

Акценти в брой 8

<http://www.newbusiness.bg>**Ставаш бизнесмен с 2 лева**

Предприемачите имат повод „да почерпят“ ..... стр. 6

**Бизнес ангели по време на криза**

Как усложнената финансова обстановка влияе на нагласите сред неинституционалните инвеститори ..... стр. 9

**Тайните на отговорното предприемачество**

Модерната „корпоративна социална отговорност“ е най-сигурния ключ към успешния мениджмънт ..... стр. 14

**Бизнес по френски маниер**

или как правителството на Франция бори кризата с насърчаване на предприемачеството ... стр. 17

**Онлайн търсене в съдебните архиви**

как да намерим съдебното решение, което ни трябва стъпка по стъпка .... стр. 21

**Google Docs - онлайн офис експрес**

Преди да инвестирате в софтуерни лицензи за вашия проект се убедете, че няма безплатно решение, което ще ви бъде от полза ..... стр. 23

**Онлайн маркетинг****IAB (Interactive Advertising Bureau) стъпва в България**

Само след две седмици конкуренцията на българския пазар за интерактивна реклама ще се ожесточи още повече. Точно в 12.00 часа на 7 октомври по време на изложението за е-бизнес и е-маркетинг WebIT световноизвестната браншова организация Interactive Advertising Bureau (IAB) ще представи подразделението си в България. IAB обединява агенциите за интерактивна реклама по света и има континентални, регионални и национални подразделения, като например IAB Europe, IAB CEE (Централна и Източна Европа) и т.н. До тях съвсем скоро ще се нареди и IAB Bulgaria..

IAB Europe, има национални бюра в 18 държави, като скоро броят им ще достигне 23. Корпоративните членове от тези 18 страни са над 5000. В САЩ организацията пък осъществява продажбите на 86% от интерактивната реклама в страната. Компанията защитава интересите на членовете си и активно проучва пазара на интерактивната реклама и на маркетинга в световен мащаб. Насърчава фирмите в бранша да увеличават дела на разходите си за интерактивна реклама в общите разходи за реклама и маркетинг, като по този начин стимулира развитието на бранша. Националните звена на IAB се занимават главно с проучвания на пазара, прилагане на програми за връзки с обществеността, установяване на стандарти, организиране на събития с водещо значение в индустрията и други. Значително по-голямата част от услугите на IAB са безплатни за корпоративните му членове, а за всички останали се предлагат срещу заплащане.

**Мисъл на броя:** „Парите трябва да се управляват, а не да им се слугува.“ – Сенека**Обратна връзка**

По повод статията В кухнята на патентното облагане. Какво трябва да се знае за патентния данък на Дара Христова от 3 септември 2009, в която се припомнят дебатите в парламента около ревизирането на патентното облагане за занаятчийството, журналистът, и наш редовен читател, Весела Караманова ни изпрати следния коментар:

„Според мен, проблемът не е в патентния данък, а в това, че при наличието на 127 вида занаяти, много от които напълно съвременни, някои се облагат с патент, други – не. Настояването на по-голяма част от занаятчиите е да имат единен облекчен занаятчийски данък и не защото искат привилегии, а защото така ще запазят единството на съсловие, което към момента непрекъснато ерозира с активната намеса на институциите, и защото държавата прехвърля свои сериозни ангажименти на занаятчийските камари, без да ги обезпечи финансово. Става дума за занаятчийското обучение, което трябва да се извършва в занаятчийските предприятия, както е в цяла Европа и не само в Европа. В България пари се хвърлят по курсове и в професионалните гимназии, но не се заплаща на майсторите, които наистина обучават. А успеваемостта на децата, преминали обучение в ателие, салон и пр. е почти 100%, успеваемостта на завършилите професионални гимназии е 19%. В кой сектор на живота можем да си позволим такова ниско КПД? И защо позволяваме такова престъпно отношение към децата си, които нямат право да се обучават в занаятчийско предприятие ако учат в гимназия, но могат да бъдат хвърляни спокойно на изкушенията на улицата?

Ако искате повече и истинска информация за протичащото в регионалните и националната камара, отворете сайта на НЗК на първо време, новото писмо до премиера Бойко Борисов може да ви даде по-голяма яснота за българските занаяти. Занаятите не са само грънчари, нито фризьори. В Швеция, например занаятите са над 280. Защо ли? Ами защото със средното си образование, тези деца, които искат да имат занаят, вече са получили и занаятчийска правоспособност чрез така нареченото дуално образование.

Поздрави и успех в работата!

Весела Караманова“

**Редакционен коментар****Време за промени**

Дара Христова

Дори и човек да следи само с едно око какво се случва напоследък в България, пак би забелязал промяната. И ако в момента за конкретни резултати е рано да се говори, то поне заявеното желание за реформи от управляващите е достойно за адмирации. През седмичната депутатите приеха на първо четене началният капитал за регистриране на дружества с ограничена отговорност да бъде драстично намален. На 17 септември те подкрепиха цели три предложения (на Министерския съвет, на Синята коалиция и на БСП) за промени в Търговския закон, които предвиждат символична сума за създаване на ООД и ЕООД. Е, при такъв парламентарен консенсус по темата с минималния капитал напълно логично е намаляването му да бъде гласувано на второ четене до две седмици.

Няма как да пропуснем и фактът, че доживяхме след близо 20 години обещания да чуем за структурни промени в известната като на най-корумпираната и най-тежко работещата държавна структура – Агенция „Митници“. Сега парадът там се води от генерала от запаса и бивш шеф на „Главна дирекция за борба с организираната престъпност“ Ваньо Танов. За осемгодишното наследство, оставено му от Асен Асенов и Христо Кулишев, има много противоречиви тези, но безспорно върху плещите на Танов са стоварени огромни очаквания. Новият митничар номер едно ще трябва най-после да се справи с корупционните практики в агенцията и значително да повиши приходите от мита и ДДС при вноса, както и от акциз по сделки във вътрешността на страната.

Значи, като има политическа воля всичко може да се направи! Дори и реформа в Националната агенция за приходите. Явно обаче трябваше да дойде нов финансов министър, да си отиде с гръм и трясък един шеф на данъчните (Мария Мургина), за да се случат някакви структурни промени в приходната администрация. Да не забравяме и финансовата криза като основен „виновник“ за оптимизирането на различните звена на НАП.

Всичко това няма как да не се отрази на родните предприемачи. Да се надяваме, положително. Защото една държава ще се развива и ще повишава икономическият си ръст, ако на бизнеса му е добре и има интерес да се разраства... Пък и с капитал от 1 евро, защо повече хора да не поемат по новия път?

## Каленгар на управителя

### 30 септември 2009

- Краен срок за плащане от собствениците на недвижими имоти на третата от четирите вноски за данъка върху недвижимите имоти за 2009 г.
- Краен срок за плащане от собствениците на превозни средства на втората от две вноски за данъка върху превозните средства за 2009 г.
- Краен срок за внасяне и деклариране от предприятия на данък върху доходите по чл.38, ал.2-3 от ЗДДФЛ за Август 2009 г. от дивиденди с източник България в полза на чуждестранни физически лица, които са от държава, с която България няма сключена СИДДО.
- Краен срок за подаване на декларация за прекратяване на облагането с окончателен годишен (патентен) данък, ако обстоятелствата са възникнали през Август 2009 г.
- Краен срок за плащане на данък върху дейността от опериране с кораби, отнасящ се за Август 2009 г., ако лицата извършващи морско търговско корабоплаване отговарят на изискванията на ЗКПО и са избрали този ред на облагане
- Краен срок за внасяне и деклариране от предприятия или самоосигуряващи се лица – платци на доходи на данък върху доходите по чл.37, ал.1, т.1-9 от ЗДДФЛ за Август 2009 г., начислени/изплатени в полза на чуждестранни физически лица, които са от държава, с която България няма сключена СИДДО. Това са: обезщетения за пропуснати ползи и неустойки с такъв характер; стипендии за обучение в страната и чужбина; лихви, в т. ч. съдържащи се във вноските по лизинг; доходи от наем или от друго възмездно предоставяне за ползване на движимо или недвижимо имущество, включително вноски по договор за лизинг, в който не е изрично предвидено прехвърляне на правото на собственост; вознаграждения по договори за франчайз и факторинг; авторски и лицензионни вознаграждения; вознаграждения за технически услуги; вознаграждения за дейност, извършена на територията на страната от чуждестранни физически лица – спортисти, общественици, дейци на науката, изкуството и културата, включително когато доходът е изплатен/начислен чрез трето лице, като импресарска агенция, продуцентска къща и други посредници; доходи от управление и контрол, от участие в управителни и контролни органи на предприятия.
- Краен срок за внасяне и деклариране от предприятия или самоосигуряващи се лица – платци на доходите на данък върху доходите по чл.37, ал.1, т.1-9 от ЗДДФЛ за Юни 2009 г., начислени/изплатени в полза на чуждестранни физически лица, които са от държава, с която България няма сключена СИДДО. Това са: обезщетения за пропуснати ползи и неустойки с такъв характер; стипендии за обучение в страната и чужбина; лихви, в т. ч. съдържащи се във вноските по лизинг; доходи от наем или от друго възмездно предоставяне за ползване на движимо или недвижимо имущество, включително вноски по договор за лизинг, в който не е изрично предвидено прехвърляне на правото на собственост; вознаграждения по договори за франчайз и факторинг; авторски и лицензионни вознаграждения; вознаграждения за технически услуги; вознаграждения за дейност, извършена на територията на страната от чуждестранни физически лица – спортисти, общественици, дейци на науката, изкуството и културата, включително когато доходът е изплатен/начислен чрез трето лице, като импресарска агенция, продуцентска къща и други посредници; доходи от управление и контрол, от участие в управителни и контролни органи на предприятия.
- Краен срок за внасяне от предприятия на данък върху доходите по чл.38, ал.2-3 от ЗДДФЛ за Август 2009 г. от дивиденди с източник България в полза на местни физически лица
- Краен срок за внасяне и деклариране от предприятия на данък върху доходите по чл.38, ал.2-3 от ЗДДФЛ за Юни 2009 г. от дивиденди с източник България в полза на чуждестранни физически лица, които са от държава, с която България има сключена СИДДО.
- Краен срок за внасяне от предприятия на данък върху доходите по чл.38, ал.4 от ЗДДФЛ за Август 2009 г. от ликвидационни дялове с източник България в полза на местни физически лица
- Краен срок за деклариране от чуждестранни физически лица – получатели на доходи на данъка върху доходите по чл.38, ал.5 от ЗДДФЛ за придобитите през Август 2009 г. акции и дялове. Това са облагаемите доходи, придобити от замяна на акции и дялове във връзка с преобразуване на търговски дружества при замяната на акции и дялове в местни търговски дружества за акции и дялове в местни търговски дружества или в търговски дружества в чужбина.
- Краен срок за деклариране от чуждестранни физически лица – получатели на доходи на данъка върху доходите по чл.38, ал.5 от ЗДДФЛ за придобитите през Август 2009 г. акции и дялове. Това са облагаемите доходи, придобити от замяна на акции и дялове във връзка с преобразуване на търговски дружества при замяната на акции и дялове в местни търговски дружества за акции и дялове в местни търговски дружества или в търговски дружества в чужбина.
- Краен срок, в който местните юридически лица, които са взели решение за разпределяне на дивиденди и/или ликвидационни дялове през Август 2009 г. в полза местни юридически лица, които не са търговци, включително и на общини, трябва да внесат еднократен данък при източника
- Краен срок, в който местните юридически лица, които са взели решение за разпределяне на дивиденди и/или ликвидационни дялове през Юни 2009 г. в полза на чуждестранни юридически лица от държава, с която България няма СИДДО, трябва да внесат еднократен данък при източника
- Краен срок, в който местните юридически лица, еднолични търговци и чуждестранни юридически лица с място на стопанска дейност, които са начислили през Август 2009 г. на чуждестранно юридическо лице без място на стопанска дейност от държава, с която България няма влязла в сила СИДДО, на доходи по чл.12, ал.2 и 5 от ЗКПО трябва да внесат еднократен данък при източника. Такива доходи са: от финансови активи, издадени от местни юридически лица, лихви, в това число лихви, съдържащи се във вноските по финансов лизинг, доходи от наем или друго предоставяне за ползване на движимо имущество, авторски и лицензионни вознаграждения, вознаграждения за технически услуги, вознаграждения по договори за франчайз и факторинг, вознаграждения за управление или контрол на българско юридическо лице.
- Краен срок за внасяне на от работодателите, наели лица по трудов договор на данъка върху доходите от трудови правоотношения при направени частични плащания през Август 2009 г. Този срок не е в сила, ако до 30 Септември 2009 г. е заплатен целия доход по трудовото правоотношение за Август 2009 г.
- Краен срок за внасяне от работодателите, наели лица по трудов договор и договор за управление на осигурителните вноски за лицата по трудов договор и договор за управление, когато вознагражденията са начислени през Септември 2009 г. (това може да са дължими вознаграждения за Август 2009 или Септември 2009), но не са платени до края на Септември 2009 г.

### Осигурителен календар

#### 30 септември 2009

- Внасяне от осигурителя на осигурителните вноски за държавното обществено осигуряване и допълнително задължително пенсионно осигуряване върху начислени през месец Септември 2009 г. вознаграждения, които не са изплатени до края на същия месец
- Внасяне от работодателя на вноските за фонд „ГВРС“ върху начислени през месец Септември 2009 г. вознаграждения, които не са изплатени до края на същия месец
- Внасяне от осигуряващия на здравноосигурителните вноски върху начислени през месец септември 2009 г. вознаграждения, които не са изплатени до края на същия месец
- Внасяне на здравноосигурителните вноски за лицата в неплатен отпуск през месец Август 2009 г., които не са подлежали на осигуряване на друго основание
- Подаване на Декларация образец № 6 от работодателите, осигурителите и техните клонове и поделения за дължимите през месец Септември 2009 г. задължителни осигурителни вноски и вноски за фонд „ГВРС“

#### Editorial Network:

Дара Христова  
 Люба Спасова  
 Александър Александров  
 Захари Димитров  
 Росен Цветков  
 +359 885 90 52 99  
 +359 898 60 61 12  
 +359 896 07 02 62  
 info@newbusiness.bg

## НОВИНИ

### Промените в данъчните закони ще се обсъждат първо с бизнеса

Предложенията за промени в данъчно-то законодателство ще бъдат обсъждани първо с представителите на бизнеса и след това ще се предлагат за



**Добрите стари курсове по мениджмънт не са за пренебрегване, когато ни предстои старт на собствен бизнес.**

одобрение от правителството. Това увери изпълнителният директор на НАП Красимир Стефанов членовете на Консултативни съвет, провел се на 16 септември. Целта е преди проектите за изменения да бъдат внесени в Министерския съвет представителите на бизнеса да изкажат своите идеи и предложения за подобряването им.

Освен това изпълнителният директор запозна накратко участниците в заседанието с предстоящата структурна реформа в НАП и сподели, че мнението на бизнеса и обществото като цяло е важно за ръководството на НАП. Беше решено също занапред заседанията на Консултативния съвет да са открити за представителите на медиите и те да могат да присъстват на тях.

Членовете на Консултативния съвет, сред които са представители на големи работодателски организации, одиторски и счетоводни дружества и данъчни експерти от неправителствения сектор, отново повдигнаха въпроса за забраната на разплащания с големи суми в брой. Бяха обсъдени също мерките за борба с данъчните измами, както и различните подходи при извършването на ревизии.

### Страната ни се смъкна в класация за икономическа свобода

България се нарежда на 76-о място в света по икономическа свобода, показва годишния доклад на канадския институт „Фрейзър“. В новото издание на документа България се класира на 76-а позиция сред общо 141 държави и на последно място сред страните в Европейския съюз. Непосредствено преди нас са нареждат Киргизстан, Румъния, Полша и Барбадос, а зад гърба ни остават Гвинея, Израел и Египет

### Пазарът на труда се подобрява в световен мащаб

Възможностите на пазара на труда за професионалистите и мениджърите се подобряват за първи път от есента на 2008 г., показва международното проучване 'Global Snapshot', което следи тенденциите за наемане и освобождаване на ръководен персонал. Изследването се провежда на всяко тримесечие от световноизвестната компания за подбор на персонал „Антал“, която се допитва до повече от 7000 организации в 34 страни.

При последното си проучване фирмата е анкетирали 7397 фирми на основни пазара като Източна Европа, Африка, Индия, Китай и САЩ. Резултатите сочат, че делът на компаниите с вакантни позиции в глобален мащаб се е увеличил от 46% (в периода април – май 2009 г.) до 50 на сто през есента. Процентът на организациите, които планират да назначат нови служители през следващите три месеца, обаче бележи ръст от 44% на 48 на сто. Тенденцията определено е положителна, тъй като едва 25 на сто от фирмите са споделили, че ще съкращават персонал, докато този процент в началото на годината е бил с десет пункта по-висок.

### Една трета от фирмите в България не усещат кризата

Около 31-32 на сто от българските фирми твърдят, че не са повлияни от икономическата криза, сочат три последователни проучвания на Българската търговско-промишлена палата (БТПП), извършени през септември и октомври 2008 г. и година по-късно.

В проучването от септември 2009 г. 54 на сто от анкетирани компании посочват, че ще запазят заетостта, а според 41% ще се наложат съкращения на персонала. Повече от половината дружества смятат, че ще се разделят с част от приходите си. Въпреки това 12.7 на сто са оптимисти и вярват, че оборотите им ще растат.

По-подробният анализ на данните показва, че при 94.2 % от фирмите, които предвиждат запазване на приходите от продажби непроменени, броят на работните места се запазва. А при 69% от фирмите, предвиждащи спад в постъпленията, работните места са намалели. Въпреки запазването на оптимистите относно ефекта от икономическата криза, в сравнение с предишните проучвания прогнозите стават по-негативни, допълват от БТПП. Например по отношение на очакваните приходи от продажби през септември 2008 г. очакванията

за ръст са били 59.3%, през октомври 2008 г. съответно 42.9% – а през септември 2009 г. вече едва 12.7 на сто.

### Държавата създава национална система за търсене и предлагане на работна сила

До 720 лв. месечно обезщетение ще получават работниците при фалит на предприятието. Това се разбраха на 10 септември социалните партньори при обсъждането на пакет от антикризисни мерки в комисията към Националния съвет за тристранно сътрудничество. От изнесената информация стана ясно още, че кабинетът също подкрепя тази промяна. Социалните партньори се разбраха да бъде направена единна национална информационна система за търсене и предлагане на работна сила към Агенцията по заетостта.

### Бием рекордите по ръст на почасовото заплащане

Почасовото заплащане в еврозоната продължава да се увеличава и след като през първото тримесечие на 2009 г. отбеляза ръст от 3.6% в сравнение със същия период на миналата година, през второто тримесечие достигна 4% на годишна база. Данните са на европейската статистическа служба Евростат,



публикувани в редовния ѝ бюлетин. В Европейския съюз годишното нарастване е с 3.7 на сто в сравнение с 1.3 процента за предишното тримесечие.

Почасовото заплащане в еврозоната е нараснало с 5.3 на сто в индустрията, 4.5 процента в строителството и 3.2 на сто в сектора на услугите. В Европейския съюз повишението на почасовото заплащане е с 5.1 на сто в индустриалния сектор, 4.1 процента в строителството и 2.9 процента в сектора на услугите.

Сред страните, за които са налични данни през второто тримесечие на 2009 година, най-големите понижения на годишна база в номинално изражение се наблюдават в Литва – минус 6.2%, и в Естония – минус 0.6 на сто. Най-големите повишения на годишна основа пък са регистрирани в България – 15.5 процента, и в Румъния – 11.7 на сто.

## НОВИНИ

### Google пуска ново приложение за четене на вестници онлайн

Интернет търсачката „Гугъл“ представя ново приложение с което могат да се четат онлайн медии като Би Би Си, „Ню Йорк таймс“ и „Вашингтон пост“, преда-



доха световните агенции. Програмката Fast Flip дава възможност да се „различават“ бързо първите страници на публикациите, а когато потребителят иска да продължи четенето, тя го пренасочва към уебсайта на конкретната медия.

Партньори на „Гугъл“ в новото приложение са около 40 издания, сред които „Космополитън“, „Нюзик“, „Мари Клер“, „Ел“. От компанията „Гугъл“ коментираха, че с Fast Flip вестниците ще спечелят нови читатели и ще увеличат приходите от реклама.

### Голям шеф от Microsoft пристига в България



Главният Технологичен Директор, Световни услуги и ИТ на Microsoft, Норман Джуда ще представи новите технологии на компанията по време на изложението за електронен маркетинг Webit, което ще се проведе в началото на октомври в НДК.

Джуда се присъединява към Microsoft през 1990 като част от екипа на Microsoft Консултантски услуги, където става и мениджър. Той е работил като директор на ИТ екипа на компанията и помага за създаването на вътрешната ИТ инфраструктура и бизнес приложения на Microsoft.

### БТК + vivatel = VIVACOM

VIVACOM е новото име на най-голямата телекомуникационна компания в България, която обединява услугите и екипите на БТК и vivatel. Това е последният етап от сливането на двата телекома и веригата магазини 2Be, които се превръщат в компания с единна визия, обединен екип и пълно портфолио от телекомуникационни услуги с обща корпоративна идентичност.

Сливането на БТК и гъщерното и дружество БТК Мобайл (vivatel) започна в края на септември миналата година и беше финализирано през януари. Целта бе да се подобри ефективността на управлението, да се оптимизират разходите и да осигури устойчив ръст. Технологичната интеграция на двете компании позволи по-прецизно сегментиране на пазара и потребителските нагласи и създаването на иновативни продукти и комплексни услуги. Впоследствие БТК придобиха и популярната верига от магазини 2be.

### Facebook с положителен финансов резултат

В съобщение от блог страницата на социалната мрежа Facebook, нейния създател Марк Цукерберг обяви че компанията вече е на печалба. Освен това от 15 септември мрежата обслужва над 300 милиона регистрирани потребителя. От компанията не смятат че това е голям успех, а по-скоро началото на опита им да оплетат всички хора в света в своята паяжина.

Според статистиката един инженер от персонала на компанията обслужва над един милион потребителя. Плановите на корпорацията предвиждаха тя да излезе на печалба през следващата година, но благодарение на нарасналия интерес към нейните услуги, това се случва значително по-рано. Според Марк Цукерберг това ще позволи на Facebook да остане независима платформа за дълго време, която да служи на своите потребители, предоставяйки им все по-добри и лесни за употреба инструменти за споделяне на информация.

Изглежда бъдещето пред социалните мрежи е поне толкова обещаващо, колкото преди време беше пред блог платформите. Още във втори брой на New Business BG представихме идеята как може да се възползват от платформата на Facebook за да стартират собствен бизнес в ИТ сферата.

### НАП пуска електронен портал за анкетиране на клиенти

Клиентите на Националната агенция за приходите (НАП) могат да споделят анонимно мнението си за работата на агенцията на [www.nap.bg](http://www.nap.bg). В интернет страницата на приходната администрация е публикувана анкета, чрез която гражданите и фирмите могат да оценят обслужването в НАП, процедурите на институцията, отношението на служителите, достъпа до данъчна и осигурителна информация и други впечатления от контактите си с приходната агенция. Анкетата ще бъде изпратена по имейл на всички над 10 000 клиенти на НАП, които са се абонали за новините от интернет страницата на НАП.

В момента в сайта за анкетиране клиентите на НАП могат да дават мнение за това дали информацията, която получават от интернет страницата на НАП е разбираема и изчерпателна, какви са основните им трудности при търсене на информация за данъци и осигурителни вноски, как биха искали да декларират и плащат данъци и осигурителни вноски и други.

### Безработицата в страната продължава да расте

Равнището на безработицата в страната през август е 7.88% и е с 0.26 пункта по-високо от това през юли, отчита Агенцията по заетостта. Нивото ѝ на годишна база се увеличава с 1.99 процента, но въпреки това все още е далеч от средните стойности за Европейския съюз, измерени от Евростат през юли – 9 на сто.

В бюрата по труда са регистрирани 291 852 безработни лица, с 9641 души повече спрямо предходния месец. Най-голям е дялът на новорегистрираните безработни от „Преработваща промишленост“ (20.4%), „Търговия“ (16.2%), „Държавно управление и отбрана“ (15.4%) и „Строителство“ (7.1%). Заявените работни места през месеца са били 11 666 (с 1516 по-малко от юли), като на първичния пазар на труда са заявени 10 992 места. Отново най-много са заявените работни места от преработващата промишленост (3190) и от търговията (2490). На трето място е образованието (1585), заради началото на новата учебна година. Строителството е на четвърто място (695 места), следвано от хотелиерството и ресторантьорството (558 места) и недвижимите имоти (480 места).

През август работа са започнали 9867 безработни, 8189 от които са се реализирали на първичния пазар.

# Ставаш бизнесмен с 2 лева

*Дара Христова*

Вятърът на промяната определено задуха и у нас. Ако допреди няколко месеца затишието в България бе повсеместно, то сега бизнесът има повод „да почерпи“. Въпреки кризата и въпреки всички политически, икономически и социални драми, управляващите най-после започнаха да мислят и за тези, които не искат да бъдат просто чиновници. Крайно време бе това да се случи, след почти 13 години бездействие по въпроса.

Със сигурност всеки стартираш предприемач се е сблъсквал с дилемата какъв вид дружество да регистрира, защото ако иска да прави ООД трябва да брой по сметка в някоя банка 5000 лв., а ако пък предпоче ЕТ, носи отговорност с цялото си имущество (и едва ли някой би погледнал много сериозно на едноличен търговец, особено кредитните институции). Практиката до момента показва, че повечето новоизлюпени бизнесмени взимат на заем нужната сума за регистриране на дружество с ограничена отговорност, а след като излезе фирменото решение от Агенцията по вписванията, си теглят обратно парите. При това положение

## за какво е нужно цялото това „упражнение“,

след като по този начин се обезсмисля и „гаранционната“ функция на капитала?

Явно и управляващите са се замислили за отговора на този въпрос защото на 17 септември на първо четене приеха промените в Търговския закон, внесени от Министерски съвет (<http://www.parliament.bg/bills/41/902-01-4.pdf>), с които изискуемият капитал за регистриране на ООД се намалява от сегашните 5000 лв. на 2 лева. Депутатите от левицата Петър Димитров и Анна Янева също са внесли в деловодството на парламента подобно предложение (<http://www.parliament.bg/bills/41/954-01-7.pdf>). Трети проект за промени – на депутатите от Синята коалиция Мартин Димитров и Ваньо Шарков (<http://www.parliament.bg/bills/41/954-01-13.pdf>), пък предвижда капиталът за регистрация на ООД да е 100 лева. Любопитното е, че и трите документа са били подкрепени на първо четене в пленарната зала.

Според мотивите на Министерския съвет „с прилагането на тази мярка нивото на предприемачество в България ще се повиши, което означава повече работни места, както и предлагането на нови услуги и стоки“.

От левицата напомниха, че внесеното от новото правителство предложение е идентично на това, което



кабинета на тройната коалиция е направила още в предишното народно събрание. Само дето тогава те не сколасаха да гласуват собствените си корекции в нормативите.

Нека отново припомним, че бившият министър на икономиката и енергетиката Петър Димитров събра през пролетта медиите, за да им каже, че ще внесе законопроект за изменение и допълнение на Търговския закон, с който се цели при регистрация на ООД да се внасят... само 100 лева. И предложението наистина бе внесено, но не и гласувано. Сходният текст на опозицията пък бе отхвърлен от мнозинството с мотива, че уставния капитал служи за гаранция на кредиторите...

## **„Основната причина е в следното: когато се премахва имущественият ценз за започване на бизнес,**

гражданите стават по-независими от политиката и правителствата, а вече започналите бизнес изпитват предизвикателствата на конкуренцията. Интересите в България дълго време бяха поставяни пред икономическата и демократичната логика, а и съответно поддръжниците на осъществяването на реформата бяха много слаби“, смята Красен Станчев, председател на Управителния съвет на Института за пазарна икономика (ИПИ).

“Групата на Синята коалиция ще подкрепи предложението за минимален капитал за учредяване на ООД. Внесохме подобен текст още в предишния парламент. Няма европейска директива, която да ограничава тази реформа, както и разумна причина тя да не бъде реализирана. Смятам, че ако се приеме два лева да бъде минималният капитал, то той не трябва да се внася изобщо в банка. Всички или



## **повечето страни в региона са направили тази реформа –**

Черна гора, Македония, Сърбия. Според анализ на Световната банка от 181 изследвани страни се оказва, че в 84 изцяло липсва изискване за първоначален капитал, а по показателя сума на минималния капитал за започване на бизнес, отнесена към брутния национален доход на човек от населението, България е на 145 място в класацията с 47.8%“, заяви лидерът на СДС Мартин Димитров пред журналисти. Той предложи и трите внесени в деловодството на парламента законопроекта да бъдат подкрепени и обединени, тъй като мотивите в тях са идентични. Принципно, ако аз имам два лева и мога да си направя с тях фирма, която да ми донесе много повече, защо пък да не ги „инвестирам“ наистина. Ясно е, че има такси по регистрацията на дружеството, адвокатски хонорари и т.н. но определено това може да се „прегълтне“, ако не се налага нарочно да събираш или пък да търсиш 5000 чрез заем... Защото каквото и да си говорим за много хора тази сума е проблем. Повечето противници на идеята ще възразят с думите „какъв бизнес си тръгнал да правиш, щом пари за капитал не можеш да намериш?!“... Донякъде има логика, защото по този начин на практика фирма с капитал от 2 лв. носи отговорност за... 2 лева. Освен това, доста от предприемачите, които си

теглят парите, ги влагат в наемане на офиси, закупуване на оборудване и т.н. Ако решите да теглите кредит за стартиращо предприятие, банката ще търси именно тези 5000 лв. в набирателната сметка на фирмата ви. Само че именно заради гаранционната функция на капитала трябва да се отбележи, че

## **собственият капитал е от съществено значение**

за кредиторите и банките, а не уставният. Той е само компонент на собствения и финансовите институции реално не гледат нивото на записания (регистриран, основен) капитал. От тази гледна точка,

идеята на вносителите и на трите законопроекта е по този начин да се насърчи по-бързото развиване на дадена фирма и инвестирането на собствени средства в нея. Защото едва ли ще се намери банка, която да даде заем на дружество, което притежава... 2 лева!

Явно нещата у нас могат да се случват, макар и бавно. Сега остава да проследим и дали предложените промени в Търговския закон ще „оцелеят“ на второ четене в пленарната зала. А дотогава ви оставяме да помислите в какво да вложите 2 лева – в покупка на някаква стока или в създаване на предприятие, чрез което ще работите за собствените си идеи и мечти, а не за чуждите!

Допълнителна информация можете да намерите на Интернет страницата на ИПИ (<http://ime.bg/bg/>)

## Историята на егна кампания

От ИПИ отдавна предлагат премахване на минималния капитал, но целенасочената кампания започва в средата на 2007 година. Ето кратка хронология:

\* Ноември 2007 – ИПИ пише статия с негвуслисленото заглавие „Минималният капитал трябва да се премахне“.

\* Ноември 2007 – народният представител Мартин Димитров внася предложение в Народното събрание за намаляване на минималния капитал с мотиви, изготвени от ИПИ.

\* 10 март 2008 – Мартин Димитров пуска в блога си подписка за подкрепа на идеята за премахването на минималния капитал – подписват я стотици хора

\* Май 2008 – ИПИ се противопоставя на един от най-често даваните аргументи за съществуването му в статията „Минималният капитал не защитава кредиторите“. Същия месец на първо четене Парламентът подкрепя внесеното през март предложение от Мартин Димитров. ИПИ изпраща и писмо с подробни аргументи за премахването на минималния капитал до министъра на икономиката

\* Юни 2008 – между първо и второ четене правната комисия подкрепя част от внесеното предложение – да се внасят 35% от 5 000 лева, а не 70%, както е към този момент

В кампанията за отпадането на това изискване се включва Ричард Ран – председател на надзорния съвет на ИПИ.

\* Ноември 2008 – Търговският закон се променя, като се намалява изискването за необходимата сума, която трябва да бъде внесена, от 70% на 35% (или от 3 500 лв. на 1 750 лв.). По това време в Парламента започва отново да се говори за тоталното отпадане на изискването.

\* Декември 2008 – Министерският съвет внася предложение капиталът да се намали на 100 лв.

\* Април 2009 – ИПИ предлага премахване на капитала като част от идеите за подобряване на бизнес средата на Консултативния антикризисен съвет към министър-председателя

\* Юли 2009 – част от партиите включват в предизборните програми идеята за намаление на минималния капитал. ИПИ включва отпадането на минималния капитал в публикацията си „70 мерки за повишаване на просперитета в България“

\* 26 август 2009 – Петър Димитров (БСП) предлага минималният капитал за регистриране на ООД да се намали от 5 000 на 2 лв.

\* 27 август 2009 – Мартин Димитров (СДС) предлага минималният капитал за регистриране на ООД да се намали от 5 000 на 100 лв.

\* 27 август 2009 – Правителството на ГЕРБ предлага минималният капитал за регистриране на ООД да се намали от 5 000 на 2 лв.

# Бизнес ангели по време на криза

**Как усложнената финансова обстановка влияе на нагласите сред неинституционалните инвеститори**

*Александър Александров*

Достъпът до финансиране за малкия бизнес в ранната фаза от неговото развитие е кръвоносната система на всяка икономика. Малките фирми представляват 99% от всички европейски компании и генерират по-голямата част от икономическия ръст, както и от работните места в Общността. Но през последната година те най-сериозно усещат силното ограничаване на свежите парични ресурси. От една страна финансовите институции сведоха до минимум възможностите за получаване на кредити, а от друга – междуфирмената задлъжнялост нараства, плащанията от страна на клиентите закъсняват, а това понякога е равносилно на фалит за малък предприемач, стартирал бизнеса си наскоро. Парадоксално е, но поставена в подобна ситуация, една малка фирма може да прекрати съществуването си независимо, че е стъпила в добра пазарна ниша, както и че вече има продажби. Просто липсата на оборотни средства би могла да се окаже пръта, която да счупи колелото на бизнеса. Тези тенденции принуждават малките компании все по-често да търсят алтернативни възможности за финансиране на своето развитие и да генерират



**увеличаващ се приток  
от кангуаги,**

търсещи инвеститор пред мрежите на бизнес ангелите на Стария континент, става ясно от сайта на Европейската мрежа на бизнес ангелите (<http://www.eban.org/>). Наред с това, ако преди една година, търсещите финансиране от бизнес ангел, са били предимно стартиращи предприемачи в много ранен стадий от развитието на своите дружества, то днес могат да бъдат открити и редица европейски фирми, намиращи се на по-напреднала фаза и вече генериращи продажби. Някои от тях дори могат да се похвалят с приходи от 3 до 5 милиона евро през последните три години и





нансиране е ограничен.

влизат в групата от компании, които традиционно не са имали проблем с текущото си финансиране. За бизнес ангелите те представляват апетитни хапки, които могат лесно да изплатят вложените в тях средства и при това са склонни към партньорство при условия, при които не биха се съгласили преди година или две. И очакванията са тази тенденция да продължава да се засилва през следващите месеци. Подобна благоприятна възможност за хората с пари, които търсят в какво да ги инвестират, обаче е истинско бедствие за онези, които в най-голяма степен имат нужда от бизнес ангел – стартиращите компании. За този тип бизнеси тя означава само едно – засилена конкуренция за ресурса на рисковите инвеститори в момент, в който и без това достъпът до фи-

## Как изглежда обаче картинката

от гледната точка на самите бизнес ангели? Много от тях през последната година са изгубили пари на капиталовите пазари или в сферата на недвижимите имоти, което ги прави доста по-внимателни при избора на начинание, за което да отворят своите портфейли. В момент, когато наоколо има многобройни добри възможности, все повече бизнес ангели на Стария континент изглежда предпочитат да останат фокусирани върху своето досегашно портфолио от инвестиции, за да се убедят, че вече започналите проекти няма да фалират. Други техни членове, особено тези, които преди не са преживявали икономическа криза от такъв мащаб, спират да инвестират в нови начинания и дори понякога излизат от мрежите. Увеличава се празнината при опитите да се намери капитал в размер между 500 000 евро и 3 милиона евро, а именно от финансиране в този диапазон се нуждаят много от новите начинания с голям потенциал за ръст, например в сферата на информационните и комуникационни технологии. За собствениците на новосъздадени компании това означава, че привличането на такъв частен инвеститор ще продължава да бъде много трудна задача през следващите година – две. Това създава няколко проблема, защото в трудни икономически условия като сегашните, предприемачите имат още по-голяма нужда от

## еден груз актив на бизнес ангелите,

различен от парите им – техният опит, управленско ноухау и менторство.

Същевременно икономическата криза вече доведе до размествания на пазарните позиции. Някои от традиционните играчи загубиха пазарен дял, други фалираха, а трети, въпреки че имат стабилни показатели, нямат достатъчно ресурс, за да заемат освободените се ниши. Моментът може да се окаже подходящ за бизнесмени, които започват своето начинание сега и се възползват от очаквания възходящ тренд, колкото и да е бавен той в началото. Това ново поколение от предприемачи ще засили допълнително търсенето на капитала и познанията, които бизнес ангелите могат да предложат.

В тези условия ще нарастне и значението на



мрежите на бизнес ангелите – организации, които свързват хора с пари и стартиращи предприемачи или такива в ранен етап от своето развитие. Този тип организации увеличиха своето значение през последните години и се превърнаха в съществен елемент от

## екосистемата за стартиращи компании в Европа.

Добрата новина е, че поне засега у нас не се наблюдава отдръпване на частните инвеститори и броят на членовете на Българска Мрежа на Бизнес Ангелите (<http://www.bban.eu>) нараства. Увеличава се също и броят на предприемачите, намерили инвеститор чрез нея, като най-новият пример е договорот между фирмата за разработка на игри Ивент Геймс и Васил Величков, управляващ съдружник в системния интегратор Грамма Системс Нет Ис, за който писахме брой 7 на NewBusiness.bg. Според някои анализатори,

## България би могла гори да се възползва

от отдръпването на някои рискови инвеститори в други европейски страни, като ги привлече у нас, особено ако успее да им предложи комбинацията от предприемчиви хора с добри идеи, притежаващи висок потенциал за ръст и ниска себестойност на стартирането на бизнес начинание. Правителството вече даде ясен знак, че ще подкрепя стартъпите, с предложението си за намаляване на уставния капитал за регистрация на ново дружество от 5000 лв. на символичните 2 лв (повече информация по темата

можете да видите в текста „Ставаш бизнесмен с 2 лева“, който публикуваме в броя) . Особено важно в това отношение ще бъде следващото издание на годишния доклад Doing Business на Световната банка, в което вероятно при класирането на България ще бъде отчетена и новата политика, която наблюдаваме след смяната на правителството.

Освен това, за да привлече повече инвеститори – както институционални, така и физически лица, държавата трябва да вземе бързи мерки за намаляване на административната тежест върху бизнеса – чрез понижаване броя на регулаторните режими и чрез прекратяване на онези от тях, които са въведени без законово основание, най-вече от местните власти (повече за неправомерните режими виж. тук: <http://newbusiness.bg/userfiles/newbusiness2.pdf>). Важно е също новото правителство да подкрепи онези икономически



## браншовете, които имат най-висок потенциал

за ръст и биха могли да послужат за двигател на цялата икономика. Сектори, като информационните технологии и телекомуникациите например са сред онези сегменти, които биха могли да излъчат български играч със значимо влияние в глобален мащаб. А у нас млади хора с добри познания в тези области има немалко.

Какво могат да направят самите предприемачи, в условията на затруднено привличане на капитал? На първо място, те трябва да са сигурни, че предлаганият от тях продукт или услуга дава реална стойност на потребителите. Не е достатъчно просто да имаме идея, която никой друг преди нас не е развил. Важно е също да сме сигурни, че някой наистина ще се интересува от тази идея, че тя ще донесе реални ползи за бъдещите клиенти на компанията ни и ще ги накара да говорят със своите познати за това, което сме им предложили. Бизнес ангелите не са отлетели, а просто достъпът до техните пари е станал по-труден, което означава, че само добре позиционирани предприемачи, разполагащи с реалистичен бизнес план и предлагащи реална стойност на пазара, ще успеят да ги привлекат. Освен това откриването на първите клиенти със собствени усилия също увеличава шансовете за последващо финансиране от „ангел“, защото той ще получи доказателство, че бизнес моделът, който в който му предлагаме да участва, работи и трябва само да бъде направена една финансова инжекция, за да постигне компанията по-сериозен ръст. В такъв случай и позициите на предприемача при преговорите стават по-добри, а делът, който той ще предложи на инвеститора, ще струва повече.

# Тайните на отговорното предприемачество

*Люба Спасова*

Успехът на фирмите в днешно време се превръща във все по-относително понятие. Напоследък често ставаме свидетели как големи и стабилни корпорации изненадващо губят доверието на партньорите и служителите си, докато малки и уж безперспективни компании успяват да спечелят завидни позиции. При това само защото успяват да демонстрират отговорност – към хората, обществото, околната среда и дори към конкурентите си. Поддържането на градинки и паркове, организирането на благотворителни кампании и създаването на приятелска атмосфера в офиса отдавна не са просто PR-стратегии. Става дума за добре планирана управленска политика, която да отличи фирмата от всички останали на пазара и да спечели максимално доверие. Модерната практика е известна като „корпоративна социална отговорност“, но е най-сигурният (засега) ключ към успешния мениджмънт.

## Началото

Концепцията възниква в Съединените щати през 60-те години на XX в. в резултат на дебати за социалното поведение на многонационалните корпорации. Първият в историята доклад на тази тема е подготвен от американска фирма за сладолед, но най-яркият пример за проява на корпоративна социална отговорност е петролният гигант „Шел“ (Shell). В отговор на разрастваща се криза и сериозни финансови проблеми, през 1995-а компанията решава да потопи своя нефтена платформа в Северно море. Намерението ѝ обаче среща остро неодобрение от страна на медиите и обществеността, а клиентите дори бойкотират продуктите ѝ. Случката прераства в скандал и „Шел“ се отказва от плановите си. Впоследствие отразява действията си в аналитичен доклад със заглавие „Печалба или принципи. Трябва ли да избираме?“. Така остава в историята като компанията, поставила основите на корпоративната социална отговорност.



## Стандарти

В Европа понятието „корпоративна социална отговорност“ е сравнително ново. За първи път се използва през 1993-а, когато тогавашният председател на Европейската комисия Жак Делор се обръща към европейския бизнес с апела да провежда политика на социално ангажирано поведение. През 2002 г. Асоциацията за външна търговия (FTA) в Брюксел насочва усилията си към създаването на обща платформа на различните европейски етични кодекси и поставя основите на обща европейска система за мониторинг за социално съгласие. През март 2003 г. асоциацията официално създава сдружението Бизнес инициативата за социално съгласие (Business Social Compliance Initiative – BSCI), което да разработи Европейската програма за социално съгласие в бизнеса. Днес членове на BSCI са всички световни корпорации – „Шел“, „Ливайс“, „Филип Морис“, „Нестле“, „Бритиш Еървейз“, „Водафон“, „Форд“, „Дженерал моторс“ и др., а техните доставчици трябва да отговарят на международните социални стандарти. Което е стимул за фирмите да се сертифицират по SA 8000 – документът, който днес удостоверява социалната им отговорност.

## Тайните на успеха

С времето концепцията се превръща в успешна бизнес стратегия за устойчиво развитие, която помага на компаниите не само да увеличат влиянието си на пазара, но и да си изградят положителен публичен образ. Хората днес са толерантни към предприятия, които участват в благотворителни инициативи и подпомагат финансово културни и обществени мероприятия. Уважават се и усилията им за опазване на околната среда чрез рециклиране на ненужни консумативи (тонери, хартия, стъкла, пластмасови опаковки и др.), въвеждане на мерки за енергийна ефективност и за пречистване или унищожаване на опасни производствени отпадъци. От друга страна, служителите търсят работодатели, които им предлагат не просто добро възнаграждение, а и подходящ социален пакет с грижа за тях и за членовете на семействата им. Така, с бавни стъпки и независимо от различните си форми и проявления, корпоративната социална отговорност постепенно превзема компаниите по света.

## За благомото на хората

По правило, за да се превърне в добър „корпоративен гражданин“, фирмата трябва да обвърже дейността си с обществена кауза. Особено когато местната власт или държавата не са достатъчно активни. Чудесен пример в това отношение е малката семейна фирма Koffie Kan, която се занимава с изпичане на кафе в селцето Вендайн в Белгия. Бизнесът се върти само от трима души и благодарение на няколко дребни инициативи успява да спечели не само авторитет в региона, но и повече клиенти. За да бъде отговорен предприемач, компанията изкупува суровото кафе от няколко плантации на цени, по-високи от пазарните. По този начин осигурява на фермерите стабилни доходи, а на себе си – постоянно качествена продукция. Печалбата от по-скъпите сортове кафе тя инвестира в проекти за подкрепа на жени в Хондурас, а старата си машина за изпичане подарява на малка кафеена ферма в Мексико. Дори безплатно обучава собственика как да я използва, за да снабдява местния си пазар. По този начин фирмата се оказва в центъра на живота на малкото селце и спомага за укрепване на добрите взаимоотношения в района.

Разбира се, има и други обществени каузи, които не са за подценяване, а понякога могат да се окажат и доста лесни за изпълнение. Обновяването на една градска градинка, например, или ремонтът на детска площадка винаги прави добро впечатление. Нерядко се спонсорира дейността на млади таланти или проходащи предприемачи. Традиционна практика са благотворителните и дарителските изяви за хора с увреждания, деца в домове за сираци и малцинствени групи. Обикновено ефектите от следването на подобна политика са толкова по-големи, колкото по-дългосрочни са ангажиментите на компаниите. За награда те получават обществено признание, по-висока репутация, доверие от страна на клиентите и по-добри позиции сред конкурентите.



**„Зелената политика“ в днешно време е приоритет на всеки бизнес и както се казва, размерът му няма значение.**

## В името на природата

„Зелена политика“ – това име обединява всички корпоративни усилия за опазване на околната среда. Някои фирми се ограничават само до използването на рециклирана хартия, закупуването на енергоспестяващи крушки и разделно събиране на отпадъците. Други обаче се превръщат в истински педанти на тема „Екология“.



**Малките подаръци към обществото, партньорите и дори към конкурентите винаги се връщат под формата на доверие. А то е ключ към по-големи печалби**

Известни са случаи, когато на служителите се осигуряват велосипеди, за да не замърсяват въздуха с автомобилни газове, докато ходят на работа. Други снабдяват сградите и помещенията с добра топлоизолация, за да не се хаби излишна енергия, и монтират датчици за движение, така че осветлението да не остава включено напразно. В по-малките фирми, които не могат да си позволят подобни високотехнологични решения, се прибегва до по-прости методи – всички листове, които са използвани само от едната страна, се употребяват повторно за изработването на бележници или за отпечатването на вътрешни документи и справки. Ако е възможно, цялата административна информация се съхранява в електронен вид и се разпечатва само при крайна необходимост. Използваната хартия пък се събира в кашони и се предава в пунктовете за вторични суровини. Много фирми правят това кампанийно, като по този начин не само популяризират инициативата си и запознават гражданите с предприетата „зелена политика“, но и печелят обществено доверие. За пример можем да дадем проектът „Globul Green“ на мобилния оператор Globul, която призовава абонатите му да се откажат от хартиения вариант на месечната си сметка и да ползват само електронна. Според собствените изчисления на оператора, повече от половината му клиенти са направили това още в първия месец от стартирането на инициативата. Масовата практика по света обаче е свързана с

въвеждането на мерки и дейности в изпълнение на европейските директиви за опазване на природата. Резултатите са от полза за всички – обществото се радва на по-чиста околна среда, а корпорациите намаляват разходите си за канцеларски материали и режийни.

## Човешкият ресурс

Това е областта, в която фирмите са истински виртуози. След като модата на т. нар. тиймбилдинги бързичко отмина, а безплатните карти за фитнес престанаха да стимулират служителите, специалистите по управление на персонала се ориентираха към създаването на цялостни социални пакети. Те обикновено включват допълнително пенсионно и здравно осигуряване, бонуси за всяка следваща година трудов стаж, служебен транспорт и облекло наред с възможността в бъдеще някои от хората да получат акции от компанията и да разчитат на допълнителни доходи. Вярно е, че това увеличава донякъде разходите на фирмите, но сравнено с парите, които могат да изгубят заради липсата на мотивация или намалена трудоспособност на персонала, инвестицията се превръща в сигурна печалба в дългосрочен план.

Изключително ценени напоследък, например, са мерките, насочени към младите майки, които им помагат лесно да се адаптират към работата си след отпуска по майчинство. Много работодатели са склонни да им осигурят гъвкаво работно време и дори служебен компютър у дома с достъп до фирмената мрежа, за да не се разкарват до офиса. А това не води до никакви разходи за компанията. Доста популярни са и корпоративните детски градини, които позволяват на родителите да се трудят пълноценно, без да им се налага да си тръгват по-рано от работа, но те са по силите на по-големите корпорации. На места е възприета практиката да се наемат потомците на дългогодишни



**Възможността за работа от вкъщи е безплатна за компаниите, но се оценява високо от служителите.**

служители, като по този начин фирмите си осигуряват постоянен приток от нови и млади кадри. В същото време това мотивира майките и татковците да са лоялни към работодателя си, защото знаят, че в бъдеще ще гарантират работа и на потомството им.

## Атмосферата в офиса

Освежаването ѝ е способно да придаде екзотика дори на най-скучния работен колектив и да обърне отношението му към ръководството на 180 градуса. Особено когато не е свързано с допълнителни разходи. Достатъчно е да се въведат няколко тематични дни, в които колегите се обличат по един и същи начин, вършат заедно разни неща или превръщат всекидневната работа в забавно състезание. У нас вече са известни дните на здравословното хранене в офиса, когато сандвичите отстъпват място на плодовете и зеленчуците. Не е нужно всички да чакат Великден, Баба Марта, Деня на труда или 8-и март, когато още утре могат да си спретнат състезание за най-разхвърляно бюро в края на деня. Колкото и налудничаво да звучи, точно на тези методи за подобряване на атмосферата в офиса се дължи успехът и на най-големите корпорации. А докъде са способни да стигнат компаниите в стратегиите си за корпоративна социална отговорност, ще покаже времето ...

## Определения

Според Европейската комисия „корпоративната социална отговорност е концепция, при която компаниите интегрират на доброволна основа дейността си по опазване на околната среда и социалните си инициативи в своите бизнес стратегии и във взаимодействие с всички заинтересовани страни“.

Световната банка я свързва с „ангажимента на бизнеса да допринесе за устойчивото икономическо развитие и да гарантира връзка с работниците, техните семейства, с местната власт и обществото като цяло с цел повишаване качеството на живота...“

Световният съвет на бизнеса за устойчиво развитие я определя като „загължение на бизнеса да допринесе за устойчивото икономическо развитие, трудовите отношения с работниците, техните семейства, с местната общност и обществото като цяло за подобряване качеството на живот“.

Според Международния форум на бизнес лидерите „корпоративната социална отговорност е популяризиране на практиките на отговорния бизнес, които носят полза на него и обществото и подпомагат социалното, икономическото и екологичното устойчиво развитие чрез максимизиране на положителното влияние на бизнеса върху обществото и минимизиране на негативното“.

В Зелената книга на Европейската комисия пък се посочва, че „декларирайки своята социална отговорност и поемайки доброволно задължения, които надхвърлят общите законови и обичайни изисквания... фирмите се стараят да повишат стандартите за социално развитие, защитата на околната среда, уважението на основните права и приемат да прилагат отворено управление, да съгласуват интересите на всички страни в общ подход за качество и устойчивост“.

# Оръжията на стартиращия бизнес

**Какви качества трябва да притежава един собственик на нова фирма, за да успее неговият проект?**

*Александър Александров*

На въпроса „Какво е главното условие, за да започнете бизнес?“, най-често срещаният отговор е „Бих стартирал, но ми трябва само начален капитал“ или „Знам какво трябва да направя и единственото, от което имам нужда са няколко хиляди лева.“ Въпреки, че повечето от потенциалните предприемачи поставят парите на първо място сред условията за започване на едно бизнес начинание и въпреки че има обективни причини за това, има и нещо още по-важно. Историите на някои от най-успешните предприемачи на нашето време показват, че ключовото условие за успеха всъщност е в самите хора. Именно предприемачите с техния начин на мислене, силни и слаби страни, са главната причина за разцвета или провала им, а не парите, които те могат да получат под формата на банков кредит, дялова инвестиция или по друг начин.

## Тогава какви качества трябва да притежава един предприемач?

Редица организации – от Европейската комисия до Британския съвет – са публикували материали, цитиращи качествата, характерни за успешните бизнесмени и в настоящия материал ще обобщим част от тях. Тези качества са до голяма степен определящи за успеха на едно начинание и са много по-важни от намирането на първоначалното финансиране. Всъщност те са от голямо значение и за намирането на средства, тъй като по правило инвеститорите влагат парите си не в компании, а в хора и преди всичко се интересуват от способностите на онези, които ще управляват техните средства. Затова дори и да им предложите много добра идея, не е изключено да получите просто учтив отказ, ако те сметнат, че не са попаднали на точния човек. И обратното – в случай, че видят във вас необходимите качества и начин на мислене, те вероятно биха ви дали парите си, без значение дали сте се посветили на авангардна идея в сферата на нанотехнологиите, или на нещо по-тривиално, като верига от баничарници например. По света циркулират достатъчно пари, които очакват да бъдат инвестирани и именно личността на предприемача е водеща за тяхното привличане в съответния проект.



Затова ето някои от ключовите характеристики, които трябва да притежават стартиращите бизнесмени:

### Несъобразяване със статуквото

Предприемачите почти никога не са съгласни със съществуващото положение на нещата. Ако някой им каже: „Няма как, такива са правилата!“, те най-често отговарят, че правилата съществуват, за да бъдат променяни. Всъщност самото естество на предприемачеството е да създава нещо ново – нови фирми, нови пазарни ниши и цели нови браншове, променяйки непрекъснато съществуващите дадености. Това разбира се, не означава, че да

си предприемач е равносилно и това да не уважава законите, а просто да не приемаш всички консервативни порядки и навици за неписани закони. Затова и на тази група от хора дължим някои от най-големите промени, настъпили през последните години в сферата на комуникациите, споделянето на информация, транспорта и много други обществени сфери. Нововъведения, като Google, Skype, YouTube или Facebook, без които вече много от нас не могат да си представят живота, нямаше да съществуват, ако хора, като Сергей Брин, Лари Пейдж, Стив Чен, Чад Хърли и Марк Цукерберг не бяха поели инициативата, за да ги създадат.

## Инициативност

Повечето от нас поне веднъж в живота си са планирали да стартират собствен бизнес, мнозина дори живеят от години с тази мисъл, но истинските предприемачи се отличават по това, че действат. Те следват принципа „По-добре един добър план сега, отколкото перфектния план след една година“ и именно те са хората, които поемат инициативата, независимо дали всички условия са благоприятни за стартиране, или не са. Учат се в движение, понякога успяват, друг път – не, но при неуспех се захващат със следващото начинание. При всички случаи натрупаният опит им носи много повече ползи, отколкото ще получат някога онези, които изчакват цял живот звездите да се подредят по най-благоприятния възможен начин, за да започнат да действат.

## Иновативност

Предприемачите са хора, които винаги търсят нов начин да бъде направено нещо, нови възможности да ускорят производството или да намалят себестойността на продукцията, нови маркетингови методи и начини за достигане до потребителите. Често можете да ги разпознаете по любопитството и ентузиазма, с които се опитват да разберат как работи новият им мобилен телефон или някоя софтуерна програма, без характерните за останалите хора притеснение и страх от непознатото.



## Визия

Всяка компания първоначално е представлявала само едно намерение в главата на своя основател или основатели. Предприемачът е човек, който притежава способността да види как ще изглежда бизнесът в бъдещето и да си представи какви стъпки трябва се направят, за да бъде постигната тази визия. Благодарение на този поглед в перспектива, в крайна сметка фирмата придобива своя облик и се превръща в това, което виждат всички останали. А от начина, по който предприемачът ще успее да предаде своята визия на екипа на компанията до голяма степен зависи успехът на цялото начинание.

## Увереност в успеха на начинанието

Предприемачите са оптимисти. Те не използват изрази, като „Това не може да стане“, просто защото в много по-голяма степен ги интересуват нещата, които могат да се случат и най-вече въпросът: „Как могат да се случат“. Предприемачите са онези ентузиаста, които често пренебрегват предупрежденията на своите приятели и са способни да стартират едно ново начинание в момент, когато всички около тях гледат скептично на това.

## Гъвкавост

Вие може да сте започнали едно бизнес начинание и дори да имате определен първоначален успех, след което просто да установите, че сегментът, в който работите вече не е толкова печеливш. Той може да е морално или технологично остарял, или просто броят на конкурентите в него да се е увеличил, което е намалило дела на всеки играч. Добрите предприемачи не изпитват носталгия към един или друг сектор. За тях е характерна способността за бърза промяна, съответстваща на нуждите на пазара и динамиката му. Днес американската компания Apple е известна със своите плеъри и мобилни телефони дори повече отколкото с персоналните си компютри, благодарение на два бързи стратегически завоя, направени през последното десетилетие. Microsoft стартира като разработчик на операционни системи, но през последните години се преориентира към сегмента на Интернет услугите, в опит да настигне Yahoo!, а по-късно и Google. Подобен завой към онлайн сектора предстои да направи и Nokia, която не е изключено след пет години да бъде много по-известна с услугите си, отколкото с хардуерните устройства за клетъчни мрежи. Всъщност много от най-успешните компании в света са стартирали дейността си в сфера, различна от тази, в която са известни днес и техният успех се дължи на способността на ръководителите им да се преориентират към нови сегменти, когато пазарът изисква това.



# Бизнес по френски маниер

## Правителството бори кризата с насърчаване на предприемачеството

Дара Христова

Французите са известни като традиционалисти, или поне що се отнася до служебните им ангажименти. И щом дори тяхната привързаност към едно-единствено работно място за цял живот започва да отстъпва пред един съвсем нов предприемачески дух, трябва наистина да се замислим. Иначе, числата сами говорят. Броят на новите частни компании, създадени във Франция, бързо нараства, като местните чиновници пресмятат, че за цялата 2009-а в страната ще има около... половин милион нови фирми! През 2008 г. бяха създадени само 328 хил. дружества, а през 2007-а – 321 хиляди.

### Къде е разковничето?

Фактът, че френските частни предприятия стават все повече именно в „окото“ на най-лошата икономическа криза за последните 50 години, е не по-малко изненадващ от причината, която води до него. Оказа се, че „виновник“ за тази бизнес активност е т. нар. „автопредприемачество“. Става дума за схема, предложена от френското правителство още през януари, която има за цел да помогне на бъдещите бизнесмени да заобиколят тежкия процес на учредяване на малка фирма. Въпросната схема съкращава бюрократичните пречки, съпътстващи създаването на ново дружество, и драстично намалява тежките данъци и социални такси, които те трябва да плащат. Идеята е, че докато другите компании трябва да внасят дължимото към хазната независимо дали бизнесът им върви или е на загуба, автопредприемачите дължат налози единствено върху продажбите.

„Този план се оказа успешен много повече, отколкото очаквахме“, хвалят се френски чиновници. Над 150 000 души във Франция са приели статута „автопредприемачи“. За да отпразнува успехът на програмата, френският президент Никола Саркози се среща със 600 от шефовете на „автопредприемачия“, като ги прие



в кабинета си в Елисейския дворец. Сред тях бе и 25-годишната Магали Блан. Тя е започнала да се занимава с интериорен дизайн, сфера, която винаги я е вълнувала, изключително и само защото не поема никакъв риск. Благодарение на правителствената схема, ако Магали не реализира печалба, не е длъжна да плаща данъци и осигуровки, защото държавата ги поема. Според публикуваните данни 35% от автопредприемачите са едновременно и служители в някоя фирма, откъдето получават месечно възнаграждение, а 10% са пенсионерите.

За да се възползват от държавните бонуси обаче, кандидат-предприемачите трябва да отговорят на определени условия. Например, схемата на правителството е насочена към хора, които вече имат работа,

или към безработни или пенсионери, които имат смелостта да изпробват силите си в някоя обещаваща област. По тази причина новите фирми, създадени от автопредприемачите,

## започват като егнолични гружества -

обикновено за почасова или допълнителна работа. Ако бизнесът им потръгне и новоизлюпените собственици решат да привлекат служители, трябва да се регистрират по нормалния трудов режим. Казано по-друг начин, ако решат да се разрастват ще трябва да започнат да плащат съответните данъци и социални осигуровки. А те никак не са малко и според различни проучвания именно налозите отказват много потенциални предприемачи още в самото начало на дейността им.

Трябва обаче да отбележим, че дори ако половината от 500-те хиляди фирми, които се очаква да бъдат създадени във Франция до края годината, се окажат успешни, заради малките си мащаби те едва ли ще помогнат особено на икономиката да преодолее спадът, който според оценките на експертите ще бъде поне 3 процента. (Като цяло икономиките на страните в еврозоната регистрират спад на БВП от 0,1% за второто тримесечие на 2009 г., докато през първото той е бил 2,5%).

У нас ситуацията е подобна. На 10 септември Националната статистика потвърди експресните данни за стагнацията на стопанството ни към края на юни – 4.9% на годишна основа. Предварителните изчисления на института бяха за понижение в размер на 4.8 на сто.

## Така за пръв път от 12 години

България регистрира две последователни тримесечия спад на brutния си вътрешен продукт (БВП) на годишна база, след като за периода януари – март икономиката се сви с 3.5 на сто.

Според експертите намаляването на brutния продукт се дължи на стагнацията в потреблението, както и на затегнатия достъп до кредитиране, сложило във фризера фирмените инвестиции в промишлеността. Новите данни са за 3.7% спад на потреблението за година през периода април – юни. Това е леко забавяне спрямо отчетеното по този показател през първото тримесечие – 5.4 на сто

Ето защо е повече от наложително правителството да приеме и приложи колкото се може повече

### мерки за стимулиране на икономическата активност

на стопанските субекти. Защото ако ефектите от подобни действия не се усетят в краткосрочен план, то в дългосрочен, резултат определено ще има, а цената ще се изплати неколнократно.

Може би именно тук е моментът да споменем и разпространеното от Института за пазарна икономика, изследване на канадския институт „Фрейзър“.

Според него България се нарежда на 76то място по икономическа свобода, но е много вероятно да влоши резултата си поради правителствената реакция на глобалната рецесия. Тазгодишният доклад включва и ново проучване, което разглежда вероятното влияние на глобалната рецесия върху нивата на икономическа свобода. В него се прави извода, че в краткосрочен план икономическата свобода може да намалее в следствие на кризата, но дългосрочно има тенденция свободата да се повиши след като икономиките се стабилизират.

“Икономическата свобода е изключително важна за постигането на просперитет и високи доходи и затова заключението, че тя може да се повиши в дългосрочен план, и то след една финансова криза, е добра новина“, заяви Светла Костадинова, изпълнителен директор на Института за пазарна икономика.

Прави впечатление, че България вече е достигнала средното ниво на свобода за света и изпреварва част от страните в нашия регион (Сърбия, Македония, Турция, Хърватска, Черна Гора). Въпреки това, представянето ни продължава да разочарова на фона на развитите страни, които се радват на много по-високи нива на икономическа свобода, смятат икономистите от ИПИ.



Източници: <http://www.time.com/time/magazine/article/0,9171,1918771,00.html>  
<http://ime.bg/bg/articles/bylgariq-se-narevda-na-76-to-mqsto-po-ikonomicheiska-swoboda/>

# От блога

**Мотивиращи съвети от предприемачи за малкия бизнес**  
<http://obshtuvai.com/category/personal-development/motivaciya>

*Марио Пешев*

Макар „големият бизнес“ да звучи като работна перспектива с най-големи възможности, истинските жокери крият експертите в малкия бизнес. Поставени на пазара, те са притиснати да вършат максимално много и добра работа с минимален ресурс, да бъдат достатъчно гъвкави и адекватни в преценките и решенията си и да комуникират с клиентите си по най-удобния за последните начин – например посещения в клиентския офис и синхронизиране на работното време.

Практически експертът в малкия бизнес, за да бъде конкурентноспособен:

- предлага креативни решения
- изградени в кратки срокове
- срещу примамно заплащане
- при денонощна поддръжка

Интересно, нали? Така смятат и стотици милиони служители по целия свят, които държат малък бизнес или работят на свободна практика.

Статията „101 Tips from 50 Small Business Bloggers“ предлага ценни идеи, съвети и мотивиращи дефиниции от 50 блогъри, успели в начинанията си с развитие на малкия бизнес и преминали през онова, в което вие, най-вероятно, сте се забъркали в момента или планирате да направите.

Ето и някои от най-ценните съвети:

*\* Откликнете. Това е най-важното ви предимство пред Големите. Цялата отговорност, комуникация и вътрешни изисквания минават през вас. Не се крийте зад подобие то си на фирмена политика. На първо място – бъдете човечни. (Seth Godin)*

*\* Покажете на клиентите си, че наистина искате да разрешите техните проблеми. Говорете с тях като с приятелите си – искреният и ентузиазизиран – човешки – разговор е разковничето към всеки малък бизнес. (Andy Wibbels)*

*\* Ако това, което вършите, не ви доставя удоволствие – опитайте нещо друго. (Anthony Germinaro)*

*\* Не се страхувайте от тежката работа: запазете спокойствие, бъдете гъвкави и се научете да управлявате няколко процеса лесно и безпроблемно. (Harish Keshwani)*

*\* При стартиране на собствен бизнес е добре да разчитате максимално на собствените си*

ресурси и спестявания, вместо на първоначални външни инвестиции. (Mike Smith)

\* Концепцията за грандиозен успех след една нощ работа е древен мит. Ако стартирате нещо ново, пригответе се за дълго и предизвикателно приключение. (Martin Zwilling)

\* Търсете по-талантливи служители от вас – няма да просперирате, ако се страхувате, че някой ще ви засенчи. (Rich Brooks)

\* Експериментирайте и импровизирайте непрекъснато. Опитвайте нови неща, които да развият бизнеса ви и да ви издигнат в очите на клиента. (Steve King)

\* Инвестирайте достатъчно време и ресурси за маркетинг на бизнеса ви. Никой няма да почука просто така на вратата ви, ако не може да ви открие в Google. (Rich Brooks)

\* Открийте празната ниша и я попълнете изцяло. (Anthony Cerminaro)

\* Никога, никога не спирайте да инвестирате в тези 2 начинания: обучението и свързването с правилните хора. (Harish Keshwani)

Повече информация по темата и полезни материали могат да се открият на:

<http://obshtuvai.com/>

Начало | Връзка с нас | За блога | Партньори

## Тайният език на общуването

от чирак към майстор в социума

personal development | бизнес | лидерство | общи | общуване

### Мотивиращи съвети от предприемачи за малкия бизнес (7)

9/07/09

Макар "големият бизнес" да звучи като работна перспектива с най-големи възможности, истинските жокери крият експертите в малкия бизнес. Поставени на пазара, те са притиснати да вършат максимално много и добра работа с минимален ресурс, да бъдат достатъчно гъвкави и адекватни в преценките и решенията си и да комуникират с клиентите си по най-удобния за последните [...]

**Избрано**

**БИЗНЕС**

9/07/09 • Мотивиращи съвети от предприемачи за малкия бизнес

9/27/09 • Уненията на успешния бизнес лидер

**МАНИПУЛАЦИЯ**

6/18/09 • Портрет на манипулатора

**МОТИВАЦИЯ**

**Най-нови статии**

**За претоварването и задължителните почивки (6)**

9/28/09

Случвало ли ви се е да имате изключително много работа, но от един момент нататък да изключите и няколко дни подред да сте в пълен блокаж? Ако да, то значи сте запознати с работното претоварване.

Работата ни като freelance разработчик през тази година ни носи огромно щастие и позитиви, но и един основен недостатък. Липсата на [...]

**Трикове за създаване на коректни текстове (5)**

8/22/09

**Меню**

- Връзка с нас
- За блога
- Партньори

**Полезни**

- InspireLearning
- NewBusiness.bg
- NovaVizja.com
- Блог за бизнес софтуер
- Креативен.ком
- Личният ми блог
- Маркетинг буркан
- Нова работа
- Спри и помисли!

септември 2009

П	В	С	Ч	П	С	Н
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27

# The Network – уникална мрежа за лов на кадри

Люба Спасова



**„Благодарение на глобалната мрежа The Network работодателите имат достъп до млади специалисти в цял свят“.**

Имате нужда от подходящ технически инженер по продажбите, който да развие международния ви бизнес в съседна Сърбия, или пък достатъчно компетентен онлайн маркетинг мениджър, който да проучи пазара в Турция, където възнамерявате да разширите дейността си? При това ще е добре не само да разбират от работата си, но и да са местни хора, за да са запознати с особеностите на тамошните пазари.

На първо четене, мисията може и да изглежда невъзможна, но в Интернет отдавна съществува пространство, което предлага цял куп възможности за подбор на персонал от цял свят. Нарича се

**The Network ([www.the-network.com](http://www.the-network.com))**

и е най-голямата международна организация, обединяваща водещите кариерни сайтове в над 100 страни по света. България също е сред тях и се представлява от онлайн трудовата борса Jobs.bg ([www.jobs.bg](http://www.jobs.bg)).

**THE NETWORK**  
Global leader in online recruitment

В резултат на осъщественото партньорство компании от различни страни публикуват на българския сайт своите свободни позиции, отворени за кандидати от България, а родните фирми получават достъп до партньорската мрежа на The Network и могат бързо и лесно да търсят чуждестранни служители. По покана на Jobs.bg мениджърите на водещи международни сайтове за подбор на персонал се събраха у нас на 10 и 11 септември, за да обсъдят проблемите на глобалния трудов пазар. А NewBusiness.bg се възползва от възможността да ви представи не само мрежата, но и по-големите ѝ членове в световен мащаб.

The Network е създадена през 2002 г., когато в състава ѝ влизат едва шест сайта за подбор на персонал. Понастоящем си партнира с 50 компании от 160 държави по целия свят, които притежават общо 36 водещи онлайн трудови борси, оторизирани да работят в 102 страни. В базата данни на The Network има повече от

## 9.1 милиона CV-та,

които са на разположение на 12.3 млн. регистрирани потребители (работодатели и търсещи работа), имащи достъп до около 700 хил. предложения за работа. Не случайно всеки месец на интернет страницата ѝ се генерира трафик от над 45 милиона уникални посещения (по данни на глобалния лидер в дигиталния маркетинг comScore). Основните предимства за работодателите са, че при търсенето и наемането на персонал не им се налага да се съобразяват с различията във валутите, цените на услугите в отделните страни, дори часовите зони. Бизнесът работи със стандартни договори за наемане на служители (без да се съобразява с изискванията в различните държави), заплаща една и съща цена в една и съща валута (евро), получава еднакво ниво на обслужване по всяко време на денонощието. Срещу съответното заплащане обявите остават в мрежата в продължение на месец. Услугата е най-евтина в Черна гора и Сърбия, където работодателите плащат по 31 евро (в Индия цената е 50 евро, а в Румъния малко по-висока – 69 евро), а най-скъпо е в Швеция (801 евро), Норвегия (793 евро), Франция (690 евро) и Белгия (778 евро). Освен това клиентите могат да управляват от едно място всички работни позиции и бюджетите си за тях. „Например, мениджър „Човешки ресурси“ в дадена компания в Европа може да купува работни позиции от едно място за всички държави от Стария континент“, обясни Пиер-Емануел Дерикс (Pierre-Emmanuel Derriks), международен бизнес директор на The Network. Затова експертите в мрежата търсят най-силните играчи (кариерни сайтове) на отделните пазари и държат да работят с тях. По известните ѝ партньори са Yahoo!HotJobs(САЩ), Totaljobs.com (Великобритания), StepStone (Германия), Workopolis.com (Канада), Cardemploi.fr (Франция), Kariyer.net (Турция), HH.ru (Русия), Naukri.com (Индия) и много други. А ето с какво могат да са ви полезни някои от тях.

### StepStone – [www.stepstone.com](http://www.stepstone.com)



Сайтът на StepStone е един от основателите на The Network и разполага с една от най-развитите мрежи за подбор на персонал в света. Присъства в много европейски държави (Австрия, Белгия, Германия, Италия, Люксембург, Холандия, Португалия), но най-вече в скандинавските страни (Дания, Норвегия, Швеция). През 2008 г. сайтът е бил използван от над осем хиляди компании от цял свят и разполага с около 40 хил. различни обяви за работа. Характерно за него е, че не използва широкия пазар, а се фокусира върху определени групи – студенти и завършващи обучение, инженери и ИТ специалисти, финансисти и консултанти, фармацевти и медици, HR и маркетинг мениджъри и високи управленски

позиции. Занимава се също с предлагане на софтуер за набиране на персонал. Част от клиентите му са известни немски корпорации, като Daimler, Dr.Oetker, BOSCH и Deutsche Telekom.

### Totaljobs, Великобритания – [www.totaljobs.uk](http://www.totaljobs.uk)

Totaljobs.com е водещият кариерен сайт във Великобритания. Има над 1.8 млн. уникални посетители месечно и повече от 150 хил. позиции от около 4000 компании. В базата си данни страницата разполага с 900 хил. CV-та, а всеки месец за работа през него кандидатстват над 800 хил. души. Порталът се стреми да публикува всички свободни позиции, обявени от агенциите по заетостта, затова покрива 30 различни сектора с около 150 хил. незаети работни места. Компанията провежда активен онлайн маркетинг и непрекъснато предлага на клиентите си нови услуги – например, видео към обявите за работа. Организира и виртуални пазари. Много успешна е услугата jobs by email – когато даден работодател публикува обява, срещу цена от 150 евро тя се разпраща на точно 500 кандидати, които напълно отговарят на профила.



## Jobs.ch – [www.jobs.ch](http://www.jobs.ch)

Jobs.ch е друг от големите основателите на мрежата The Network. Сайтът стартира през 1998 г. и е най-популярният сайт за кариера и образование в Швейцария с над 1.5 млн. посещения месечно. Публикува около 30 хил. работни позиции онлайн, по-голямата част от които са за компютърни специалисти, инженери и офис мениджъри.

Доста привлекателна услуга за фирмите е възможността да качат на сайта собственото си лого, сами да поставят рейтинг на обявите си или да ги публикуват в специални категории.



## Adenclassifieds, Франция – [www.keljob.com](http://www.keljob.com) и [www.cadremploi.fr](http://www.cadremploi.fr)



Компанията Adenclassifieds е лидер на пазара за подбор на персонал във Франция и работи с два бранда. Keljob.com е сайт за онлайн набиране на персонал, където се публикуват позиции за кандидати с общ профил. Порталът cadremploi.fr пък е специализиран само за високи мениджърски позиции. В архивът му има над 2 млн. автобиографии, а годишно публикува около 100 хил. свободни позиции. Освен да качат обявите си онлайн, работодателите получават достъп и до базата данни със CV-та на всички кандидати за работа. При нужда могат да разчитат дори на съвети и консултации за изграждане имиджа на компанията. Предлага им се също



софтуер, които помага на специалистите по човешки ресурси да избират най-подходящите кандидати.

## HeadHunter, Русия – [www.hh.ru](http://www.hh.ru)

Порталът присъства на пазара от 2000 г. и е най-големият сайт за онлайн обяви за работа в Русия. Ежедневно публикува по 40 хил. свободни позиции, а в базата данни от CV-та има над 2.8 млн. резюмета. Освен агенции за подбор на персонал клиенти на HeadHunter са и над 70 хил. компании в цял свят. Порталът е част от Headhunt Group, който разполага с офиси също в Украйна, Казахстан, балтийските републики и Израел.



## Workopolis, Канада – [www.workopolis.com](http://www.workopolis.com)

Workopolis е най-голямата онлайн трудова борса в Канада и е безспорен лидер на пазара със 75 хил. публикувани работни позиции. Компанията е основана през 2001-а, има офиси в осем града в Канада и става член на The Network през 2008 година. Основният бизнес на Workopolis е публикуването на онлайн обяви и поддържането на база данни от подробни автобиографии. От компанията посочват, че това никак не е



лесна задача, защото канадците трудно предоставят лична информация. Затова на сайта има около 5 млн. регистрации, но едва 2 млн. пълни CV-та. Workopolis предлага на клиентите си също банери, възможност за създаване на микросайтове и за провеждане на различни кампании за подбор на персонал.

# Да търсиш онлайн в съдебните архиви

*Росен Цветков*

Ще не ще, рано или късно, на всеки стартираш предприемач му се налага в даден момент да се сблъска с държавната административна машина. Било то заради издаване на разрешително или за да изпълни изискванията на закона. Затова на бизнесмените (без значение дали бъдещи или настоящи) никак няма да им е излишно, ако имат малко повече информация за административното правораздаване.

А най-лесният и удобен начин да стане това е чрез Интернет страницата на върховния административен съд (ВАС). Институцията осъществява върховен съдебен надзор за точното и еднакво прилагане на законите в административното правораздаване.

ВАС разглежда жалби и протести срещу актове на Министерския съвет, министър-председателя, заместник министър-председателите, министри, ръководители на други ведомства, непосредствено подчинени на Министерския съвет, актове на Висшия съдебен съвет, на Българската народна банка, на областните управители, както и други актове, посочени изрично в даден закон. Наред с това се произнася по спорове за законосъобразността на подзаконовни нормативни актове, проверява като касационна инстанция съдебни актове, постановени по административни дела, и разглежда молби за отмяна на влезли в сила съдебни решения по административни дела. С една дума, върховните магистрати имат изключително широк спектър на действие, а решенията им могат да повлияят сериозно на икономическата и политическата ситуация в страната.

NewBusiness.bg ще се опита накратко да представи най-лесния начин да имате почти

## **пълнен достъп до тази информация.**

Едва ли са много хората, които знаят, че ВАС разполага с една от най-добрите системи за онлайн справки. Тук е моментът да отбележим, че институцията е носител на наградата за най-добра уеб страница, съобразно Закона за достъп до обществената информация. Това е приз, който се връчва по повод международния „Ден на правото да знаем“, т.е. правото на достъп до информация. В България наградите се връчват от „Програма достъп до информация“.

Разбира се първото и задължително условие да получите достъп до базата данни на съда, е да си направите акаунт. Интернет страницата на институцията е [www.sac.government.bg](http://www.sac.government.bg). От началната страница се избира второто меню от горе надолу – „Деловодна система“. За да си осигурите пълнен достъп, трябва да се отвори менюто „Форма за регистрация“. Избирате „регистрация на нов потребител“, „Промяна на парола“, „Изтриване на потребител“ и „забравена парола“. Последните три са в случай, че вече имате регистриран акаунт, но ако нямате, трябва да влезете в първото меню. Отваря се панела за регистрация на потребител, като там има 11 „кутийки“ за попълване. Първите две са „индикатор“ (user name) и „име“, в което се записват имената на човека, който ще се регистрира. И двете полета са оцветени в оранжево и са

## **абсолютно задължителни за да се осъществи регистрацията.**

Следват организация, адрес, град, пощенски код и държава (която и да е на земното кълбо), валиден и-мейл адрес и телефон.

Макар и да не е задължително, хубаво е да посочите валидна електронна поща, защото в противен случай няма да може да получите паролата си, ако я забравите.

Последните две полета също са в оранжево и са именно избраната от вас парола и общоприето вече нейно потвърждение. Важно е да уточним, че при попълване на полетата „Идентификатор (User name)“ и „Парола“ е желателно да се използват цифри или латински букви, както и комбинации между тях.

Ако сте свършили всичко, както трябва, на посочения от вас и-мейл ще получите следното съобщение

„Уважаеми \*\*\*\*\*

Вашият потребителски профил е:

Може да се авторизирате в системата с:

(посоченото от вас име)

и (посочения от вас мейл)

Вашата парола се съхранява кодирана, и не е възможно да ви я изпратим в текстов вид.



Организация:\*\*\*\*

City: Sofia

Държава: България

Благодарим Ви, че използвате нашия сайт!

Върховен административен съд

<http://www.sac.government.bg>

Отгук натам, получавате достъп до деловодната система на ВАС.

Можете да търсите интересуващата ви информация в разделите „Жалби“, „Дела“, „Решения“, „Протоколи“ или пък във „всички избрани“.

## Конкретизирането на търсенето става по два начина.

Първият и най-лесен разбира се, е да знаете номера на документа, който ви интересува, както и годината, през която е издаден. Но понеже това много рядко се случва, можете да търсите даден текст по ключова дума, като имате и опциите да включите дали да има „Възможност за варианти“ или „Приближено“ търсене.

Ако например напишете „Мобилтел“, ще видите че ще бъдат показани 250 документа, в които се споменава името на телекомуникационната компания в периода от 1999 година до наши дни. При това ще можете да видите подателя, във връзка с какво е заведен в системата документа, в кое отделение на съда е гледано делото (ако има заведено вече дело), както и датата, на която е образувано производството.



При това цялата информация, с която боравите, се получава онлайн, в реално време. Например, публикуването в сайта не се бави, а става в момента, в който по дадено образувано дело се обяви съдебният акт. Ако заседанието по дадено дело например се е провело същия ден, можете да очаквате пълната стенограма да бъде качена до края на деня, или най-късно на следващия.

Предоставените от търсачката възможности са наистина доста обемисти, така че всеки, който има желание да експериментира, може спокойно да се възползва от тях.

Все пак в днешно време информацията е сериозно предимство, което не бива да се пренебрегва с лека ръка, особено що се отнася до бизнес.

Върховният административен съд е възстановен през 1996 г. Само две години по-късно в съда е внедрена уникална за времето си деловодно-информационна система (ДИС). Тя обхваща всички технологични дейности – от приемане на жалбата до изготвяне и обявяване на съдебния акт. Изградена е и комуникационна мрежа от най-висок клас, компютризиран са всички работни места – на съдии и съдебни служители.

Внедрената деловодна информационна система е проектирана с участието на ИТ специалисти, магистрати и съдебни служители. При изготвянето ѝ е направено подробно изследване на технологията на обработка на входящите документи в регистратурата, образуването на дела, провеждането на съдебни заседания и изготвянето на съдебни решения във ВАС. В резултат е постигната пълна автоматизация на всички дейности по обработката на документите и създаването на нови.

# Интернет Магазин – дистанционна продажба за страни от ЕС

Преслав Недев

При осъществяването на продажби чрез интернет магазин, за чуждестранните клиенти действа директива на ЕС, съгласно която при определени условия собственика на интернет магазина е длъжен да се регистрира по ДДС в страната, от където са клиентите.

За доставката на стоките до клиентите, интернет магазините използват пощенски услуги или услуги на куриерски компании. Разбира се, възможна е и доставка от самата фирма. Такава продажба на стоки с доставка до клиента се нарича „дистанционна“.

Данъчното облагане на дистанционната продажба се осъществява на основание Европейска директива

112/2006, наследник на популярната Шеста директива. В случай че обема на дистанционните продажби на клиенти в една държава членка, които не са регистрирани по ДДС, превиши определен установен размер, то ДДС се дължи в страната на купувача (получателя) и доставчика е длъжен да се регистрира по законодателството на клиента. Ето няколко примера.

Действащ в България интернет магазин предлага на клиенти възможност да поръчат мебели или строителни материали с доставка до дома. През този портал могат да поръчат мебели и румънски клиенти, в това число и частни лица. Посредством този интернет портал (в някои случаи може и само с електронна поща), след оформлението на поръчката, за българските и румънски клиенти – частни лица, интернет търговеца начислява ДДС 20% – данъчната ставка в България.

В случай, че общата стойност на доставките, купени в течение на календарна година от румънски клиенти, превиши 118 000 RON (румънски леи), българският доставчик – интернет магазин е длъжен да се регистрира в румънската данъчна администрация, в качеството си на данъчно задължено лице и след това да продава на румънските си клиенти с начислен румънски данък върху добавената стойност – в общия случай, 19%.



Важно е да се отбележи, че установеният минимален праг за регистрация е различен в зависимост, от държавата, където са купувачите. Подробна информация за това можете да разгледате в Анекс I – по Директива 2006/112/EC ([http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/taxation/vat/traders/vat\\_community/vat\\_in\\_EC\\_annexI.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/vat/traders/vat_community/vat_in_EC_annexI.pdf)).

Изключение при прилагането на тази статия се явява дистанционната продажба на акцизни стоки.

Най-често срещаната практика е продажбата на алкохол и цигари от интернет магазин, като обикновено поръчката се

доставя по пощата. Дистанционната продажба на акцизните стоки се облага върху цялата сума, включително акциза, така и с ДДС по ставката, която действа в страната, където се намира получателя поръчал стоката.

На пръв поглед няма голяма разлика в облагането, но като се вземат в предвид акцизните ставки в различните държави членки (обикновено много по-високи от действащите в България), тогава крайната цена на продукта става много по-различна от офериранията в интернет портала.

Като се изхожда от прецедентното право (решение на съда на Европейските общности от 23 ноември 2006 година по съдебно дело C-5/05), ако лице, което не действа по занятие и получаваните от него доходи е в едната държава членка на ЕС (например в България), когато купува за себе си или за други физически лица стоки, облагани с акцизи, и които са разрешени за търговия в тази държава (България), след това ги изпраща от свое име в друга държава членка на ЕС (например в Румъния) посредством транспортна фирма, то не се прилага чл.34 от директива 112. В този смисъл, акциза ще бъде деклариран и платен в другата държава членка на ЕС (в този случай Румъния), а съгласно чл.84 от споменатата директива, платения акциз при покупката на тази стока ще бъде възстановен на търговеца.

Например, румънски клиент поръчва „Троянска сливова“ от български сайт. Продавач се явява българска фирма. В този случай продавача ще декларира и заплати румънски акциз по техния аналогичен закон за акцизите. Когато сумарния оборот на продажбите в Румъния надвиши 35 626 евро, тогава и ДДС-то ще бъде румънско – 19%, и ще го плаща българската фирма, която ще е длъжна да се регистрира в Румъния по тяхното ДДС законодателство.

Акцизът, заплатен при покупката на ракията в България, ще се възстанови на основание искане, а за 20% ДДС, платено при покупката на стоката, се ползва данъчен кредит.

Движението на стоките между лицата от различни страни в Евросъюза се потвърждава документално, например с транспортни документи (CMR, товарителница или пощенска квитанция).

Повече информация за ДДС и други данъци и осигурителни вноски може да откриете на: <http://vedomost.info/>

# Google Docs – експресен онлайн офис пакет

**Мобилните потребители имат нови оръжия за справяне с липсата на време. Едно отлично попълнение към арсенала им е офис пакета на Google.**

*Захари Димитров*

Забързаното ежедневиe е причина да забравяме да свършим някоя и друга задача или да пропускате важни срокове. Ако и вие сте от хората, които работите толкова екстремно, че често забравяте документи на домашния компютър или флаш паметта ви, може би е време да се насочите към по-полезен метод за съхраняване на работната информация.

На помощ, на корпоративния фронт се появяват все по-нови и интересни инструменти, които помогнат на създателите им да останат активни в битката за надмощие с конкуренцията. С безплатното онлайн приложение за организиране на вътрешно фирмената комуникация WizeHive ви запознахме още в шести брой на NewBusiness.bg, а сега е ред да обърнем внимание и на офис пакета на Google.

Идеята, стояща зад Google Docs е да разполагате с най-използваните функции на един стандартен десктоп офис пакет като Microsoft Office или OpenOffice.org, но да може да ги ползвате онлайн от произволно място.

Истинското предимство на офис пакета на Google обаче се корени в споделянето на информация.



## Достъпа ви го файлове отвсякъде

е изключително полезна възможност, която ви позволява едновременно да сте в движение и при необходимост да нахвърляте набързо вашите идеи онлайн, така че те да са ви подръка когато потрябват. Първоначално документите на Google бяха базирани на Writely – онлайн софтуер за обработка на текстови файлове. Тази програма бе създадена от стартиращата компания с четирима служители Upstartle и реализирана като уеб 2.0 софтуер още през 2005 година. Впоследствие се появиха много подобни онлайн офис приложения за създаване на текстови документи като Zoho Writer, WriteOnline, ThinkFree Office, като много от тях прераснаха в цели офис пакети. С добавянето на инструмент за създаване на електронни

таблицы и впоследствие на презентации към пакета услуги Docs, от Google наистина успеха да представят отлично приложение за създаване, съхранение и споделяне на документи онлайн. Тези три услуги обединяват възможностите на най-масовите офис програми като Microsoft Word, Excel и PowerPoint или еквивалентите им от OpenOffice.org – Writer, Calc и Impress. Работата с онлайн офис пакета на Google има някои

## Видими преимущества.

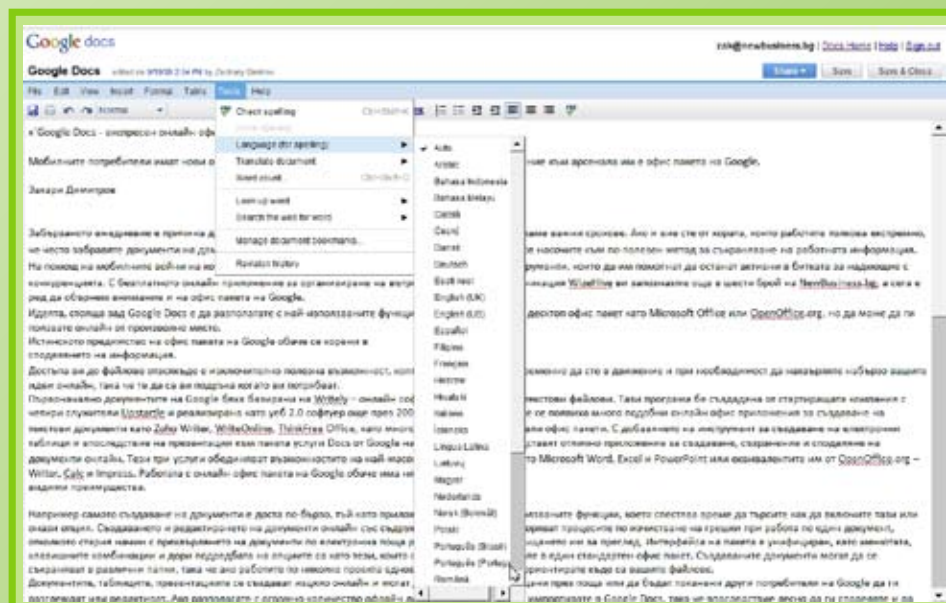
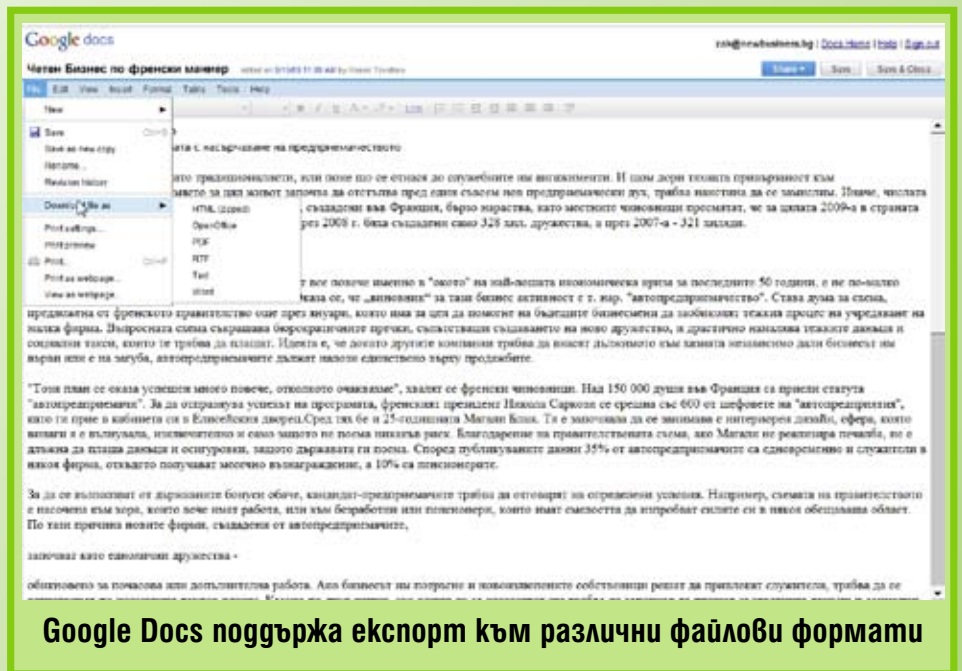
Например самото създаване на документи е доста по-бързо, тъй като приложенията имат най-използваните функции, което спестява време да търсите как да включите тази или онази опция. Създаването и редактирането на документи онлайн със съдружници и партньори ускоряват процесите по изчистване на грешки при работа по един документ, отколкото стария начин с прехвърлянето на документи по електронна поща редактирането им и връщането им за преглед. Интерфейса на пакета е унифициран, като менютата, клавишните комбинации и дори подредбата на опциите са като тези, които сте свикнали да ползвате в един стандартен офис пакет. Създаваните документи могат да се съхраняват в различни папки, така че ако работите по няколко проекта едновременно бързо да се ориентирате къде са вашите файлове.

Документите, таблиците, презентациите се създават изцяло онлайн и могат да бъдат лесно изпращани през поща или да бъдат поканени други потребители на Google да ги разглеждат или редактират. Ако разполагате с огромно количество офлайн документи трябва да ги импортирате в Google Docs, така че впоследствие лесно да ги споделяте и да работите по следващите им версии съвместно с колеги. Отделно интегрирането на Gmail и Docs позволява разпознатите като прикачени документи файлове към електронните писма да бъдат отваряни,

съответно запазвани в Google Docs. Така освен, че набързо преглеждате съдържанието им, може да ги коригирате и върнете на отсрещната страна за доуточняване на детайлите по проекта,

## при това без да се притеснявате за вируси.

Всички документи могат да се експортират към множество различни формати, ако се наложи например се отпечатват или да се правят по-сложни корекции по съдържанието им. Сред форматите за експорт се поддържат ISO стандарта OpenDocument, файловете на OpenOffice, Microsoft Office



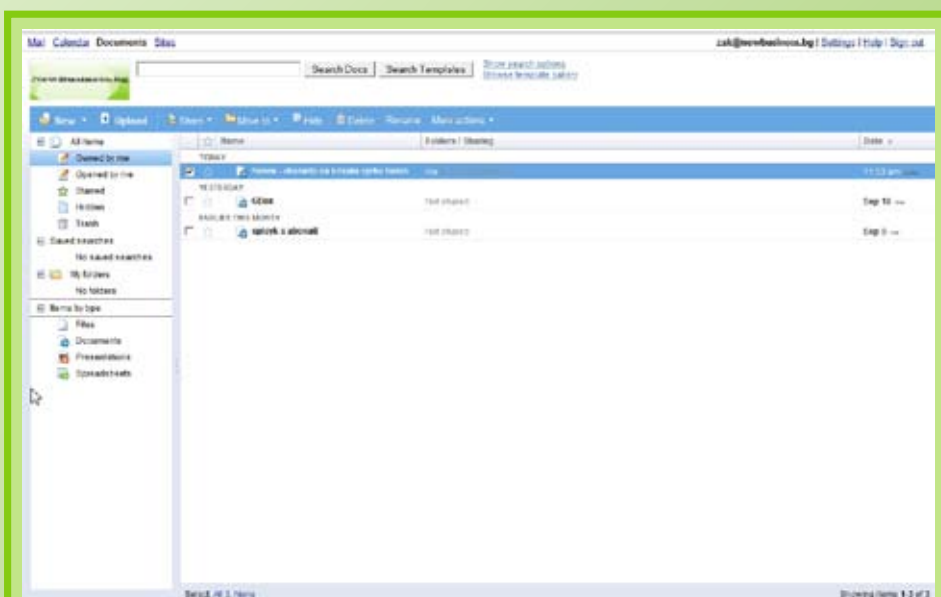
## Проверката за правописни грешки е на ниво, сред включените речници присъства и български

(включително новите версии на Office 2007 – docx и xlsx), HTML, PDF, RTF или обикновен текстов документ. Качването и споделянето на PDF файлове е напълно възможно, но няма да имате опцията да промените съдържанието по тях. За сметка на това експорта към PDF файлове е отлична възможност за тези, които искат документите им да бъдат отпечатвани или прегледани, без другата страна да има възможност да ги коригира или прави промени по тяхното съдържание. Все пак има известни

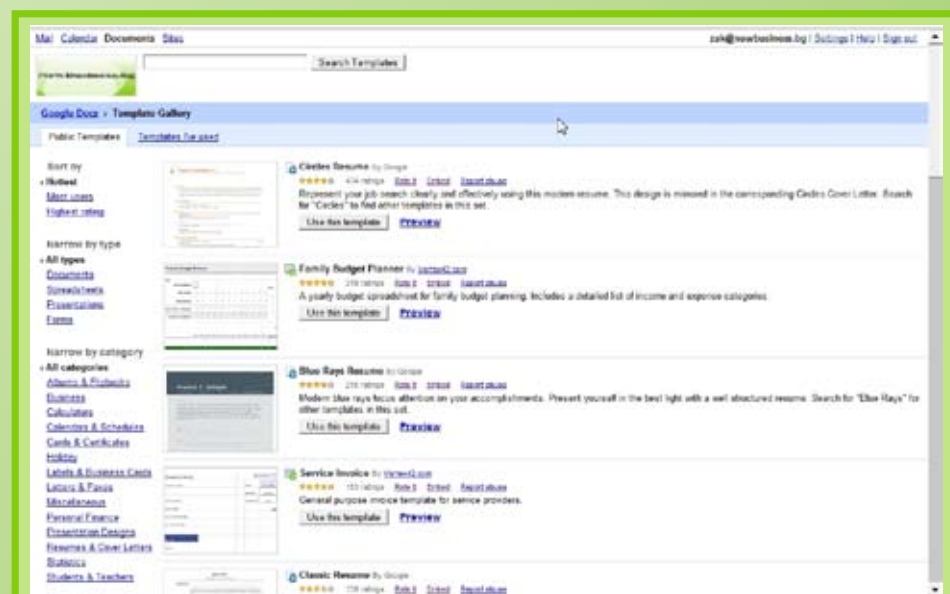
## лимити за това колко информация може да побере вашия акаунт.

Може би най-досадното ограничение е, че файловете могат да се експортират или импортират само по един, което е досадно ако например искате да качите повече документи накуп. Самите документи не могат да надвишават размер от половин мегабайт, като вградените в тях снимки не трябва да са повече от 2 мегабайта всяка. Таблиците са ограничени до 256 колони, 200 000 клетки и 100 листа. Максималното количество за съхраняване е общо 5000 документа и презентации, 5000 снимки, 1000 таблици и 100 PDF файла едновременно.

Тъй като целия процес по създаването на документи става онлайн, редактираните документи се запазват автоматично през определен период от време, така че да не загубите вашата информация, ако например връзката с Интернет прекъсне временно. Както и при комерсиалните офис пакети Google Docs разполага с богата галерия от готови шаблони, с които лесно може да създавате разлнообразни документи. Те са подредени или по типове в зависимост от това дали ще създавате текстов файл, презентация или таблица или групирани в категории, например – бизнес документи, писма и факсове, лични финанси, статистика, ученически и учителски и други. Сред шаблоните има макети



### Маркирането на документите със звездички и сортирането им в отделни папки улесняват управлението им



### Онлайн офис пакета включва изобилие от шаблони

на различни видове автобиографии, таблица за планиране на семеен бюджет или личен месечен бюджет, за управление на проекти, годишни календари и множество различни презентации.

Включената проверка на правописа дава възможност за корекция и изчистване на текстовете от правописни грешки. Поддържат се речници на много езици, които постоянно се увеличават, сред тях е и българския.

Сред последните полезни нововъведения в офис пакета, който постоянно се развива е интегрирането на услугата на Google Translate – за

## автоматичен превод на текстове.

Въпреки, че качеството на машинния превод все още е далеч от идеално, то тази опция ви позволява директно от офис пакета, да превеждате документи от различни езици към български, както и обратно, като поне ще придобиете бегла представа за съдържанието на текста.

Google Docs Offline ви позволява да създавате документи без да имате връзка към Интернет. Промените се запазват на вашия компютър и когато се върнете отново към мрежата се синхронизират с услугата. Опцията за публикуването на документите дава възможност да ги връзвате директно като линк от вашето хранилище към различни онлайн ресурси като вашия блог или корпоративен сайт. Така като правите промени по съдържанието на даден документ, например касаещ фирмената политика или длъжностните характеристики, те се отразяват моментално в споделяния файл.

Онлайн услугата Google Docs е официално поддържана за най-популярните браузъри сред които Chrome, Mozilla Firefox, Internet Explorer и Safari, работещи на Microsoft Windows, Apple OS X, и различни Unix варианти, което означава че споделянето и съвместната работа с вашите документи вече не е ограничена от платформата или офис пакета на бизнес партньорите ви. Сред най-полезните възможности на онлайн офис пакета е опцията Mobile Google Docs, която позволява на

## потребителите на мобилни телефони да разглеждат техните документи

в браузър през телефона. Всеки може да чете и редактира текстове и електронни таблици, но не и презентации и PDF файлове. Версии на Google Docs за Android платформата, BlackBerry и iPhone пък позволяват да се редактират електронни таблици и разглеждат презентации на подобни устройства.

В миналия брой писахме за Google Apps, като част от пакета е именно Google Docs. Иначе, приложенията са достъпни за всеки потребител притежаващ безплатен акаунт за услугите на Google.

Удобната употреба на най-разпространените файлови формати и възможностите за създаването им и споделянето онлайн определят

Google Docs, като наистина незаменим инструмент за съвременния бизнес. Не напразно от Microsoft и Adobe взеха мерки и представиха свои версии на подобни приложения като онлайн офис пакета на Microsoft – OfficeLive и Adobe Buzzword. Лекотата на работа, бързината и удобството от споделянето, както и интеграцията на тези услуги с Gmail и Google Apps правят Google Docs предпочитано решение за множество мобилни потребители имащи нужда от техните документи, независимо къде се намират и каква платформа използват. Препоръчваме употребата на този инструмент като отличен начин за споделяне на документи и съвместна работа по проекти без колебание в неговите възможности и качества. Въпреки това сме далеч от мнението да твърдим, че това е последния офис пакет, който ще ви се налага да ползвате. Съществуват известни ограничения и функционалния обхват на услугата не достига възможностите на програма от ранга на OpenOffice.org. За сметка на това изчистения интерфейс на Google Docs, уникалните му функции като превода на текстове от различни езици и версии за смартфони, го правят в наистина удачен избор за хората създаващи и споделящи файлове ежедневно.

Ръководства за работа с Google Docs може да откриете на: <http://www.google.com/google-ds/docsQuickstartGuide.pdf>

The screenshot shows a Google Docs spreadsheet titled "Personal Monthly Budget". The spreadsheet is organized into several sections, each with a table of financial data. The columns are labeled "Projected" and "Actual", with a third column for "Difference".

Category	Projected	Actual	Difference
<b>Income</b>			
Salary	2,000.00	2,000.00	0.00
Dividends	0.00	0.00	0.00
Interest Income	0.00	0.00	0.00
Gifts	0.00	0.00	0.00
Other	0.00	0.00	0.00
<b>TOTAL INCOME</b>	<b>2,000.00</b>	<b>2,000.00</b>	<b>0.00</b>
<b>MONTHLY EXPENSES</b>			
Mortgage/Pay	1,000.00	1,000.00	0.00
Health/Car Insurance	50.00	50.00	0.00
Car/Cell	30.00	32.00	(2.00)
Gas/Oil	45.00	50.00	(5.00)
Water/Electricity	7.00	7.00	0.00
Phone	20.00	20.00	0.00
Car/Bus/Train	20.00	20.00	0.00
Insurance	15.00	15.00	0.00
Auto/Travel/Expenses	0.00	100.00	(100.00)
Living/Utilities	0.00	0.00	0.00
Entertainment/Spending	50.00	50.00	0.00
Investments	0.00	0.00	0.00
Other	0.00	0.00	0.00
<b>TOTAL MONTH EXPENSES</b>	<b>1,207.00</b>	<b>1,207.00</b>	<b>(100.00)</b>
<b>Remaining Balance</b>			
Auto Insurance	0.00	0.00	0.00
Rent	0.00	0.00	0.00
Utilities	0.00	0.00	0.00
Phone	0.00	0.00	0.00
Car/Bus/Train	0.00	0.00	0.00
Gas/Oil	0.00	0.00	0.00
Water/Electricity	0.00	0.00	0.00
Phone	0.00	0.00	0.00
Car/Bus/Train	0.00	0.00	0.00
Insurance	0.00	0.00	0.00
Auto/Travel/Expenses	0.00	0.00	0.00
Living/Utilities	0.00	0.00	0.00
Entertainment/Spending	0.00	0.00	0.00
Investments	0.00	0.00	0.00
Other	0.00	0.00	0.00
<b>TOTAL MONTHLY EXPENSES</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>

Месечен бюджет направен с един от макетите