

Акценти в брой 19

<http://www.newbusiness.bg>

## Държавата и бизнеса - в плен на пререгистрацията

Задава се нов хаос с Търговския регистър..... стр. 5

## Бизнес със ... скачащи кокили

Или как едно забавление може да се превърне в бизнес план..... стр. 8

## Личният опит мотивира служителите

Отзвук от втората среща за наградата Empower.....стр. 10

## 10 съвета за бизнес старт

Няколко чудесни идеи в помощ на предприемачите.....стр. 13

## На преговори с бизнес ангел

Как сами да се превърнем в инвеститори, ползвайки опита на успешите..... стр. 16

**ProjectPier - open source управление на проекти** ..... стр. 20

### Редакционен коментар

*„Бизнесът е като карането на колело.  
Или продължаваш да се движииш или падаш.“*

Франк Лойд Райт

БИЗНЕСЪТ ИМА НУЖДА ОТ ВАС!

[info@newbusiness.bg](mailto:info@newbusiness.bg)



РЕКЛАМИРАЙТЕ ПРИ НАС!

### Специално предложение

## ВИНАРИЯ 2010



Министърът на икономиката, енергетиката и туризма Трайчо Трайков откри 18-то издание на Международната изложба за лозарство и винарство “Винария” в Панаирния комплекс в Пловдив.

“Винария” е най-престижното изложение в лозаро-винарския бранш в Югоизточна Европа, каза в приветствието си министър Трайков. Той посочи, че изложбата е важна за цялостната физиономия на България пред света, тъй като изложението е част и от икономиката, и от туризма на страната ни.

Според Трайков “Винария 2010” показва, че браншът се развива като съчетание на старите традиции и модерните технологии за производство. За държавата е важно да се създават условия както за вътрешно производство и потребление, така и за експорт, отбеляза Трайков.

Той допълни, че в момента в България работят повече от 200 винарски предприятия, които през миналата година са увеличили съдовия си капацитет с около 1,7 милиона тона. През тази година в Международната изложба “Винария” участват 262 фирми от 14 държави.

Страна-партньор в изложението, което продължава до 17 март, е Република Южна Африка.

### Стартъп на броя

## ПЪРВИЯТ ХОТЕЛ ОТ ВЕРИГАТА “ИЗИ ХОТЕЛ” ОТВОРИ ВРАТИ

Първият хотел от веригата “Изи хотел” (Easy hotel) официално отвори врати през миналата седмица. Сградата се намира в София има 57 стаи, разположени на 9 етажа. Инвестицията в него е 900 хил. лева.

Компанията, която е инвеститор в хотела и държи ексклузивните права на марката за България, е “Е.хотел”.

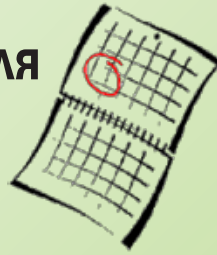
Нискотарифните хотели предлагат ниска цена за базови услуги като настаняване и почистване на стаите, а клиентите могат да поръчват срещу допълнително заплащане различни екстри като телевизия, интернет и др. Запазването на стая се прави изцяло онлайн, като е за-

имстван моделът на работа на нискотарифните авиокомпани, според който по-ранната резервация осигурява по-ниска цена.

Договорът на хотела е за 20 години. Ангажиментът на българската компания е да развива марката, като през следващите години може да се очаква да има още два хотела в София



## Календар на управителя



# МАРТ

### Закон за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО):

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

# 20

### Закон за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО): Закон за данъците върху доходите на физическите лица (ЗДФЛ)

# 31

- Подаване на годишна данъчна декларация и внасяне на дължимия годишен корпоративен данък за 2009 г.
- Подаване на годишната данъчна декларация за 2009 г. от бюджетните предприятия и внасяне на данъка от корекцията на месечната данъчна основа.
- Подаване на годишната данъчна декларация за 2009 г. от лицата, извършващи морско търговско корабоплаване, които за дейността си от опериране на кораби вместо с корпоративен данък се облагат с данък върху дейността от опериране на кораби.
- Внасяне на данъците при източника по Закона за корпоративното подоходно облагане.
- Внасяне на данъка върху дейността от опериране на кораби за месец февруари.
- Националните кооперативни съюзи отчитат пред Министерството на финансите набирането и целевото разходване на преотстъпения корпоративен данък.
- Внасяне от платеща на дохода на окончателните данъци за начислени/изплатени доходи по глава шеста от ЗДФЛ.
- Внасяне от работодателя на авансовия данък, определен по реда на чл. 42, ал. 6 от ЗДФЛ върху brutния размер на сумата от частичните плащания по трудови правоотношения, ако през февруари са направени само частични плащания.

### От електронната ни поща

#### **Здравейте г-н Цветков,**

Първо искам да поздравя Вас и целия екип на NewBusiness.bg за страхотната подкрепа, която оказвате на младите предприемачи в България. Следя изданието от нулевия брой и благодарение на Вашите интересни и безпристрастни статии успявам да се информирам за много аспекти на предприемачеството. Да Ви призная честно, Вие и Капитал сте единствените медии (с изключение на блогове и форуми), които следя в България.

Сега към основната цел на този имейл - имам идея да стана дистрибутор на рециклиращи машини, които нямат аналог в България. Наблюдавал съм ги в чужбина и съм убеден в техния успех в България главно поради нарастването на броя на загрижени за природата българи и съществените съкращения в разходите на фирмите, които ги ползват. Въпросът ми е дали можете да ми дадете насоки откъде мога да почерпя повече информация за финансиране на start-up с подобна дейност. Разглеждах европрограмите и доколкото разбирам по ОП „Околна среда“ могат да кандидатстват основно общини. Остава ОП „Конкурентноспособност“, която Вие разглеждате в последния брой, но тъй като моята идея е за търговия, а не за производство, не съм сигурен, че и тя е подходяща. Остава финансиране от банките, където признавам още не съм се запознал с условията и видовете кредити за предприемачество и бих оценил Вашите съвети.

Вече съм се свързал с 5 от най-големите световни производители на подобни машини за рециклиране и получих от тях пакет с въпроси, на които трябва да отговоря, преди да ме одобрят. Проблемът обаче е, че повечето въпроси предполагат, че моята фирма е вече функционираща и здраво стъпила на пазара.

Благодаря Ви предварително,  
Мартин Иванов

#### **Здравейте г-н Иванов,**

Благодарим Ви за проявения интерес към изданието ни и добрите думи за него. Конкретно ще се опитаме да дадем отговор на външващия ви въпрос за осигуряване на финансиране за идеята ви за бизнес. Наистина по оперативните програми трудно може да се надявате да получите финансиране. Потърсихме информация в няколко банки за условията при които биха отпуснали финансиране за подобен тип бизнес, но се оказа че те варират в доста широки граници в зависимост от доходите ви и това с какви активи разполага фирмата ви. Затова нашият съвет е да се обърнете за финансиране към Българската мрежа на бизнес ангелите. Предполагаме, че те наистина ще проявят интерес към подобен интригуващ проект, какъвто вие имате. Информация за тях сме помествали в неедно от броевете на нашето PDF издание. Достатъчно е да напишете „бизнес ангели“ в търсачката ни и ще намерите доста от външващите ви отговори.

Поздравя от мен и целия екип на NewBusiness.bg

Екип на  
NewBusiness.bg

Дара Христова  
dara@newbusiness.bg

Люба Спасова  
luba@newbusiness.bg

Захари Димитров  
zak@newbusiness.bg

Росен Цветков  
rosen@newbusiness.bg

За контакти:  
+ 359 889 244 783  
info@newbusiness.bg  
Skype: newbusinessbg



## НОВИНИ

### НАП отмени спорното си указание

Съдружниците и собствениците на търговски дружества не дължат осигурителни вноски за управлението на фирмата, ако с договор или по решение на общото събрание не е определено или договорено възнаграждение за тази дейност. Това е записано в изменение на Указание № 24-00-7/25.02.2010 г. от 26 февруари 2010 г. Промяната в указанието стана след нареждане от изпълнителния директор на НАП Красимир Стефанов. Целта на изменението е да се постигне равнопоставеност и справедливост при плащането на осигурителни вноски от собствениците на малки и средни фирми.

Например ако собственик на ООД, чиито предмет на дейност е извършване на финансови услуги, участва в управлението на фирмата, но общото събрание на фирмата не му е определило възнаграждение и няма договор за управление и контрол, то той ще трябва да се осигурява само за трудова дейност, която полага във фирмата. Ако обаче получава възнаграждение като управител и работи в дружеството като финансов консултант, то той трябва да се осигурява и в качеството си на управител и като самоосигуряващо се лице.

„Тълкуването на закона от експертите на НАП е било твърде фискално. С тези промени възстановяваме съществуващото преди състояние, защото в условията на криза подобни фискални мерки не са най-правилното решение“, каза по повод на последните промени изпълнителният директор на НАП Красимир Стефанов.

### Габровският кмет ще управлява парите по еврофондовете

Кметът на Габрово Томислав Дочев е човекът, избран от премиера Бойко Борисов, който да отговаря за усвояването на всички еврофондове. Това заяви самият министър-председател в кулоарите на парламента. Дали обаче Дочев ще заеме този пост, зависи от срещата на Борисов с представители на Европейската комисия. Тогава премиерът ще постави въпроса дали с предложението за кадрова реформа няма да се забавят изплащането на проекти по европейските програми.

### Закриха Социалноинвестиционния фонд

Предложението на правителството за закриването на Социалноинвестиционния фонд не срещна съпротивата на народните представители и в петък (5 март) те почти единодушно го пратиха в историята. Мотивите на кабинета бяха, че фондът не управлява добре поверените му средства, а дейността му дублира работата на други ведомства. След като решението бъде публикувано в „Държавен вестник“, правителството ще назначи ликвидационна комисия, която в рамките на три месеца да закрие институцията. Всичките ѝ активи и пасиви, заедно с архива, дейностите и функциите ѝ ще бъдат прехвърлени към Министерството на труда и социалната политика.

Фондът беше създаден през 2001 г., но започна работа две години по-късно, когато държавата подписа договор със Световната банка за гарантиран заем от 50.8 млн. евро. Парите се използваха за строителство и ремонт на детски и социални заведения, както и за финансиране на проекти за заетост сред най-уязвимите групи на обществото. „Няма община, която да не е удовлетворена от реализирането на проектите по СИФ, ефективността на проектите е над 99.8% и до момента не са констатирани нарушения“, опита се да защити фонда депутатът от Коалиция за България Драгомир Стойнев. Подкрепи го и колежката му Мая Манолова, която коментира, че това е поредният опит на управляващите „да узурпират ръководенето на тези средства, да ги предоставят на послушни кметове или на кметове, които са близки до сегашната изпълнителна власт, както и до ръководители на социални домове, които са лоялни на управляващите“.

Опозицията се опасява, че със закриването на Социалноинвестиционния фонд страната ни ще загуби около 40 млн. евро, които получава всяка година по споразумението със Световната банка. По думите на заместник-социалният министър Валентина Симеонова обаче такава опасност няма, защото парите вече ще се управляват от Министерството на труда и социалната политика.

### Предприемачи проверяват он-лайн дали са Интрастат оператори

Фирмите, регистрирани по Закона за ДДС, които търгуват със страни от Европейския съюз, вече могат он-лайн да проверят дали са Интрастат оператори. Новата електронна услуга е на Националната агенция за приходите и е достъпна абсолютно безплатно на сайта на агенцията – [www.nar.bg](http://www.nar.bg).

За ползването на новата електронна услуга е достатъчно фирмата или упълномощеното лице, което я представлява, да притежава електронен подпис и да се регистрира на сайта на НАП. В сайта има линк „електронни услуги“, в който са електронните услуги с електронен подпис. Там се подават всички документи по електронен път, включително Интрастат декларациите и се прави справка дали фирмата трябва да подава тези декларации или не. Влизането в базата данни за всяка фирма става с електронен подпис. Счетоводна къща, например, може с едно влизане да провери всички фирми, регистрирани по ДДС, които обслужва, и да установи дали за някоя от тях не трябва да подава Интрастат декларация.

Задължението да се подава Интрастат декларация възниква тогава, когато търговията със стоки с фирми от ЕС надхвърли определена стойност. За тази година тези т.нар. „прагове“ са 250 000 лева за „изпращанията“ (износа) и 200 000 лева за „пристиганията“ (вноса). Ако фирмата е надхвърлила тези „прагове“ тя става „Интрастат оператор“ и трябва да започне да подава Интрастат декларации. Важно е да се отбележи, че за „изпращанията“ и „пристиганията“ се подават отделни декларации. Веднъж възникнало това задължение то е в сила през цялата календарна година. Същата фирма ще трябва да подава Интрастат декларации и в месеците, в които може да няма нито една търговска сделка със страна от ЕС. В този случай се подават нулеви декларации.

Подаването на Интрастат декларации за февруари приключи на 10 март. При неподаване на Интрастат декларации глобите за първо нарушение са от 200 до 1000 лева, а за повторно нарушение размерът става двоен и дори троен, ако нарушението стане системно.



## НОВИНИ

### 40 млн. евро за малки и средни предприятия

Група Пиреос разширява своето сътрудничество с Европейската инвестиционна банка (ЕИБ) с нова кредитна линия от 120 милиона евро за финансиране на малки и средни предприятия в четири държави – Албания, България, Румъния и Сърбия. Банка Пиреос България ще използва 40 милиона евро от цялата кредитна линия.

След подписаното споразумение, Банка Пиреос България ще отпусна финансиране на малки и средни предприятия при конкурентни лихвени нива. Максималният размер на кредитите може да бъде 12 500 000 евро, като в зависимост от спецификите на проекта се допускат и гратисни периоди, а срокът за изплащане на кредитите е минимум 2 години. В зависимост от особеностите на всеки отделен проект, максималният срок за изплащане може да достигне 10 години.

Кредитите ще бъдат отпуснати на малки и средни предприятия за реализиране на проекти в областта на индустрията, туризма, селското стопанство, здравеопазването и образованието, както и за инициативи за опазване на околната среда.

Кредитите могат да бъдат използвани за закупуване на технологично оборудване, разработване на нови продукти, развитие на дистрибуторска мрежа, придобиване на патенти, средно и дългосрочно оборотно финансиране.

Разширяването на сътрудничеството на Група Пиреос и Европейската инвестиционна банка към гъщерните дружества от Групата в Балканския регион е продължение на успеха от първата кредитна линия в размер на 150 милиона евро за Банката в Гърция за подкрепа на малки и средни предприятия и още веднъж затвърждава водещата роля на Група Пиреос в този сегмент на икономиката.

### Десет български проекта ще се борят за 2,5 млн. евро по Седма рамкова програма

Петият конкурс по тема „Информационни и комуникационни технологии“ завърши с отлично представяне на българските участници, съобщиха от Министерството на транспорта, информационните технологии и съобщенията. Единадесет

организации и фирми са включени в 10 одобрени предложения с финансиране за 2 490 000 евро. Тези проекти отиват на договаряне с Европейската комисия и се очаква до месец да бъдат стартирани. Размерът на одобреното финансиране е три пъти по-голям от предишните два конкурса през 2009 година.

Сред най-успешните български организации в този конкурс са Институтът по паралелна обработка на информацията към БАН, Националната библиотека „Св. Св. Кирил и Методий“, фирма „Онтотекст“, VI Technology и др. Два проекта на стойност 534 000 евро са поставени в резервите. Осем предложения с 10 български участника са получили оценка над прага, но няма да бъдат финансирани от Европейската комисия поради изчерпване на бюджета. 40 наши организации с 30 проекта не са преминали минималния праг при оценяването на предложенията.

### Компании дават солидна подкрепа на иновативните млади хора

Община Варна съвместно с Фондация Empower United и Българската мрежа на бизнес ангелите – специализирани неправителствени организации за подкрепа на иновации в бизнеса и Сирма Груп Холдинг АД като най-голямата българска група от IT компании дават началото на мащабна инициатива за насърчаване на иновативното мислене сред младите българи в морската столица. Това ще стане чрез три конкурса за излъчване на най-успешните иновативни идеи, които могат да бъдат претворени в реален бизнес. Конкурсите са: SYS - Sirma Young Spirit на Сирма, Награда Empower за изключителни млади предприемачи и Проект на ВВАН. Условията за участие в конкурсите бяха разяснени от ръководителите на организациите, които ще финансират практическото реализиране на най-добрите идеи – Цветан Алексиев (Сирма Груп Холдинг АД – [www.sirma.bg](http://www.sirma.bg)), Том Хигинс (Empower United - [www.empower.bg](http://www.empower.bg)) и Борислав Бориславов (Българската мрежа на бизнес ангелите – [www.bban.eu](http://www.bban.eu)).

Целта на конкурсите е да помогнат на млади и предприемчиви българи да реализират практически до действащ бизнес свои идеи, като за целта и

трите организации са заделили солидни материални ресурси (само за Sirma Young Spirit това са суми до 50 000 лв.), които ще бъдат предоставени два пъти в годината на тези кандидати, чиито проекти бъдат одобрени според обявените за това правила. Ползите от такъв подход са взаимни – както за иновативно мислещите българи, които ще могат да видят претворени идеите си, така и за бизнеса, който от своя страна има възможност да подобри позициите си на пазара внедрявайки иновативните идеи. Важно за участниците е, че поради публичния характер на инициативата, целият процес на подбор и реализация на новото бизнес начинание е абсолютно прозрачен, което от своя страна гарантира материалните права на одобрените кандидати.

### Корупция и забавени плащания спъват бизнеса

Корупцията и забавените плащания са сред основните проблеми пред бизнеса в работата му. Това показват данни от изследване на независима организация, световен лидер в допитванията, извършено по поръчка на Министерството на регионалното развитие и благоустройството.

В проучването в периода ноември - февруари са участвали 200 ръководители на компании.

Общо 27,5 на сто от анкетиранията са посочили, че през последната една година са се сблъскали с корупционни практики. Друг проблем за 25 на сто от анкетиранията е лошата пътна инфраструктурата, а 16,5 на сто се оплакват от закъснели плащания от държавата към бизнеса.

Общо 31 на сто от анкетиранията са заявили, че нямат никакъв проблем. В отговор на въпрос кой от тези проблеми възпрепятства най-много работата на деловите среди, 28,3 на сто от анкетиранията са посочили корупцията, 20,3 на сто са посочили закъснелите плащания, по 10 на сто са отбелязали лошата инфраструктура и липсата на общи устройствени планове.

Като министър съм прекратил договори за над 240 млн. лева, заяви Плевнелиев. Жалко, но от друга гледна точка това е важно за бизнеса, защото това е част от финансовата дисциплина, коментира той.

# Държавата и бизнеса - в плен на пререгистрацията

**Задава се нов кошмар с Търговския регистър.**

*Дара Христова,  
dara@newbusiness.bg*



Никое зло не идва само... Особено, когато е намесена и държавата. Твърдението с пълна сила важи за прословутия Търговски регистър, който се появи с амбицията да превърне живота на предприемача в песен, но всъщност ще се превърне в поредния му кошмар. Оказва се, че броят на фирмите, които все още не са извършили задължителната пререгистрация, е огромен, а срокът до края на 2010 година - крайно недостатъчен.

От началото на 2008-а до 1 февруари 2010-а общият брой на пререгистрираните търговци е едва 214 596. До края на определения от кабинета тригодишен срок през процедурата предстои да минат 1 104 813 дружества (според информация от регистъра на БУЛСТАТ). А това е сериозна бройка, дори ако се наложи една трета от тези фирми да бъдат закрити служебно. "Ако срокът не бъде удължен или не бъдат взети други мерки, възможно е в края на годината да се получат натрупвания, като държавата бъде принудена със служебни мерки да закрие тези предприятия, което ще струва милиони левове на бюджета, които никъде не са предвидени", предупреди от парламентарната трибуна лидерът на СДС и председател на Комисията по икономическа политика, енергетика и туризъм Мартин Димитров, предричайки

## **истински апокалипсис за бизнеса.**

Ето какво казва за процедурата по пререгистрация и Законът за търговския регистър. Разноските за производството по ликвидация са за сметка на търговеца. Членовете на управителните органи отговарят солидарно и неограничено за задълженията на търговеца, свързани с производството по ликвидация. За ликвидатор се назначава неограничено отговорен съдружник (при персонални дружества) или член на управителен орган (при капиталови дружества и кооперации). Ако такива лица не могат да бъдат открити в шестмесечен срок от прекратяването на дейността на търговеца, Агенцията по вписванията назначава служебно ликвидатор от списък на ликвидаторите към нея.



Важна подробност е, че когато имуществото на търговеца е недостатъчно за покриване на разноските по ликвидацията, те се поемат от агенцията за сметка на събираните такси по чл.12 (вписване и обявяване в търговския регистър, издаване на удостоверение; извършване на писмена справка, запазване на фирма, заверено копие на хартиен носител от електронен образец на заявление или приложения към него, предоставяне



на базата данни или част от нея).

Служебно назначените ликвидатори трябва да приключат производството в шестмесечен срок от назначаването им.

Не е ясно обаче какво точно ще се случи с

## фирмите, които нямат никакво имущество



Според юристи само съдебните такси за заличаването на едноличен търговец, който не функционира, са около 100 лв., а за дружество с ограничена отговорност, което извършва търговска дейност - над 1000 лева. Самата процедура отнема в най-добрия случай шест месеца.

Работата е там, че когато на дадено предприятие бъде назначен ликвидатор, той се явява и негов управител. Тоест, трябва да получава заплата, а в зависимост от предмета на дейност на фирмата, сумата, върху която се осигурява, е най-малко между 350 и 600 лева. Юристите са категорични, че ликвидаторът трябва да плаща осигуровките си дори върху неплатената, но осчетоводена заплата. Освен това има риск някой от собствениците на дружеството да реши, че чрез принудителната ликвидация са му нанесени тежки щети, и да заведе дело срещу ликвидатора. Да не говорим, че изб-

що не е ясно откъде Агенцията по вписванията ще намери пари, за да плати за отписването на толкова много фирми (защото по неофициална информация 80% от дружествата, които не са пререгистрирани, не извършват дейност и нямат никакво имущество). От друга страна, дори да бъдат наложени

## солени глоби на търговците,

които не са се пререгистрирали (между 500 и 5000 лв., в зависимост от дружеството), това не би било достатъчно да покрие разноските по служебната им ликвидация. А не е тайна, че много хора съзнателно ще "изпуснат" сроковете, просто защото смятат, че ще им излезе по-евтино и по-удобно да оставят тази работа на държавата.

При всички положения, докато схемата не бъде изяснена и не се уточни "кой пие и кой плаща", най-добре е управляващите да удължат срока за пререгистрация на фирмите с поне една година. Това би им дало необходимото време, за да анализират и преценят кой е най-безболезненият вариант както за хазната, така и за данъкоплатеца. Иначе финансовият министър Симеон Дянков ще трябва да бръкне дълбоко в хазната (нещо, което той дълбоко мрази), за да приключи с пререгистрацията. Другата възможност е да бъдат предприети законови промени, с които неизрядните търговци да бъдат принудени да поемат разноските по ликвидацията дори в случаите, когато дружеството им няма имущество или резерви. Въпросът е това да не стане в последния момент, защото иначе хаосът ще бъде огромен. /NB/



### Стамбулка

От началото на 2008-а до 1 февруари 2010-а общият брой на пререгистрираните търговци е едва 214 596.

За 2009 г. общият брой на пререгистрираните търговци е 78 696. Едноличните търговци са 35 984, събирателните дружества - 1190, командитните дружества - 8, дружествата с ограничена отговорност - 17 613, еднолични дружества с ограничена отговорност - 22 300, акционерни дружества - 850, еднолични акционерни дружества - 181, командитни дружества с акции - 1 брой, кооперативни предприятия - 511, клон на чуждестранни юридически лица - 54, и публични дружества - четири.

„За първия месец на 2010-а броят на пререгистрираните търговци е 7357, от които еднолични - 4402, събирателните дружества са 123, командитните 1 брой, дружествата с ограничена отговорност - 1130, едноличните дружества с ограничена отговорност - 1616, акционерните - 43, едноличните акционерни дружества - 5 броя, командитните с акции - 0, кооперативните предприятия - 31 броя, и клонове на чуждестранни юридически лица - 43 броя“, информира министър Попова.

# Как една кръпка в ЗДДФЛ отваря бримка в ЗДДС?

*Преслав Недев*

С промените на ЗДДФЛ от декември 2009 (бр. 95 от 2009 г., в сила от 01.01.2010 г.) в допълнителните разпоредби е дадено определение за това какво представляват трудовите правоотношения – а именно „правоотношенията, независимо от основанието за възникването им, със съдружници и член-кооператори, както и с акционери, притежаващи повече от 5 на сто от капитала на акционерното дружество, за полагане на личен труд в дружествата и кооперациите, в които те са съдружници, член-кооператори или акционери.”

За какво беше направена тази „кръпка“ в ЗДДФЛ? Неофициалните мотиви бяха, че чрез нея по един начин леко се изравнява облагането при равни условия между ЕТ и ЕООД. Каква беше практиката до миналата година. Приемам, че и в двата случая ще се плащат осигуровки, за да не оказват влияние в сметките. При това положение ако годишната печалба е примерно 10 000 лв. едноличния търговец се облага с 15%, а ЕООД – също – 10% + 5% дивидент. Но при ЕООД – едноличния собственик има право да си раздаде тази печалба примерно през декември, като хонорар за извършен личен труд в дружеството. В този смисъл, той ползва 25% необходимо присъщи разходи и след това плаща данък в размер 10% от останалите 7 500 лв. Т.е., ефективен данък – 7.5%. Сметката е много прилична като се сравнява с дължимите 15% при едноличния търговец.

За да се поотреже тази възможност, Народното събрание по предложение на Министерство на финансите гласува тази поправка. Обаче с така формулирания текст са се попрестарали, като не са помислили върху отражението и в друг данъчен закон, а именно Закона за данък върху добавената стойност.

Какво конкретно имам предвид. Да си представим следната хипотетична ситуация – писател (същото може да се разработи и за журналист, музикант, художник), пише книга. Същевременно е и едноличен собственик, примерно на Издателска Къща „САМиздат“ ЕООД. Писателя „продава“, „преотстъпва“ авторските права върху написаната от него книжка примерно за тираж 10 000 бройки, при ед. цена 5 лв. Т.е., писателят получава хонорар от дружеството в размер на 50 000 лв. В законовия срок се регистрира по ЗДДС за този си вид доходи. До момента всичко е както трябва, законосъобразно писателя е регистриран по ДДС като физическо лице, всичко е прекрасно.

Идва време за годишната данъчна декларация – април 2011 г. Съвсем в рамките на ЗДДФЛ, писателя декларира този доход като доход от предоставяне на авторски вознаграждения, ползва си нормативно признатите 40% необходимо присъщи разходи.

През май или юни 2011 г. авторът е привикан в териториалната НАП, където му казват – „Ти си собственик на САМиздат ЕООД, в книжката да я напишеш си вложил личен труд, затова грешно си ги декларирал като авторски вознаграждения и неправомерно си приспаднал 40% разходи. Трябвало е да ги декларираш като трудови правоотношения, заради параграф 1 точка 26 буква „и“ от ЗДДФЛ. Закона е категоричен! Казва „независимо от основанието за възникването им“, вложил ли си личен труд в писането? Вложил си! Тогава, ако обичаш, доплати си заради неправомерно ползваните разходи”.

Всичко би било прекрасно, ако такъв вид тълкуване не оказва влияние върху Закона за данък върху добавената стойност. Ако се приеме горното хипотетично становище на НАП, в този случай следва да се приложи чл.3 ал.3 т.1 от ЗДДС – не е независима икономическа дейност дейността осъществявана от физически лица по трудово правоотношение или по правоотношение приравнено на трудово.

В самият ЗДДС няма определение за „трудоово правоотношение“ и затова се прилага най-близката по тематика – определението от друг данъчен закон. От там автора съвсем основателно би поискал да му се възстановят недължимо платеният от него ДДС за следващи издания, както и да бъде deregистриран поради липса на основание за регистрация. Все пак не се е регистрирал доброволно, а поради изискването за задължителна регистрация. Между другото, това ще е интересна тема за размисъл, по сега актуалните данъчни проверки на „звездите“ от музикалния бранш. :-)

Въпросът който поражда това допълнение – разходите по писането на книга, статия, студия, рисуването на картина, плакат, или пък нещо в сферата на музиката, когато са осъществявани от съдружници, и особено когато има доработка или само продажбата се осъществява чрез юридическо лице, собственик на този кръг дейци на изкуството и културата – удачно ли е да се приемат за трудови правоотношения? Ако се приемат, това следва ли да се приеме, че са освободени от регистрация по ЗДДС, при положение, че едно такова мнение ще противоречи на цялата европейска съдебна практика? Или в края на краищата ще се приеме едно изключение от „... независимо от основанието за възникването им“. Междинен етап от рода „че само когато продават готово произведение, не попадат в точката „положен личен труд в дружеството“, не върши кой знае каква работа, защото не е проблем да се планира кога фирмата „да поръча“ създаването на едно готово произведение, и кога собственикът ѝ да реши да „продаде правата“ на едно вече създадено такова. Въпрос на данъчно планиране – или ДДС регистрация с 40% необходимо присъщи разходи, или трудово правоотношение, без ДДС регистрация, но пък с по-малко разходи за счетоводна отчетност. /NB/



Челен опит**Бизнес със ...****скачащи кокили**

**Какво ви е нужно за да започнете едно нестандартно предприемаческо начинание? Група приятели, опит в акробатичните изпълнения и ... няколко чифта странни на вид устройства за подскачане :)**

Или поне така изглежда на пръв поглед бизнес планът на Мирослав Тодоров и Силвио Палазов – двама млади приятели, които са основатели на първия в България спортен клуб, посветен на развитието на едно ново забавление, наречено Air Jumper. Този нов и атрактивен спорт, познат още с имената Air Tracker, Sky Jumper и Sky Runner на практика представлява придвижване, подскачане и екстремна акробатика със своеобразни скачащи кокили. Първият български спортен клуб по този спорт се нарича PowerJump и е създаден във Варна, а тренировките се водят в Плувен комплекс Юри Гагарин. Очаква се скоро да бъде създаден и втори клуб в София, а младежите планират да направят нужното, за да бъде признат някога Air Jumper за официален спорт.

**„Феновете ни се увеличават непрекъснато.**



Всеки, който види това, което правим, става фен“ - обяснява ентузиасирано Мирослав пред NewBusiness.bg. Аз самият си признавам, че също се впечатлих от видяното и желанието да опитам вече се е установило трайно в главата ми. „Интересно е, че у нас можеш да видиш много намръщени лица, но в момента, когато си сложиш кокилите и тръгнеш с тях по улиците, започваш да срещаш само усмивки“ - добавя Мирослав. Ако това наистина е вярно в напрегнато и песимистично общество като българското, може да се окаже, че екстравагантната дейност, с която се занимават момчетата от PowerJump, има и важен социален ефект. Напоследък можете да ги забележите да участват в различни промоции на открито – пред Кино “Арена” в столичния квартал Младост, на входа на метрото при стадион “Васил Левски” или в подлеза пред хотел Плиска, а през следващите няколко дни те ще скачат по време на предстоящото откриване на Мол Сердика. Поръчките започват да се увеличават, както и броят на желаещите да практикуват новия спорт.



## Как започва Всичко?

Силвио и Миро са работили заедно в цирка и имат опит като акробати. Двамата са участвали в представления в Италия, Франция, Белгия и др. страни по света. Това им дава не само ценни умения за овладяване на Air Jumper, но и цялостен поглед върху възможностите, предлагани от шоу бизнеса. Двамата се срещат отново през пролетта на миналата година и Силвио запознава приятеля си с новия спорт Air Jump, за който е научил в САЩ. Свързват се с българския онлайн магазин <http://skyrunner.bg/> и постепенно се запознават с общността от хора, занимаващи се с новото екстремно забавление у нас. Според тях, практикуващите Air Jumper българи към момента са десетина – петнадесет души. Наричат себе си бокъри на името на Александър Бок, който е създател и притежател на патента за оригиналните, наподобяващи кокили, устройства за подскачане.

Клуб PowerJump е регистриран като юридическо лице с нестопанска цел през ноември 2009 г. и днес е



## единственият спортен клуб в България

и един от малкото в света, развиващи екзотичното забавление с кокили. „Целта ни е да популяризираме този спорт в страната, да създадем професионален екип, който да участва в шоу – програми, да обучаваме повече хора у нас. Тъй като имаме доста опит в сферата на развлеченията, планираме и изяви в рекламни продукции, спектакли, увеселителни паркове и различни игри. Освен това вече организираме и тимбилдинг“ - споделя Мирослав.

Все още в България няма турнири по Air Jump, но младежите са решили скоро да организират първия такъв. Сред амбициите им е още организирането на участия на международно ниво, както и състезания, наподобяващи „Бързи, смели, сръчни“, но с кокили. „Поставили сме си за цел да бъдем най-добрите в цял свят“ - споделят амбициозно те.

## Лесно ли е да се научим да скачаме?

„Изобщо не е трудно“ - отговарят създателите на клуб PowerJump и добавят, че при тях има дори момиченце на 10 години, което се справя добре с кокилите. Според младежите, е от особена важност как човек възприема посоките и сравняват по трудност практикувания от тях спорт със скейтборда. Всички имат опит от каране на скейтборд, а някои – и от сноуборд. „Разбира се всичко става с времето – първо ще се научиш да се крепиш на кокилите, а едва по-късно ще започнеш да скачаш“ - добавят те.

Желаещите да се запишат в спортен клуб PowerJump заплащат месечна такса от 35 лв., която ги прави членове на клуба. Срещу парите си те получават право да използват материалната база, включително кокили, протектори, каски, да бъдат обучавани, а след време – и да станат част от екипа, който работи при различни участия. „Всеки нов член може



## да се научи да тича и да скача с нас

в парка за около един месец“ - обяснява Силвио и добавя, че онези, които искат да станат истински акробати, трябва да инвестират много повече време и постоянство.

Според младежите, Air Jump е изключително подходящ метод за бързо придвижване в градска среда, който прави хората независими от транспортната система и задръстванията. Освен това те добавят, че кокилите могат успешно да бъдат използвани за отслабване, както и по принцип за забавление. „Задължително обаче трябва да носите каска и протектори“ - добавят те.

В момента момчетата от клуб PowerJump развиват и съвместна дейност с известния български каскадьор и световен рекордьор на Гинес - Иван Тончев. Всички те имат лиценз за каскадьори, разполагат с база и могат да обучават малки деца, а скоро им предстоят и участия в няколко филма, сред които вероятно ще са „Конан Варварина“ и „Рамбо 5“. /NB/

# Личният опит мотивира служителите

**Как да създадем успешен екип и как да направим добър бизнес план – това бяха двете водещи теми във втората месечна среща за наградата Empower. Събитието събра над 450 млади предприемачи,**

**които се включиха в дискусията за качествата, нужни на лидерите, както и за степента на свобода, която трябва да дадем на екипа си.**



В предприемачеството няма лесни рецепти и готови отговори, всеки трябва сам да открие работещия модел за своя бизнес и да опитва, без да се страхува от грешките. Може би това беше най-важното послание от втората месечна среща на млади предприемачи, организирана преди конкурса за наградата Empower. Събитието, чиято тема беше “Как да изградим екип от световно ниво и как да разработим печеливш бизнес план”, събра над 450 млади хора на 11 март 2010 г. в Зала 6 на НДК. За презентатори бяха поканени: Васил Терзиев - изпълнителен директор на “Телерик” АД, Ивайло Славов - генерален директор на “Адеко България” ЕООД, Станислав Сираков - изпълнителен директор на “Бизмарт Кредит” АД и Томас Хигинс – председател на Фондация “Empower United”, която организира конкурса за едноименната награда. Модератор на събитието бе Светлозар Петров – управител на JobTiger.bg.

„В България съм виждал много прекрасни бизнеси, които обаче са

## зависими от един човек,

най-често техен създател“ - посочи Том Хигинс. Често притежателите на малки фирми преминават в отбора на предприемачите, без да се замислят по въпроса за растежа на тяхната компания и създават модел, при който сами са ангажирани ежедневно с нейното развитие. Клиентите и доставчиците свикват с тях, те самите стават още по-добри в това, което правят и им е все по-трудно да се отделият от компанията, делегирайки на своите служители повече задачи. Към това трябва да добавим и традиционното за много български управители недоверие към служителите, страх, че някой ще им открадне бизнеса или че техен служител може да бъде привлечен от конкуренцията и да предаде всичките им тайни. „Помнете, че ако вашият бизнес зависи от вас, вие нямате бизнес, а имате работа“ - обясни Хигинс и добави, че собствениците на компании, които зависят от тях, също така никога не могат да ги продадат.

Именно затова повечето време на втората среща за награда Empower беше отделено на темата за създаването на успешен екип. Как да ръководим своите служители, до каква степен да им даваме свобода за действие и как да търсим подходящи членове на екипа



**За да няма разпръвки в офиса, шефът трябва да ръководи със собствения си пример.**



си – това бяха част от дискутираните въпроси. Беше отделено внимание и на въпросите: от какво има нужда един добър екип, за да бъде максимално полезен; дали екип от световно ниво се изгражда или събира; как се решават възникнали проблеми при работата в екип?, Какви са възможните грешки при изготвянето на бизнес плана и как се подготвя финансовата част?

## Строга йерархия или по-голяма свобода на служителите?

Това беше една от най-интересните теми, касаещи сформиранието на бизнес екип, които бяха обсъдени на срещата. Според водещите, ключов фактор в това отношение е мениджърът да направи своите служители достатъчно силни в това, което правят. Да получат „empowerment“, за да могат да изпълняват по-добре задачите си. И ако това става със строга йерархия – значи тя е по-добрият вариант, но ако за целта е нужна повече свобода на всички нива – в такъв случай не бива ръководството да лишава служителите си от нея. Беше даден и негативен пример със социалистическата система, властвала у нас преди около 20 години, в която свободата на взимане на решения е била ограничена максимално и резултатите не са били добри. „Важно е също да създадем усещането на хората, че могат да вземат решения и трябва да го правят. Създавайки грешна йерархия или грешна структура, вие просто можете да убиете таланта на хората си“ - обясниха участващите мениджъри и добавиха, че по този въпрос също

### няма готова рецепта,

а зависи както от естеството на бизнеса, така и от това какви са служителите – дали обичат ясно дефинирани задачи, или предпочитат свободата сами да решават. „В сектора на информационните технологии, където креативността е от огромно значение, например не е добре служителите да бъдат ограничавани, докато в други системи, като например армията – това е от ключово значение. В крайна сметка най-важното е да се постигне резултатът.“

Според лекторите, за да бъде създаден един екип на световно ниво, трябва предварително да бъдем сигурни, че хората са съвместими, имат сходна култура и въпреки различията между тях, са на лице поне няколко основополагащи неща, които ги обединяват. Важно е също да имат повече общи разбирания за това какво е правилно и какво не е. Фактор, който е от още по-голямо значение когато се работи в условията на икономическа криза.

„Това, което правите за себе си, го правете и за екипа. Ако вярвате, че



Томас Хигинс (вдясно) съветва предприемачите на Втората среща за наградата Empower.

### „почивката ражда шампиона,“

давайте им почивка. Лидерството означава, ако искате хората да правят нещо, да го правите първи вие“ - посочиха водещите и направиха аналогия с ръководството в армията, където важи принципът: „Води отпред и хората ти ще те следват!“. Според тях именно лидерството е есенцията на успеха на един бизнес, а хората се ориентират именно по лидера, защото най-често те търсят нещо или някой, в който да вярват, независимо дали става въпрос за идея, или човек. Мениджър далеч не означава лидер, защото първото е длъжност, а второто – призвание, което не можеш сам да си напишеш на визитката. Трябва другите да ти го дадат. За да бъдеш лидер, едно от най-важните условия е, да няма двойни стандарти и за теб да ваят едни правила, а за останалите – други. Трябва да ръководиш със своя собствен пример. Освен това трудно можеш да бъдеш успешен в бизнеса, който ръководиш, ако ти самият не разбираш от него, макар и не в детайли. „Хората искат да усетят, че правят нещо, което е важно. Ако фирмата има важна мисия, те ще я подкрепят“ - добави Том Хигинс.

## Не се страхувайте от грешките, те са ваши приятели!

Според Хигинс, предприемачите не трябва да се страхуват да правят грешки, защото те са част от играта и са от важно значение за успеха. Най-големият проблем на съвременната образователна система е, че създава внушението, че трябва да се пазим от грешките. Затова, често най-големите отличници никога не си признават, че правят грешки и се страхуват да съберат. Единият проблем с този страх е, че той често действа като спирачка и ни пречи да стартираме бизнес. Почти всеки, който е планирал такава стъпка, си е казал поне веднъж „А какво ще стане, ако не успеея?“. Повечето хора оставят този въпрос да ги парализира и да играе водеща роля при взимането на това важно за живота им решение. А всички знаем, че не можеш да се научиш да караш колело, без да си ожулиш коленете поне веднъж. Вторият проблем със страха от грешки е, че от тях се научава много и онзи, който греши, често печели



важно познание в замяна.

Когато става въпрос за мотивацията на служителите, може би най-важното послание от втората месечна дискусия беше, че

### **няма хора без мотивация.**

„Те просто може би имат грешната мотивация за съответния момент. Тогава вие няма смисъл да им лепвате етикет, казвайки: „Този не е мотивиран“, а просто да намерите начина, по който да го мотивирате.“ Според участниците в дискусията, да бъдеш предприемач означава да забравиш за фиксираното работно време „от девет, до шест часа“ и трябва да можеш да свършиш нужните неща, без значение кое време е. „Това разбира се не означава да работиш по шестнадесет часа на ден, защото така не правиш добра услуга нито на себе си, нито на своите близки, нито на фирмата.“ Времето е най-ценният ресурс и когато се чудите как точно да го оползотворите, ключовият принцип е: Инвестирайте си времето в неща, които могат да станат по-големи! Такива могат да бъдат както развитието на един бизнес, така и придобиването на нови познания или умения, но не и работата на сигурна заплата.

### **Как се прави бизнес план?**

„За да имате успешен бизнес план той трябва да бъде добре обмислен, с аналитични и силни доводи, подкрепящи идеята, която искате да реализирате” - сподели Станислав Сираков. Том Хигинс от своя страна призова участниците да бъдат смели и да развият своите идеи: „Планът не е просто няколко листа написана хартия, той е в основата на онова, което трябва да изградите. Онзи бизнес, който трябва да е работещ и успешен. Това е вашата идея, която трябва да се превърне в реалност.”

Често стартиращите предприемачи осмислят бизнес плана просто като необходимо условие, за да получат едни пари, без значение дали при участие в конкурса за награда Empower, или при кандидатстване за банков кредит. Вместо да осъзнаят, че всъщност става въпрос за техния собствен бизнес и за начина, по който ще се развива той в бъдеще. Планирането може да им даде ценни насоки и да спомогне за създаването на фокус върху лесно измерими цели. Затова, според участниците в срещата, всеки кандидат трябва

### **да си направи свой собствен план,**

вместо да взима на готово такъв от Google. От голямо значение е всеки участник да възприеме тази задача не просто като формалност по пътя към наградата, а по-скоро като самата награда, която със сигурност ще спечели. Защото един добре развит бизнес план дори и да не бъде награден, лесно би намерил финансиране в бъдеще. Създаването на хубав бизнес план може да отнеме около две – три седмици, но не е изключено да бъде направен и за по-кратко. Най-често срещаните грешки в бизнес плановете, според водещите, са липсата на анализ на конкуренцията и проучване на пазара. Стартиращите предприемачи обикновено са толкова концентрирани върху уникалността на тяхната собствена идея, че отделят малко време да се поинтересуват какво правят другите по въпроса.

До май 2010 г. ще бъдат организирани още два свободни обучителни семинара, на които ще може да присъства всеки, който има желание да научи повече за предприемачеството. На тях ще са поканени като гост лектори изявени бизнес лидери и експерти. Тези семинари ще помогнат на младите предприемачи да структурират своите идеи и да ги оформят в бизнес план. Част от предвидените теми за дискусии са:

### **финансиране, ефективен маркетинг и продажби,**

и други, които ще са полезни на участниците при подготовката им за конкурса. Крайният срок за подаване на кандидатурите е 1 юни 2010 г.

Наградата Empower за изключителни млади предприемачи се организира от фондация Empower United с подкрепата на Министерството на икономиката, енергетиката и туризма. Първата награда в конкурса е в размер на 100 000 лева. Тази значителна сума е солидна основа за развитието на една добра идея в успешен бизнес. В допълнение, победителите ще имат възможност да се възползват от практическите съвети от страна на опитни професионалисти. Общите условия и документите за участие в най-голямото национално състезание за бизнес идеи на млади хора, са вече достъпни на сайта на фондация Empower United. /NB/



*Добрият бизнес план може сам по себе си да се окаже награда за повечето участници в конкурса Empower*



# 10 съвета за силен старт

Ако сте решили сериозно да се занимавате с предприемачество, задължително трябва да знаете едно-две неща за критичните фактори в бизнеса.

В по-голямата част от случаите предприемаческият успех или провал зависи изцяло от това да познаваш как и защо да предприемеш дадено действие. И винаги да бъдеш наясно коя е следващата стъпка, която трябва да направиш.

За да помогнем, тук представяме 10 основни неща, които трябва да знаете, за да развиете и управлявате успешно бизнеса си. Използвайте ги като отправни точки, за да се уверите, че вашата преценка и план са правилни или пък ако имате нужда от повече информация, стратегическо обучение или яснота за цялостната ви визия, пазар, продукт или услуга.

**1. Предлагайте каквото хората искат да купуват, а не просто това, което искате да продавате.** Твърде често хората се захващат с продукт или услуга, за които мислят, че ще са успешни, вместо с такива, които вече е доказано, че имат пазар.

## За какво точно става дума?

Вместо да създавате и продавате нови спортни обувки с най-новия модерен дизайн и материали, най-добре от бизнес гледна точка ще е да се фокусирате върху категорията обувки като цяло (доказана категория, защото хората купуват обувки всеки ден) и после да се фокусирате върху нишата на спортните обувки. По-добре да имате малък дял от голяма категория отколкото голям дял от никакъв пазар.

**2. Осигурявайте приток на налични пари колкото може по-рано.** Притокът на кеш е източникът на енергия за бизнеса и е крайно необходим, за да се подхранва крайната печалба. Така че трябва да намерите начини за да си го осигурите незабавно.

## Как да стане това?

В сферата на професионалните услуги, можете да изискате предварителен депозит за работата, а остатъкът от дължимата сума да се изплаща при доставка/предаване.

Същото можете да направите и при търговията на дребно, особено при специалните артикули – можете да го представите като добавена стойност и начин да гарантирате доставка на определена дата.

Можете да добавите стойност и към по-широк кръг артикули като създадете частни лейбъли и развиете цялостни програми, където клиентите да плащат авансова месечна такса, за да си осигурят доставка или пък да си набавят артикули, които ще купят при



Притокът на кеш е източникът на енергия за бизнеса.

повторна поръчка. Разбира се, от ключово значение е да се уверите, че няма пролука, или че поне тя е малка, между момента когато плащате за работа и стоки и когато на вас ви се плаща. Идеалният вариант е да намерите начини да вземете пари предварително. Тогава липсата на кеш въобще няма да е на дневен ред.



**Да плащате на търговците предварително също ви дава преимуществото да договаряте по-добри цени.**

**3. Винаги намирайте нови начини да държите цените ниски.** Целият паричен поток на света е безполезен, ако не е положителен, което значи да внасяте повече кеш, отколкото харчите. За да осъществите това, е нужно да държите цените и разходите ниски.

### **Главната идея е никога да не плащате на гребно.**

Да плащате на търговците предварително също ви дава преимуществото да договаряте по-добри цени. Особено в тази икономическа обстановка, където кредитите са над нивото, а търговците повече от всякога търсят начини да финансират сделки и това е тенденция, която ще продължи още дълго време.

Така че проучете как собственици и търговци намират начини да осъществяват сделки и ще откриете много нови начини да правите бизнес.

**4. Когато планирате, винаги надценявайте разходите и подценявайте приходите.** Няма стартираш бизнес, където разходите да са поне 30% повече от първоначално планираните или очакваните, а приходите са много по-малко.

Да бъдете консервативни в числата не означава, че искате да приемете тези числа, а само че се въоражавате с информация, с която да работите. Това означава, че можете да прецените усилията и дейностите, от които ще се нуждаете, за да ги вложите в продажби и маркетинг.

**5. Фокусирайте се върху продажбите и маркетинга.** В бизнеса нищо не се случва докато не стане продажба. Трябва да намерите добра идея, да я превърнете в продажби и да се уверите, че ще продължите да продавате.

Начинът да постигнете това е да намерите или да създадете фуниевидна система за маркетинг и продажби, която всеки в компанията ви да може да използва. Твърде много предприемачи се фокусират върху бранда преди да започнат да генерират идеи. Това е най-погрешният начин да се прави бизнес.

### **Идеите винаги са по-важни от бранда,**

така че не губете пари за него, а ги изразходвайте, за да привлечете нови клиенти. Скоро след това ще откриете, че можете да си купите нов бранд, вместо да похабите години и стотици хиляди долари, създавайки го сами.



**Идеите винаги са по-важни от бранда.**

**6. Намерете начини да увеличите показателно приходите.** В бизнеса има пет механизма, които напompват приходите. Ако успеете да ги овладеете, докато контролирате разходите, ще имате успешен бизнес.

Колкото повече инициативи и идеи имате, толкова повече има и за клиентите, а така се увеличават случаите, когато тези клиенти купуват от вас, увеличава се и възможностите ви за печалба. Направете всички тези неща и



## бизнесът ви направо ще излети.

**7. Проверявайте и преценявайте всичко.** Не можете да кажете дали дадена програма или стратегия работи, ако не сте ги тествали точно и не сте проследили резултатите.

Друг начин да погледнете на това е да мислите като докторите. Повечето искат изходна статистика на пулса, кръвното налягане и дишането преди да се задълбочат в идентифицирането на симптомите или в препоръчването на лечение. Същото важи и за вашия бизнес. Защо да си пилеете парите за рекламна кампания, която

## струва хиляди долари, но не води нови клиенти.

**8. Приемете, че да учите повече означава да печелите повече.** Ако никога не сте управлявали бизнес за милиони, значи не знаете как да го управлявате. Но можете да се научите, ако вашият милионен бизнес е започнал от нулата. Важното е да разберете, че ученето винаги идва преди печеленето. Ако искате да имате истински успешен бизнес, трябва колкото се може повече да се посветите на уроците за продажби, маркетинг, изпълнение.

Веднъж направите ли това, пред вас няма да има граници. Оpozнайте тези области и тогава решете дали да се учите сам или да наемете експерт, защото никога не знаете кога ще се натъкнете на различно мислене или стратегия, които могат да доведат вас и вашия бизнес до нови на успехи.

**9. Не намалявайте, прибавяйте стойност.** Когато правите намаления, директно вадите пари от джоба си. Така че не го правете! Вместо това измислете предложения за добавена стойност на вашия продукт.

Какъвто и да е отрасълът,

## гледайте да загържите цените конкурентни

увеличете маржа/минималната печалба с нискоструващи екстри. Тези малки неща няма да ви струват много, но ще ви докарат голяма репутация сред клиентите.

**10. Вземете си съветник.** Ако в началото не сте си взели съветник, който да ви помага в планирането и процеса, вземете някого, който е обективен и извън бизнеса ви, на когото можете да се доверите за съществен съвет, както и да ви държи отговорен за постигането на резултати.

Твърде често си мислим, че имаме всички отговори и че сме единствените хора, които могат да свършат работа. В действителност обаче още един чифт очи могат да свърши чудеса за вашия бизнес.

Надяваме се този начален списък да ви е полезен да си изясните нещата, като и да ви помогне да степенувате дейностите при планирането и стартирането на вашия бизнес. Нито в бизнеса, нито в живот има мистерии, а само информация, която още не знаете. Така че се подгответе възможно най-добре, знаейки, че ще трябва да правите промени и корекции. Но въоръжени с правилните стратегии, можете да съкратите времето, което ще ви трябва, за да стигнете до крайната дестинация – която и да е тя за вас и за вашия бизнес. /NB/



Още един чифт очи може да свърши чудеса за вашия бизнес.



# На преговори с бизнес ангел

*... или как сами да се превърнем в инвеститори,  
ползвайки опыта на вече успешите.*

*Dharmesh Shah,  
Chief Technology Officer,  
основател на HubSpot*

Когато пазарът започне да се възстановява след кризата, логичен ход за много компании е да инвестират в развитието си. Директни съвети за привличането на капитал няма, но винаги може да научим нещо от споделения опит на успешите предприемачи. Съветите са от собственик на стартап (повече за автора в карето) успял да привлече 33 милиона долара рисков капитал за новосформираната си софтуерна компания работеща в сферата на маркетинга.

## Подгответе се добре за първоначалната финансова инжекция.

Обикновено привличането на капитали се извършва чрез няколко поредни фази. Условиата на първата фаза са изключително важни. Не само защото е първоначална, но и защото същите условия продължават да се използват и при другите фази. Дори да изглежда примамливо да отстъпите по някои важни точки от договора, мислейки че не са толкова съществени се опитайте да устоите на изкушението. Както вече споменахме, базовите условия от първата фаза на финансирането често се пренасят автоматично към останалите. Затова, ако още в началото се съгласите на определени неблагоприятни за вас условия, не само че ще заплатите за тях твърде скоро, но и ще доплащате отново и в другите фази.

## Не бъдете твърде алчни.

Предприемачите често са обсебени от предварителните цифри за предстоящата сделка, обикновено надценявайки своите идеи. Въпреки че това е важен елемент от набирането на средства, има и други фактори оказващи значително влияние върху преговорите. Сред тях може да бъде кой ще разпределя акциите на потенциалните служители и кой ще плати за тях. Често срещан вариант в ИТ компаниите или в стартиращите бизнеси е при постъпването им служители да получават определен брой акции (или дял) от фирмата. Така те са стимулирани да получат по-малко възнаграждение, но в същото време да работят за своята компания. Когато сте близко до сключването на сделка е наложително да разполагате с таблица където ясно са дефинирани условията по нея.

## Съберете повече капитал, отколкото се нуждаете.

Независимо от това колко средства успеете да привлечете, почти винаги ще ви се е искало да сте събрали повече. Поради тази причина





ако имате възможност да избирате и условията са поносими, вземете повече отколкото смятате, че се нуждаете. Не се притеснявайте, че ще ви разсейват къде да ги вложите. За да се преборите с този страх създайте таблица описваща моделите на приходите ви при различни бъдещи сценарии. Това което ще откриете е, че ако компанията ви стартира добре и има впечатляващ успех от самото начало, допълнителните капитали няма да променят нещата много. От друга страна ако нещата не вървят както трябва, може да се замислите, че ще се наложи да съберете допълнително финансиране, което ще дойде на по-висока цена. Дори да оставим настрана този факт, самия процес за набиране на средства отнема изключително много време и ресурси. Това от своя страна ще премести фокуса от вашия бизнес към набирането на средства, когато банковия ви баланс намалее. С други думи ако имате възможност да наберете повече средства на някой от етапите за финансиране и условията са разумни вземете допълнителните инвестиции.

## Опознайте пазара.



По време на преговорите с вашите инвеститори е възможно те да ви предложат неизгодни условия. Също така могат да се опитат да ви пресират малко за да видят какво ще успеят да измъкнат от вас. Затова е хубаво да се консултирате с различни компании или поне да научите кои условия са нетипични и не би трябвало да ви “предлагат”. За да се предпазите от неблагоприятна сделка, при преговорите трябва да поддържате позицията, че “това не съвпада с условията на пазара”. По този начин демонстрирате че отправеното ви предложение противоречи на пазарната логика и разбирате отлично ситуацията в която се намирате. За да се запознаете със стандартните условия за подобен вид сделки може да потърсите примерни договори от адвокатска кантора, която се е занимавала с подобни документи.

## Организацията е изключително важна.

Опитайте се да организирате нещата така, че заинтересованите страни да се движат с еднаква скорост по пътя към сделката. Няма смисъл да обсъждате списък с условията на един инвеститор, докато в същото време провеждате срещи с други. Организацията никога не е лесна, но е от особено значение. Причината да намерите наистина добри инвеститори е да сте конкурентни. Ако разполагате с няколко съревноваващи се инвеститори, които да вложат капиталите си във вашата фирма със сигурност ще получите по-добри условия. Затова ако преговаряте едновременно с различни инвеститори, гледайте да сте на едно и също ниво на преговорите. Това е изключително трудно, но може само да ви бъде от полза. Докато проучвате условията предложени от втория или следващите инвеститори, първия най-вероятно вече ще очаква отговор. Действайки по този начин може да сравнявате условията на различните договори. Това което може да се случи от страна на инвеститорите е или да се изнервят и да ви наложат краен срок за да отговорите на изискванията им, или да ви отправят по-добро предложение ако наистина смятат че можете да им донесете голяма печалба. Няма нищо по-хубаво от това да сте обект на желание от страна на няколко инвеститори, стига да знаете как разумно да направлявате комуникацията с тях.

## Пазете силите си.

Дори в добри времена набирането на средства за нови проекти е мъчителен процес. Пригответе се за много срещи и вложете усърдие във всеки един кръг преговори. Не се опитвайте да спринтирате до финала, защото ще се изтощите и когато наближите крайната точка, може да се окаже че се налага да направите още една обиколка. Тя разбира се ще бъде най-важната от всички преди нея. Както при всички големи преговори често за финалния етап остават сравнително маловажни условия, които трябва да се обсъдят. Затова трябва да пазите силите си и да не пренебрегвате нито един от незначителните на пръв поглед детайли.

**Доверете се на услугите на професионални юристи.**



На предприемачите не се налага твърде често да ползват услугите на адвокати. Ако това е първата ви компания има голям шанс, никога да не ви се е налагало да плащате на адвокат. Но ако набирате капитал за фирмата ви със сигурност се нуждаете от доверена защита. И тук не става въпрос за услугите на обикновена адвокатска кантора или познати юристи, а на професионалисти имащи опит и занимавали се с подобни сделки и преди. Играта е с много висок залог. Инвеститорите които ще вложат парите си във вас са изключително опитни и сключват подобни сделки постоянно. Това е основното им занимание, но не и вашето. Затова се нуждаете от опитна подкрепа в тази област. Добрите адвокати разбират нюансите на играта както от перспективата на това кои условия са важни, какво представлява пазара (виж по-нагоре), кога да останете спокойни и кога да отстъпите. Поради тези причини ви е необходимо да разполагате с добър съветник с достатъчно опит, така че да ви е от полза. Ако не сте запознати трябва да сте наясно че най-вероятно ще платите юридическите разходи и за инвеститорите (които ще ви финансират след това). Това е често срещана практика, затова имайте едно наум когато търсите подходящи адвокати.

## Не поценявайте личността на партньорите.

В идеалния случай ще сте одобрен за финансиране от известен и утвърдил се фонд за рискови инвестиции или мрежа от бизнес ангели. Но по важно е също така да харесвате хората, които ще инвестират във вас. Отношенията ви ще бъдат дългосрочни затова не трябва да подценявате дали ще може да се разбирате с тях като с хора. В последствие може да се разделите с някой от ключовите ви съдружници, но вашите инвеститори ще останат с вас до самия край. Затова ако имате възможност да избирате преценете добре хората с които ще трябва да работите, не само компанията която представляват нито пък единствено условията по сделката. Дори да имате по-добри условия, се замислете дали да не предпочетете по приятните партньори.



## Пригответе се за бъдещо сътрудничество

В ранните нива на финансиране инвеститори във вашия бизнес ще ви запознаят с конкретни партньори в различни компании. Обикновено това зависи от връзките на инвеститорите в областта в която работите. Те ще се опитат да ви насочат към партньори, с които е хубаво да се сработите. Големите инвестиционни фондове могат да разполагат с повече от един партньор с които да ви убеждават да сключите сделка. Или може да бъдете разбрани погрешно, ако работите в няколко различни области едновременно. Ако случат ви е такъв трябва много внимателно да подберете бъдещия ви партньор и да преговарате с него възможно най-рано. Веднъж избрали партньор става мъчително трудно да го смените, независимо дали ви е съдружник или външна компания с която работите.

Надяваме се да не сте се отказали да търсите финансиране за вашия бизнес. Повече съвети по темата може да откриете в онлайн обществото за стартиращи предприемачи на адрес: [OnStartups.com /NB/](http://OnStartups.com/NB/)

### За автора

Преди да основе HubSpot (<http://www.hubspot.com/>) със свои съдружници, Dharmesh е основател и управител на Pyramid Digital Solutions, компания за корпоративен софтуер, чиито клиенти са големи финансови корпорации. Компанията е три пъти победител в класацията Inc. 500 (<http://www.inc.com/inc500apply/2010/>) и лидер в създаването на иновативни уеб приложения за бизнеса, ползвани от милиони потребители. Pyramid е придобита през 2005 от SunGard Data Systems.

Преди Pyramid Digital Solutions, Dharmesh е заемал различни позиции като програмист и мениджър на ИТ отдели. Той е създател и на OnStartups.com - онлайн общество за предприемачи, което е сред десетте най-посещавани в Интернет. Dharmesh е бакалавър по компютърни науки от Университете в Алабама и магистър по Технологичен Мениджмънт от Масачузетския технологичен институт. Освен това е и автор на книга, озаглавена *Inbound Marketing: Get Found Using Google, Social Media, and Blogs* и публикувана от Wiley през октомври миналата година.



# Как да внедрим ERP система в малка фирма?

Системите за управление на бизнеса от клас ERP (Enterprise Resource Planning) стават все по-необходими за всички типове компании, без значение от тяхната големина и икономически сектор. Следвайки своята политика да доведе предимствата на ERP софтуера до възможностите на целия спектър от фирми – от най-големите, до най-малките, българската ERP компания Алое Ко натрупа през последните месеци ценно ноухау относно внедряването на подобни решения във фирми с персонал от няколко човека. Ето как Иван Аржентински, управител на Алое Ко, описва най-важните аспекти от проектите за внедряване в малкия бизнес:

**1.** Най-голямата полза, която доказано осмисля внедряването на ERP система в една малка фирма е, че създава предпоставки за бърз растеж. Много често собствениците на малък бизнес страдат от липса на изградена бизнес система, която да може да се мултиплицира без тяхно участие, осигурявайки ръст. Техните компании почти винаги зависят от няколко важни служители (често това са самите собственици), които с развитието на бизнеса стават все по-натоварени. Липсва ноухау как да се управлява растежът и да се превърне бизнесът в работеща система. С внедряването на ERP тази бизнес система се въвежда на готово и фирмата на практика преминава на друго ниво от съществуването си, в което тя може да се разширява значително по-бързо. В добавка, новите работни навици, които софтуерът за управление на бизнеса създава в служителите и мениджмънта също оптимизират работата, спестяват много време и повишават производителността на целия екип.

**2.** ERP системата променя правилата на играта за малките фирми и в много отношения ги превръща в конкуренти на големите компании от техните браншове. Те разполагат със същите мощни инструменти за отчетност, за управление на хората, финансите, доставките и продажбите и често това им позволява да навлизат успешно в територията на конкуренти със значително по-големи активи и обороти.

**3.** В ценово отношение вече има достъпни версии на ERP системи, като EnterpriseOne Small Business Edition на Алое Ко. Когато става въпрос за цялостната цена на проекта, включваща и заплащане за внедряването на решението, обаче е много важно, клиентът да отдели ресурс за малко предварителна подготовка. „Малките фирми най-често нямат ИТ отдел или дори администратор на постоянна работа и досегашната ни практика при такива проекти показва, че те обикновено ангажират нашите консултанти за различни дейности по поддръжка, които не са пряко свързани с внедряването на ERP системата. И тъй като клиентите плащат на нашия екип по внедряване на база изразходените часове, се получава парадоксалната ситуация понякога самото внедряване да им струва по-скъпо, отколкото при по-големи компании с налични ИТ отдели“ - посочва Аржентински. Според него предварителната подготовка на фирмената информационна инфраструктура би могла да им спести доста усилия и финансов ресурс при внедряването на ERP системата.

**4.** Друг важен аспект, който може да е решаващ за ERP проектите в малки фирми, е заетостта на техните мениджъри. Те не са по-заангажирани от тези на големите корпорации, но в много по-голяма степен са обвързани с всички детайли около основната дейност на компанията. Често те са и най-добрите специалисти в сферата, в която работи една малка фирма и екипът не може да се лиши от услугите им. Същевременно без активното участие на мениджмънта, внедряването на един ERP проект далеч няма да е толкова успешно, а понякога това дори може да постави под въпрос успеха на цялото начинание. „Затова аз бих посъветвал мениджърите да направят необходимите усилия, за да си планират времето така, че да участват активно в процеса по внедряване. Инвестираното време ще си струва многократно, след като ERP – то заработи и започне да променя начина, по който целия екип осъществява задачите, оптимизирайки ресурсите на компанията“ - споделя още мениджърът на Алое Ко. /NB/

## EnterpriseOne

EnterpriseOne е една от първите български системи за управление на бизнеса от клас ERP. Тя включва управлението на всички бизнес процеси в една стопанска организация – от маркетинга и продажбите, през производството, складовото стопанство и снабдяването, до счетоводството и финансовата отчетност. Версията EnterpriseOne Small Business Edition е съобразена с нуждите на една малка или средна компания и работи върху безплатно издание на SQL Server 2008 – Express или върху Workgroup. По отношение на функционалностите системата се конкурира успешно не само с други български продукти от този клас, но и с тези на големите чуждестранни разработчици, добавяйки към автоматизацията на бизнес процесите и мощни средства за анализ. EnterpriseOne се характеризира с наличието на единна база данни, общи правила и процедури, функционална всеобхватност на процесите, гъвкава реакция при промени и информационна свързаност на всички специалисти в компанията.

## Алое Ко

Алое Ко е един от първите български разработчици на системи за управление на бизнеса, с над 16 годишен опит в разработката, внедряването и поддръжката на такива продукти. Компанията има специфичен опит и завършени проекти в сегментите хранително – вкусова промишленост, текстил, печатарска индустрия, хардуерна индустрия, строителство и строителни материали, търговия, недвижими имоти, застраховане, хотелиерство, филмопроизводство, транспортна дейност и реклама. В Алое Ко работят 15 високвалифицирани специалисти, включително екипи за внедряване, за техническа поддръжка, за гореща телефонна и онлайн поддръжка. Повече информация за компанията и за предлаганите от нея продукти и услуги можете да откриете на адрес <http://erp.bg/>.

## Предложение

**PROJECT|PIER**  
easy online collaboration

# - open source управление на проекти

**Безплатната и гъвкава уеб 2.0 система за управление на проекти може значително да улесни бизнеса ви**

*Захари Димитров,  
zak@newbusiness.bg*

Напоследък дори в България все повече навлизат приложенията за управление на хора и проекти. Това може би не е случайно или както много “зрели” мениджъри смятат - напразно. Във времена, когато голяма част от служителите работят пред компютър, има хиляди начини да бъдат доброжелателно разсейвани, така че производителността им да страда. Работохолиците от различни екипи пък също трябва да бъдат направлявани за да не се случи така, че в един момент да прегреят и да потърсят промяна в работната обстановка.

Това са само малка част от причините да ползвате приложения за управление на проекти. Тези инструменти не само ви дават възможност за гъвкаво управление на работното време на служителите ви или колегите с които работите заедно, но и бърз поглед над случващото се по даден проект. Това е и причината толкова често да пишем за различни решения, помагачи на мениджърите или на различни екипи да оптимизират своята работа. Някои от тях са платени, други безплатни, често са с различна функционалност, но общото между тях е идеята да помогнат по-бързо и лесно да разпределяте и управлявате текущите задачи.

Подобно приложение е и системата с открит изходен код ProjectPier. Тази свободна за употреба платформа с открит изходен ви позволява да създадете и настроите PHP среда за управление на задачи, проекти и екипи чрез уеб интерфейс. ProjectPier е създаден да подобри вътрешнофирмените комуникации и сътрудничество във всякакви компании. Независимо дали имате малка фирма или трябва да ръководите голямо количество персонал безплатната платформа има възможност да се настройва според потребностите ви.

Системата е изградена около онлайн общество, чиято цел е да разработи лесен за употреба, но богато функционален и интуитивен софтуер за управление на проекти и групово сътрудничество управляван през браузър. Гъвкавата среда на приложението ви позволява да го адаптирате според нуждите на вашата организация за да разплетете гордиевия възел спъващ управлението на различни проекти, задачи, размяната на файлове и сътрудничеството между екипите.

Приложението е мултиплатформено и е разработено на PHP и Javascript, като за съхраняване на информацията се използва MySQL. ProjectPier е свободно достъпен за употреба за всяка компания или група хора, благодарение на разпространението му под лицензията Gnu Affero General Public License (AGPL), която означава че може да ползвате и разпространявате софтуера, стига да включвате в него промените които сте извършили при същите лицензионни условия.



**За какво можем да ползваме ProjectPier?**



## Компании и потребители

Всяка инсталация на ProjectPier има собственик. Обикновено, това е компанията, която ще го ползва, но може да бъде и самостоятелен човек (например уеб дизайнер на свободна практика). Ако е компания може да добавите служителите и като потребители в ProjectPier. В примера с уеб дизайнера това могат да бъдат негови партньори или клиенти. Всеки един потребител може да разполага с административни или обикновени права за употреба на функциите на средата. Може да добавяте всички партньори или служители от компаниите с които контактувате като стандартни потребители в ProjectPier (без административни права).

Всеки потребител има профил съдържащ информация за контакт с него, име за влизане в системата с парола и аватар с помощта на който бързо да се ориентирате с кой комуникирате. Цялата тази информация е запазена в потребителския профил. Потребителите разполагат също със списък от права където детайлно са описани проектите и задачите до които имат достъп. Ролите на потребителите са разпределени на три основни нива - ваш служител с административни права, ваш служител с обикновени права и служител на вашите партньори с обикновени привилегии.



## Проекти

Най-важната част в ProjectPier са проектите. Цялата детайлна информация като дискусии, съобщения, задачи, цели и файлове се отнасят към отделните проекти. Потребителите могат да имат достъп до различни проекти, независимо дали са ваши служители или партньори на вашата фирма. Това им позволява те да работят по различни проекти едновременно, както и да си сътрудничат с вашите клиенти по общи проекти.

## Съобщения

За разлика от други системи за управление на проекти ProjectPier не включва форум за обсъждане на теми между потребителите. Вместо това са налични съобщения, които се публикуват на сайта на ProjectPier и се изпращат по електронна поща на потребителите, които сте избрали. Всички потребители могат да коментират съобщенията които са получили или от които са заинтересувани, което е подобно на функционалността на форум системите, но е по-лесно за работа и прилича на коментарите в блог. Автора на съобщението може да зададе негов статус - например да е достъпно само за потребители от същата компания или че е важно и трябва да се прочете. Всяко едно съобщение може да се свърже с дадена задача по която се работи или да се прикачат файлове към него.

## Задачи

Основното предназначение на ProjectPier е управлението на задачи. Те се организират в списъци за изпълнение, като всеки проект може да разполага с много списъци. Има опция за създаване на индивидуални списъци за всяка фаза от проекта или разделяне на комплексните задачи в няколко подсписъка. Всяка задача се присвоява към определена компания или потребител. Създаването на поверителни списъци означава че достъп до тях имат само служителите от дадена компания, което позволява да се крият част от задачите от вашите партньори.

## Цели

Задачите определят конкретната дейност която служителите трябва да извършат за да постигнат дадена цел. Целите се съхраняват с дата, заглавие и описание, като може да добавяте към тях списъци със задачи и съобщения с коментари. По този начин системата има достатъчно информация за да следи дали екипите работещи по даден проект изпълняват задачите си в срок. Целите също могат да се държат скрити от клиентите. Присвояването на задача към дадена компания я прави отговорна за нейната реализация. ProjectPier може автоматично да изпраща напомнящи писма на потребителите и да ги уведомява своевременно за техните задължения.

## Файлове

ProjectPier ви позволява да запазвате файловете в дървовидна структура подобно на папките във вашия



компютър. Тази система за управление на документите дава възможност да се пазят до няколко версии на един файл, така че да могат да се проследят промените по него. Работата с версии позволява и да се върнете към предишна такава, ако направените изменения не отговарят на желаните резултат. Потребителите могат да коментират съдържанието на файловете и да добавят техни собствени файлове към папките.

### Етикети

Поставянето на етикети (тагове) е често срещано в модерните уеб системи. То позволява на потребителите по-лесно да се ориентират в информационния поток, като добавят собствени ключови думи с които впоследствие да търсят желаните данни. ProjectPier позволява да поставят етикети на съобщенията, списъците със задачи, целите и файловете.



### Форми

Тази функционалност се смята за уникална за ProjectPier. Формите се добавят като коментар към дадена задача, съобщение или списък със задачи и служат за събиране на обратна връзка от група хора работещи по даден проект. Може да се създаде и система за проследяване активността на потребителите по формите.

Като цяло ProjectPier включва основните задължителни атрибути на приложения за управление на проекти. Това че е уеб базиран и може да се ползва в мрежа е от изключително предимство за разпръснати екипи. Въпреки че специалистите в областта могат да не открият всички необходими функции, които са свикнали да ползват, за малките компании средата

предоставя добри възможности за работа. Лесната настройка и интуитивната работа с него позволяват системата да се ползва и от непрофесионални потребители. Природата му на свободен софтуер позволява лесно (или поне сравнително евтино) да се допълва с необходимата функционалност ако се налага да се свърже с други информационни системи. /NB/

## Защо да изберете ProjectPier?

### Лесен за употреба

ProjectPier е лесен за употреба уеб инструмент за управление на проекти, използващ най-добрите постижения на дизайна при уеб 2.0 технологиите. Дори незапознатите с ИТ Ваши колеги и клиенти ще го харесат и ще могат да ползват без специално обучение.

### Бърза инсталация

ProjectPier може да се инсталира на ваш или нает уеб хостинг, който поддържа PHP5 и MySQL (почти всички хостинг провайдъри поддържат тези услуги).

### Открит изходен код

ProjectPier е софтуер с открит изходен код разпространяван под лицензията Gnu Affero General Public License. Това означава че може да го ползвате свободно, без да плащате лицензионни такси и дори да промените кода, така че да отговаря на вашите нужди. Ако управлявате няколко фирми може да инсталирате отделна система за всяка една от тях.

### Уеб базиран

ProjectPier изцяло се базира на уеб технологиите. Потребителите му го ползват отвсякъде където имат интернет достъп, само през браузър.

### Уведомяване по e-mail

ProjectPier може да изпраща съобщения по електронната поща за всички важни събития отбелязани в системата. Така дори някой служител добросъвестно да забрави да провери сайта за нови задачи, той ще бъде своевременно уведомен.

### Принципи на всекидневната работа

Работата с ProjectPier е съсредоточена върху няколко основни концепции - задачите, целите, файловете и проектите. Всички неща, които са важни за управлението на проекти без излишни елементи. Събирането на цялата информация на едно централизирано място достъпно за всички работещи по даден проект улеснява неговото насочване в правилна посока.

### Неограничен брой проекти и потребители

ProjectPier може да расте заедно с вашия бизнес. Няма лимит върху броя на проектите, клиентите ви, потребителите или задачите, които трябва да управлявате.

### Базиран на широкодостъпни технологии като PHP и MySQL

ProjectPier е създаден на добре устоновени технологии с открит изходен код (PHP5 и MySQL). Според създателите и системата е бърза, стабилна и сигурна. Също така може да наемете уеб програмисти, които да добавят към нея допълнителна функционалност от която се нуждаете.

### Публично достъпен

ProjectPier се разработва от огромно онлайн общество с множество активни потребители, които допринасят за съвършенстването на системата.



Успял предприемач**Анджеле ДЖУЛИАНО** *Малта*

**“Живей докато си жив, ще почиваш след това”**

**ОБРАЗОВАНИЕ**

Бизнес и компютърни технологии

**КОМПАНИЯ****AcrossLimits Ltd.****АДРЕС**Kappillan Mifsud Street  
HMR 1856 Hamrun, Malta**E-MAIL**

angele@acrosslimits.com

**ИНТЕРНЕТ АДРЕС**

www.acrosslimits.com

**СЕКТОР**Информационни технологии  
**УСЛУГИ/ПРОДУКТИ**  
Информационни технологии,  
консултации и обучение по проекти  
на Европейския съюз**СЪЗДАДЕНА** 2001 г.**СЛУЖИТЕЛИ** 25,

включително външни консултанти

**КАК РЕШИХ ДА СЕ ЗАНИМАВАМ С БИЗНЕС?**

Докато следвах първото си висше образование забелязах, че няколко компании в Малта се нуждаят от прости и евтини софтуерни решения. Тогава, заедно с няколко души, започнах да предлагам основни програми за бази данни и сходни инструменти за повишаване на производителността.

**МОЯТ МОДЕЛ НА ПОДРАЖАНИЕ ЗА ЗАПОЧВАНЕ НА БИЗНЕС**

Докато следвах “Бизнес науки” в университета, ни бяха възложили да прочетем няколко истории на чужди компании, голяма част от които бяха основани от млади хора. Казах си: “Ако те могат да го направят, значи и аз мога”.

**КАКВО МИ ПОМОГНА НАЙ-МНОГО?**

Беше добре, че в началото не трябваше да инвестирам много средства. Вместо това управлявах дейността от вкъщи. Това понижи риска и ми позволи да инвестирам в по-нови продукти и услуги. Моят слънчев и весел характер ми позволи само за няколко години да създам широка мрежа от бизнес контакти в цяла Европа. Те спомогнаха за развитието на моя бизнес и отвориха нови възможности пред мен.

**НАЙ-ГОЛЯМОТО МИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО ДОСЕГА.**

Да мога да отсявам проекти и клиенти, тъй като не винаги можем да поемем всичко. Вместо това трябва да се съсредоточим в една област и да постигнем превъзходство в нея.

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

... чувството, че можеш пълноценно да използваш своите таланти и способности, докато преследваш близки до сърцето ти идеи и проекти. Изключително ме удовлетворява и фактът, че създавам работни места за хората и допринасям за икономиката.

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

Не се страхувайте да следвате вътрешните си инстинкти. Но правете това само със солидни знания и отлични умения, в противен случай ще бъдете наивни. Не се отказвайте при първата трудност - предизвикателствата трябва да се поемат и да се разглеждат като възможност за придобиване на нови знания.

**Източник:**

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