТ ДОГ и сандвичи точно както това се случва по улиците на Манхатън Ню Йорк, с вкус леко адаптиран към българския, но визия, емоция и усещане точно “USA ORIGINAL”. Надяваме се да успеем ! Добре дошли в голямото международно семейство на VOOPA’S NY !”

Ако разхождайки се по софийските улици през последните седмици сте забелязали лъскави колички, от които момчета предлагат хот - дог и специални сандвичи не се чудете - става дума именно за доста известната отвъд океана верига за бързо хранене. Всъщност причината да пишем за тях не е за да им правим безплатна реклама, а тъй като със стъпването на “VOOPA’S в България, както и при всяка друга подобна верига за бързо хранене, се отваря потенциална възможност за развитието на нов бизнес. В случая става дума за франчайзингови партньори, които компанията търси в страната за да развие колкото се може по-бързо мрежата си и да наложи все още непознатата марка у нас.

Ако искате да се наредите сред партньорите на компанията трябва да посетите Интернет страницата и където има специална форма, която след като попълните трябва да изпратите на адрес [franchising@voopas-bg.com](mailto:franchising@voopas-bg.com). След това ще получите отговор от фирмата в зависимост от данните, които предоставите. Всъщност историята на компанията е пример за това как, стига да имаш желание, можеш да успееш и просперираш в бизнеса.

## ИСТОРИЯ

Бенджамин Лърнър (Буна) стартира бизнеса си с щандове за хот дог през 1971г в Ню Йорк. По онова време това е било само една-единствена количка която той е бутал на ръка. Рецептата на Буна за неговия чили дог, била голямо топло хлебче, огромен кренвириш, горчица, лук и гъсто чили които той продавал за по-малко от долар. Неговата количка била разположена в парка под открито небе. Това се случва на алея Ригелман до брега на океана преди 38 години.

През 1999 г. компанията е реструктурирана и дава нова дефиниция на бизнес посредством изграждане на франчайзингова верига. Воора's NY е най-популярната франчайзинг система за предлагане на улицата, като предимствата са пряко приготвена храна пред очите на клиента. Сега вече се предлагат и VOOPA’S NY Сандвич (пресно изпечено хлебче, голяма наденница по полска рецепта, сирене чедър сос, топинг по желание и печен лук), а скоро се очаква и VOOPA’S NY Бургер (пресно изпечено хлебче, 100% телешки бургер, сирене чедър сос, топинг по желание и печен лук). Партньори на компанията в България са Чипсовете “Lays”, “Кока Кола” и “Каменица”.





**Бизнесът с „горещи кучета“ е изключително популярен в Америка, а от скоро и у нас.**

рия” има правата да предлага възможността да предложи на всеки предприемач да стане нейн франчайзингов партньор за територията на България и Балканския полуостров. Но за е необходимо да се спазват строго определени правила по договора с фирмата собственик на запазените права. Сред тях са учтиво обслужване, както и подходящи местонахождения на количките.

Всъщност една подобна количка може да се окаже доста рентабилна, установиха наблюденията. Дори и в студените ноемврийски дни около обекта разположен непосредствено срещу “Сити Център София” се образуваха опашки, вероятно привлечени от аромата на прехкия лук, който е сред съставките на хот-дозите и сандвичите, които се предлагат. Самата количка всъщност не трябва да се мести - това също е доста сериозно предимство. Тя се сгъва на място, като от нея остава само един метален правоъгълник, който е здраво хванат за земята и е почти невъзможно да бъде откраднат. Клиенти - дал Господ. Както вече казахме новото привлича хората, а и горещите хот-дози на цена от 1.99 лв със сигурност са доста атрактивни. Занимаващи се с подобен тип бизнес твърдят, че при добър ден оборотът им може и да надхвърли 500 лева. Изчислението разбира се е доста приблизително и относително, но за месец може да се изкарат и 15 хил. лева.

И все пак има още едно условие, за да започнете да развивате бизнеса си и то съвсем не е маловажно - тротоарното право! Съгласно наредбата на столична община от 29 януари 2009 г. размера на таксите за ползване на пазари, тържища, панаири, тротоари, площади, улични платна и терени с друго предназначение бе променен.

Системата е следната - столицата е разделена на четири зони в зависимост от това колко близо са съответните квартали до центъра. Първа зона включва “Лозенец”, “Възраждане”, “Триадица”, “Оборище”, “Средец” и “Сердика”. Във втора с “Изгрев”, “Слатина”, “Красно село” и “Подуяне”. В трета попадат район “Студентски”, “Младост”, “Надежда”, “Искър”, “Витоша”, “Люлин”, “Илинден”, “Красна поляна” и “Овча купел”, а в четвърта са “Нови Искър”, “Връбница”, “Кремиковци”, “Панчарево” и “Банкя”.

Цените за ползване на тротоари, площади, улични платна и други терени за извършване на търговска дейност на открито, включително за разполагането на маси столове и витрини са следните. За първа зона се плаща по 1.65 лева на ден на квадратен метър или 45 лева на месец. Така ако количката заема примерно четири квадратни метра за 30 дни ще платите 180 лева. За втора цените за 1.50 лева за квадрат на ден и 38 лева на месец. За трета и четвърта са още по-ниски - съответно 1.40 и 1.25 лева на ден и 35 и 32 лева на квадрат за месец. Разбира се при това положение всеки сам може да направи своите разчети къде ще му е изгодно да разположи количка, но и тук важи правилото на почти всички франчайзингови обекти - колкото по-оживено е мястото, толкова повече хора минават, а съответно и толкова по-голям е шанса за големи обороти.

Е, издаването на разрешителни си има своите специфични особености, споделят препатили. Обикновено ако нямате свой човек в общината може доста дълго да ви позамотаят, докато бъде издадено, и в крайна сметка да ви изстине желанието да се занимавате с подобен тип бизнес. Но пък ако минете този етап усилено си струва - от вас зависи колко пари ще си изкарвате. /NB/

От една единствена ръчна количка, разположена на Оушън Паркуей в Брайтън Бийч през 1971 г., Воора’s се разраства и се превърща в международна франчайзинг корпорация, предлагаща всички аспекти в индустрията за бързо хранене. Благодарение на развитието си, Воора’s NY днес достига до милиони клиенти чрез международна верига от улични търговци. Продуктите на Воора’s се предлагат в 28 щата, включително Хавай и шест чужди страни чрез своята франчайз система, както и чрез лицензирана продажба на дребно. Веригата Воора’s в момента се състои 2734 франчайзингови или лицензирани звена и те се продават в над 3000 места. Миналата година Воора’s NY продала повече от 200 млн. от своите известни хот дози с домашно приготвени полски наденици и сандвичи.

Като част от Фуд Франчайзинг Къмпани АД, “ВООРА’S NY-България



# Startup Conference 2009 ще даде шанс за представяне на нови фирми

**Национална конференция за предприемачество ще се проведе на 21 и 22 ноември в София**

Александър Александров

“Една година стартъп е равна на десет години университет” - този цитат на съоснователя на софтуерната компания “Бианор” Костадин Йорданов ни посреща, когато отваряме сайта <http://startup-bg.org/> на Фондация Start Up. Той напълно съвпада с атмосферата в работата на тази млада организация, без аналог в българския неправителствен сектор, която от няколко години се опитва да подтикне младежите у нас да стартират собствен бизнес. От сайта научаваме, че на 21 и 22 ноември в столичния Университет по архитектура, строителство и геодезия ще се проведе Startup Conference 2009 – тазгодишното издание на станалата вече традиционна национална конференция за предприемачество.

Форумът се организира за трета поредна година от фондация Start UP. Вече е станало традицията всяка година събитието да се провежда в различен университет като до момента домакини са били Университета за национално и световно стопанство и Техническият университет – София. Очаква се то да събере над 500 човека - предприемачи, студенти, бизнес ангели, инвеститори и изпълнителни директори на водещи компании, както и представители на масмедияте. Целта на конференцията е

**да пробуди  
предприемаческия  
дух,**

да покаже на хората как да



стартират и развият собствен бизнес, а не на последно място и да спомогне за съвместното изграждане на екосистема от стартиращи фирми, посочват организаторите. А ако съдим по успешно проведените предишни издания на форума, бихме добавили, че това вероятно ще се случи.



**Валентин Алексиев,**  
основател на Фондация Start Up

Новото тази година е, че екипът на Start Up Foundation ще даде възможност по време на конференцията подбрани стартиращи фирми от всички бизнес сектори да се представят пред обществеността, включително и пред немалко потенциални инвеститори (бизнес ангели, представители на фондове и компании). „На Startup Conference 2009 даваме сцена на всички стартиращи фирми на фаза идея или вече работещи, които търсят финансиране, клиенти, партньори или просто популярност“ - обяснява Валентин Алексиев, който е създател и ръководител на организацията. Начинаещите бизнесмени ще могат да се представят, като направят т.нар

## elevator pitch

в рамките на 3 мин. и 3 слайда. Всеки предприемач, който желае да участва, трябва да попълни онлайн формуляр на сайта на конференцията <http://www.startupbg.com>. Участието на презентиращите фирми е безплатно, но не всички кандидати, които подадат заявление, ще получат възможността да участват – организаторите си запазват правото да осъществят предварителен подбор на предложенията „Позволено са само четири слайда.

Първият слайд ясно трябва да показва името на компанията и името на презентатора. На него можете да добавите и контактна информация. Останалите 3 слайда можете да ги използвате както желаете. Препоръчваме ви да се фокусирате изключително върху вашия продукт или услуга, защото имате само 3 мин, за да кажете на аудиторията какво правите“ - обясняват организаторите. Презентациите ще бъдат записани на видео и ще бъдат излъчени на живо по Интернет. Читателите, които искат да придобият по-ясна представа какво означава elevator pitch, могат да погледнат видеото на адрес: <http://startupbg.com/2009/pitch/>.

## Networking

Освен представянето на свежи идеи пред публика, от Start Up Foundation поставят акцента и върху възможността посетителите на конференцията да създадат и разширят своята мрежа от бизнес контакти. Очакването на събитието да присъстват голям брой потенциални инвеститори прави тази възможност особено интересна. „Пишете ни с какви хора искате да се запознаете и какви интереси имате и ние ще ви свържем“ - казват организаторите и добавят, че биха могли също да публикуват съобщения на сайта на конференцията (<http://startupbg.com/2009/news/>), където всеки посетител ще може да ги види.

В рамките на Startup Conference 2009 успели предприемачи и бизнес ангели

## ще споделят своя ценен опит

и ще покажат какви са основните стъпки, през които трябва да преминат хората при реализирането на своите бизнес идеи. Част от лекторите са Сашо Дончев, основател и изпълнителен директор на Овергаз; Боян Бенев, избран за „Най-добър млад предприемач във Великобритания за 2007 година“; Борис Колев, спечелил приз за „Най-добър млад предприемач на Европа за 2007“ в класацията на Business Week Worldwide; Уляна Винчева, основател и Управител на „Дентал Трибюн България“; Славомир Славов, основател и Директор на „Кода“; Владислав Янков, основател и Мениджър продажби на 3DC.

Млади предприемачи ще разкажат как са решили да стартират свои бизнес идеи през 2009 година, но са се провалили. Въпреки това те

## отново планират да стартират



нови бизнеси. Освен това ще се проведе специална сесия „Майки-предприемачки“, на която няколко жени ще споделят как успяват да управляват своя бизнес и да бъдат добри майки. Тази инициатива е особено любопитна, тъй като майките често разполагат със свободно време и същевременно с ентузиазъм да правят нови неща, но в България липсват каквито и да било инициативи за подкрепа и развитие на потенциала на тази млада група от населението. Точно обратното, запознати неотдавна разказаха пред NewBusiness.bg, че майките са абсолютно пренебрегвана група, когато става въпрос за банково финансиране и отношението на банковите служители към тях понякога е сравнимо с това към най-неплатежоспособните слоеве на населението. По темата ще говорят Жюстин Томс, експерт по онлайн маркетинг и онлайн медии, Марина Стефанова, съосновател и управител на Консултантска къща “Стратегии” и Деница Богоева, основател и директор на DTex Style.

## Срег темите на конференцията

тази година ще бъдат също: Speed Networking; Свободата, Санчо! (Сава Димитров, Съосновател и Директор, Ruthmann Bulgaria); 7 провалени бизнеса – истински истории на млади предприемачи (Даниел Стоянов и Десислава Чочева, основатели на motorsport.bg; Александър Сverdлов, консултант по мрежова сигурност, както и Любомир Петров, нарекъл себе си сериен предприемач :); Студенти-предприемачи – от бизнес среща на лекция и обратно (Борис Колев, съосновател и генерален мениджър на JT International и Димитър Караманчев, съосновател и управител на MakeSense): Какво се случва зад кулисите на стартап, 10 дни преди да стартира (Анжелика Петрова, Соня Атанасова и Стани Милев, съоснователи на бъдещия стартап); Изграждане на боен екип (Иван Гойчев, технически директор на Ezsearch); От А до... малко след Я – създаване и успешно реализиране на идеи (Боян Бенев, основател и изпълнителен директор на Benev Limited); Привличане на бизнес ангели (Васил Величков) и др.

Предидните издания на Startup Conference 2009 вече събраха стотици млади хора, много от които си тръгнаха

## заразени с ентузиазма

на Вальо и останалите момчета и момичета от отбора на организаторите. А фактът, че тазгодишното издание на конференцията ще е първото в разгара на глобалната криза и че желаещите да стартират бизнес повече от всякога имат нужда от подкрепа, прави провеждането на събитието още по-важно от всякога. Нещо повече – броят на участниците, които ще се съберат на 21 и 22 ноември в УАСГ, до голяма степен ще бъде нещо като лакмус за настроението на българските млади предприемачи и увереността им в успеха на техните начинания в трудните времена. При целия ентузиазъм на организатори, студенти, изпълнителни директори и бизнес ангели, големият липсващ си остава държавата, която все още не е направила почти нищо за да подкрепи създаването на екосистема за стартиращи фирми у нас. Спорно е обаче доколко това е добре или зле, защото ако се върнем към първите стъпки в бизнеса на бизнес лидери в САЩ, като Стив Джобс, Сергей Брин и Лари Пейдж, стартирали своите проекти в гаражи, едва ли някъде ще открием държавна подкрепа. Просто защото почти всички значими предприемачески успехи се дължат преди всичко на енергията, която влагат техните основатели, както и на способността им да увлекат останалите след себе си. /NB/



*Успял предприемач*

# Ласло БОДИ

## Унгария



**“Спокойните морета не правят  
опитни мореплаватели.”**

#### ОБРАЗОВАНИЕ

Заваряване и монтаж, машиностроене,  
заваръчни технологии и бизнес

#### КОМПАНИЯ

**HALBO mce Zrt.**

#### АДРЕС

Szechenyi u.8, 3530 Miskolc, Унгария

#### Е-МАИЛ

info@halbomce.hu

#### ИНТЕРНЕТ АДРЕС

www.halbomce.hu

#### СЕКТОР

Промишлени услуги и монтаж на  
инсталации и ръбопроводни системи  
УСЛУГИ/ПРОДУКТИ

Разработка, производство и монтаж  
на промишлено оборудване.

#### СЪЗДАДЕНА

2006 г.

#### СЛУЖИТЕЛИ

195

### КАК РЕШИХ ДА СЕ ЗАНИМАВАМ С БИЗНЕС?

Идеята се зароди, когато бях на 13 години, а по-късно се осъществи.

### МОЯТ МОДЕЛ НА ПОДРАЖАНИЕ ЗА ЗАПОЧВАНЕ НА БИЗНЕС

Намерете способни хора, които харесвате, и нещата ще се получат.

### КАКВО МИ ПОМОГНА НАЙ-МНОГО?

Фактът, че съм борбен човек и силно вярвам в късмета. Осъзнах също, че колкото по-усилено работя, толкова повече имам късмет.

### НАЙ-ГОЛЯМОТО МИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО ДОСЕГА.

Да изградя отново себе си и своята компания в морален и материален аспект.

### НАЙ-ХУБАВОТО В ТОВА ДА СИ ПРЕДПРИЕМАЧ Е...

... че можеш да се опиташ да превърнеш своята идея за успешен бизнес в реалност.

### МОЯТ СЪВЕТ КЪМ ТЕЗИ, КОИТО ПЛАНИРАТ ДА ЗАПОЧНАТ БИЗНЕС

Анализирайте конкуренцията, изградете уникална стратегия, бъдете оригинални и не оставайте без пари в брой. Пригответе своята кислородна бутилка (паричен поток) и редовно я проверявайте.

#### Източник:

Европейска комисия, “Тайната на успеха. Съвети от европейски предприемачи”, Люксембург:  
Служба за официални публикации на Европейските общности, 2009