

Акценти в брой 2

<http://www.newbusiness.bg>

Николай Горчилов: В България липсва екосистема за стартиращи компании

Съоснователят на Орбител и настоящ бизнес ангел в интервю пред NewBusiness.bg ... стр. 3

Как да станем франчайзонгов партньор на Форнети?

Бизнес успехът може да се крие и в малките вкусни банички стр. 5

Превърнете компютърните си познания в успешен бизнес

Няколко интересни възможности за софтуерни разработчици..... стр. 7

В търсене на перфектния служител

Как да го постигнем със собствени сили и без особени разходи стр. 15

Административните спънки пред бизнеса

Съществуват 1543 регулаторни режима, които се административат неправомерно стр. 20

Специално предложение

BARRACUDA SPAM FIREWALL НАМАЛЯВА НЕЖЕЛАНАТА ПОЩА С 95%

<http://barracuda.bg/produkti/barracuda-spam-and-virus-firewall.html>

Големите количества СПАМ във фирмената електронна поща днес се превръщат в един от ключовите проблеми пред повишаване конкурентоспособността на фирмите, заемайки все повече време на служители от всички нива. Дори половин час дневно, изгубен от един служител в чистене на нежелана поща, може да се превърне в значителни месечни загуби за компанията, под формата на човеко-часове труд. Затова не е чудно, че решението Barracuda Spam Firewall беше отличено със Златен медал от редакторите на списание Windows IT Pro в категория

хардуер на тазгодишната класация 2008 Editor's Best Awards. Продуктът, който е разработен от американската Barracuda Networks (<http://www.barracudanetworks.com/>), може да намалява нежеланата поща в една компания с 95%, като при това запази всички писма от реални контрагенти на фирмата. Това означава, че решението може да се изплати практически за броени месеци, след което закупилата го компания ще продължи да печели от него. При това показателят за възвръщаемост на инвестициите само ще се увеличава в бъдеще, тъй като оч-

акванията на аналитичните компании са, обемите на нежеланата поща да бележат ръст през следващите години. Успоредно с това обаче предизвикателствата пред световната икономика ще изискват все по-добра производителност на екипите и оптимизация на работата на отделните служители. „Въпреки че Barracuda Spam Firewall е известно със способностите си да ограничава нежеланата поща, решението притежава цялостни функции за защита на email – съдържанието. То включва 12

нива на защита, включително предотвратяване на атаки, предизвикващи отказ от услуги (DoS), IP анализ, аутентикация на изпращача, проверка на получателя, защита от вируси, политики и правила, съобразени с конкретните потребители, анализ на пръстовите отпечатъци, както и на намеренията“ - посочва Андрей Павлов, Продуктов мениджър на фирма eFollows (<http://www.efollows.bg/>), която е представител на Barracuda Networks за България.



Редакционен коментар СПОСОБНОСТТА ДА СЕ АДАПТИРАМЕ КЪМ ПРОМЕНИТЕ Е КЛЮЧОВА ЗА УСПЕХА

Росен Цветков

Тези дни прочетох, че българската православна църква вече има официален сайт на адрес <http://www.bg-patriarshia.bg>. Той бе представен лично от 94 годишния патриарх Максим. Страницата е достъпна на български и английски език, има новини, исторически документи, снимки, музика. Това се случи цели 10 години след масовото навлизане на Интернет в България и значително по-късно от други обществени институции. И все пак доста напредничава стъпка, като се има предвид че едва през 1992 г. църквата призна, че земята е кръгла. Истината е, че живеем във времена на интензивни промени и може би най-важното качество за един предприемач днес е именно склонността бързо да се адаптира към новостите. Онези от нас, които проявяват любопитство към

всичко, което им поднася ежедневието и са отворени към промените, вместо да тъгуват по спокойствието на отминалите времена, ще имат много по-големи шансове да успеят. Затова и една от основните цели на NewBusiness.bg е именно да отразява динамиката на съвременния свят и да улавя непрекъснато появяващите се нови възможности. В брой 2 на нашето издание за стартиращи предприемачи ще ви запознаем с няколко интересни нови възможности за бизнес старт в сферата на програмирането, с една появила се бурно преди дни технология, улесняваща съвместната работа на малки екипи от хора, с редица административни пречки пред бизнеса, както и с много други теми, свързани с предприемачеството. Пожелавам ви приятно четене.

Мисъл на броя

„Най-трудно е да спечелиш първия си милион“
Аристотел Онасис

Стартъп на броя

Електронна книжарница <http://bgknigi.com>



Преди броени дни на българския пазар започна дейността си сайтът <http://bgknigi.com> – нова онлайн книжарница, чиято цел е да предложи на аудиторията един по-съвременен начин за пазаруване на книги онлайн. <http://bgknigi.com> представлява електронен магазин, съобразен с всички съвременни Интернет стандарти, който предлага възможности за покупка както на хартиени издания, така и на такива в дигитален формат.

„Електронните книги не са за подценяване – днес на пазара се предлагат все повече мобилни устройства, позволяващи не само сърфиране в Интернет, но и пазаруване онлайн и четене на електронни документи. Затова съм убеден, че една книжарница не може да си позволи да не е в крак с времето“ – твърди пред NewBusiness.bg създателят на онлайн магазина Виолин Такев – „Първоначално започнахме с българските и до известна степен скандални книги на издателство Световит, но скоро ще разширим дейността си с предлагане на изданията на всички издателства, представени на българския пазар.“

ВИЕ ПИТАТЕ, НИЕ ОТГОВАРЯМЕ

Марио Пешев от страниците на своя блог <http://obshtuvai.com/> ни попита следното:

Всеки начинаещ предприемач, който желае да започне собствен бизнес, се сблъсква с процеса на създаване на фирма. Това е най-лесният и общоприет начин за съвместна работа с клиенти. Макар известна част от специалистите да работят 'на черно' - с нерегламентирани доходи или с устни договори, стъпването в сферата на бизнеса изисква поемането на юридическа отговорност. (.....) Първият въпрос за изданието е свързан с поемането на всички административни стъпки в процеса на създаване на фирма. Или как можем да се справим с цялата документация, без да ни е нужен адвокат: Какви документи са необходими за регистрацията на ООД? Каква сума ще ни е необходима, за да се справим с всички материали и да ги подадем успешно без помощта на адвокатска агенция?

Целият постинг на Марио можете да намерите на адрес:

<http://obshtuvai.com/kakvi-dokumenti-sa-neobhodimi-za-da-registrirame-firma>



Отговорите на NewBusiness.bg:

Попълването на цялата документация за регистрацията на нова фирма си е сложно начинание. На сайта на Търговския регистър <http://www.brra.bg/>, който се поддържа от Агенцията по вписванията, има доста информация по въпроса, нужните формуляри (<http://www.brra.bg/DefaultDocuments.ra>), които трябва да подготвите за вписване на ново дружество или пък за промяна на обстоятелствата около него (промяна на дружествени дялове, смяна на съдружници, на име, предмет на дейност и т. н.), както и различни бланки (<http://www.brra.bg/ContentManagement.ra?contentType=2>).

Описана е и самата процедура <http://www.brra.bg/CielaProcedures.ra>, а за още по-голямо улеснение има и видео уроци, които никак не са за подценяване: <http://www.brra.bg/ContentManagement.ra?contentType=7>.

Ако изберете "Електронни услуги" ще видите, че регистрацията на дружество или промяна на обстоятелствата може да стане и по Интернет, без да се налага да „висуите“ по опашки (<https://public.brra.bg/Internal/Registration.ra?0>). За целта обаче е нужен електронен подпис.

А ето и самите документи, които трябва да се приложат към заявлението за регистрацията на ново дружество с ограничена отговорност (ООД): Дружествен договор, сключен между съдружниците, с който те вземат решение за учредяване на ООД и уточняват помежду си своите права и задължения, общите положения, размера на капитала, дяловете, начина на управление и представителство на дружеството и др. обстоятелства; Протокол от учредително събрание, подписан от всички съдружници. С него се учредява дружеството, приема се дружественият договор и се избира управител/управители; Договор за управление, сключен между съдружниците и управителя/управителите; нотариално завереното съгласие и образецът от саморъчния подпис на управителя/управителите; съответният лиценз или разрешение, когато за извършването на определени дейности нормативен акт предвижда изискване за разрешение на държавен орган; документът за внесен в банката капитал, а при непарична вноска - заключението на вещите лица по чл. 72, ал. 2 от Търговския закон, освен в изрично предвидените със закон случаи;

Ето и видовете такси, които ще ви се наложи да платите при процедурата по регистрацията на ООД: Такса при запазване на име на фирма в размер на 50 лв.; Държавна такса за вписване в търговския регистър в размер на 160 лв.; За откриване на набирателна сметка в банката също ще трябва да се заплатят около 50 лв.; Нека не пропускаме, че освен за ЕТ, за всички останали юридически форми, са нужни и нотариално заверени декларации, като цените при нотариусите варират, според вида на дружеството.

По принцип всеки стартирач предприемач може да подготви сам своята документация. В Интернет има достатъчно образци на дружествените договори и останалите декларации и протоколи. Има ги и на страницата на Търговския регистър. Само трябва да изберете менюто "Справки" и да проверите някоя фирма, тъй като всичките документи на дружествата са публични и са качени на сайта.

Нашият съвет обаче е да оставите адвокатите да се заемат с процедурата по вписването на вашата фирма. Не само защото те се занимават с това постоянно и са наясно с тънкостите и е по-малък рискът да бъде пропуснат някой документ, но и защото определено ще отнеме много по-малко време, а вероятността да има грешки при попълването, е сведена до минимум. Освен това времето е пари и ако сте решили да преминете от страната на предприемачите, ВАШЕТО собствено време ще струва все повече в бъдеще. Ако решите да използвате услугите на юристите, имайте предвид, че техните хонорари започват от 200 - 250 лв. и стигат до 1000 евро за обслужване на чуждестранни юридически лица.

Писма от читатели

Малко изненадващо за нас, още след появата на нулевия и първия брой на NewBusiness.bg получихме доста писма от читатели, много от които освен поздравленията и пожеланията, ни изпратиха и своите препоръки или критични забележки. Благодарим на всички, които си направиха труда да ни пишат и публикуваме тук няколко от писмата:



Милена Аврамова

Идеята за такова "ръководство" за стартиращи предприемачи е страхотна. Радвам се, че сега ще има медия, която наистина е близо до своите читатели и черпи вдъхновение от техните препоръки, съвети и проблеми. Забележката ми е само за "опаковката" на NewBusiness.bg. Смятам, че едно такова списание/вестник би трябвало да изглежда малко по-свежо и разчупено. Освен това с тези колони не е много практично, но предполагам, че с времето тези недостатъци ще отпаднат. А, и още нещо – мисля, че ще бъде хубаво, ако има повече коментари по актуални теми, не само бизнес ориентирани, а и политически, икономически, дори забавни... Това е от мен. На добър час!

Васил Златинов

NewBusiness.bg е любопитно четиво. Не изглежда никак зле. До момента не съм чел нищо подобно и определено ми харесва практичната му насоченост. Такова издание трябваше да се появи много отдавна, защото не всеки може да започне собствен бизнес със солидни първоначални инвестиции и да се мери с големите корпорации, за които пишат другите списания с такава тематика. Надявам се скоро и сайтът на NewBusiness.bg да се обновява по-често, а не само когато има нов брой. Особено форумът е доста важен за добрата обратна връзка, а той все още не работи :)

Даниела Любомирова

Здравейте, поздравявам ви за идеята да направите издание, насочено към младите предприемачи, както и за съдържанието на първия брой – бих казала, че за първи път виждам медия, която наистина да ми изглежда смислена и съдържателна. Без глупави изказвания на политици и отразяване на светски безсмислици. Искам също да ви задам един въпрос: имам опит и интерес в сферата на планинския и еко туризъм, бих искала да развия собствен бизнес в тази насока, но не знам от къде да започна. Бихте ли ме посъветвали какви са конкретните стъпки, които трябва да приема, за да стартирам успешно?

Държавата ще гарантира до 50% от размера на кредитите за малки и средни фирми

Националният гаранционен фонд (НГФ) издаде гаранции за 50 млн. лв., съобщиха от пресцентъра на Българска банка за развитие (ББР). Със средствата ще бъдат покрити до 50% от кредитния риск по заеми на малки и средни предприятия. Фондът подписа споразумения с пет търговски банки за отпускане на портфейлни гаранции на стойност 50 млн. лева. Това са Банка ДСК, Райфайзенбанк, ПИБ, МКБ Юнион-банк и Интернешънъл Асет Банк. В момента НГФ води преговори за подписване на споразумения с още седем финансови институции – ОББ, СИБанк, SG Експресбанк, Уникредит Булбанк, Алианс Банк, ЦКБ и ЧПБ Тексимбанк.

Целта на споразуменията е да улесни достъпа на български малки и средни фирми до банково финансиране чрез осигуряване на допълнителни гаранции за получаване на кредит. Капиталът на НГФ е 80 млн. лв. и ще поема до 50% от кредитния риск, като останалите 50% се поемат от банката-партньор. За всички банки условията по гаранционните споразумения, които са сключили с фонда, ще са еднакви, казаха още от ББР.

Фондът ще предлага две гаранционни програми на банките-партньори. Чрез първата ще се издават гаранции на малки и средни предприятия за инвестиционни кредити. За тях ще могат да кандидатстват стартиращи фирми и вече съществуващи фирми с реална дейност над 1 година. Максималната гарантирана сума за стартиращи фирми ще е до 250 000 лева, а за съществуващи фирми - до 500 000 лв. Гаранциите ще могат да се ползват за кредити с до 10 годишен срок. Втората гаранционна програма е за експортно ориентирани фирми, които желаят да изтеглят оборотен кредит. При тази схема гарантираната сума и за съществуващите и за стартиращите фирми ще е до 250 000 лева, а срокът на гаранция-



та - до 2 години. Минимум веднъж годишно фондът ще проверява всички гарантирани от него кредити. Фирмите ще бъдат инспектирани дали изпълняват целта на финансирането, а банките – дали спазват вътрешните си правила за кредитиране. При очакван среден размер на гаранцията от 100-150 хил. лв., очакванията са фондът да гарантира около 500-700 кредита. Търговските банки поеха ангажимент срещу предоставената от Фонда гаранция да разглеждат в по-кратки срокове исканията на фирмите за кредит, както и да предлагат по-гъвкави схеми при обезпеченията и по-благоприятни лихвени условия.

Новината е повече от добра, защото именно стартиращите предприемачи имат най-големи трудности при получаване на кредити. Причината е, че повечето финансови институции имат изискване заемът да бъде обезпечен 100 процента. При това положение трезорите искат или други активи като обезпечение, или гарант. Също така, отпускането на кредит за стартиращите дружества се разглежда като операция с повишен риск, заради кратката им фирмена история. По думите на Светлин Статков, изпълнителен директор на НГФ, от гаранциите по кредитите ще могат да се възползват проекти на предприятията, спечелили финансиране по европейските фондове и програми.

Следващото световно явление в Интернет може да тръгне именно от България

За тази цел обаче трябва да създадем екосистема за развитие на стартиращи компании, твърди в интервю за NewBusiness.bg Николай Горчилов, съосновател на телекомуникационния оператор Орбител и настоящ „бизнес ангел“, търсещ нови предизвикателства в сферата на онлайн услугите.

Въпросите зададе Александър Александров

Г-н Горчилов, във вашия блог www.struvasi.com вие пишете, че в България не съществува екосистема за създаване и развитие на стартиращи компании. Какво според вас трябва да включва тя?

Пет са основните фактори за развитие на такава екосистема: предприемачи, университети, бизнес ангели, рискови фондове и големи компании от съответния бранш. Нека да видим защо.

Всичко започва с критичната маса предприемчиви и интелигентни млади хора без професионален опит. Основна роля за високата концентрация на такива хора се пада на висшите учебни заведения. Моментът на приключване на обучението е възможно най-подходящ за старт. Излизайки от университета, младият човек все още не е обременен със семейни агажименти и може да се отдаде на каузата си напълно и безрезервно. Второ, на тази възраст няма какво да изгуби, освен личното си време. И трето, все още не знае, че това което е измислил просто „няма начин“ да се случи. А понякога се оказва, че начин все пак има.

Тъй като под 10% от университетската „продукцията“ ще стартира собствен бизнес, останалите 90% служат като банка за кадри. Следващият важен еле-

мент от веригата са бизнес ангелите. Това са хора с пари и евентуално опит, които „осиновяват“ стартиращи компании. И както родителят ще помогне с каквото може на своето дете, така и ангелът е готов да се притече на помощ – дали с пари, дали със съвет или контакт. Бизнес ангелите извършват adult supervision в най-ранната детска възраст на един стартъп. Едва 10% от стартиралите компании ще тръгнат по траектория на север. Обикновено в този момент се намесват фондовете за рисково финансиране или така наречените VC. Чрез своите „умни пари“, венчър капиталистите превръщат гаража в истинска бизнес организация с три основни цели: ръст, ръст и пак ръст. Понякога това изисква допълнителни рундове на финансиране, но схемата общо-взето се повтаря. Венчър фондовете имат важната задача да „реализират“ успешните компании на следващата, финална стъпка.

Какво се случва след това с компанията?

Ако предприемачът за пореден път мине ситото от 10% и в крайна сметка се окаже, че е сътворил нещо значимо има две алтернативи пред себе си. Най-често получава предложение за изкупуване от голяма компания, на което не може да откаже. Ако е по-смел, отива на борсата и евентуално доживява до двадесетата година начело на своята компания, влизайки в клуба на колосите, редом с Бил Г., Стийв Дж. и Майкъл Д.

НОВИНИ

Увеличават капитала на Българската банка за развитие

С 2 399 960 лв. ще бъде увеличен капиталът на Българската банка за развитие АД (ББР), реши Министерският съвет на редовното си заседание преди дни. Решението за повишаването му е една от мерките за противодействие на последиците от световната финансова криза върху реалния сектор, която е част от пакета „Пазарна гъвкавост“ в антикризисния план на правителството, обясниха от пресцентъра. Целта е да се осигури достъп до кредитен ресурс за малките и средните фирми.

Средствата ще се използват за финансиране на малките и средните предприятия чрез комплекс от финансови инструменти. Приоритетна мярка е предоставянето на целеви кредитни линии на банките. Решението за увеличаване на капитала е свързано със запазването на стабилен и конкурентоспособен малък и среден бизнес, повишаване на заетостта, приходите в бюджета и стимулиране развитието на икономиката в условията на глобална финансова криза.

С решение на Общото събрание на акционерите през декември капиталът на ББР бе увеличен с 500 млн. лв. С две постановления бяха предоставени 430 млн. лв. и 67 600 040 лв. Към момента капиталът на банката е 497 600 040 лв. С днешното решение се довнася разликата до 500 млн. лв. или 2 399 960 лв. Уставният капитал на ББР може да нараства неограничено с решение на Общото събрание на акционерите, като акциите на държавата от 51 на сто са непрехвърляеми. Допуска се собственици на акции от капитала на финансовата институция да могат да бъдат Банката за развитие на Съвета на Европа, Европейската инвестиционна банка, Европейският инвестиционен фонд и банки за развитие на страни-членки на ЕС.

Към края на миналата седмица около 69% от средствата по кредитните линии на ББР са усвоени от фирмите, сочат справките на финансовата институция. Към средата на юни банките са договорили 493 кредита за над 222 млн. лв. ББР е предоставила на търговските банки 324 млн. лв. за инвестиционно и обратното финансиране на малки и средни предприятия и селскостопански производители. Най-много средства за инвестиционно кредитиране са отпуснати в сектора на преработваща промишленост – 26 на сто. Следва секторът на търговията и услугите с 24.3%. С близо 19 на сто на трето място е селскостопанският сектор. В първите пет попадат още хотелиерският сектор с 8.6% и строителния - с 5 на сто. Запазва се тенденцията в големи градове да се отпускат най-много кредити. София заема първото място с общо 72 кредита. Пловдив, Русе, Варна и Бургас са другите градове, в които се предоставят най-често инвестиционни заеми.

На 23 юни Националният гаранционен фонд (НГФ), който е дъщерно дружество на ББР, подписа споразумения с 5 търговски банки за отпускане на портьфейлни гаранции на стойност 50 млн. лв. Това са Банка ДСК, Райфайзенбанк, ПИБ, МКБ Юнионбанк и Интернешънъл Асет Банк. В момента фондът води преговори за подписване на споразумения с още 7 финансови институции – ОББ, СИБанк, SG Експресбанк, Уникредит Булбанк, Алианс Банк, ЦКБ и ЧПБ Тексимбанк. Целта на споразуменията е да улесни достъпа на българските малки и средни фирми до банково финансиране чрез осигуряване на допълнителни гаранции за получаване на кредит. Капиталът на НГФ е 80 млн. лв. Фондът ще поема до 50% от кредитния риск, като останалите 50 на сто се поемат от банката-партньор. За всички банки условията по гаранционните споразумения, които са сключили с фонда, ще бъдат еднакви.

В България терминът „бизнес ангел“ все още не е широко разпространен. Бихте ли обяснили на читателите на NewBusiness.bg какво означава той?

„Бизнес ангелите“ са основният източник за външно финансиране на стартиращи компании. „Ангел“ може да намерим от три посоки. Най-често, това са роднини и приятели, хора от най-близкия кръг на предприемача. Те се характеризират с най-малки финансови възможности, но при тях финансирането е срещу най-малки ангажименти на основателя.

Втората група са най-общо казано хората с пари. Обикновено това са успели бизнесмени, висши мениджъри и представители на свободните професии – адвокати, лекари, счетоводители и пр. В този случай таванът на финансиране е значително по-висок, но и изискванията към предприемача се увеличават. Основателите трябва да са готови да загубят повече дялове в дружеството си да имат значително по-малко свобода в управлението.

Третата група „бизнес ангели“ са предприемачи и ключови служители от големите фирми в съответната индустрия. Да ги убедиш да ти дадат пари е много сложно, защото често разбират повече от теб и задават много трудни въпроси. Ако минеш теста обаче можеш да разчиташ на значително финансиране, в съчетание с много ноу-хау и безценни контакти. Освен в оперативен план, този вид „ангели“ могат да изиграят ключова роля в следващите фази на привличане на капитал.

Каква би могла да бъде ролята на „бизнес ангелите“ за преминаване на икономиката ни по-лесно през периода на криза?

Смятам, че кризата и ограничените възможности за лесни и бързи печалби ще конвертира доста хора с пари в „бизнес ангели“. Това означава повече стартиращи компании, повече работни места, по-голям шанс за скорошно излизане от ситуацията.

Какви са вашите планове и в какви проекти сте готови да инвестирате средства в бъдеще?

Моите инвестиционни интереси са изключително в областта на онлайн услугите, защото само те могат да стартират с относително малък начален капитал и в крайна сметка да променят света. Във всички други области са необходими колосални инвестиции, преди първите сиг-

нали за машабен успех. Интересувам се от проекти, сравними с YouTube, Skype и Facebook, но преди да са се родили. Заедно с няколко приятели със сходни интереси и възможности търсим усилено такива млади екипи със свежи идеи за световна онлайн революция. Като доказателство за нашата сериозност е организацията на OpenCoffee Club – ежеседмични отворени сбирки на хай-тек предприемачите. Всеки който има идея или вече е започнал да я реализира е добре дошъл да я сподели на хора със сходни интереси, да получи обратна връзка, а защо не да си намери и подходящ „бизнес ангел“.

Бихте ли разказали по-подробно какво представлява OpenCoffee Club?

OpenCoffee Club е отворен формат за регулярни и неформални срещи, на които предприемачи, инвеститори и разработчици обменят опит, контакти и идеи. Вярваме, че това е първата, най-проста и бърза крачка към създаване на подходяща екосистема за развитие на стартиращи компании. Постигаме го чрез каталогизация на съществуващите процеси по сформирани на стартъпи и обграждането им с енергията на много хора със сходни интереси в областта на Интернет и високите технологии. Сред организаторите на клуба са Богомил и Виктор от Нетинфо, Боян от ISC BG, Вальо и Иван от Lessno.com, Вальо от Start UP, Васко от Грамма, Виктор от AllTelecoms, Дидо от Нетейдж, Драго от DGM, Косьо и Павел от NEVEQ и др. колеги.

Какви са конкретните цели на инициативата?

Надяваме се, че чрез нея всеки ще открие по нещичко за себе си. Предприемачите ще могат да споделят идеи, да събират обратна връзка и да установяват начален контакт с потенциални съдружници, партньори, инвеститори, съветници, служители и клиенти; техничарите може би ще открият нови и интересни проекти, към които биха могли да се присъединят, да консултират или да изпробват. Като потенциални предприемачи, те ще се запознаят с хора, готови да им помогнат в областите, в които нямат увереност; инвеститорите от своя страна ще намерят куп предприемчиви хора, ще чуят техните идеи в най-ранна фаза и ще могат да им помогнат със съвет, контакти и конструктивна критика.

В резултат на интензивната обмяна на идеи, опит и енергия очакваме по-голям брой и по-качествени проекти. Кой знае, може следващия голям хит на световния Интернет да се роди на някоя такава среща.

Cisco Capital разширява сътрудничеството си с UniCredit Leasing

Cisco обяви, че разширява своята финансова програма Cisco EasyLease в партньорство с UniCredit Leasing. Програмата е създадена, за да помогне на малкия и среден бизнес, да придобие модерни мрежови технологии бързо и лесно, без това да тежи на фирмения бюджет. Продуктите и решенията на Cisco могат да бъдат закупени на лизинг бързо и при гъвкави условия, а равните месечни вноски помагат на бизнеса да планира капиталовите си разходи. За да насърчат малките и средни компании в България да се възползват от офертата, Cisco Capital и UniCredit Leasing предлагат промоционална фиксирана лихва от 0% със срок от 24 или 36 месеца. Офертата важи за сделките, одобрени до 31 юли 2009 г. Съвместната финансова програма на Cisco Capital и UniCredit Leasing изисква минимални първоначални инвестиции и предлага максимално удобство. EasyLease е програма за лизинг с фиксирани вноски, която се предлага при промоционални условия за договори до 200 000 евро, които се одобряват от UniCredit Leasing.

„Най-сериозната бариера пред малките и средни предприятия при внедряването на нови ICT решения не е достъпът до технологии, а липсата на финансиране. Адекватното финансиране може да помогне за отстраняване на бюджетните проблеми, позволявайки на компаниите да инвестират в нови технологии, които ще подобрят бизнес продуктивността и оперативната ефективност, като в същото време намалят разходите си“ – заяви Йордан Попов, управляващ директор на Сиско България. Той добави, че офертата прави технологиите на Cisco достъпни за повече малки и средни фирми, увеличавайки тяхната конкурентност в днешните трудни за бизнеса времена. Финансовата оферта се предлага посредством сертифицираните партньори на Cisco. Тя представлява интегрирана част от набора решения на компанията, които отговарят на конкретните нужди на всеки отделен бизнес, специално създадени за сектора на малките и средни предприятия. Повече информация е достъпна на адрес: http://www.cisco.com/cisco/web/solutions/small_business/index.html

Семинар по електронен бизнес в София

На 29 юни от 9:00 ч. до 13:00 ч. във ВТУ Тодор Каблешков ще се проведе първият по рода си семинар по електронен бизнес, насочен към нуждите на малките и средни предприятия. Събитието ще бъде посветено на възможностите за развитие и бъдещо разрастване на дейността на една фирма в глобалната мрежа и предлагането на стоки и услуги в Интернет. Обучението е насочено към предприемачи, които имат желание да изнесат част от бизнеса си в мрежата или искат да увеличат продажбите си с минимални инвестиции. На него ще бъдат разгледани теми, свързани с функционирането на Интернет магазините, какви са юридическите аспекти на организацията на бизнеса, какви видове електронни магазини има, какви стоки се продават по-лесно и др. Повече информация за семинара е достъпна тук: <http://lifeconsult.info/kursove/104.php?z=4>

Франчайзинг с Форнетти: На една хапка разстояние от успеха

Как един млад предприемач се ориентира в морето от възможности за стартиране на малък бизнес? Как да подбере подходяща ниша? Къде световната финансова криза ще премине най-бързо и най-безболезнено? Отговорът може би се крие в малки банички, които без съмнение всеки от нас е опитвал или най-малкото е виждал поне веднъж.

Луна Георгиева

Защо точно „Форнетти“? В България бизнесът с форнети процъфтя през последните две години. Продуктите станаха толкова популярни, че едва ли масовият потребител знае, че „Форнетти“ всъщност е названието на самата фирма – за хората самите продукти се наричат „форнети“ и едва ли някой може да ги убеди в противното. Всъщност това съвсем не е толкова важно в конкретния случай. Според официалната статистика у нас от форнети се препитават хиляди дребни предприемачи. Именно те казват, че този бизнес все още е печеливш въпреки кризата. Най-вероятно защото търговията с хранителни стоки ще е последното нещо, за което хората ще спрат да дават парите си – все пак за да живееш, трябва да ядеш. Ако отворите сайта на „Форнети България“ там ще видите изброени една камара

предимства в сравнение с останалите конкуренти

на пазара. Сред тях са например, че продуктите на фирмата притежават сертификата за най-висока безвредност на своята продукция. Франчайзинговата система на „Форнетти“ пък обхваща разработката и производството на продуктовете, доставката и монтажа на необходимите пеци за изпичане на място на полуфабрикатите, осигуряването на непрекъснато зареждане със стока, предоставянето на висококачествени маркетингови и сервизни услуги. Фирмените опаковъчни материали се набавят от „Форнетти

Франчайз“ на преференциална цена. Самите пеци са енергоспестяващи, а доставката на стоката (замразените пекарски изделия) е безплатна. За тези от вас, които все още не са си избрали място, което тепърва ще разработват, „Форнетти България“

предлага разработени търговски обекти

в София и в страната. През цялото време специалисти от фирмата Форнетти България оказват помощ чрез практически съвети при разполагането на съоръженията. Още един плюс за стартиране на търговия с малките банички – фирмата неизменно присъства на различни специализирани изложби в страната и в чужбина, организира промоционални акции, в рамките на които все по-широк кръг потребители имат възможност да се запознаят с нейните продукти. И много важното условие да се захванете с подобен бизнес – продуктите са разнообразни и много, много вкусни. Което на езика на рекламата и маркетинга означава, че няма излъгани очаквания у потребителя, напротив – първата покупка няма да е последната. И ако всичко това ви е убедило, че начинанието си заслужава, следва да пристъпите към действие.

Как да започнем бизнес към фирма „Форнетти България“?

Оказва се, че след регистриране на фирма, стъпките до отваряне на магазин за продажба на малките банички не са толкова много нито толкова сложни. На първо мяс-

НОВИНИ

Бизнесклиматът през юни се влошава

През юни 2009 г. се наблюдава спад в равнището на общия показател на бизнес климата с 1.1 пункта, в сравнение с май, съобщават от Националния статистически институт. Показателят "бизнес климат" регистрира влошаване във всички наблюдавани отрасли, с изключение на сектора на услугите.

Показателят "бизнес климат в промишлеността" през периода се понижава с 2.7 пункта спрямо предходния месец. Мнението на стопанските ръководители за настоящото бизнес състояние на предприятията и очакванията за следващите шест месеца са по-песимистични. Продължава свиването на производствената активност и на поръчките за местния пазар и за износ. Същевременно по-песимистични са и очакванията за дейността през следващите три месеца. Мениджърите продължават да посочват несигурната икономическа среда и недостатъчното търсене като основни фактори, затрудняващи дейността в отрасъла. Относно продажните цени предприятията, които предвиждат намаление, са повече от тези, които считат, че цените им ще се повишат през следващите месеци, в резултат на което балансовият показател е отрицателен (- 2.9%).

Поради леко увеличения песимизъм на строителните предприемачи за бизнес състоянието на предприятията през следващите шест месеца съставният показател за сектора на строителството се понижава с 0.9 пункта, в сравнение с май. Настоящата строителна активност се оценява като намалена, а осигуреността на производството с поръчки - като недостатъчна. Данните от бизнес анкетата сочат, че не може да се очаква съществено активизиране на строителната активност през следващите три месеца, което е съпроводено и с песимистични очаквания по отношение на персонала.

Несигурната икономическа среда и финансовите затруднения остават основни проблеми за строителните предприятия, а през последните месеци се отчита и увеличаване на броя на клиентите със закъснения в плащанията. По отношение на продажните цени в строителството продължава да има очаквания за тяхното намаление през следващите три месеца.

Показателят "бизнес климат в търговията на дребно" е с 0.7 пункта под равнището си от май, което се дължи на по-умерените прогнози на търговците на дребно за бизнес състоянието на предприятията през следващите шест месеца. По тяхно мнение обемът на продажбите през последните три месеца се е намалил, като очакванията за продажбите и поръчките към доставчиците през следващите три месеца клонят към запазване на настоящото ниво. През юни мениджърите посочват несигурната икономическа среда и недостатъчното търсене като основни фактори, затрудняващи дейността на предприятията. По отношение на цените в търговията на дребно очакванията са за запазване на тяхното равнище през следващите три месеца.

то харесват съответен търговски обект, но преди да го наемете е препоръчително да се свържете с представител на „Форнети България“, който да потвърди, че изборът ви е удачен. Най-подходящите места са спирки, подземи, пазари, пешеходни улици, търговски центрове, главни улици, училища, болници, офис сгради, общини, общежития и т.н. или накратко казано места, където човекотопотокът е по-голям.

За да проработи обектът, може би най-важното условие е да разполага с

разрешително за търговия с

хранителни стоки,

издадено от Регионалната инспекция за опазване и контрол на общественото здраве (РИОКОЗ). При подаване на заявлението за разрешение е необходимо да се упомене, че в обекта ще се извършва изпичане на полуготови тестени изделия в монтираната в търговския обект „атрактивна пещ“. В случаите, когато търговският обект има вече издадено от РИОКОЗ разрешение за търговия с хранителни стоки, без да е включено наличието на „топла точка“, е необходимо да се подаде заявление за разширение на вече издаденото разрешително с включването на този елемент от дейността. Заявлението за разширение се подава в същата РИОКОЗ, от където е издадено разрешителното за търговска дейност с хранителни стоки. При възможност е целесъобразно да се осигури отделно помещение за

съхранение

на полуфабрикатите

и тяхната подготовка преди изпичането. След като бъдат доставени в магазина, те се съхраняват в хладилна камера за дълбоко замразяване, която осигурява необходимата за съхранението им температура от минус 18 градуса по целзий. Желателно е размерът на фризера да бъде минимум 500 л. (подходяща за съхранение на 160-170 кг. форнети продукти). Съгласно предписанията на РИОКОЗ в помещението се изисква задължително да има умивалник с течаща топла и студена вода.

Чисто технологично, в съответствие с основните принципи на фирмата, е целесъобразно блокът за изпичане на изделията включващ отделение за набухване на тестото и същинска пещ, да бъде разположен на видно и леснодостъпно място в търговското пространство на обекта, като по този начин се решава и въпросът за директното предлагане и реализация на пряко изпечените изделия. Да не говорим, че тук проработва психологическият фактор за клиента – безусловната готовност да си купи нещо, което се приготвя пред очите му.

Минималният размер за „Форнетти“ – магазин трябва да бъде 10-12 квадратни метра.



Разположението на обекта е в основата на успеха

Оформлението на търговските обекти от веригата следва зададени параметри за унифициран външен изглед. Идеята е марката да е добре разпознаваема, от което разбира се всеки франчайзингов партньор може само да спечели.

След като получите официалното „да“ за избрания от вас търговски обект, се пристъпва към сключване на договор с „Форнетти“. Тук стигаме до финансовата част – задължително се заплаща

гепозит в размер на 1000 евро,

който остава в компанията, докато сте в договорни отношения с нея. „После получавате съответното оборудване, закупувате стока (цените, на които купувате от производителя и тези, на които продавате на потребителя, са фиксирани)“ – обясняват пред NewBusiness.bg от офиса на „Форнети България“.

След това вече сте готови за първите си клиенти. Посрещнете ги с усмивка и добро отношение! И ако слоганът на Форнетти „Една хапка успех“ проработи и за вас, то на нас ни остава да ви пожелаем много доволни и заситени клиенти.

Фирмата „Форнети Франчайз“ е основана в Унгария през 1997 година. Към настоящия момент вече е оборудвала с пещи над 6500 обекта в цяла Европа, които вече функционират. Разполага с 20 партньори на ниво „Master Franchise“, които развиват дейността на фирмата в Полша, Словакия, Чехия, Румъния, Сърбия, Германия, Ирландия, Англия, Швейцария, Австрия, Швеция, Хърватия, Украйна, Холандия, Гърция, Испания, Кипър, както и извън Европа – в Кувейт. Компанията притежава и редица международно признати сертификати за качество на продукцията.

ИАНМСП ще има локален офис в Търговище

Изпълнителната агенция за насърчване на малките и средните предприятия (ИАНМСП) ще разполага с офис в гр. Търговище, съобщиха от Министерския съвет. Представителството се намира на ул. „Христо Ботев“. Помещението е с големина 18,32 кв. М и представлява публична държавна собственост. Откриването на офиса ще улесни комуникацията на агенцията с малките и средни фирми от града и региона.

Нараства потреблението на виртуални сървъри

Българската компания за хостинг услуги СуперХостинг.БГ (<http://www.superhosting.bg/>) отчита повишен интерес към предлаганите от нея услуги тип „виртуален сървър“ (VPS). Увеличаването на поръчките се дължи главно на повечето запитвания от страна на малки и средни фирми, както и от софтуерни разработчици. От компанията обясняват по-високия интерес с ценовите предимства на виртуалните сървъри, както и с тяхната гъвкавост, които ги правят подходящо решение за стартиране на дейност във време на рецесия.

VPS (Virtual Private Server) е хостинг услуга, при която един физически сървър се разделя на няколко логически виртуални сървъра. Всеки от тях работи напълно независимо от останалите, като използва параметрите, които са лимитирани в зависимост от изборния план. Като основни предимства на виртуалните сървъри се сочат значителното понижаване на разходите в сравнение с използването на наета машина, наличието на гарантирани ресурси, независимото управление и възможността за създаване на резервно копие на данните.

За да отговори на нарастващия интерес, СуперХостинг.БГ стартира промоция на предлаганите от нея VPS услуги. Отстъпките за тарифните планове VPS Старт, VPS Про и VPS Бизнес са съответно 20%, 25% и 30%, като същевременно параметрите за месечен трафик са удвоени за всички пакети. „Потреблението на хостинг услуги се увеличава непрекъснато и нарастващото търсене на виртуални сървъри е поредното доказателство за тази тенденция. Инвестициите, които СуперХостинг.БГ направи в оборудване и свързаност през последните години, позволяват на компанията да отговори на този ръст, не само посрещайки неограничен брой новите клиенти, но и предлагайки по-високи параметри за всичките си съществуващи потребители“ - заяви Любомир Русанов, управител на хостинг компанията.

Клиентите на VPS услугите, предлагани от СуперХостинг.БГ ще получават сървър с пълен (root) достъп (включително опция за рестарт), както и възможност за инсталиране и конфигуриране на всички необходими софтуерни приложения. Повече информация за VPS услугите е достъпна тук.

Как да превърнем компютърните си познания в успешен бизнес

Захари Димитров

Зад много от най-успешните компании стои по една шура идея, която в самото начало може би е изглеждала не особено перспективна дори на своите създатели. Дори и да не ви е дошла гениална идея обаче, при всички случаи първата стъпка към успеха в света на бизнеса си остава, да решите с каква дейност ще се захванете. Както NewBusiness.bg вече писа, най-често срещаната отправна точка при избора на пазарна ниша е свързана с конкретните способности, опит и познания на предприемача. Просто защото създаването на собствена компания често е свързано с достатъчно нови регулации, проблеми и задачи, предизвикващи в него несигурност, за да може той да си позволи и самата дейност да му бъде непозната. В този материал ще предложа на вниманието ви няколко възможности за старт, подходящи за специалисти с познания в сферата на информационните технологии.

Какви предимства ви дава технологичният сектор?

На първо място това е сфера, в която ключов фактор за развитие не са големите капитали, а познанието. Разбира се, има и не малко ИТ проекти, чиито първоначални инвестиции се измерват в милиони. Свидетели сме обаче и на старта на десетки малки софтуерни или мрежови компании, създадени от група приятели или състуденти, които се развиват успешно, без почти никакъв първоначален капитал. При това подобни примери не липсват и у нас.

На второ място възможностите за ръст са значително по-големи. Ако на индустриалци, като Самюел Уолтърън (Wal-Mart) или Ингвар Кампард (IKEA) са трябвали много години, за да натрупат състояние над 1 милиард долара, то на технологични предприемачи, като Сергей Брин (Google), Лари Пейдж (Google) или Джефри Безос (Amazon) това се отдава значително по-лесно. Препоръчвам ви в тази връзка да прочетете поредицата от статии „ИТ милиардерите“, публикувани в този и предишния брой на NewBusiness.bg. Дори и да не се стремите към милиарди, потенциалът за ръст в краткосрочен план на една малка фирма за уеб дизайн, бизнес софтуер или Интернет услуги си остава значително по-голям от този на баничарница, барче или магазин за плодове и зеленчуци. Икономиката е в процес на машабна миграция към нов тип системи за управление на бизнеса, за маркетинг, продажби и комуникация, което означава, че през следващите години търсенето на изпълнители на такива проекти само ще се увеличава.

Друго предимство е, че стартирайки дейност в ИТ сектора, по-лесно можете да се възползвате от

предимствата на отдалечената работа,



НОВИНИ

Утре приключва срокът за подаване на годишни финансови отчети

Утре, 30 юни, приключва срокът за подаване на годишни финансови отчети в Агенцията по вписванията. За да улеснят търговците, службите по регистрацията на агенцията в София, Варна, Пловдив и Бургас работиха и в събота с нормално работно време. Статистиката на Агенцията по вписванията показва, че търго-



вците, задължени да представят одобрения и приет годишен финансов отчет, са около 200 хиляди.

Заявители в търговския регистър могат да бъдат търговецът, упълномощен от него адвокат или съставител на годишен финансов отчет с нотариално заверено пълномощно. Ако документите бъдат подадени по електронен път, освен време се спестяват и пари, тъй като държавната такса е с 30 на сто по-ниска, припомнят от агенцията. Ако годишните финансови отчети не бъдат обявени преди изтичането на крайния срок, по закон се предвиждат санкции, напомниха още от Агенцията по вписванията.

Спечелете безплатен уеб семинар, представяйки своите постижения

Focus е открита платформа за изследвания, даваща възможност за среща и организиране на дискусии на експерти в областта на бизнеса и ИТ сферата. Ако сте ИТ професионалист или търсите съвет за взимането на бизнес решения може да се включите към онлайн обществото на специалистите и да представите своите умения, и експертиза в различни области. За да се станете част от състезанието на Focus обществото трябва да имате собствено изследване по дадена проблематика (да сте създали ръководство със съвети, най-добри практики, изследване или бизнес указания), които да споделите с останалите членове. Трябва да изберете темата на вашето изследване от одобрените предложения и да изпратите вашите материали преди 15 юли за да участвате в надпреварата. Повече информация и записване тук: <http://www.focus.com/ugr/create-research/?tfs=3374>

а в добавка след като веднъж бъде създаден вашият продукт, възможностите за неговото развитие и усъвършенстване са изключително големи. В тази статия ще ви предложат няколко идеи, които са сравнително лесни за развитие и същевременно имат сериозен потенциал за растеж



в близко бъдеще. Нуждаете се само от малко излишни средства за регистрация на компания, познаване на няколко езика за програмиране и уеб технологии, приятели със сходни познания и интереси и много свободно време за развитие на вашия бъдещ бизнес.

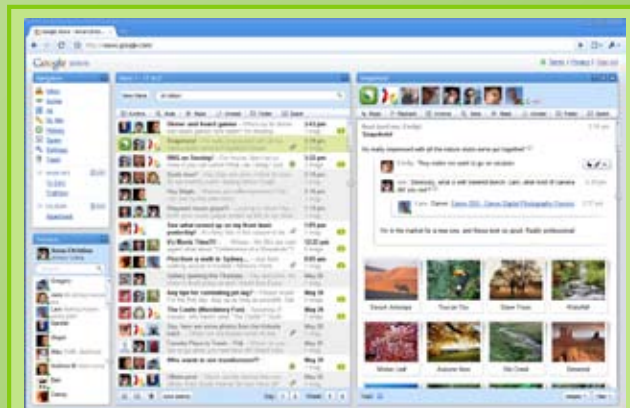
Замисляли ли сте се защо в университетите големите корпорации като Microsoft, Cisco, IBM, SAP, Sun и други предлагат на изключително ниски цени, своите технологии. Определено зад добрите намерения на мениджърите се крие идеята студентите да се запознаят с техните продукти и в бъдеще да използват именно тях, а не конкурентни решения. С развитието на Интернет и отворените стандарти обаче нещата вече не изглеждат толкова лесни за големите корпорации. Създаването на свободни технологии с открит изходен код, позволяват на младите умове да се учат и допринасят за развитието им без да се обвързват с конкретен продукт или производител. Какво ни дава тази възможност? Ако например създавате уеб сайтове едва ли е от значение за вашия клиент дали ще направите неговия сайт на ASP, JSP, PHP или ще използвате друга технология. Той се интересува от крайния продукт. Силата на младите компании е именно във възможността да учат в движение и да развиват иновативни продукти и услуги, базирани на новите технологии, преди още те да са се появили окончателно на

пазара.

Ето и няколко конкретни примера за създаване на малка фирма в сферата на ИТ услугите, използвайки бързото развитие на нови информационни технологии...

Google Wave

Google Wave е нов метод за комуникация и сътрудничество, анонсиран от Интернет търсачката на провела се наскоро (27 май) Google I/O конференция. Идеята е да се улесни начина на комуникация на потребителите в Интернет, комбинирайки възможностите на уеб технологиите с електронната поща, чат мрежите, wiki сайтовете и социалните мрежи. Според Google съвместяването на всички тези източници на информация в единна платформа за уеб услуги значително ще намали изгубеното време пред компютъра за търсене на съобщения и документи. Google Wave се съсредоточава върху споделянето на данни и ще включва изключително силни характеристики за сътрудничество, като превод в реално време на над 40 езика, проверка на правописа и множество други полезни възможности. От технологична гледна точка услугите разработвани за платформата ще вървят върху XMPP протокола (използван от Jabber) и новия Wave Federation Protocol, разработен от Google. Този протокол както и



Дали Google Wave ще се превърне в бъдещето на комуникациите, тепърва предстои да разберем

програмните интерфейси за работа с него са открити, като част от тях вече е достъпна в Интернет, за тестване и разработка на приложения. Google Wave ще бъде пуснат за официална употреба към края на годината. За да се запознаете с него може да посетите официалния сайт на проекта <http://wave.google.com> или ако сте по-технически ориентирани да разгледате програмните библиотеки

НОВИНИ

Център за данни Daticum предлага партньорство на SaaS – стартъни

Българският център за данни Daticum (<http://daticum.bg/>), който е част от Сирма Груп, обявява партньорска програма, насочена към компаниите, развиващи SaaS (Software as a Service) услуги. Центърът ще предостави оборудване с гратисен период на всеки доставчик на софтуер като услуга, позволявайки му да разработи бизнеса си, да привлече клиенти, да започне да печели от тази дейност и едва тогава да изразходва средства за важни ресурси, като хардуер и свързаност. По този начин SaaS компаниите ще намалят риска при старта на дейността си, а техните екипи ще могат да се концентрират върху това, в което са най-силни – разработката на софтуерни приложения, вместо първо да стават специалисти в изграждането на центрове за данни. Освен това те няма да плащат със задна дата за времето, през което са разработвали услугата си, а едва от момента, когато я предложат на пазара.

„Концепцията Software as a Service се налага като една от ключовите тенденции в ИТ бранша в условията на криза, тъй като тя позволява на клиентите да плащат само за времето, когато реално използват дадено приложение. Убедени сме, че развитието на този сегмент ще спомогне за повишаване конкурентоспособността на цялата българска икономика и посланието на Daticum е, че ние ще подкрепим всички стартиращи SaaS компании, защото в тяхно лице виждаме наши естествени партньори в бъдеще“ - заяви Росен Маринов, Главен изпълнителен директор на Daticum. Software as a Service (софтуер като услуга) представлява подсегмент от ИТ пазара, който включва предлагането на програмно обезпечаване, но не под формата на лицензи, а за временно използване срещу някакъв наем. Този бизнес модел е удобен с това, че позволява на клиентите да плащат само за времето, през което реално използват един софтуерен продукт, вместо да придобиват скъпи лицензи. Според повечето пазарни анализатори SaaS е един от най-бързо развиващите се ИТ подсегменти през последните месеци, а очакванията са ръстът на този тип услуги да стане още по-голям в бъдеще, поради рецесията и стремежа на много компании да намалят разходите си за софтуерни лицензи.

От Daticum приканват всяка компания, която развива или ще развива SaaS бизнес, да се обърне към представители на центъра за данни, да ги информира от какво оборудване ще има нужда, след което да бъде договорен гратисният период, през който ще се развива услугата. Освен че ще могат да стартират дейността си със значително по-малко инвестиции и загуба на време, избирайки Daticum, SaaS компаниите ще се възползват и от сериозната международна свързаност на центъра за данни, включително резервирани връзки към всички големи телекомуникационни центрове в Европа. Това означава, че още със старта на дейността си компаниите вече ще имат достъп до международния пазар, без да се нуждаят от допълнителни инвестиции в тази насока и за тях остава сами да изберат на кои национални пазари ще маркетират своите услуги.

на <http://code.google.com/apis/wave/> или кода на протокола на <http://www.waveprotocol.org/>.

Какво можем да направим?

Google Wave ще предлага изключително богати възможности за комуникация между индивиди както в корпорациите, така и извън тях. Ще можете да ползвате системата, както да поддържате контакт с вашите приятели, така и с вашите колеги, без тези отношения реално да рефлектират помежду си (освен по ваше желание). Учредяването на малка компания от професионалисти в ИТ сферата, които да създават различни услуги базирани на този протокол дава възможност за печалби в близко бъдеще. Докато не е излязла окончателна версия, а продуктите на Google често са в постоянна бета – например Gmail, може да се разучат възможностите на интерфейсите и да се обмислят конкретни приложения или услуги за платформата. Проектите могат да бъдат насочени към два пазара – корпоративния или развлекателния (например различни игри за забавление между приятели работещи върху платформата).


NetVibes

NetVibes (<http://www.netvibes.com/>) е уеб органайзер за удобен преглед на съдържанието на онлайн емисии организиран под формата на стартова страница в Интернет. Ако сте използвали iGoogle или Моя Гювеч, имате представа за какво става дума. Целта е заетите с бизнес кореспонденция да разглеждат любимите си сайтове в Интернет за кратко време. Технологичната платформата зад NetVibes не е просто поредния RSS агрегатор, а дава много повече възможности за създаване на приложения върху нея. Можете да създавате различни AJAX приложения, интегриращи сайтове с екосистемата на NetVibes.



NetVibes предлага български интерфейс на основния си сайт, като не е за подценяване и възможността за създаване на локализирано съдържание в зависимост от държавата, в която сте в момента. Интерфейсите за

UPS : H7126808083 Edit



Tracking Number:	H712 6808 083
	View package progress
Type:	Package
Status:	Delivered <input type="checkbox"/>
Delivered On:	02/04/2008 10:00 A.M.
Delivered To:	GB
Signed By:	J HAMILTON
Service:	WORLDWIDE SERVICES

C NetVibes можете да пишете код за конкретни компании

NetVibes Universal Widget API (UWA) са безплатни и дават възможност за създаване на код, работещ за iGoogle, Windows Vista, Apple Dashboard, Live.com, iPhone, Opera, блогове, MySpace и други платформи.

Какво можем да направим?

Въпреки че е на пазара от няколко години, за сега услугите на NetVibes не са разкрили пълния си потенциал. Ако познавате XHTML, CSS и JavaScript/Ajax може да създадете различни приложения, които да продавате на крайни потребители на NetVibes. Допълнително създаването на аплети, интегриращи възможностите на корпоративни уеб сайтове и услуги (например проверка на пенсионната партия от даден фонд) към екосистемата на NetVibes, е дейност, директно насочена към големи корпорации, като бъдещи клиенти. Създаването на код веднъж и използването му с малко корекции на различни подобни платформи, както и интегрирането му в отделни уеб услуги е добра причина да се запознаете с опциите на NetVibes като платформа за разработка на мини уеб апликации.

НОВИНИ

УниКредит Булбанк откри летния сезон с удължено работно време на клоновете си по морето

В първия ден след посещането на астрономическото лято, клоновете на УниКредит Булбанк в някои от най-посещаваните морски курорти, основно по Южното Черноморие, вече са с удължено работно време. Така дори в разгара на сезона, туристите ще могат да извършват някои от най-честите операции като например обмяна на валута, включително и в събота и в неделя. С удължено работно време ще работят клонове в Несебър, Созопол, Царево, Поморие и Приморско, като първите три ще бъдат отворени и в неделя.

Офиси с удължено работно време:

Несебър – ул. 'Месембрия' №19 – в делнични и почивни дни: 8:30 – 19:30ч. В събота и неделя ще може само да се обменя валута;

Приморско – ул. 'Черно море' №9 – в делнични дни: 8:30 – 18:30ч.; в събота: 8:30 - 11:30ч.

Созопол – ул. 'Първи май' №2 – в делнични и почивни дни: 8:30 – 19:30ч., с обедна почивка от 12:00 до 13:00 часа;

Царево – ул. 'Крайморска' №20 – в делнични дни: 8:00 – 19:00; в почивни: 9:00 – 19:00ч., като между 17:00 и 19:00 ч. само обмен на валута;

Поморие – бул. 'Яворов' №40 – в делнични дни: 8:30 – 20:00; в събота – 15:00 – 20:00ч. само обмяна на валута.

е-Академи обяви конкурс за най-успешна и ефективна viral кампания за WEBIT

е-Академи отправи ново предизвикателство към обществото със старта на конкурс за най-успешна и ефективна viral кампания за WEBIT - първото за Югоизточна Европа изложение за дигитален маркетинг и Интернет бизнес. Базирана на линията WEBIT "Преди и сега" viral кампанията се стреми да провокира креативността на всеки решил да участва в този конкурс. Организаторите се надяват всеки желаещ да предаде посланието WEBIT "Преди и сега" абсолютно доброволно, използвайки вече съществуващи социални мрежи в Интернет средата. Това може да бъде маркетинг от уста на уста, но използващ вече възможностите на глобалната мрежа и то по възможно най-добрия начин.

Главната цел, която си поставя е-Академи е развитието на корпоративната комуникация в социалните мрежи и медии в цялата страна, както и креативността на отделните фирми, на всеки притежател на мобилен телефон или камера, така и на всеки човек с достъп до Интернет. Организаторите са убедени, че успехът на кампанията ще докаже, че живеем във време, в което вниманието на обществото и медиите не се купува, а се печели с творчество и взаимодействие. Рекламните образи и послания на кампанията могат да бъдат видяни тук: http://www.webit.bg/bg/en/press_room/advertisement.html

Facebook

Най-популярната социална мрежа предлага Facebook Platform (<http://developers.facebook.com/>), даваща възможност на независими програмисти да създават приложения. Вече съществуват хиляди безплатни и платени мини приложения и дори понятия като facebook spam, но сериозните компании никога не подценяват възможностите, които големите стурпвания на хора предлагат.



Facebook Platform Ви дава директен достъп до милионите потребители на социалната мрежа

В България все още няма сериозни приложения за Facebook, но има хиляди тестови програми. Защо именно вашата компания не създаде нова онлайн игра или интерфейс за пускане на тото посредством мини facebook приложение?

Какво може да направим?

Facebook постоянно се разраства. Компания, ориентирана към предлагането на различни услуги, работещи върху Facebook Platform и насочени към корпоративни клиенти, има значителен шанс за бърза възвръщаемост на инвестицията. Докато намерите влиятелни клиенти, за които да разработвате софтуер, можете да се упражнявате в създаването на прости игри или приложения, които да използвате като канал за следене на аудиторията и продаване на рекламно място.

OpenSocial

OpenSocial (<http://www.opensocial.org>) е колекция от програмни библиотеки (API), предоставени от Google за създаване на уеб базирани приложения, работещи в различни социални мрежи. Отново идеята е да напишете кода веднъж и да можете да го интегрирате към различни платформи сред които Hi5.com, MySpace, orkut, Netlog, Sonico.com, Friendster,

Ning и Yahoo!

Какво можем да направим?

Въпреки че не е толкова популярна като технология, OpenSocial има зад гърба си Google, което е сериозна предпоставка да й обърнем подобаващо внимание. Множество бизнес ориентирани мрежови компании и проекти като LinkedIn, Tianji, Salesforce.com, Viadeo, Oracle, XING, Plaxo и Ning предлагат или са в процес на интегриране на техните системи с OpenSocial поддръжка. Запознаването и разработването на OpenSocial приложения за бизнеса може да генерира значителен интерес към вашата млада компания.

Opera Web Technologies

Opera Unite и Opera Widgets предоставят добри възможности за създаване на уеб приложения тясно интегрирани с техния браузър. Добрата новина е че много от приложенията разработени за тях могат да се ползват и на други браузъри, както и на множество мобилни телефони и PDA устройства. Повече информация за Opera Unite можете да намерите на други страници в изданието, а за разработката на приложения – тук: <http://dev.opera.com/>

Какво да направим?

Създаването на тясно специализирани бизнес приложения, работещи върху Opera Unite, е отличен метод за осъзнаване значението на джобните продукти, на които големите компании не обръщат значително внимание, докато те не станат важна ниша. Разработката на едно приложение едва ли ще отнеме изключително много време, а опцията да го предоставите срещу минимална сума (например от порядъка на едно евро), като услуга на вашите бизнес партньори ще повиши цената на специалистите във вашия екип. Дизайнът на специализирани приложения, работещи едновременно през уеб интерфейс и мобилен телефон е пазарен сегмент с неизясними към момента възможности за развитие.

Tonido

Tonido (<http://tonido.com/>) не е просто поредната система за създаване

НОВИНИ

Конференция „Ние в кризата“

На 24 юни в „Новотел Пловдив“ се проведе първият бизнес форум за Пловдив „Ние в кризата: Как да превърнем икономическите заплахи в бизнес възможности“, организиран от списание „Мениджър“ в партньорство с община Пловдив и Търговско-промишлената камара. Акцент в програмата бяха предимствата на Пловдив за бизнеса и конкретните програми и проекти, по които работи общината. Форумът беше открит от Максим Майер, редакционен директор на сп. Мениджър и Ганчо Колаксьов, зам. кмет, отговарящ за „Европейски политики, проекти и международно сътрудничество“.

Сред темите на дискусиата бяха: Езикът на кризисните индикатори; Последните месеци в цифри: състояние, причини, фактори. Възможни сценарии пред икономиката на България. На кого пречи и на кого помага валутният борд?; Банките- те ли са в основата на всички злини?; Регионалното състояние. Предимствата на община Пловдив за бизнеса- проекти и програми; Как да превърнем заплахите във възможности: разчитане на сигналите- кои са показателите, които да следим, на кои прогнози да се доверим; Управление на риска: намаляване на несъбираемите вземания, застраховане на кредитния риск. Списъкът на лекторите пък включваше проф., д.к.н. Гарабед Минасян, Икономически институт на БАН, Мария Шейтанова, изпълнителен директор, Българо- американска кредитна банка, Ян Скварил, директор управленско консултиране в Делойт България, Камелия Попова, управител, Кофас България и др.

Студенти от УНСС с награда за отговорен бизнес

Екипът на УНСС от студенти-четвъртокурсници, специалност „Стопанско управление“, взе награда за „Отговорен бизнес“ на провелото се на 15 юни национално състезание „Най-добра учебна компания за студенти“, организирано за поредна година от Junior Achievement Bulgaria. Ръководител на екипа е доц. Матилда Александрова. Наградата бе връчена лично от Саша Безуханова - генерален директор на „Хюлет-Пакард“ (HP) България.

Екипът е съставен от Бони Мисляшки (изпълнителен директор), Васил Георгиев (административен директор), Георги Костадинов (ръководител на отдел „Финанси“), Мария Кънчева (ръководител на отдел „Маркетинг“), Илияна Мадина, Зорница Шингурева (сътрудници в отдел „Маркетинг“), Ивайло Илиев (ръководител на отдел „Производство“), Антонина Велинова, Магдалена Младенова (сътрудници в отдел „Производство“), Димитър Енев (ръководител отдел „IT“) и Светлана Бояджиева (ръководител на отдел „Човешки ресурси“).

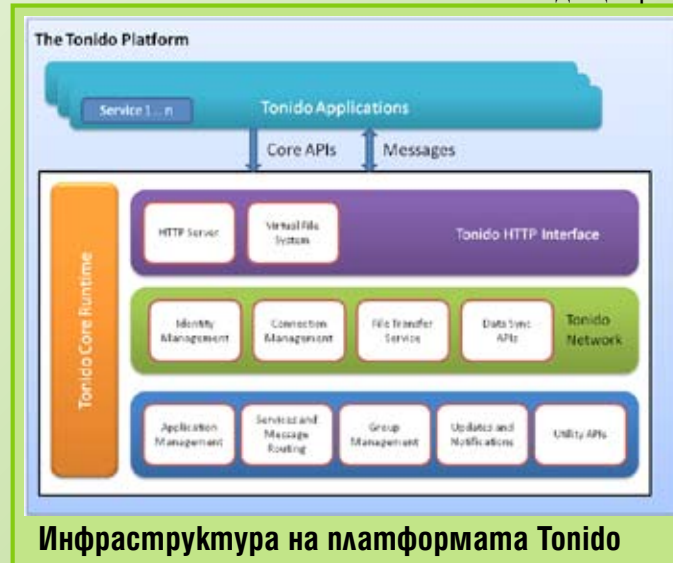


на пълноценни уеб приложения с възможност за лесно кодиране и споделяне на снимки, музикални програми, фрагменти от сайтове или дори работни файлове. Предимството е, че приложенията, използващи платформата, могат да се използват както

Равносметката

Често на човек е необходимо много малко, за да прекрачи границите и просто от ентузиаст да се превърне в сериозен предприемач със стабилна идея и значителни възможности за бъдещо развитие. Уеб технологиите

вече са завладяли он-лайн пространството и може би много скоро ще станем свидетели на изгубването на връзката между традиционните клиент-сървър базирани приложения и комплексните платформи за разработка и предоставяне на софтуер и услуги. Не е толкова важен изборът на конкретна платформа, за която желаете да пишете и създавате приложения, а възможностите, които може да



Инфраструктура на платформата Tonido

онлайн, така и на локалния компютър, ако нямате връзка с Интернет. Вашите програми и данни се инсталират при вас, така че не съществува опасност те да бъдат достъпвани от други лица – идеята е да ги използвате единствено вие. Тези приложения се обслужват от сървърен компонент, инсталиран на даден компютър и са достъпни от всяко устройство с уеб браузър. Данните се криптират при предаването, което прави от Tonido отлична платформа за създаване на затворени общества и вътрешно корпоративни приложения и групи. Платформата може да работи върху Windows, Mac или Linux и е свободен софтуер.

Какво да направим?

Създаването или адаптирането на приложения за работа с Tonido е възможност за навлизане в изключително интересен пазарен модел. Когато при вас дойде клиент, желаещ да му разработите конкретен продукт, вие сте в състояние да му предложите неограничени възможности за използване на приложения, независимо от софтуера който използва. Освен това Tonido дава възможност за мигриране на продукти към iPhone, което предлага допълнителни възможности за разработка на приложения.

предложите благодарение на нейния фундамент на вашите бъдещи клиенти. Затова вместо да се чудите какво да направите, проверете прогнозата за времето предварително и се при-



Tonido дава възможност за създаване на персонални приложения, работещи дори на iPhone

гответе за посоката на вятъра, за да яхнете вълната, още преди тя да е дошла!

Излезе Версия 1.8 на ERP системата EnterpriseOne

Българският разработчик на системи за управление на бизнеса Алое Ко (<http://erp.bg/>) представи версия 1.8 на своето ERP решение EnterpriseOne. Обновената версия включва редица нови технологии, насочени към оптимизиране работата на производствените предприятия, подобрена отчетност на забавените плащания, поддръжка на продуктови гами, както и интегрираното използване на графични схеми. EnterpriseOne 1.8 ще се предлага на същата цена, както предходните версии, а всички досегашни клиенти, внедрили ERP системата, ще получат достъп до новите функционалности в рамките на своите абонаменти за поддръжка.

Ново: въвеждане на продуктови гами

Версия 1.8 на EnterpriseOne позволява управление на продуктови гами, включващи множество артикули от един тип, които се различават по определени критерии. Например, ако клиентът произвежда облекла, които имат примерно шест размера и четири десена, това са 24 продуктови разновидности. В новата версия на ERP решението вместо те да се създават една по една, може да се укаже кои параметри се променят и да се създадат отделни гами продукти. Освен това към всяка от тях се създават и съответните рецептури, технологии, методи за набавяне и др. Функцията улеснява значително въвеждането на нови гами, оптимизира работата на продуктовете мениджъри и прави производствените компании значително по-гъвкави и подготвени за динамичните промени на пазара.

Поддръжка на графични схеми и изображения
В новата версия на EnterpriseOne могат да се добавят потребителски характеристики от типа Картина, като освен вмъкване на файл е включен и вграден редактор за свободно рисуване. Новата възможност е особено полезна за създаване от страна на търговците на прости схеми, които поясняват дадена поръчка, за задаването на графични работни инструкции, както и за събиране на подписи, чрез които служителите могат лесно да оторизират определени операции.

Подобрено управление на забавените плащания
EnterpriseOne 1.8 позволява дължимите суми да бъдат групирани според степента на просрочване, което улеснява компаниите в управлението на вземанията им – функция, чието значение нараства при рецесия и увеличаване на междуфирмената задлъжнялост. Това става чрез новото поле в Статус на плащанията, което дава възможност лесно да се създават различни степени на просрочване и да се групира отчетът по тях. Степените могат да бъдат напълно съобразени с периодите на давност, важни за самата фирма (например 0-14 дни; 15-30 дни; 30-90 дни; над 90 дни).

Оптимизиране работата на търговците

С пускането на новата версия фирма Алое Ко предоставя на клиентите си редица допълнителни възможности, улесняващи работата на търговските служители. Създадена е нова функционалност, която позволява на търговците да проверяват наличностите и свободните за продажба продукти за всички складове, дори и без да имат права върху самите складове. Създадена е и йерархична структура на групите търговци, която дава възможност за лесно обобщаване на отчетите за продажби и плащания по групи.

Повече информация за новата версия е достъпна на адрес:
<http://erp.bg/News/20090616improvementsinEnterpriseOne18.aspx>

Софтуерният аутсорсинг – успешната формула за старт на ИТ бизнес

Няколко стотин малки български фирми с екипи под 50 (а често и под 10) служители разработват софтуер, комуникационни решения или Интернет сайтове изключително за чуждестранни клиенти. А очакванията на анализаторите са търсенето на български екипи от програмисти да се увеличи, поради по-ниското заплащане, което искат те в сравнение със западни софтуерни фирми, както и поради добрите познания на родните специалисти в сферата на информационните и комуникационни технологии. Пазарът на софтуерен аутсорсинг се развива с бързи темпове, клиенти не липсват, остава последното парче от пъзела – повече стартъпи в сферата на програмирането у нас.

Александър Александров

Малка варненска фирма разработва информационни системи за мащабни организации от САЩ и Германия, софийски системен интегратор прави решение за управление на телекомуникационния трафик на щатски VoIP – оператори, друга столична фирма разработва уеб сайтове отново само за американски клиенти. Подобни примери, илюстриращи работата на български аутсорсинг разработчици има стотици и въпреки че този бранш рядко се сочи в икономическите анализи като един от най-успешните в България, той дава хляб на не малко скъпо – платени специалисти и най-вече доказва, че у нас успехът може да бъде постигнат и без политически връзки и корупционни прийоми, а с комбинацията от

**познание,
унициативност
и глобално мислене.**

Аутсорсингът представлява прехвърляне на определени дейности от една компания към друга, чиито екип е по-добре запознат със съответната сфера или просто – по-ниско платен. Това автоматично означава, че ако искате да стартирате бизнес, създавайки нов продукт, който ще промени света, аутсорсингът не е вашия бранш. Ако обаче търсите ниша, в която ще имате възможност да създадете собствена компания, да откриете десетина или повече нови работни места и да не сте заплашени от липса на клиенти поне през следващите няколко години, можете да се насочите именно към този сегмент.

НОВИНИ

IBM представи решение за 3D уеб конференции

IBM представи официално стартирания миналата година проект за триизмерни уеб конференции Lotus Sametime 3D, съобщи от Ай Би Ес България. Lotus Sametime 3D дава възможност на колеги в една фирма да осъществят 3D връзка вместо да провеждат дълги чат сесии. Новият продукт създава виртуално място за среща "по заявка". Това място разполага с инструменти за презентация, възможности за прикачване на файлове, избор на място за среща. Планираните възможности са свързани със запис на сесията, чат сесиите и видеото. Sametime 3D предлага 3 вида стаи: Collaboration space; Theater; Boardroom. Инструментите, с които разполагат потребителите на решението, са: Seating area with presentation; Brainstorming; Tool Action Item Wall; Planing Calendar; New user orientation space and clothing. YouTube демонстрация на новото решение можете да видите тук:



Официални групи на NewBusiness.bg във Facebook и Favit

Стремейки се да използваме пълноценно възможностите за комуникация с нашите почитатели, които Интернет предлага създадохме групи в социалните мрежи Facebook и Favit. Присъединявайки се към тях подкрепяте интереса към начинанието, като в същото време ще бъдете уведомявани за новостите, още с тяхното настъпване. Идеята е тези групи да се превърнат в поток от полезна информация за всичко свързано със стартиращи компании, нови бизнес начинания, интересни предприемачески идеи и всичко свързано с трудното начало на свежи бизнес проекти.

Всеки който има подобни интереси е поканен да се присъедини и сподели идеите и впечатленията си. Ако знаете любопитни сайтове за стартиращи фирми в съседни страни, имате опит с подобни начинания или сте любопитни какво ще излезе накрая адресите на групите са:

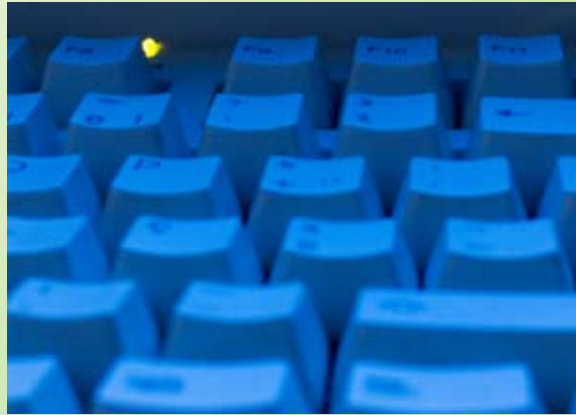
NewBusiness.bg във Facebook

и

просто потърсете за NewBusiness.bg във Favit.bg

Приятно споделяне!

Сред клиентите на българските аутсорсинг разработчици има водещи компании от САЩ, Великобритания, Германия, Белгия, Холандия, Япония, Южна Корея и много други страни, а проектите се простират от билинг системи, през решения за управле-



ние на специфични бизнес процеси, GIS – технологии, автоматизиране на енергийната инфраструктура, картови системи, до разработката на мобилни игри. Много често тези компании работят по не повече от един или два проекта и дори много от тях са създадени, за да обслужват само един точно определен чуждестранен проект. А най-хубавото е, че когато клиентите са доволни първоначалната идея за проекта често се развива и нуждата от доработки не липсва. Кое гарантира заплатите на малките екипи за години напред. Клиенти могат да бъдат както самите потребители на разработения продукт, така и чуждестранни софтуерни компании, наемащи българските фирми за отделни доработки или за работата по целия проект.

Формулата на успеха

Често се свежда до наличието на добър екип от програмисти, живеещи в България и приятели в САЩ или Западна Европа, които успяват да намерят клиентите. По-предприемчивите търсят обяви в чуждестранни сайтове, пътуват често до западните страни или посещават изложения. Истината обаче е, че повечето компании, работещи в сферата на софтуерния аутсорсинг у нас, залагат не толкова на маркетинга и продажбите, колкото на добрите си технологични познания и способността бързо да съберат малки и гъвкави екипи от познати програмисти. „Често такива предприемачи в началото не разбират, че са навлез-

ли в полето на бизнеса. Те започват работата по проекта като фриленсъри, концентрират се върху изпълнението му, привличат свои приятели, на които започват да плащат и едва в последствие регистрират фирма и започват да мислят за организацията на бизнес процесите“ – споделя специалист с опит в този сегмент.

Един от най-важните фактори, които трябва да имате предвид, ако възнамерявате да стартирате бизнес в сферата на софтуерния аутсорсинг е, че малко неочаквано с тази стъпка вие се оказвате

В конкуренция с целия свят.

Това е така, защото вашият потенциален клиент от САЩ, който иска да получи разработка на решение, може да избере между сплотения ви екип от програмисти, завършили заедно ФМИ или ТУ, както и между също толкова добри тимове от софтуерни специалисти, намиращи се в Полша, Украйна, Русия, Виетнам или пък да се довери на индийска компания с над 1000 служители, специализирана в аутсорсинг услугите. Истината е, че софтуерният аутсорсинг е една от най-бързо глобализиращите се икономически сфери. А това е и добре, и зле, защото вие можете както да получавате конкурентни удари от всяка точка на света, така и сами да конкурентно успешно компании,

разположени в другата част на земното кълбо.

Лошата новина е, че лидерите в този нов и бързоразвиващ се сегмент са значително по-големи страни с многомилионно население, начело с т.нар. група



БРИК (Бразилия, Русия, Индия, Китай). Безспорен лидер за сега е Индия, в която софтуерният аутсорсинг е изведен до нивото на национален приоритет, мест-



те си ИТ специалисти, които не са толкова ниско платени, като индийските или китайските си колеги, но пък са значително по-добре обучени от тях. България обаче има и някои предимства, с които азиатските гиганти не могат да се похвалят. Тя е значително по-близо до много от западните клиенти (полетът от София до Лондон или Париж е едва няколко часа и то при изключително конкурентни цени на билетите), което означава, че всеки поръчител на проект може да пристигне на място веднага, ако има какъвто и да е проблем, което не може да се каже за Бангалор. Не е за подценяване и културната близост на страната ни със западните дър-

и цялата тежест на Централна и Източна Европа, а други страни от региона, като Полша, Румъния и Унгария също отчитат ръст на аутсорсинг проектите си. Сред слабите ни страни обаче все още са лошото административно обслужване, както и слабата държавна подкрепа за чуждите инвеститори. Според много от българските бизнесмени, развиващи аутсорсинг дейности, също се наблюдава отдръпване на за-

ните компании са добре организирани, разполагат със стотици и дори хиляди нископлатени специалисти, а региони като Бангалор отдавна са предпочитани от много западни компании, търсещи партньори. Все повече анализатори очакват Китай и Русия скоро да изместят тази страна от първото място. Има обаче и добра новина за нас и тя е, че България, макар и значително по-малка, също вече си създава авторитет на

добра гестинация за аутсорсинг

на софтуерни проекти. Нашата страна също се слави с висококвалифицирани-

чително конкурентни цени на билетите), което означава, че всеки поръчител на проект може да пристигне на място веднага, ако има какъвто и да е проблем, което не може да се каже за Бангалор. Не е за подценяване и културната близост на страната ни със западните дър-



Индийският град Бангалор е сочен за световен център на софтуерния аутсорсинг.

жави, която не съществува между тях и азиатските икономики. Освен това България стана пълноправен член на Европейския съюз през януари 2007 г., което кара много от клиентите в Западна Европа да се чувстват по-спокойни,

работейки с български погизпълнители.

Според едно публикувано неотдавна изследване на London School of Economics (LSE), в страната ни е на лице добра комбинация от ниско (в сравнение със Западна Европа и САЩ) заплащане на труда, качествени специалисти, добра макроикономическа среда, както и институционална рамка, които ни поставят сред популярните аутсорсинг дестинации. Нараства

падни клиенти от Индия и Китай, в полза на страни като България, Чехия, Унгария и други регионални пазари. Мнозина обаче допускат, че страната ни няма да може

да загържи този поток от клиенти,

ако не бъдат взети спешни мерки за подобряване на ИТ образованието, както и за появата на значителен брой нови софтуерни компании. Повечето анализи показват, че ръстът, на който сме свидетели днес при поръчките на аутсорсинг проекти, ще се увеличи през следващите години, като в най-голяма степен от този процес ще бъдат повлияни информационните технологии и телекомуникациите. Очакванията на международните анализатори са пазарът на аутсорсинг услуги (включително и софтуерни разработки) да достигне 975 млрд. щ. долара до 2012 г., като поръчките от САЩ ще се запазят в рамките на 53% от общия обем на сегмента. Остава въпросът ще съумеят ли българските ИТ специалисти да се преборят за дял от този бързо нарастващ сегмент или ще бъдат изместени от по-ниско платените азиатски програмисти.



В търсене на перфектния служител

Как да го постигнем със собствени сили и без особени разходи?

Люба Славова

Намирането на подходящ екип, който да превърне в реалност всяка идея за собствен бизнес, е колкото лесна, толкова и трудна задача. Без знание дали се търсят един, десет или сто души, подборът на персонал е необходимост, от която никой работодател не може да избяга. Добрата новина е, че той може да не даде и стотинка за това, а лошата – че може да се раздели с цяло състояние. Всичко зависи от целите, които фирмата преследва, от дейностите, които извършва, както и от резултатите, които очаква. И за да нямам предприемачите усещането, че търсят игла в купа сено, пазарът сам е създал достатъчно възможности за подбор на служители.

Безспорно, най-лесният начин за справяне с проблема са обявите за работа, които традиционно се публикуват или в пресата, или в интернет, а не рядко и в двата типа медии. Разграничението не е маловажно, защото двете медии обикновено обслужват различни групи хора. Ако търсите например строители, заварчици, хлебари, продавачи, шивачи, автомонтьори или други представители на традиционни професии, трябва да имате предвид, че те получават информация за свободните работни места глав-



Преди работодателят да избере средствата за търсене на бъдещите си служители, е важно той самият да е наясно със собствените си изисквания към бъдещия персонал

но от вестниците и много рядко този тип служители бразуват в глобалната мрежа. За разлика от тях младите компютърни специалисти, брокерите на ценни книжа, банковите служители или маркетинг практиците разчитат предимно на сайтовете, защото и без това прекарват голяма част от деня си онлайн. Разбира се, всяко правило си има изключения, но е добре да се знае, че интернет не винаги е универсалното решение за търсене на персонал.

Независимо дали са печатни или електронни, обявите имат едно основно предимство – могат да бъдат напълно безплатни, а това е изгодно на всички работодатели. На пазара има достатъчно издания, като в „Позвънете“ (разпространяван в София и Варна) и в „АЛЮ“ (с тираж в Бургас, Пловдив, Стара Загора, Сливен и Ямбол), които публикуват безплатни съобщения след телефонно обаждане. Неудобството при тях е, че тези обяви се задържат на страниците им само

за ден, тъй като системното публикуване се заплаща. Подобна е политиката и на останалите вестници с такива секции. Що се отнася до интернет пространството,

сайтовете за безплатни обяви

са стотици и публикуват буквално всичко. Такива са bgobiavi.net, obiavite.eu, dalavera.net, obiavite.info, bezplatniobyavi.com и други. Проблемът е, че приоритетът им съвсем не са предложенията за работа, а търговията и размяната на стоки. Освен това там, където ги има, съобщенията са с големината на sms и не предлагат много информация за работното място. А това затруднява не само работодателите, но и търсещите работа. Със същия успех всеки би могъл да си направи собствено проучване, като разпита тук – там кой е безработен и с какво би искал да се занимава. В тази ситуация доста по-полезни могат да се окажат взаимоотношенията с учебните заведения, тъй като са чудесна алтернатива на безплатните обяви. Почти всички големи университети в страната днес поддържат кариерни центрове (<http://careercenters.staj.bg>), които информират студентите за подходящи стажове и свободни работни места на пазара. Фирмите получават достъп до

база данни с регистрирани младежи

и техните автобиографии, за да подберат най-подходящите. Тази възможност е от полза за работодателите, които търсят млади и амбициозни служители, за да ги обучат сами. За никого не е тайна, че трудът на студентите е по-евтин от този на специалистите, а когато става дума за стаж или обучение, може да излезе и напълно безплатен.

В случай, че разходите за подбор на персонал не са проблем, едно от добрите решения са онлайн трудовите борси. Най-популярните са JobTiger.bg, kariere.bg, jobs.bg, rabota.bg, Zaplata.bg, bestjobs.bg и други. Разликата е само в цената на услугите (без ДДС) и вида им. Срещу скромната сума от около 300 лв., например, фирмите получават месечен абонамент за базата данни с автобиографиите на регистрираните потребители, търсещи работа и могат сами да подберат хората, които да поканят на интервю. Иначе имат избор между три типа обяви за работа – безплатни, които се показват последни при търсене, стандартни (с етикет „silver“), на които се дава известен приоритет и специални (или т. нар. gold), които винаги се появяват на първо място. Публикуването на обикновени съобщения за период от една седмица струва около 20-25 лв., а

тарифата за месец скача между 50 и 70 лева. Цената на специалните обяви за двата периода обикновено е двойно по-висока – около 40-50 лв. за седмица и средно 130 лв. за месец. Сайтовете JobTiger.bg, Zaplata.bg и Jobs.bg предлагат допълнителни VIP съобщения, за които взимат и повече пари. В JobTiger.bg такива са

корпоративните обяви

с цена 450 лв. на месец, тъй като могат да се изработват по поръчка и са с различна визия. В Zaplata.bg тези публикации струват 448 лв. месечно (и 160 лв. седмично) и се показват на мястото на основния банер на сайта, получават лого на първата му страница и се появяват на ротационен принцип в няколко информационни портала. Услугата в Jobs.bg излиза 420 лв., без особени предимства. Публикуването на корпоративно лого на първата страница в сайта се заплаща допълнително и струва 1000 лв. за седмица. Добрата новина е, че почти всички трудови борси предлагат предплатени пакети с отстъпки, които в зависимост от броя публикации стигат и до 60 процента. Любопитното е, че същата услуга работодателите могат да получат и от

онлайн трудовата борса на Агенцията по заетостта,

при това без да дадат и стотинка. Достатъчно е само да се регистрират в сайта и си осигуряват безплатен достъп до профилите на всички лица, регистрирани в бюрата по труда и в интернет борсата. Позволено им е също да публикуват собствени обяви за работа. Става дума за по-удобния аналог на бюрата по труда в страната, чиято дейност и без това се свежда само до регистриране на безработни и предоставяне на информация и връзка с тях на бизнеса. Услугата е напълно безплатна, защото Агенцията по заетостта е на държавна издръжка.



Понякога откриването на подходящи служители е доста трудна задача

Opera Unite улеснява съвместната работа и споделяне на файлове

Една нова технология на софтуерния разработчик е на път да промени представата ни за организация на фирмените данни

Захари Димитров

Сред многообразието от служебни данни и работни файлове често е изключително трудно да открием моментално документа който ни трябва. А когато работим с колеги и партньори дори не си спомняме как последния път прехвърлихме важния договор – дали това беше по Skype, чрез електронна поща или просто го копирахме на лаптопа от нашето USB устройство? Не се зальгвайте – дори и да развивате бизнес от типа „one man show“, без служители и многобройна документация, рано или късно организацията на фирмената информация ще се окаже задача от първостепенно значение. И колкото по-дълго пренебрегвате този аспект от дейността си, толкова по-тежко ще се стовари проблемът на главата ви в бъдеще. Норвежката компания Opera, стояща зад едноименния браузър, наскоро демонстрира последната си технология в областта на

облачната обработка на данни

и веб-базираните приложения Opera Unite, чиято цел е да се справи именно с подобни трудности. Идеята е да се оптимизира начинът, по който използваме Интернет технологиите чрез превръщане на браузъра от клиентско приложение в такова от типа клиент-сървър. Това дава възможност на всеки потребител да го използва едновременно като клиент и като сървър, като по този начин бързо и лесно споделя съдържание от своя компютър с останалите си приятели в глобалната мрежа, без да се нуждае от сървъри посредници за целта. Opera Unite е изключително лесна за употреба технология и прави споделянето на данни удобно, като разглеждането на страници в веб. За крайните си клиенти услугата Opera Unite дава достатъчно добър

контрол върху конфигурируемостта

на споделяните данни и увеличава лекотата при обмяната им с всякакви устройства, поддържащи модерни браузъри. Това от своя страна дава възможност на веб архитектите да разработват различни Opera Unite услуги, тъй като те се базират на същите открити веб стандарти по които се изграждат и самите сайтове HTML, CSS, SVG, AJAX и JavaScript. Опростяването на сложността при разработката на комплексни веб услуги значително намалява времето от идеята на създателя им до пускането им в експлоатация. От норвежката компания твърдят че създаването на многопластови веб услуги е толкова

лесно колкото създаването на веб сайт.

Технологията зад Opera Unite се базира на семпъл компактен сървър в браузъра, който позволява споделянето на данни и използването на редица услуги. С тази форма на сътрудничество не е необходимо да губите време за да обменяте информация с колеги и партньори, защото може изключително лесно и удобно да я споделите от своя компютър, вместо да я качвате на друг сървър. За момента Opera Unite се предлага в специална версия на Opera 10 браузъра достъпна за сваляне от Opera Labs (<http://unite.opera.com/>). Всички Opera Unite услуги

работят директно в браузъра.

За да използвате системата трябва да сте абонати за другите услуги, пре-

доставяни от Opera като My Opera или Opera Link. Регистрацията е безплатна, при което със същото Opera ID се оторизирате, за да стартирате Opera Unite. Услугите работят на всички платформи, поддържани от браузъра, включително Windows, Unix и Mac. Използвайки дадена опция, осигурявате директен веб достъп до вашето устройство. Генерираните линкове са от типа http://homepc.zak.operaunite.com/photo_sharing/, където „homepc“ е името на устройството на което сте инсталирали и активирали Opera Unite услуга, „zak“ е потребителското ви име, и „photo_sharing“ е веб услугата, която споделяте. Този линк позволява на други потребители, да разглеждат споделяното от вашия компютър съдържание през техния браузър, който



не е задължително да е Opera.

В момента има активирани няколко основни Opera Unite услуги:

Споделяне на файлове

Сигурно споделяне на файлове от вашия персонален или служебен компютър (настолен или лаптоп) само за броени секунди – без да се налага да ги качвате на друг сървър. Файловете остават при вас. За целта трябва просто да изберете папката в която се нами-

рат файловете за споделяне. След това Opera Unite ще генерира директна хипервръзка към тази папка. Давайки връзката на вашите приятели, вие споделяте файловете без да ги предоставяте на допълнителни уеб сървъри.

Уеб сървър

Тази опция може да бъде оценена от активните създатели на уеб съдържание. Ако работите в областта на уеб дизайн и трябва да представите проект на ваш клиент Opera Unite уеб сървър ви предоставя инфраструктурата, необходима за да демонстрирате възможностите на уеб сайтове, разработвани на вашия компютър. Отново единственото което трябва да направите е да изберете директорията където се намира вашият проект и да я споделите раздавайки генерирания от Opera Unite уеб адрес. Opera Unite автоматично разпознава index файловете и пресъздава съдържанието на директорията като уеб сайт.

Мултимедияен плейър

Тази функция прави изключително лесно стартирането на собствено онлайн радио. Възможността да имате достъп до вашите MP3 файлове и плейлисти от всяка машина е изключително полезна. След избора на папка съдържаща вашият списък с песни генерирания от Opera Unite адрес ви позволява да ги слушате на всеки модерен уеб браузър. Комбинирайки тази възможност с вградения в мобилните телефони и PDA устройства браузри вие можете да слушате и представяте аудиоконференции, интервюта и подкаст емисии буквално навсякъде. Налице са три различни нива за достъп до музиката: Public: всеки има право на достъп без парола; Limited: може да се разглежда от приятели и колеги, ако сте им дали избраната от вас парола; Private: само вие може да разглеждате съдържанието.

Споделяне на снимки

Твърдението, че една снимка струва много повече от хиляда думи е доста добре осъзнато от екипа на Opera. С тази услуга споделянето на снимки директно от вашия компютър без да ги качвате някъде онлайн ви дава още една възможност за контрол върху тяхното съдържание. Допълнително посочвайки директорията с вашите планове и чертежи или просто снимки от морето, Opera Unite ще генерира мини-изображения на вашите фотографии за по-бързо разглеждане. Щракайки върху тях директно получавате снимката с

оригиналната резолюция.

The Lounge

Под това име се предоставя чат сървър, работещ на вашия компютър. Вашите приятели и партньори могат да получат достъп до него посредством генерирания уеб линк, без да е необходимо да се логват в друга мрежа за размяна на съобщения. В зависимост от настройката на



опциите по сигурността, можете да дадете парола за достъп до частната ви чат стая единствено на тези с които искате да комуникирате. Това води до две основни предимства пред останалите методи за комуникация – разговорите са в определен времеви интервал и подслушването им е доста по-трудно от трета страна. Няма опасност съобщенията да преминават през други сървъри и да останат в техните журнални файлове. Не е необходимо да се връзвате към други мрежи като ICQ, AOL, Live Messenger, Skype и да споделяте лична информация за вас с вашите бизнес партньори и клиенти. Не случайно работещите на свободна практика имат по няколко регистрации за подобни услуги – за бизнес цели и за приятели. С услугата Opera Unite Lounge вече не е необходимо да помните данните за няколко акаунта.

Fridge

Идеята на тази услуга е да оставяте бележки на виртуалните хладилници на вашите приятели. Сподейки връзката с тях може да получавате бележки и напомнания от колеги, семейството и приятели в реално време. Отново изключително идейно хрумване позволяващо ви сигурно да обменяте информация, без тя да преминава през пощенски акаунти или други сървъри.

По подразбиране могат да се оставят до 25 съобщения, като съществува и опция за промяна на лимита.

Тези шест услуги представляват основата на технологията Opera Unite. В бъдеще около това ядро предстои да бъдат създадени множество допълнителни и лесни за употреба услуги, което ще отключи пълния потенциал на технологията. Тези услуги ще могат да

се свалят и инсталират от <http://unite.opera.com/>.

Поглед към сигурността

От доста време Opera се слави като един от най-сигурните браузри в уеб пространството. Въпреки че не е с открит изходен код, като Firefox, мнозина специалисти по сигурността препоръчват използването на Opera.

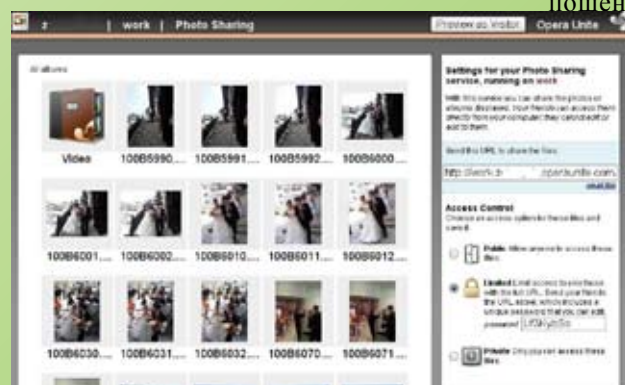
Самите услуги обединени под шапката на Unite работят в отделна област, където само файловете и папките, които сте споделили, могат да бъдат разглеждани. Нищо друго на вашия компютър не може да бъде разглеждано отвън. Трябва обаче да сте сигурни, че, когато споделяте папка на

вашия компютър, йерархията в нея също е видима. Ако имате поддиректории, те също стават споделени. Опасността от подслушване и пробиване на паролата ви могат да засегнат само съдържанието на вашия Му Opera акаунт и папките които сте споделили през Opera Unite. Кракерите няма да имат възможност да разглеждат целия ви диск или да правят промени по съдържанието в него. Шанса да „подслушат“ паролата ви за Му Opera е същият както и шанса да ви засекат паролата на корпоративен сайт за споделяне на файлове. При първия случай обаче, като изключите програмата си, похитителите нямат достъп до споделеното съдържание, докато при втория, докато съобщите на съответния екип, данните ви от сървъра може да са изтрети или променени.



Ползи за бизнеса

Въпреки че беше обявена за революционна технология, Opera Unite представлява съвсем естествен етап в развитието към по-пълноценно използване на възможностите на peer 2 peer мрежите за споделяне на данни. Потенциалът зад идеята се крие в лесния начин на употреба и възможността да я използвате, когато и където ви е удобно. Това, което Opera Unite дава на бизнеса, е още една възможност да обединим компютрите си за по-бързо и сигурно споделяне на данни и общуване. В много случаи комуникацията е от ключово значение за успешното приключване на даден проект, затова още един метод за сътрудничество, при това безплатен, никога не е излишен.



Административни пречки в общините ограничават предприемачите

Съществуват 1543 регулаторни режима, които се административират неправомерно

Дара Христова

Много от регулаторните режими, насочени към повечето типове малък и среден бизнес, зависят до голяма степен от общинската администрация. Именно там ще си плащате патентния данък (ако извършвате дейност, която се облага с такъв), различните видове такси и там ще се молите за повечето видове разрешителни... Истината е, че регулаторните режими са необходимо зло, измислено, за да въведе правила и да определя равнопоставеността на пазарните субекти, конкуриращи се в определен бранш, както и да защитава интересите на потребителите. Често обаче по една или друга причина държавни или общински институции злоупотребяват с този механизъм за контрол и въвеждат редица ненужни или дори неправомерни регулации и административни пречки, в ущърб на по-предприемчивата част от населението.

От Българската стопанска камара (БСК) например отдавна сигнализират за съществуването на общо (за държавната и общинската администрация) 1935 лицензионни и разрешителни режима, при условие, че едва 392 от тях

**са законово
регламентирани.**

Следователно 1543 регулаторни режима се административират без легитимно основание за съществуването им. Този факт, според експертите на БСК, красноречиво говори, че дори в страната ни да се създаде относително читав закон, неговото прилагане ще бъде сведено до минимум. Всъщност, у нас такъв нормативен акт вече има – Законът за ограничаване на административното регулиране и административния контрол върху стопанската дейност,

но той явно не се спазва, след като повечето общини със свои решения въвеждат нови такси и лицензи.

Оказва се, че местните власти са въвели 60 лицензионни режима, без да имат право на това. Броят на изрично регламентирани със закон регистрационни режими е 47, а централната власт използва 234, или със 187 повече. На местно ниво трябва да се административират само 11 регистрационни режима, а общините използват 379 вида регистрации.

Според БСК

**най-голям е проблемът
с разрешителните
режими,**

тъй като те са повече от 1000, а броят им според различните закони не бива да е над 280. Друг е въпросът, че държавната администрация си е позволила да въведе цяла нова категория режими – съгласувателни, чийто брой е общо 197 на централно и на регионално ниво.

Така например лицензът за инвестиционен посредник ще трябва да бъде премахнат и да се премине към регистрационен режим, защото няма характер на дейност, която поражда повишен риск за националната сигурност или обществения ред в страната.

**Лицензирането
на превозвачи,**

които транспортират животни, не засяга стопанска дейност, а отделно действие, посочват от БСК. От друга страна, за извършване на дейност „транспортиране на животни“ се изискват два лиценза – единият за превоз на товари, издаден от Ми-

нистерството на транспорта, а вторият от Националната ветеринарномедицинска служба – за транспортиране на животни. Затова от БСК предлагат лицензирането да се замени с регистрационен режим.

Освен това се предвижда отпадането на разрешението за внос на лекарства, лицензът при търговията на дребно с ветеринарномедицински продукти, а режимът за регистрация на търговски обект да стане уведомителен. Същото важи и за режимите, засягащи търговията със спиртни напитки. В момента общините събират такси за този вид дейност, въпреки че липсва законово основание за това и следователно режимът трябва да отпадне, смятат от БСК. Някои от местните власти издават дори лицензи вместо разрешителни.

**Дублиране
на регулациите**

от централната и местната власт има и при извършването на таксиметрови превози. Веднъж е необходимо да се осъществи регистрация, за извършване на таксиметров превоз на пътници при изпълнителна дирекция „Автомобилна администрация“, а след това

Съгласно Закона за държавния бюджет

- приходите от държавни такси

за 2007г.	→	4835 млн. лв.
за 2008г.	→	5980 млн. лв.

 нарастване с 23,7 %

пример: Изпълнителна агенция по лекарствата

	бюджетно планирани	изпълнени
за 2005 г.	1 600 хил. лв.	2 154 хил. лв.
за 2006 г.	2 360 хил. лв.	5 280 хил. лв.

- приходите от общински такси ?

Няма случай на отменени или намалени държавни и общински такси и глоби.

Агенцията за държавна и финансова инспекция

1529 проверени обществени поръчки
на стойност → 1 милиард лв.

776 нарушения
на стойност → 601 млн. лв.

Всяка втора обществена поръчка е с нарушение.
Нарушенията са в поръчки на обща стойност
3 милиарда лв.

за същото нещо трябва да се издаде удостоверение за регистрация от кмета на съответната община.

Положението е сходно и в туристическия бранш – дублирането е от страна на Държавната агенция по туризъм, общините и съответните министерства. В хранителната индустрия също – от страна на общините, Министерството на здравеопазването и Министерството на земеделието и горите.

„За останалите режими апелираме към

прозрачност на тяхното администриране.

Освен това трябва да се следи за спазването на заявените срокове при издаване на разрешителни и лицензи, защото това също е предпоставка за корупция“ – заяви пред NewBusiness.bg Камен Колев, заместник-председател на Българската стопанска камара.

България е на последно място сред страните от Евросъюза по ефективност на публичните разходи и публичните услуги. Не се спазва законовата база – все още 83 закона не са приведени в съответствие със Закона за

ограничаване на административното регулиране

и административния контрол върху стопанската дейност (ЗОАРАКСД), приет още през 2004 г. Феномен в България е прилагането на принципа на „мълчаливия отказ“ вместо „мълча-

Причините:

- нормативна недостатъчност
- липса на контрол по изпълнение на нормативните разпоредби
- липса на публичност и прозрачност
- липса на финансова отговорност в т.ч. санкции вкл. на органите по контрола
- тромави съдебни процедури

ливото съгласие”.

Най-лошото е, че регулативните режими за бизнеса – разрешителни и лицензионни – масово са се превърнали в корупционен инструмент, за притискане на предприемачите, смятат някои собственици на малки фирми. Таксите за публичните услуги необосновано растат, многократно изпреварвайки официалната инфлация, и придобиват характер на данъчно облага-

не. В противоречие със законите на страната събраните такси и глоби се използват за материално стимулиране, достигащо до 40% от заплатите на служителите в държавната администрация.

Изобщо... темата е изключително обширна. Затова не се колебайте да ни питате за всичко свързано с издаването на разрешителни и различните такси, което по една или друга причина, тук сме пропуснали.

Още примери за неправомерни режими:

Лицензиране на оценители на активи, подлежащи на приватизация. Режимът се администрира от Агенцията за приватизация, съгласно Закона за приватизация и следприватизационен контрол. Режимът е неактуален в съвременните условия и не се отнася за дейност, която представлява риск за националната сигурност или общественения ред в страната, както и за околната среда.

Лицензиране на оператор за летищна наземна дейност. Администрира се от Главна дирекция „Гражданска въздухоплавателна администрация“ съгласно Закона за гражданското въздухоплаване. Режимът не се отнася за дейност, която представлява риск за националната сигурност или обществения ред в страната, както и за околната среда.

Лицензиране на търговия на гребно с ветеринарномедицински продукти. Администрира се от началника на Националната ветеринарномедицинска служба, съгласно Закона за ветеринарномедицинската дейност. Тук е налице двойно лицензиране – за търговия на едро и на гребно. Дублират се два режима. Необходимо е да се консолидират като един – лицензиране на търговията с ветеринарномедицински продукти.

Регистрация на търговски обект. Извършва се от общините. Липсва закон, който да урежда материята по регистрацията на търговски обект, поради което режимът трябва да отпадне или да премине в уведомителен.

Разрешение за търговия на едро и гребно с вино и спиртни напитки. Режимът е отпаднал с последното изменение на Закона за виното и спиртните напитки, но някои общини продължават да го администрират и да събират такси по него.

Разрешение за извършване на таксиметров превоз. Съществува дублиране – такова разрешение се издава едновременно от общините и от ИА „Автомобилна администрация“. От бранша предлагат да се запази и регистрираният режим, администриран от ИА „Автомобилна администрация“, тъй като режимът касае упражняване на стопанска дейност.

Разрешение за внос на лекарства. Администрира се от Министъра на здравеопазването, съгласно Закона за лекарствата и аптеките в хуманната медицина. С този режим се регламентира още веднъж разрешаването на конкретна сделка (внос) на лица, които вече са получили разрешение за производство или търговия с лекарства. **Здравен сертификат за износ на козметични продукти.** Издава се от главния гържачен здравен инспектор, съгласно Наредба № 36/2005 за изискванията към козметичните продукти. Режимът противоречи на Закона за ограничаване административното регулиране на стопанската дейност, тъй като с подзаконов нормативен акт не може да се въвежда режим – това може да става само със закон.

ИТ милиардерите

(продължение от брой 1)

В този брой продължаваме темата за някои от най-богатите хора на света, които са извървяли за изключително кратък период разстоянието от старта на собствен бизнес в семейния гараж без особени средства до милиардно състояние. Общото между тези хора е, че са заложили на информационните технологии, а поуката – че ако основите вашия бизнес на познанието, не е изключено един ден и вие да намерите себе си на страниците на списание Forbes.

Росен Цветков

Едва ли когато през февруари 2005 г. създават YouTube, Стив Чен и Чад Хърли дори и са мечтали, че година и половина по-късно вече ще са милиардери. Чад, който сега е на 31 години е завършил компютърни науки в университета „Пенсилвания“. През 2002 г. покрай работата си в компанията за Интернет разплащания PayPal, той се запознава с година по-малкия от него Стив Чен. Двамата младежи

бързо намират общ език и наред с множеството купони и забавления, започват да мислят как сами да направят пари чрез глобалната мрежа.

Както става обикновено идеята им идва изведнъж. След като в началото на 2005 г. затриват запис от парти в апартамента на Стив, преди да успеят да го покажат на аверите си, изведнъж им „светва“, че няма да е лоша идея, ако направят

сайт, в който всеки ще може лесно и бързо да качва и гледа клипове.

Речено – сторено. На 15 февруари 2005 г. на бял свят се появява YouTube. Може би тук е редно да направим едно малко, но важно уточнение. Третият от основателите на Интернет портала, който най-често остава в сянка, е 27-годишният Джавад Карим. Той също е работел в PayPal, когато през 2002 г. фирмата е купена от онлайн аукциона eBay за 1.5 млрд. долара. Карим е участвал в разработката на новия сайт, дал е доста ценни препоръки, но в крайна сметка е предпочел академичната кариера в Станфорд (Stanford.edu) – да учи магистратура по компютърни науки и след време да стане преподавател. В историята обаче, той остава завинаги като „хроникьорът“ на YouTube – с видеокамерата си, Джавад документира много от „мозъчните атаки“

В гаража на Хърли,

където тримата приятели дискутирали финансовата си стратегия и други проблеми около новата компания.

Един от записите е наистина уникален. Той е от април 2005 г. и е запазил за поколенията отчаянието му, че на новия сайт са качени едва 50-60 видеоклипа – и повечето от тях съвсем не такива, каквито човек би искал да гледа.



Стив Чен (в средата) и Чад Хърли (вляво) вече са чести гости на най-популярните телевизионните предавания зад океана.

Началото Впрочем наистина не е особено окуражително,

защото за усъвършенстването и поддръжката на сайта трябва пари, а Чад и Стив по онова време не са кой знае колко заможни. През ноември обаче инвестиционния фонд Sequoia им осигурява 11.5 млн. долара финансиране и ситуацията бързо се променя. Само шест месеца по-късно YouTube вече отчита по 20 млн. посещения месечно, всеки ден се гледат около 100 млн. клипа и се качват над 65 хиляди нови. Успехът им привлича интереса на големите Интернет играчи и Стив и Чад получават не една и две примамливи офери да продадат сайта си. Спират се на предложението на Google, което е 1.65 млрд. долара за тях, както и запазване на постове им в YouTube. И до днес Чад е изпълнителен, а Стив – технически директор на компанията. За Джавад Карим остава ролята на неофициален съветник, без заплащане. Но пък за сметка на това е сред най-големите индивидуални акционери, макар и с не толкова голям дял като другите двама.

Слег сгелката с Google,

Стив Чен и Чад Хърли стават едни от най-популярните личности зад Океана и срещат хора, които дори и не са мечтали да видят на живо. На холивудското парти известният политик и прите-

жател на нобелова награда Ал Гор тупва приятелски Стив по рамото и го поздравява за успеха на YouTube. В същото време, според светските хроникьори, Чад си лафи с Леонардо Ди Каприо, а после двамата излизат да изпуснат по цигара.

Най-важно обаче, е че младежите макар и богати, не забравят откъде са тръгнали. Купонясват със старите си приятели, Стив яде калорични хамбургери, макар и да се опитва да отслабне, а

Чад го сутринта се наг- нива с гругар от сту- гентските години

(което впрочем ми напомня за моите :-)) Но, трудностите за тях тепърва предстоят. Най-сериозният е с авторските права. Засега се следва стриктно установената политика – да се свалят клипове само при оплакване от техните собственици. Както и доста полезната практика да се превръщат враговете в приятели, като ги привлекат за рекламодатели. Сред останалите приоритети са преговорите с най-големите музикални и медийни компании, срещи с акционерите на компанията и на последно място, но не по значение) – запазване на сайта такъв, какъвто винаги са искали да бъде, независимо че вече е собственост на Google.

Марк Цукерберг и Facebook

Едва ли има читател, който не е използвал или поне чувал за буквално „извиращата“ вече отвсякъде Интернет страница. И все пак, ако отворите „Уикипедия“ там е записано „Facebook е уебсайт, представляващ безплатна социална мрежа. Отворен е на 4 февруари 2004 година. управляван и притежаван от частната фирма „Facebook, Inc“ със седалище в Силициевата долина, Калифорния, САЩ. Потребителите на социалната мрежа се групират по географско положение, месторабота, учебни заведения, интереси и други. Всеки потребител избира каква информация да въведе за себе си, както и какви групи или личности могат да имат достъп до нея“. Ако продължим още малко с фактите – към 2008 г. потребителите на сайта са 123.9 милиона. На 15 октомври 2008 г. броят на снимките, поместени в социалната мрежа, е достигнал 10 милиарда. Съзателят на Facebook – компютърният програмист Марк Цукерберг, на 23 години стана

най-младият милиардер в света.

В момента той води дело със свои състуденти от Харвард, които го обвиняват, че е откраднал от тях идеята за социалния сайт.

Зад тези сухи данни обаче се крие доста дълга и любопитна история. Марк се ражда на 14 май 1984 г. в град Добс Фери край Ню Йорк в семейството на лекари. Интересът му към програмирането се пробужда още в началното училище. В шести клас момчето получава за подарък собствен компютър и буквално се вманиачава. Само три години по-късно той създава и компютърна игра. След като се дипломира, младежът разработва програмата Synapse, която можела да комбинира песни според предпочитанията на потребителя. Още тогава Microsoft била готова да брой за нея поне два милиона долара, но съзателят ѝ заявява, че

„Вдъхновението не се прогава“.

Същото вдъхновение създава и Facebook – в общежитието на Харвардския университет на 4 февруари 2004 година. Идеята, както казва самият Марк, била проста: „да разши-



Марк Цукерберг е най-нетипичния милиардер. Той отказва среща с голям шеф от Microsoft, насрочена за 8.00 часа сутринта, с думите „По това време още спя“.

ри възможностите на студентите да обменят информация помежду си". Той предлага на ръководството да направи електронен вариант на албум със снимки на студентите и преподавателите с кратка информация за тях, облекчаваща запознанствата и общуването помежду им. Шефовете нито отказали, нито приели.

Това съвсем не отчайва Цукерберг. Той прониква в университетската база с данни и започва да публикува на своя сайт снимки на свои колеги по двойки, с призив да се гласува кой от двамата е по-привлекателен. Само за четири часа сайтът бил посетен от 500 потребители, но логично последвал скандал и той бил закрит. Създателят му се разминал на косъм с изключване, след извинения към останалите студенти. Оказало се обаче, че те съвсем не се чувствали обидени и настоявали

Интернет страницата да бъде възстановена.

Така и станало – за две седмици в нея се регистрирали половината харвардски възпитаници, а в средата на пролетта към един от първите социални портали се присъединили и други престижни университети като Станфорд и Йейл.

На практика Марк не само става създател на Facebook, но и се нарежда сред основателите на това, което днес наричаме Web 2.0 – явление, в което социалните мрежи заемат водещо място. В тях се събират ясно различими по интереси, начин на живот и доходи групи от хора. Web 2.0 – е мечта за всеки рекламодател, който получава пряк достъп до своята целева аудитория. Именно поради това първоначално планиран като сайт за общуване в университета Facebook бързо надхвърля тези рамки, а Цукерберг направил достъпа до програмите на Интернет страницата възможен за всички потребители. А с помощта на своя приятел Питър Тил, един от създателите на платежната система PayPal, който вложил половин милион долара във Facebook, Марк бързо усъвършенствал своята разработка.

И резултатите не закъсняват.

Първи за потенциала на Facebook се сещат от компанията Viacom, която предлага за портала 750 млн. долара. Офертата обаче е отхвърлена, след което идва нова още по – примамлива. През 2006 г. Yahoo! вече дава един милиард долара за бързо набиращата

популярност социална мрежа. До сделка отново не се стига и както се оказва Цукерберг отново проявява доста добър усет за пазарната ситуация. Някои финансови експерти оценяват компанията му на 3 млрд. долара, а според Питър Тил дори 8 млрд. долара. Разбира се това са само предположения, но напълно реално през миналата година

Microsoft пругобу 1.6% от Facebook

и правото да помества своя реклама там до 2011 г. срещу 246 млн. долара.

Или ако преизчислим тази сума за целия пакет акции, Бил Гейтс допуска, че компанията на Цукерберг струва 15 милиарда долара. Яснота за точната цифра може да има само с излизането на Facebook на борсата, но Марк Цукерберг не бърза: „Още не съм свършил всичко, което искам да направя”, е най-честия му отговор на този въпрос. И наистина засега той няма за къде да бърза. Според списание Forbes състоянието му възлиза на 1.5 млрд. долара и така 25 годишния младеж се нарежда на 785-о място в класация на най-богатите хора в света.

Някои факти за YouTube

- * Централата на компанията се намира в Сан Бруно, Калифорния.
- * Всяка минута на сайта се качват видеоклипове с обща продължителност около 13 часа.
- * През 2008 страницата е донесла на Google приходи от над 200 млн. щ. долара. Предвижда се през тази година те да бъдат 350 млн. щ. долара.
- * Клиповете на сайта са с лимит от 10 минути продължителност и 1 гигабайт размер. Тези ограничения са въведени през март 2006, след като е установено, че голяма част от материалите, качвани от потребителите, представляват епизоди от сериали и откъси от филми.
- * YouTube вече има регионални версии в 21 страни - Австралия, Бразилия, Канада, Чехия, Франция, Германия, Израел, Индия, Ирландия, Италия, Южна Корея, Мексико, Холандия, Нова Зеландия, Полша, Русия, Испания, Швеция, Китай, Великобритания и Япония, както и в Хонконг.
- * Сред страните, блокирали достъпа до YouTube, са Иран, Мароко, Тайланд и Турция.
- * 77% от Интернет потребителите в САЩ влизат редовно в YouTube.
- * На 28 ноември 2007 YouTube, съвместно с телевизия CNN, излъчи на живо дебат с участието на претенгентите на Демократическата партия за президентските избори - Барак Обама, Хилари Клинтън, Джо Байгън, Майк Грейвъл, Крис Дог, Денис Кучинич, Бил Ричардсън и Джон Едуардс. Те отговаряха на въпроси на потребителите на сайта.
- * На 22 ноември 2008 йорганската кралица Рания получи специална награда от YouTube заради борбата си със стереотипите, свързани с арабите и мюсюлманите. Церемонията беше излъчена на живо.