

Акценти в брой 20

<http://www.newbusiness.bg>

Google цака предприемачите с ДДС

Задава се нов хаос с осигуровките на блогърите..... стр. 5

Понякога е по-добре да се рискува

Интервю с Менда Стоянова, председател на бюджетната комисия в НС..... стр. 12

Idea Challenge - за млади бизнесмени

Целта на състезанието за иновативни бизнес идеи е да промени света.....стр. 18

Откъде да вземем пари за бизнеса си?

Предприемачите все още имат опции за намиране на пари в брой.....стр. 21

Как да реализираме идея за видео игра?

Съвети за всички, които имат концепция за нов гейм проект..... стр. 23

Редакционен коментар

“Дисциплината е основата, върху която е построен целият успех. Липсата на дисциплина неминуемо води до провал.”

милионерът Джим Рон



Специално предложение

VMWARE



VMware (NYSE: VMW) е глобален лидер в сферата на софтуерни решения за виртуализация на бизнес инфраструктурата, приложими във всички сегменти - от настолни компютри до корпоративните центрове за данни и актуалните cloud архитектури. Благодарение на водещи виртуализационни платформи – като VMware vSphere™ - малки и големи организации разчитат на компанията за намаляване на своите инвестиционни и оперативни разходи като направят ИТ системите си по-сигурни и ефективни и същевременно проявяват отговорна политика към околната среда. С годишен приход от 2 млрд. долара за 2009, повече от 170 000 клиенти и над 25 000 бизнес партньори VMware е лидер в сферата на виртуализационните решения – област, непрекъснато посочвана като приоритетна от СЮ мениджърите.

В средата на март VMware България откри своя нов офис в столицата. VMware, с централа базирана в Силиконовата долина (Пало Алто, Калифорния), разполага с офиси в цял свят. За повече информация посетете www.vmware.com.

Стартъп на броя

LUCKYTO.COM - НОВА БЪЛГАРСКА ОНЛАЙН КНИЖАРНИЦА



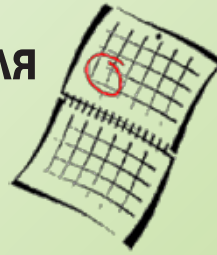
Luckyto.com е името на най-новата онлайн книжарница в България, която вече предлага над 1200 заглавия от издателствата Алтера, Арткоммерс, Бард, Инфодар, Световит, Софтпрес и Палмира. Сайтът е базиран на платформата за онлайн търговия Summer Cart, разработена от фирма Mirchev Ideas. Броят на изданията нараства всеки ден, а съвсем скоро на сайта ще се появят и някои от най-популярните филмови заглавия.

„Желанието ни е да следваме най-новите тенденции в сферата

на дистрибуцията на лицензирано съдържание, включително предлагането на дигитални книги в аудио или текстов формат, както и разпространение на заглавия безплатно с интегрирана в тях реклама, разбира се с разрешение на техните правоносители“ - заяви Светлин Желев, съуправител на Лъкито ООД – фирмата, собственик на сайта - „И тъй като стартираме дейност през най-хубавия сезон, бихме искали да честитим пролетта на нашите клиенти, предлагайки им 10% отстъпка от коричната цена на всяка закупена от тях книга през месец март.

Тъй като Luckyto.com работи от скоро, все още не предлага изчерпателен списък от заглавия. „Можете да бъдете сигурни, че ако е възможно, ние ще намерим желаното заглавие за вас и ще ви го доставим при цена, конкурентна на останалите книжарници“ - добавя Александър Александров, съуправител на Лъкито ООД.

Календар на управителя



АПРИЛ

10

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

- Внасяне от работодателя или възложителя на авансовия данък, удържан през месец март за доходи от трудови правоотношения и за доходи от друга стопанска дейност по чл. 29 от ЗДДФЛ.

- Подаване на декларация по ЗКПО за данъка върху хазартната дейност от лотарии, томболи и числови лотарийни игри Бинго и Кено.

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

14

Закон за данъка върху добавената стойност (ЗДДС):

- Подаване на справка-декларация по ЗДДС, ведно с отчетни регистри и магнитен носител и внасяне на дължимия ДДС за данъчния период - месец март.

- Подаване на VIES-декларация от регистрирано лице, което е извършило вътреобщностни доставки или доставки като посредник в тристранна операция за данъчния период - месец март.

15

Закон за данъците върху доходите на физическите лица (ЗДФЛ)

- Внасяне на авансовия данък за първото тримесечие на 2010 г. от лица, придобили доходи от стопанска дейност по чл. 29 от ЗДДФЛ, когато платеща на доходите не е задължен да удържа и внася данъка, и от наем или друго възмездно предоставяне за ползване на права или имущество.

- Деклариране и внасяне на окончателните данъци по глава шеста от ЗДДФЛ за първо тримесечие на 2010 г. от лицето, придобило дохода.

БИЗНЕСЪТ ИМА НУЖДА ОТ ВАС!

info@newbusiness.bg



РЕКЛАМИРАЙТЕ ПРИ НАС!

НОВИНИ

Габровският кмет вече е министър на еврофондовете

Със 130 гласа „за“ и 64 „против“ Народното събрание гласува структурни промени в Министерския съвет и одобри създаването на ново Министерство на еврофондовете. За негов ръководител служебно бе назначен габровският кмет Томислав Дончев, който бе предложен лично от премиера Бойко Борисов преди около две седмици.

Министърът ще бъде без портфейл и като цяло ще следи за усвояването и контрола на средствата от Европейския съюз. Конкретните му функции и правомощия първо ще се изясняват и ще бъдат изготвени до месец.

Фирмите без дейност също се отчитат в данъчното

Годишна декларация за облагане с корпоративен данък са длъжни да подават и фирмите, които не са осъществявали дейност през 2009 година. Те попълват отделен формуляр - образец 1010а. В него фирмите декларират, че за предишната година фирмите не са имали дейност и не дължат данъци. Към тази декларация не се прилага годишен отчет за дейността. Декларациите се подават в офисите на НАП по мястото на регистрация на фирмите, по пощата с обратна разписка или по интернет.

Три работни дни остават до крайния срок, в който трябва да се подадат данъчните декларации по Закона за корпоративното подоходно облагане. Този срок важи както за фирмите, които дължат данък, така и за тези, които не са извършвали дейност.

31 март е и крайният срок, в който трябва да се плати дължимият корпоративен данък след приспадането на направените авансови вноски. Фирмите, които подават декларациите си по електронен път, ползват 1% отстъпка от дължимия годишен корпоративен данък (но не повече от 1000 лв.). Плащането може да стане във всяка банка с попълване на вносна бележка за плащане към бюджета. Други вариант за плащане са с пощенски запис или чрез интернет.

Неподаването на декларациите се санкционира, като минималната глоба е 500 лева за юридическото лице и 200 лева за управителя на фирмата.

ГИТ приема Декларацията по чл. 15 от Закона за здравословни и безопасни условия на труд

Главна инспекция по труда започна приемането на Декларацията по чл. 15 ал. 1 от Закона за здравословни и безопасни условия на труд (ЗЗБУТ).

Декларацията се подава от юридическите и физическите лица, които самостоятелно наемат работещи, и от юридическите и физическите лица, които ползват работещи, предоставени им от предприятие, което осигурява временна заетост.

Декларацията се подава в териториалната дирекция „Инспекция по труда“, по седалище и адрес на управление на предприятието ежегодно в срок до 30 април на следващата година.

За 2010 година срокът за подаване на Декларацията е удължен до 30 юни 2010 г.

Декларацията е публикувана на Интернет страницата на Изпълнителна агенция „Главна инспекция по труда“, www.gli.government.bg в рубриката „Декларация по чл. 15 от ЗЗБУТ“. Подаването ѝ става на хартиен и електронен носител или по електронен път.

Санкцията за неподаване на Декларацията в срок е в размер от 100 до 500 лв. (ако не подлежи на по-тежко наказание), а при повторно нарушение - от 500 до 1000 лв.

Регистрацията в митниците за продажба на тютюневи изделия е задължителна и безплатна

На 30 април изтича крайният срок, в който заявления трябва да подадат всички търговци с тютюневи изделия, включително и търговците на гребно. Издаването на разрешителни е напълно безплатно, отпада и годишната такса. Това стана възможно след като с промени в Закона за акцизите и данъчните складове разрешителният режим за продажба на тютюневи изделия премина от общините към митническата администрация. Документи за издаване на разрешителни се приемат в съответните бюра по места – Пловдив, Стара Загора, Казанлък, Пазарджик, Смолян и Карлово. Списък на митническите учреждения и техните координати може да намерите на <http://customs.bg/bg/page/16>.

За да продават тютюневи изделия търговците задължително трябва да са регистрирани по ДДС. Търговските обекти, които досега са имали разрешение от общинските власти, трябва да подадат документи за пререгистрация, включително старото разрешително, до края на април. Такива за областите Пловдив, Стара Загора, Пазарджик и Смолян са около 7 500 обекта по предварителни данни и информация на общинските служби.

Предвижда се издаването на разрешителните да е в едномесечен срок, който обаче ще започне да тече след влизането в сила на Правилника за прилагане на закона за акцизите и данъчните складове. От митниците обещава да обработват с предимство „новите обекти“, но напомнят, че тези търговци могат да продават тютюневи изделия едва след като получат разрешителното си. Търговци, които съхраняват, предлагат или продават тютюневи изделия без разрешение подлежат на имуществена санкция от 50 000 лв. до 100 000 лв., като съответно тютюневите изделия ще бъдат отнемани в полза на държавата.

Пълните указания за издаване на разрешения за продажба на тютюневи изделия, както и проект на Правилника за прилагане на ЗАДС може да намерите на сайта на Агенция „Митници“ в секция Информация за бизнеса » Друга полезна информация » Информация относно издаването на разрешения за продажба на тютюневи изделия (<http://www.customs.bg/bg/page/127>)

Българинът пазарува онлайн двоино повече в кризата

Българинът пазарува все повече в Интернет, като само за последната година сключените търговски сделки онлайн са се увеличили двоино, според данни на Aukro.bg. Само за февруари 2010 г. уникалните посетители в сайта за електронна търговия надвишаваха 1 млн. души, а увеличението на потребителите за последната година е с над 140 процента. Така броят на регистрираните купувачи и продавачи в Aukro.bg вече е 200 000.

Въпреки кризата и данните за намаленото потребление на българина, ясно се очертава тенденция за увеличение на онлайн пазаруването. За период от една година (февруари 2009

НОВИНИ

– февруари 2010 г.) в Aukro.bg двойно е нараснал среднодневният брой на публикуваните за продажба артикули и едновременно с това два пъти са се увеличили среднодневните продажби. Според данните, основна причина за увеличеното онлайн купуване, са значително по-ниските цени в онлайн пространството, което е от първостепенно значение за всеки 3-ти българин, сочат проучванията.

„Освен ниските цени, големият интерес на потребителите към нас се дължи и на факта, че много от стоките в сайта не могат да бъдат намерени никъде другаде в България или представляват уникални колекционерски артикули. Aukro.bg позволява на търговците да започнат или развият бизнеса си в период на криза без първоначални капиталовложения. Регистрирайки се при нас те могат да достигнат до над 200 хил. потенциални клиенти в България и до милиони в Централна и Източна Европа“, каза Женет Баирева, изпълнителен директор на Aukro.bg.

Нови възможности за откриване на онлайн магазин

Българският софтуерен разработчик Mirchev Ideas пусна на пазара новата версия 3.5 на своето софтуерно решение за онлайн магазини Summer Cart. Програмата позволява на всеки желаещ да създаде свой електронен магазин бързо и на достъпна цена, а с обновлението в Summer Cart 3.5 работата на онлайн търговците е улеснена още повече. В решението вече има три вградени езика – английски, български и турски, още четири модула за разплащане, както и поддръжка на девет турски банки.

Summer Cart 3.5 поддържа вече пет различни размера на снимки, според тяхното предназначение. С новата версия е достатъчно потребителите да качат снимката в оригиналната ѝ големина, а софтуерът автоматично създава още четири размера, съгласно направените от тях настройки, като запазва и оригиналния. Друга много важна функция в Summer Cart 3.5 е възможността клиентите да качват свой текст или снимка и да ги добавят като Продуктова опция. Функция, която е много полезна например за фирми, предлагащи тениски с щампа на клиента или рекламни материали

и аксесоари с произволен текст и лого.

В новата версия на Summer Cart са добавени четири нови модула за разплащане. Това са PayPal Express, PayPal Payflow Pro, Ogone (една от водещите европейски разплащателни системи, която се използва в над 35 държави), както и ДСК Директ, с който възможностите за интернет разплащания в България чрез дебитни и кредитни карти стават общо четири. Общият брой на международните разплащателни методи чрез кредитни карти пък вече е четиринадесет. Освен това версия 3.5 е интегрирана с разплащателните методи на девет банки, които работят в Турция: Akbank, Anadolubank, DenizBank, Finansbank, Fortis, Garanti Bank, Halkbank, Is Bankasi и TEB. Summer Cart вече автоматично извлича и валутни курсове от Турската централна банка.

Безработицата мина психологическата граница от 10%

В резултат на масовите съкращения без препитание са над 380 хил. души, а безработицата вече официално мина психологическата граница от 10 процента. По данни на Агенцията по заетостта, през февруари индексът се е увеличил с 0.36 процентни пункта, достигайки 10.26 на сто. В бюрата по-труда са се регистрирали 29 хил. души по-малко в сравнение с януари, но бройката им остава висока – общо 37 478 лица. Основните виновници за това са секторите на услугите и на индустрията, където масово се освобождава персонал. Най-голям е дялът на новорегистрираните безработни в преработващата промишленост (общо 19.4% от общия им брой), търговията (19.1%) и строителството (9.8%).

Добрата новина, доколкото в кризата може да има такива, е, че 25 790 безработни все пак са успели да си намерят работа през февруари, отчита Агенцията по заетостта. Въпреки че са с 33.5% по-малко от щастливците, наети през януари, броят им все пак е близък до общата сума на регистрираните хора без препитание. Кое то означава, че пазарът все пак запазва известен баланс, дори в условията на криза. Свободните работни места, заявени в бюрата по труда през февруари, са 9 504, по 7 542 от които са били на-

значени безработни.

Притеснителното в случая е, че съкращенията в частния сектор продължават. През февруари 14 работодатели са подали уведомления за освобождаване на общо 506 служители, предимно в областта на услугите. А това означава само едно – че безработицата ще продължава да расте, гонейки прогнозираните от синдикатите 15 процента.

Биомасата измества водата като енергоизточник

Производството на енергия от биомаса и вятър ще измести водата от водещото ѝ място сред възобновяемите енергийни източници у нас. Тази прогноза направи д-р Веселина Григорова по време на юбилейната десета среща на дискуссионния семинар в Икономическия институт на БАН. Във форума на тема: „Възобновяеми енергийни източници за устойчиво развитие“, участваха както експерти и изследователи в областта, така и представители на бизнеса.

Заплахата от изчерпване на водните ресурси ще доведе до разместване в сегашната ситуация, при която ВЕЦ-овете са лидери в производството на екоенергия, обясни д-р Веселина Григорова. На второ място се нарежда производството от биомаса и отпадъци, следвано от вятърните електроцентрали. Добиването на слънчева енергия остава на по-задни позиции, тъй като това е скъпа инвестиция за българските условия, при която суровините за производството се внасят основно от вън.

Изследователите от Икономическия институт на БАН са на мнение, че именно големите инвестиции, които изискват възобновяемите енергийни източници, са сериозното предизвикателство пред българската икономика. Сериозният въпрос, според тях, е дали България няма да замени вноса на скъпи горива с автоматичен внос на скъпи суровини в изпълнение на заложената цел за 2020 година – достигне на 16% дял на енергията от ВЕИ в крайното брутно енергийно потребление на страната.

В тази ситуация добиването на енергия от местните ресурси, които предлагат биомасата и отпадъците, би било най-изгодно за страната ни, предлагат икономистите.

Гугъл цака предприемачите с ДДС



*Дара Христова,
dara@newbusiness.bg*

Българските граждани или фирми, които получават консултантска, рекламна, експертна, инженерна и друга услуга от лице от държава членка на Европейския съюз са длъжни да се регистрират по Закона за данъка върху добавената стойност (ЗДДС) от началото на тази година. Това гласят последните промени в данъчните нормативи, които парламента прие в края на 2009-а и за които NewBusiness.bg подробно писа.

Това означава, че ако например български земеделски производител си купи машина и плати допълнително за усъвършенстването ѝ на инженер от общността, той ще бъде задължен да се регистрира по ЗДДС. Такива са изискванията на европейското законодателство, които бяха записани и в българския норматив.

От Гугъл настояват всички, които са в Европа и разпространяват реклама чрез Google AdSense, да преподпишат договорите си с Гугъл Ирландия. Която е член на ЕС и следователно всеки, който рекламира с AdSense ще трябва да се регистрира по ДДС. В момента контракта се подписва с Гугъл Калифорния.

Заради въпросната промяна, се въвежда задължителна регистрация по ЗДДС за лица, които получават услуги от държава от ЕС, с място на изпълнение в България, за които се прилага механизмът за самоначисляване на ДДС от получателя, независимо от достигнатия оборот, уточниха от Националната агенция за приходите (НАП). Същото важи и за българските граждани и фирми, които предоставят услуги в държава-членка на ЕС.

Регистрацията по ЗДДС трябва да се направи минимум 7 дни преди датата, на която данъкът за доставката става изискуем. Това означава, че трябва да се направи една

седмица преди датата на авансовото плащане или датата, на която се заплаща услугата. В тези случаи НАП е длъжна да регистрира гражданите и фирмите в тридневен срок. Според експерти, ако някоя фирма рекламира в ИНТЕРНЕТ, но доставчика е в друга държава (например "Гугъл Уорд"), до 7 дни след получаване на фактура от чуждата компания, българската трябва да се регистрира по ДДС.

Регистрираните на това основание доставчици подават задължително и VIES-декларация (декларация, в която се описват осъществените вътреобщностни доставки на услуги за съответния период). По този начин българската и европейската приходна администрация ще могат да съпоставят информацията за това дали е платен дължимият ДДС по този вид сделки. В тези случаи ДДС се дължи в държавата, в която е регистриран получателят на услугата.

Лицата, регистрирани по този специален режим, няма да имат право на данъчен кредит за платения ДДС или да начисляват ДДС за своите доставки.



Къде е грамата сега и какво всъщност означава всичко това?

Според промените в закона, всички лица (физически и юридически), които предоставят услуги в рамките на общността (в ЕС, но извън България) са длъжни да се регистрират по ДДС. От "Гугъл" пък настояват всички, които са в Европа и разпространяват реклама чрез Google AdSense, да преподпишат договорите си с "Гугъл" - Ирландия. Въпросната страна е член на ЕС и следователно всеки, който рекламира с AdSense ще трябва да се регистрира по ДДС, без значение дали става дума за физическо или юридическо лице или какъв е реализирания оборот. Нещо повече. Сега всички доходи от реклама от този тип трябва да бъдат декларирани. Ако преди време блогърите и фрилансърите можеха да се оправдават, че са получили едни пари от... леля си в САЩ (чрез преводи с Western Union), то сега подобна възможност няма да има и всичко ще трябва да бъде докладвано на данъчните. Важно е да се отбележи обаче, че това (декларирането) важи главно за частни лица, защото повечето фирми така или иначе декларират доходите си от рекламна дейност.

Какво гласи нормативната уредба?

В Закона за данъка върху добавената стойност се казва, че данъчно задължено лице е всяко лице, което извършва независима икономическа дейност, без значение от целите и резултатите от нея. А рекламата безспорно попада в този списък. Според чл. 97а от същия норматив, на регистрация по ДДС подлежи всяко данъчно задължено лице установено на територията на страната, което предоставя услуги с място на изпълнение на територията на друга държава членка. Следователно, след като "Гугъл" установиха независимата си икономическа дейност и в Ирландия, мястото на изпълнение на услугата е ЕС. Впрочем това касае само тези, които вече са приели плащанията от AdSense да бъдат в евро. Онези, които се разплащат с долари, засега са спасени, но те така или иначе не са много. За момента в стандартните общи условия на Google AdSense™ Online пише, че ако сключите договор за реклама, то той се подчинява на законите на Калифорния. Само че само преди няколко дни на сайта на Google AdSense се появи съобщение, че местят част от дейността си в Ирландия и всеки, който се намира на територията на ЕС трябва да преподпише контракта си и следователно ще получава фактурите си от страна-членка на общността, а валутата ще бъде евро. В общите условия се казва още, че вие се съгласявате да заплатите всички дължими данъци или такси, наложени от държавен орган във връзка с участието ви в Google AdSense.

От НАП също потвърдиха, че получаването и доставката на услуги към контрагенти от общността поражда необходимост от



задължителна регистрация по ДДС.

Добре е обаче да уточним, че тази регистрация е малко по-специална и се различава доста от стандартната. Когато се регистрирате по ДДС по чл. 97а от закона, нямате например право на данъчен кредит и можете след месец да се deregистрирате. Докато на доброволната (стандартна) регистрация има срок от две години и не може да бъде прекратена преди изтичането им.



Неудобството при регистрация по чл.97а, е че нямате право да приспадате данъчен кредит при покупки от чужбина – например даунлод на софтуер, покупка на хостинг, домейни и т.н. – тогава сте задължени да декларирате тези покупки и да внесете данък върху тях. Предимството е, че се декларират само сделките с лица от чужбина.

Според счетоводители самата специална регистрация не е скъпа - около 50 лв. и то при положение, че на вас не ви се занимава с подаване на декларации и заявления и ангажирайте счетоводител. Стандартната доброволна регистрация по чл.100 от ЗДДС също излиза толкова, но месечните хонорари за счетоводна отчетност са по-сериозни, защото се отчитат направените покупки и извършените продажби

или оказани услуги в България. За малко месечна документация цените започват от поне 150 лв., като предимството е, че можете да ползвате данъчен кредит и ефективно внасяне на данък няма да има. Неудобството е, в двегодишния срок, през който не можете да се deregистрирате, ако спрете да получавате допълнителни доходи. Доброволната регистрация не е подходяща, ако основните ви доходи са с източник от България, защото тогава ще трябва да начислявате ДДС и на българските ви клиенти.

Впрочем експертите се опасяват, че изпод чергата ще изпълзи още един стар проблем. При положение, че въпросните доходи от "Гугъл" бъдат декларирани, как седи въпросът с осигуровките и

дали гаден блогър например се занимава професионално с някакъв сайт

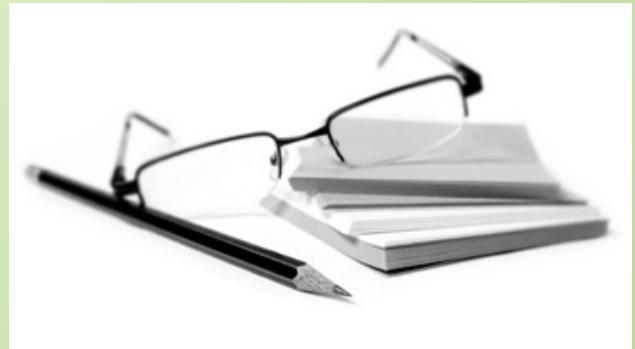


или това се води за хоби. Ако дейността е професионална, то ще трябва да се плащат и осигуровки и в повечето случаи - да се регистрира фирма, било то и едноличен търговец. В случай пък, че поддържането на даден сайт е просто хоби, няма нормативно признати разходи. Според счетоводните канони блогът например се смята за творчески сайт и има 60% нормативно признати разходи. Очевидно обаче, за да се разсеят всякакви съмнения около тази тема, на данъчните ще им се наложи да издадат някое и друго указание (колкото и да не им се иска и колкото и да са скептично настроени към фрилансърското общество)

При всички положения този път не можем да обвиняваме родната приходна администрация заради задаващия се хаос около задължителната регистрация по ДДС. Само дето това ще засегне абсолютно всеки гражданин, блогър, физическо или юридическо лице, които си докарват допълнителни доходи от Гугъл. От друга страна пък един свършено необхванат пазар ще може да бъде анализиран. На практика никой не е наясно в момента колко хора в страната получават чиста печалба от Google AdSense в размер над 50 хил. лева. А това не е никак нереално, особено, ако човек има 100-тина сайта и се занимава само с това или пък е собственик на голяма и посещавана ИНТЕРНЕТ страница. /NB/



Данъчните съветват



Новости при внасянето на вноски от самоосигуряващи се лица

От началото на годината влизат в сила промени в Наредбата за общественото осигуряване на самоосигуряващите се лица и българските граждани на работа в чужбина, касаещи внасянето на осигурителни вноски. Според нормативите, такива лица са едноличните търговци, земеделските производители, тютюнопроизводителите, хората упражняващи свободна професия или занаятчийска дейност, съдружниците в търговски дружества или собствениците на ЕООД и физически лица - членове на непersonифицирани дружества. На основание чл. 2 от посочената наредба самоосигуряващите се внасят осигурителните вноски по сметка на компетентната дирекция на НАП поотделно за всеки месец, като в платежния документ се попълва ЕГН, ЛНЧ или служебен номер, издаден от НАП, а не БУЛСТАТ, както бе до края на 2009 година.

Кодовете за вид плащане, които трябва да се използват при внасянето на вноските за държавно обществено осигуряване са 550401, 550402, 550404, 550405, 550406, а за здравно осигуряване са 560401, 560402 и 560405.

От НАП уточниха, че от тази година обаче са въведени

облекчения за бизнеса.

Важната промяна се състои в намаления брой на платежните нареждания, които работодателите и самоосигуряващите се лица попълват ежемесечно за внасяне на осигурителни вноски. От 01.01.2010 г. отпадат 62 осигурителни кода за вид плащане (около една втора) от всички 120 кода, които се използват досега. Това се дължи най-вече на закриването на специално обособени кодове за вид плащане за държавното обществено осигуряване за вноските за лица родените след 31 декември 1959 г. Дължимите вноски към закритите кодове на ДОО за родените след 31.12.1959 г. лица следва да се превеждат по съответстващите им кодове за вноските за лицата родени преди 01.01.1960 година. Например вноските за закрития код 550441 се превеждат по код 550401, тези за закрития код 550442 - по код 550402. Дължимите суми за вноските по закритите кодове се внасят по съответния код за вид плащане с един и същи платежен документ, заедно с вноската, за която поначало е приложим този код. Не е необходимо сумите за вноските по закритите кодове да се внасят с отделен платежен документ или да се обособяват като отделна позиция в платежния документ "Преводно нареждане/вносна бележка за плащане от/към бюджета (многоредово)". Изключение от това правило се допуска в случаите, които поначало изискват внасяне на сумата с отделен платежен документ - например различие в документа по който се плаща - ревизионен акт или декларация и периода, за който се отнася плащането.

Вноски от самоосигуряващите се лица за държавно обществено осигуряване и здравно осигуряване при

годишно изравняване на доходите

за предходна година, след подаване на данъчна декларация по чл.50 от ЗДДФЛ и тази година, се правят като в платежния документ се попълва ЕГН, ЛНЧ или служебен номер издаден от НАП. Кодът за вид плащане при годишно изравняване за държавно обществено осигуряване е 550406 и за здравно осигуряване е 560401. Когато се внасят вноски за годишно изравняване на осигурителния доход за други предходни години (напр. 2008г. и 2007г.) се вземат предвид размерите на осигурителните вноски за съответната година, определени в Закона за бюджета на ДОО, съответно в Закона за бюджета на НЗОК.

Актуалните списъци с банковите сметки на офисите и ТД на НАП, действащите кодове за вид плащане през 2010 г. и попълнени примерни образци на платежни документи се намират на интернет страницата на НАП на адрес www.nap.bg, раздел "Плащане".

Данъчните съветват

Грешки в платежните лишават от здравни права

25 млн. лв. пести бизнесът от такси за плащане на данъци и осигуровки.

Грешки в платежните нареждания могат да станат причина за прекъсване на здравноосигурителните права, напомнят от приходната администрация. Според експертите превеждането на грешна сума за здраве или пропуск да се впише име или ЕГН на задълженото лице в платежното, могат да доведат до

неточно плащане

и здравните права да не бъдат възстановени.

Съгласно последните промени в законодателството, които са в сила от началото на 2010 г., вноските на самоосигуряващите се вече се правят по ЕГН, а не по БУЛСТАТ, както бе до края на 2009 година.

Експертите съветват преди да се нареди плащане на осигуровките да се провери точният размер на вноските и на лихвите, които се дължат, за да не се окаже, че

Внесените пари са недостатъчно.

Препоръчително е, когато български гражданин не е внасял здравните си осигуровки за продължителен период, да преведе парите с отделно платежно нареждане за всеки месец. Така се гарантира коректното плащане и бързо възстановяване на загубените здравноосигурителни права. От НАП обещават до седмица да публикуват в сайта си електронен здравен калкулатор, който автоматично изчислява неплатените вноски за здраве, заедно с лихвите. Здравният статус вече може да се проверява и по телефона на цената на градски разговор от цялата страна. Номерът на информационния център на НАП е 0700 18 700.

Примерни платежни нареждания за плащане на различните видове осигурителни вноски, банковите сметки и кодовете за плащане са публикувани на сайта на НАП - www.nap.bg, в рубриката "Плащане".

От НАП припомнят, че от началото на годината бяха закрити две сметки и вноските за фонд "Гарантирани вземания на работници и служители" и за Учителския пенсионен фонд

Вече се правят по една сметка

- тази за приходите на държавното обществено осигуряване. По изчисления на приходната агенция тези промени спестяват на бизнеса и гражданите около 25 млн. лв. годишно, заради това, че плащанията на данъци и осигуровки се правят с по-малко платежни нареждания, респективно с по-малко банкови такси.





Югоизточна Европа привлича инвестиции

Проучване на Ernst & Young поставя България на второ място по привлекателност в региона.

Сред инвеститорите България изглежда като икономика, която расте и повишава привлекателността си. Това сочи последното изследване на Ernst & Young за привлекателността на Югоизточна Европа сред чуждестранните инвеститори. То има 12-годишна история и се базира на данните от Европейския инвестиционен монитор (EIM) на Ernst & Young. За анализа са използвани интервюта с 203 бизнес лидери от международни компании, направени в края на 2009.

Югоизточна Европа привлича 25% от преките чуждестранни инвестиции в Централна и Източна Европа

В десетте държави от Югоизточна Европа живеят 57.8 млн. души, които произвеждат около 621 милиарда долара брутен вътрешен продукт. Според Европейския инвестиционен монитор, в периода от 2004 до 2008 г., една четвърт от всички проекти в Централна и Източна Европа са стартирани в Югоизточна Европа. Те създават 120 471 работни места. Проектите с преки чуждестранни инвестиции са главно в индустрията (63%), което потвърждава тенденцията за свиване на сектора на услугите в региона след 2006 година. Автомобилостроенето, хранителната индустрия и добивът на неметални минерални суровини, бизнес услугите и софтуерът са на първите пет места по привлечен чужд капитал в Югоизточна Европа.

Германия и САЩ са топ инвеститорите в региона

Инвестициите в региона остават главно европейски. Сред всички инвеститори Германия държи първенството с над 15% от инвестиционните проекти в региона (188 бр). След нея са Австрия, Франция и Италия. Американските инвестиции също имат значително присъствие - 12% от проектите с преки чужди инвестиции (143 бр.).

Възприятието на региона от страна на инвеститорите

За 2009 г. бизнес лидерите поставят Югоизточна Европа на 4 място по привлекателност за инвестиции сред всички



Данните от проучването на Ernst & Young бяха представени от старшия мениджър в компанията Фабрис Рейно (вляво) и управляващия партньор за България Джон Мистакидис.

региони в Европа. Западна Европа остава на първо място, посочена от 78% от отговорилите за най-интересно място за старт на бизнес на Стария континент. Следват Централна Европа (38%) и Русия, Украйна и Беларус (24%). 49% от участниците в изследването смятат, че ако се подобрят транспортната и телекомуникационна инфраструктура, атрактивността на Югоизточна Европа значително ще се повиши. За 34% това ще стане, ако се повиши качеството на работната сила.

“Бизнесът смята, че властите в страните от Югоизточна Европа трябва да отделят специално внимание на намаляването на бюрокрацията и да насърчат иновациите”, коментира Фабрис Рейно, старши мениджър в Ernst&Young и ръководител на екипа, създал проучването.

Истината за чуждите инвестиции в България

България е на второ място по атрактивност в Югоизточна Европа, сочат данните на ЕИМ. 287 проекта или 23% от преките чуждестранни инвестиции в региона са привлечени в страната ни между 2004 и 2008 година. Румъния остава лидер с привлечени 612 проекта, почти половината от всички в региона. Трета е Сърбия със 164 проекта или 13% от всички инвестиции. Основните сектори, в които чуждият бизнес инвестира у нас, са машиностроене - 23%, строителство (15%) и електричество (12%).



Фабрис Рейно

Как чуждите инвеститори възприемат у нас

В региона на Югоизточна Европа България заема трето място по атрактивност след Хърватска (№ 1 за 40% от респондентите) и Румъния (39%). България (34%) е непосредствено следвана от Сърбия с нейните 33%.

“Възприятието за България от страна на инвеститорите подценява действителното ѝ икономическо представяне”, смята Рейно. “Ако властите успеят да подобрят условията и атрактивността на страната, разликата във възприятието и реалния брой проекти скоро ще се намали.”



Джон Мистакугис

България ще увеличи своята атрактивност в следващите 3 години

Над половината (54%) от инвеститорите вярват, че страната има възможност да повиши своята атрактивност през следващите 3 години. По този показател, страната ни е на първо място в региона, следвана от Румъния и Хърватска.

“Истинското предизвикателство за България е как да превърне това високо доверие на инвеститорите в реални инвестиционни проекти”, смята Джон Мистакидис, управляващ партньор в Ernst&Young Bulgaria. Той допълни, че е необходима по-голяма активност при привличането на инвестиции в сектора на услугите и в създаването на регионални хъбове в страната./NB/

За проучването

Изследването за привлекателността на Югоизточна Европа на Ernst & Young се базира на отговорите на 203 международни бизнес лидери, интервюирани в края на 2009 година от фирма за социологически проучвания. 51% от инвеститорите имат офиси в региона, а 49 на сто са базирани извън него. 30% от респондентите са ориентирани в потребителските стоки, 32% - в индустрията, 15% - в бизнес услугите, 12% - в телекомуникациите и високите технологии, 8% - във фармацевцията, 2% - в други сектори. Ernst & Young анализира проектите с преки чуждестранни инвестиции в 43 европейски страни от 1997 година. Проучването за атрактивността на Югоизточна Европа покрива следните страни: Румъния, България, Хърватска, Сърбия, Албания, Босна и Херцеговина, Македония, Молдова и Черна гора.



Понякога е по-добре да се рискува

Менда Стоянова, председател на парламентарната Комисия по бюджет и финанси пред NewBusiness.bg

В “интересни времена” му се падна на финансовия министър да опазва държавната хазна...

- Проблемът е, че г-н Дянков е изключително зает. Стараем се да го подкрепяме максимално, защото всички се намираме в изключително трудна ситуация. Той е подложен на огромен натиск от цялото правителство. Министърът много добре осъзнава фактът, че ако отпуснем твърде много коланите, ще се повторят събитията от 1997 година. Много е лесно да вземем заеми и да развържем кесията...

Не настоявахте ли именно от ГЕРБ по време на предизборната кампания да бъде взет заем от МВФ? Сега излиза, че това би била доста грешна стъпка, какви ще бъдат негативите?

- Да, такива бяха нагласите тогава. Искам обаче да уточня, че аз лично не исках да взимаме заем, а да направим рамково споразумение с МВФ и ако ни се наложи не дай си Боже, да бъдем готови, а не тепърва да търсим пари. Когато вдигнеш дефицита, той трябва да има финансиране. В момента заложените 500 млн. лв. дефицит в бюджета имат два източника на финансиране - вътрешен и външен заем с облигации. Най-лесно е с вътрешния заем, защото всеки месец могат да бъдат емитирани ценни книжа, които да бъдат купувани. С външния е малко по-сложно, защото се смятат различни рейтинги, има правила и т.н. Третият вариант е заем, само че правителството договаря този заем при лоши условия. Ако обаче имаш рамково споразумение, можеш във всеки един момент, като овърдрафт да получиш средства. Това беше идеята ми, не друго. Иначе, не е хубаво изобщо да стигаме до дефицит, който да бъде финансиран със заем.

Защо? Всъщност май именно Симеон Дянков беше против подписването дори на рамково споразумение?

- Да, и сигурно е прав. Компетенциите ми на тогавашния етап не бяха достатъчни, за да го оценя. Защото едно споразумение сваля рейтинга и имиджа на страната. За привличането на чуждите инвеститори това е пагубно. По този начин им изпращаме сигнали, че не сме надеждни и нещо не е наред или занаят няма да бъде, ако сега е. Силно се надявам да ни приемат във валутно-курсовия механизъм ERM II, защото това ще бъде много добър стимул, иначе няма да издържим.

Според вашата преценка, това има ли шанс да стане скоро?

- Въпросът е изключително деликатен и сложен. А Пи Ар кампаниите, които проведеха около тази тема са нож с две остриета. Според информацията, с която разполагам, ако Станишев беше подал заявление, вероятно щяха да ни приемат! Само че той се е изплашил и не го подаде. От Европейската централна банка също ни играят номера, посъветваха ни да си помислим дали да подадем заявление,

защото сега ситуацията е много сложна и по този начин дават сигнали, че това заявление може да бъде отказано. Само че си има правила. Когато формулярът е подаден, те не могат да кажат “няма да ви приемем, въпреки че отговаряте на изискванията”. В даден момент може би е по-добре да рискуваш. Ходим по тънък лед и трябва да внимаваме, но и да бъдем нахални! Това означава да продължаваме да лобираме, да провеждаме нужните срещи на нужните нива, да настояваме и в крайна сметка да подадем заявление. За да знаем поне, вместо да затягаме напразно коланите.

В този ред на мисли, доколко реално е според вас твърдението на финансовия министър, че дефицит ще има през цялото първо тримесечие, но той ще се навакса по-късно? Последните данни са доста притеснителни.

- Той се надява икономиката да тръгне. Но наистина последните данни не са особено добри. Лошото е, че дори икономиката да тръгне, тя ще тръгне с износа, а износа не носи ДДС. В началото на годината това е основният ни приходоизточник. Твърде сме малки, за да правим самостоятелна икономика и сме обвързани с големите.



Не трябваше ли тогава да бъдат предприети повече стъпки, чрез които да стимулирате експортно ориентирани компании?

- На фирмите им трябва клиенти, как да ги стимулира държавата? Ние можем да стимулираме вътрешното потребление, като увеличим например заплатите, отпуснем дефицита и т.н. Обаче това вътрешно потребление дори да го стимулираме, то не е достатъчно да завърти колелото. На нас ни трябва външния пазар, но не можем да му влияем. Единствения начин да му повлияем е като му кажем, че ние сме стабилни и сигурни, с ниски данъци, постоянно законодателство. Това е което можем да направим, да привлечем чуждестранни инвеститори.

Смятате ли, че заради разсроченото изплащане на безспорни задължения на държавата към бизнеса, ще бъде нанесен сериозен удар върху фирмите и може да се стигне до нова криза?

- Това донякъде е така и донякъде, не е. Оценките за парите, които дължи държавата на бизнеса са различни. От една страна е забавянето на ДДС, а от друга - издължаването по договори за извършени услуги. По последни данни около 500 млн. лв. е забавеното ДДС. Смятам, че около 350-400 млн. лв. е нормалното задържано ДДС, което седи като салдо. Това значи, че около 200-300 млн. лв. са задържаните средства. Оттам нататък дори 1 млрд. лв. да имаме неплатени към бизнеса, с ДДС-то стават 1.3 млрд. лева. Само че, междуфирмената задлъжнялост е над 15-16 млрд. лв. и дори да налеем тези 1.3 млрд. лв. в икономиката (а ние можем точно толкова да вземем от резерва, без да нарушим стабилността), пак няма да решим проблемът. Тези пари не могат да бъдат двигател. Трябва да се отпусне кредитирането! Не ме разбирайте погрешно, не оправдавам неплащането, само искам да кажа, че няма да реши проблема.

Да, но в същото време процентът на лошите кредити значително нараства...

- Действително е така, защото голяма част от тях са гарантирани с имоти, които никой не иска да купува. Давам пример. Една фирма има заделени пари за черни дни, които я поддържат жива. Влагат тези средства на депозит в банката, която ги раздава под формата на кредити, които никой не плаща. Много важно, че има обезпечение 300% офиси... Искам да видя как някой точно сега продава офиси и излиза на печалба. Ето защо съм и изключително консервативна и част от фискалния резерв да бъде депозиран в търговски банки. Министърът имаше подобна идея част от резерва (около 1.5 млрд. лв.) да бъде дадена в банките за някакво кредитиране. Според мен не е ясно това какви пари може да превърти.

Имаше идеи през Българската банка за развитие да се насочат средства към малките и средни фирми, но тези пари пак ще минат през търговските банки, пак ще има лихви... /NB/

Научен проект изследва предприемаческото поведение

Експерти от 6 институции ще анализират икономическите явления в годините на преход у нас, резултатите ще бъдат внедрени в учебните планове на университетите и колежи.

Приемствеността в предприемачеството и явленията, характерни единствено за българската икономика, ще проучват учени от 6 образователни институции. Проектът на тема: „Социокултурната обусловеност на предприемаческото поведение“ е одобрен за финансиране от Фонд „Научни изследвания“ на Министерството на образованието, младежта и науката и бе презентиран за първи път в рамките на академичните дискусии на VIII-ия Международен панаир на образованието в Пловдив, който отвори врати на 26 март.

Срокът на изпълнение на проекта е 36 месеца, проучването и анализването на събраните данни ще стане на два етапа, съобщиха от Европейският колеж по икономика и управление. Освен висшето училище, в изследователския екип участват още Факултетът по икономически и социални науки на ПУ „Паисий Хилендарски“, УНСС, СУ „Климент Охридски“, Университетска фондация – Пловдив и консултантска къща „Стратеджайс Консултинг“.

Целта на проучването е то да бъде полезно както на научните среди и настоящите предприемачи, така и на обикновените хора, които биха искали да стартират собствен бизнес, заяви гл. ас. д-р Валентин Вацев, преподавател в Европейския колеж.

Тъй като модерното висше образование трябва да е пазарно ориентирано, резултатите ще бъдат внедрени в учебните планове на студенти от направленията „Социология“, „Политически науки“, „Организация и управление“ и „Икономика“, подчерта ръководителят на проекта проф. Желка Генова от Пловдивския университет „Паисий Хилендарски“. Според нея това е и причината проектът да се представи на Панаира на образованието в Пловдив, където по традиция се срещат представители на бизнеса с университетските преподаватели и студенти.

Проф. Генова смята, че всички правени до момента изследвания на бизнес средата не дават ясна представа за нормите на предприемаческото поведение. Идеята е не просто да се дефинира понятието „предприемачество“, но да се обясни и зараждането му в България в периода 1988 – 2010 г., добави тя.

Основно ще разграничим истинските новатори от посредниците, брокерите, спекулантите и рентниерите и ще търсим причината защо капитализмът не може да се пренесе механично чрез готов модел от една в друга държава, заявиха от изследователския екип. Те са убедени, че различните исторически, културни и социални предпоставки в отделните страни предполагат и различен развой на икономиката.

В България предприемачите след 1988 г. могат да бъдат разделени в три групи: привилегирана номенклатура, реститути и т. нар. адвентчери (от англ. adventure – „приключение, рискована постъпка, финансова спекулация“). Именно тези групи ще са предмет на нашето проучване, обясни проф. Кръстьо Петков от УНСС. Според него номенклатурните кадри са натрупали капитал чрез презапределение на мрежи и коалиции. За реститутите капиталът идва от възстановяване на имотите, отчуждени от държавата преди повече от половин век. Единствените, при които капиталът се натрупва по класическия предприемачески метод, са адвентчерите – те въвеждат иновации и поемат реален риск.

Освен различните начини на натрупване на първоначални средства и ефективно развитие на частния бизнес, проектът ще изследва и характерни явления като „андрешковщината“. Тя е позната като социо-културно поведение от края на 19 век, но икономистите са й дали тази формулировка едва един век по-късно. „Андрешковщината“ е непрекъснатият стремеж на голяма част от псевдопредприемачите – дребните и недотам дребни спекуланти, да измамят държавното управление, уточни проф. Петков.

В рамките на академичните кръгли маси на VIII-ия Международен панаир на образование бе представен и още един проект по държавно финансиране на Фонд „Научни изследвания“ – „Синергия и конкурентоспособност на българските фирми в европейския контекст“. Участниците в него ще изследват възможностите на българския бизнес да се развива в условия на европейски пазар, обясниха от Европейския колеж по икономика и управление.



Образователни институции от 10 държави посрещаха посетители в Палата 7, където до неделя включително се провежда 8-ия Панаир на образованието.

Летящ старт

“Мениджър за един ден” - игра за предприемачи

200 студенти участваха в практически семинари, водени от опитни мениджъри и предприемачи, и дискутираха реални казуси в различни сфери на бизнеса.

*Росен Цветков,
rosen@newbusiness.bg*

Знаете ли как се става добър предприемач? Ами като започнеш обучението си колкото се може по-рано. Колкото по-бързо се сблъскаш с институциите, които задават правилата на играта за бизнеса и видиш начина им на работа, толкова по-наясно ще си как се взимат управленски решения. Както и ако се запознаеш с хората, които вече са минали по пътя на предприемача и се поучиш от опита им. Именно затова инициативата на “Джуниър Ачийвмънт България” - “Мениджър за един ден”, която се проведе през изминалата седмица, заслужава доста добри думи.

За първи път в България 200 студенти участваха в



Бъдещите предприемачи с интерес разпитваха представителите на бизнеса.

**практически семинари,
водени от опитни мениджъри**

и дискутираха реални казуси в различни сфери на бизнеса. В рамките на конференцията “Летящ старт” те преминаха и през обучения, посветени на изготвяне на CV и мотивационно писмо, презентационни умения, създаване на бизнес контакти, креативност, бизнес етика, грижа за околната среда и създаване на собствен бизнес в България.

“Чрез своите инициативи и програми “Джуниър Ачийвмънт” се стреми да помогне на младите хора, които имат желание да приложат своите знания на практика и да превърнат идеите си в реалност. Надявам се, че конференцията “Летящ Старт” ще даде нови знания, вдъхновение и смелост на студентите, за да започнат и развият свой бизнес в България”, заяви изпълнителният директор на организацията Милена Стойчева.

В първата част на събитието студентите се срещнаха с младите предприемачи Боян Бенев, Георги Дичев, Александра Бизерова и Ивайло Христов, от които научиха за възможностите да създадат собствен бизнес в България. Те дискутираха и важни бизнес теми, ръководени от мениджъри на водещи български и международни компании.

“Присъединих се към студентската конференция “Летящ Старт”, защото вярвам, че такива инициативи дават тласък на младите хора. Те им помагат не само да осъзнаят стойността на своите идеи, но и мотивация да действат по реализацията им”, сподели Боян Бенев, Предприемач за 2009 г. във



Журналистът Венелин Петков беседва със студентите.

Великобритания.

Във втората част на конференцията бяха проведени упражнения в малки групи, на които студентите обсъждаха

казуси в различни бизнес сфери.

За 20-те най-добре представили се кандидати бе предвидена възможност за провеждане на стаж в компаниите, участници в инициативата.

“За нас практическото обучение е съществено за професионалната реализация на младите хора. Искаме да включим предприемачеството и стажантските програми като част от тяхната образователната подготовка, за да бъдат по-предприемчиви и успешни в живота си. Точно това им даваме ние - “летящ старт” на тяхната професионална кари-

ера”, сподели Стойчева.

Конференцията “Летящ Старт” се организира от “Джуниър Ачийвмънт България” и американското посолство у нас. За първа година на откриващата церемония на събитието присъства и американският посланик в България - Джеймс Уорлик. Той изрази подкрепата си към “Джуниър Ачийвмънт България” и “Мениджър за един ден”, а известният американски предприемач в Китай Томър Ротшилд даде полезни съвети на младите мениджъри за тяхното професионално развитие и за това как да следват мечтите си в бизнеса. Приветствени думи бяха отправени и от останалите официални гости на събитието, сред които бяха Ираван Хира, генерален директор на “Хюлет-Пакард България”, и представители на “Порше Интер Ауто БГ”. В края на деня учениците получиха сертификати за успешно справяне с възложените им мениджърски задачи.

Всъщност организирането на “Мениджър за един ден” е в пълен синхрон с образователната политика, провеждана от Европейския съюз - образованието да има

Все по-голяма практическа насоченост,

за да могат младите хора да имат реална представа за бизнес отношенията и възможностите за кариерно развитие. Инициативата се провежда в над 100 държави по света. Първото издание се е състояло през 1996 г. в Бостън, САЩ, като всяка година все повече компании и институции се присъединяват към инициативата, за да помогнат на младото поколение да постави началото на професионалния си път.

Още по-хубавото е, че у нас инициативата намери доста

широка подкрепа и от българските институции.

В понеделник (22 март) министърът на финансите Симеон Дянков посрещна в кабинета си дванадесет ученици от ця-



Десетокласникът Мартин Николов от Варненската търговска гимназия «Г. С. Раковски» прекара един ден в креслото на столичния кмет Йорданка Фандъкова.

лата страна, като повери поста си за един ден на Цветелина Христова. В продължение на целия работен ден пък младите хора имаха възможност да се запознаят с работата на дирекция "Бюджет" във финансовото ведомство, както и на двете приходни администрации - Националната агенция за приходите и Агенция "Митници".

"За първи път в последните няколко месеца от 20-годишния преход на България има възможност за честно предприемачество и честен мениджмънт. Сега има много по-добри възможности за честно предприемачество, отколкото в началните години на прехода. Тези, които най-добре развиват бизнеса си и имат най-добри идеи, те ще са правителството на България, те ще определят как бизнесът в страната ще се развива от тук нататък", заяви финансовият министър.



Ученици влязоха в ръководството дори на Порше Интер Ауто БГ.

Министерството на труда и социалната политика, където ги посрещна заместник-министър Валентина Симеонова.

За втора поредна година и атомната електроцентрала "Козлодуй", дъщерно дружество на Български енергиен холдинг, се включи в проявата. На 22 март ученици от 11 и 12 клас на СОУ "Св. св. Кирил и Методий" в гр. Козлодуй получиха възможността да участват в практическата работа на висшия мениджмънт на централата.

Директор на АЕЦ „Козлогуй“ стана гванасетокласник

- Христо Велчев. Директор "Финанси и бюджет" за един ден бе неговата съученичка Светослава Нинова, а ръководител-управление "Управление на финансовите ресурси" - Нели Христова, също от 12 клас. Единадесетокласниците Борис Георгиев и Ани Петрова заеха позициите съответно на ръководител-управление "Търговско" и на главен счетоводител.

Младежите с мениджърски амбиции се включиха в процеса на реалното управление на съответните структури на централата, запознаха се отблизо с различните аспекти в дейността на "АЕЦ Козлодуй" ЕАД и посетиха обекти от площадката на атомната електроцентрала. В края на деня се проведе заключителна среща с ръководството на АЕЦ, на която учениците получиха сертификати от изпълнителния директор Димитър Ангелов за участието им в управлението на централата.

Правната кантора Wolf Theiss също участва в деветата годишна национална инициатива "Мениджър за един ден". Деян Димитров от Национална Търговска Гимназия, гр. Пловдив и Зейнеп Юрукова от Неврокопска Професионална Гимназия "Димитър Талев", гр. Гоце Делчев прекараха един ден и се потопиха в работния процес в юристите

"За нас е удоволствие да подкрепим тази инициатива на Джуниър Ачийвмънт, защото връзката между бизнеса и образователната система е изключително важна. Радваме се да посрещнем млади бъдещи специалисти в нашия офис и да ги въведем в бизнес реалността, докато все още са в училище, трупат знания и са на път да направят своя избор за бъдещата си кариера", коментира Ричард Клег, регионален партньор на Wolf Theiss за България.

Големият брой участници, включили се в инициативата, красноречиво говори, че тя се приема добре и от мениджърите, от институциите, както и от бъдещите предприемачи. Затова очакванията са догодина кандидатите да се увеличат още повече... /NB/

Idea Challenge – предизвикателство за млади бизнесмени

**Състезанието за иновативни
бизнес идеи си поставя скромната
цел да промени света.**



През последните месеци на младите предприемачи не им липсват възможности. Фондация Empower United обяви награда от 100 000 лв. за най-добра бизнес идея, Сирма Груп създаде своята партньорска програма Sirma Young Spirit, в рамките на която ще подкрепя нови бизнеси в сферата на технологиите, а Българска Мрежа на Бизнес Ангелите продължава активно да свързва бъдещи предприемачи с неинституционални инвеститори. Най-новата възможност за по-предприемчивите млади хора пък е първото състезание за иновативна бизнес идея Idea Challenge. То ще се проведе под мотото „Как бих променил света си?“, което само по себе си вдига доста летвата в сравнение с останалите конкурси. Надпреварата има за цел да провокира активност сред студентите с желание и потенциал, „които желаят да бъдат част от решението, а не от проблема.“ Те ще могат да представят идеите си за жизнеспособен бизнес, който има положително

Въздействие върху заобикалящата го среда



Димитър Караманчев
е студент по
Информатика, малко
програмист, много
ентузиаст, скиор, бивш
председател на ФСС,
настоящ основател на
Start IT Smart, но преди
всичко е startup вманячен
в entrepreneurship itself. Не
обича всичко, което убива
ентузиазма и позитивното
в хората. Обича пържени
филейки.

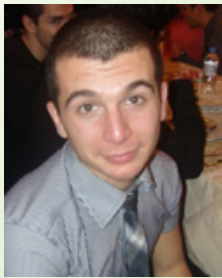
– технологии, университет, общество, околна среда. Очаква се официален гост на награждаването да бъде министърът на финансите Симеон Дянков.

За участие в състезанието не се изискват уникални или феноменални идеи, тъй като ще спечелят участниците развили най-необикновено добре своите бизнес концепции. Изисквания са: всички участници да са студенти, да имат желание и амбиция да стартират собствен бизнес, да предадат кратко описание на развитата от тях бизнес идея и да осъзнават, че идеите са в ефира и не струват нищо докато не се реализират. „Още 100 души по света имат същата идея, но само 10 правят нещо по осъществяването ѝ, а само един успява. Няма гениални идеи, има гениални хора. Целта на състезанието е да помогне на хората с желание да направят нещо необикновено“ - посочват организаторите.

Що се отнася до наградата – тя ще бъде комбинация от

менторство, контакти, знание и пари

– всички необходими компоненти за стартирането на един нов бизнес. Все още



**Иван Илков
Пантелеев**

е студент 2ри курс в Стопански факултет към СУ(20 години). Като малък не е мислил много много какво иска да стане(може би пожарникар), но затова пък като става студент идеите започват да идват.HR и Project management-а са едни от неговите отакти-та. В момента е в екипа на StartItSmart и се занимава със създаването на Idea Challenge.

не е ясно какви ще бъдат паричните награди. Организатор на инициативата е Клубът по предприемачество към Софийски Университет "Св. Климент Охридски" - Start It Smart. Според неговите представители, мисията на организацията е „да подкрепят иновативно мислещи млади хора от всички университети да изявят идеите си и да развият визията си за света. Целта е да се изгради мост между утрешните успешни компании, университетите и прогресивно мислещите български бизнес организации. "Клубът е сравнително млада организация, в която правят впечатление ентузиазмът, енергията и желанието на тези момчета да събудят повече свои връстници и да ги подтикнат към предприемаческа инициатива. Организацията е съставена от студенти с различни интереси, като преобладават тези от технологични специалности. Сред тях са Димитър Караманчев, студент по Информатика, Евелин Велев (Лино), разработчик на софтуер и студент по Информатика, Димитър Пантелеев, програмист, студент и Junior Entrepreneur, Иван Пантелеев, студент в Стопанския факултет към СУ и др. Това е може би най-свежата студентска организация, появила се от създаването на StartUP Foundation насам и екипът на NewBusiness.BG ще продължава да ви информира за бъдещите й дейности.



Ивелин Велев (Лино)

е разработчик на софтуер и студент по Информатика във ФМИ. Когато бил на 7 години, решил, че като порасне ще стане изобретател. После забравил какво бил решил и започнал да се забавлява с други неща.В момента е част от екипа на StartItSmart и се занимава с разработката на Idea Challenge. Лино се възхищава на елегантни, устойчиви и ефективни процеси.

Какво прегстоу?

От сайта на надпреварата научаваме, че първият етап по регистрация на идеите е приключил успешно на 28 февруари и към момента тече обработка на предложенията. Предстои вторият етап – Обявяване на финалистите и подготовка за финала, което се очаква да стане днес (29 март). Третият етап включва провеждането на Idea Challenge Day, в рамките на който ще бъде осъществено публично представяне на идеите (elevator pitch) и официално награждаване на петте победители, съчетано с презентации, дискусии и networking изненада. Събитието ще започне в 10:00 ч. на 8 май и ще продължи през целия ден. Последният, четвърти етап включва менторство на петте победителя в продължение на шест месеца, предоставено от партньорите на състезанието. Това е може би



Петър Младенов

е малко програмист и повече математик, от СМГ, студент по Компютърни науки във ФМИ на СУ. Когато бил на 4, дядо му го завел на риболов и от тогава това е любимото му хоби. Start IT Smart за него е огромен шанс и възможност за намиране на много приятели и хора с предприемачески дух.

най-ценната награда

за един предприемач без опит, тъй като често хората, стартиращи бизнес, не са запознати в детайли с особеностите на фирменото управление, лидерството и ръководенето на хора, финансите, маркетинга, продажбите и останалите аспекти на бизнеса. Ментори на победителите ще бъдат представители на Start UP Foundation (в сферата на networking & entrepreneurship fundamentals), Ideas-BG (idea facilitation), CEED - Център за предприемачество и управленско развитие (за бизнес планиране), Strategize! (финанси), Център за Трансфер на Технологии (за intellectual property), Българска Мрежа на Бизнес Ангелите (помощ за привличане на инвестиции), регионалният фонд за инвестиции в нови технологични компании NEVEQ (venture capital guidance), NLP.BG – Институт по невролингвично програмиране, първата и единствена организация в България провеждаща редовно обучения по тази иновативна наука за влияние на околните с международно призната сертификация, Bulgarian Institute for Management and Technology, както и VP Consulting. Освен това участниците със сигурност ще срещнат голяма група хора, вибрираща на същите честоти и по този начин ще имат шанса да изградят безценни бизнес контакти; посочват организаторите. В зависимост от нуждите си победителите ще могат да търсят помощ в различни експертни области. Сред спонсорите и партньорите на проекта са също Софийският университет „Свети Климент Охридски“, както и Българската асоциация на софтуерните компании BASSCOM.



Петър Шарков

е студент по Приложна математика във ФМИ. В момента работи като expert database migration към NBG. Сигурен е, че това е последният път, в който ще работи за някой. Най-важно за него е да има организация.

Могат ли да открием идеята му?



Николай (Ниньо) Нинарски е студент по Информатика и бизнес ентузиаст. Известен е сред приятелите си като Властелина на тетрадката с идеите. Разсеян е, често забравя и още по-често закъснява... и казва, че работи по въпроса със закъсненията. Занимава се със StartItSmart, фондация StartUP и е съосновател на кецкетъринг фирма. Интересува се от изучаване на нови и непознати неща. Смята, че чарът на предприемачеството е в предизвикателствата и в това да седнеш и да установиш, че днес си направил нещо смислено. Утре – пак. :)

Често срещано притеснение сред хората с иновативно мислене у нас е, че някой ще вземе тяхната идея и ще я реализира той. От NewBusiness.BG вече сме писали на тази тема, поддържайки тезата, че идеите не струват нищо без своите създатели – хората, които имат цялостна визия за тяхната реализация и които биха вложило цялата си енергия за това. Затова по-вероятно е ако някой човек с пари хареса вашата идея, той да не открадне нея, а да открадне вас ... Разбира се, в добрия смисъл на този израз :). Същевременно ако се оставите страхът да ви откаже от реализацията на идеите ви, най-вероятно човекът, който ще ги „открадне“, ще бъдете вие самите. Сходни са и вижданията на клуб Start It Smart. „Традиционен принцип на предприемачеството е, че всяка идея не струва нищо, докато не бъде реализирана“ - се посочва на сайта на организацията, след което е показан като пример линк, на който всеки може да даде една идея, получавайки десет обратно.

Защо това е така?

На първо място, ако идеята за бизнес е такава, че само споделянето ѝ може да доведе до това, някой друг да я реализира, тогава вероятно има проблем със самата идея или с качествата на предприемача, обясняват от Start It Smart. „Да предположим, че човек стартира собствен бизнес въз основа на ревниво пазена дотогава тайна. Фактът, че някой вече е стартирал не означава, че няма да го последват и други. Напротив – веднага ще се появи конкуренция. При това, колкото повече потенциал има дадена бизнес идея, толкова по-бързо пазарът ще се развие с нови играчи, освен ако няма съществени бариери за вход в отрасъла. Това, че някой е пръв в избраната пазарна ниша е несъществено предимство, което обикновено бързо се стопява. Когато

бизнес идеята е представена пред инвеститор, той ще изготви преценка и за нивото на въвлеченост и ангажираност на предприемача.



Христо Пеев е софтуерен специалист и студент във ФМИ. Членува в екипа на Start IT Smart за да се научи да превръща идеите в реалност. Страстта са му скиите и отскоко бойните изкуства.

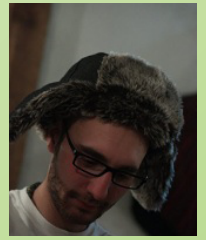
Има само един човек на света,

който е способен да осъществи замисленото от предприемача толкова бързо, толкова ефективно и толкова самостоятелно, колкото никой друг – и това е самият предприемач. Реално най-ценното нещо на идеята е самият предприемач – защото това ще е най-мотивираният човек / екип, който може да реализира проекта. Стартиращи предприятия трудно оцеляват с наемни работници. Това е задължително, макар и недостатъчно условие за успех. Разсъждението на един инвеститор е „инвестирам, за да спечеля от свежестта, заряда и мотивацията на предприемача, а не само от идеята. Имам си собствени ...“.

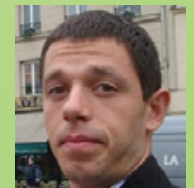
Според младежите от клуба, в състезанието Idea Challenge репутацията на журито и организациите е достатъчно висока, за да може да бъде допуснато, че някои идеи ще бъдат откраднати. „Журито и

партниращите компании са с доказано положение и име в бизнеса. Репутация не може да се купи. Тя се изгражда и то дълго. Инвестицията в собствения имидж, съответно потенциалната загуба е много по-голяма от възвръщаемостта, която дадена идея би могла да реализира, независимо колко иновативна и мащабируема е тя. Никой не би рискувал да предприеме подобна стъпка.“

В крайна сметка, ако човек не сподели идеята си, никой няма да разбере какво иска да прави, как може да се включи и как да помогне, посочват от клуба. Според тях, ключова реплика в случая е: „Ако с ръцете си само криеш идеята си, как ще успееш да ги протегнеш за помощ?“. Все пак организаторите на състезанието посочват, че с оглед минимизиране на рисковете, проектите няма да бъдат представяни публично в дълбочина. Победителите ще бъдат обявени на специална церемония, но конкретиката по тях няма да бъде публикувана. /NB/



Иван Чомаков е студент във ФМИ, завършил е СМГ, бил е състезател по информатика, предприемач е и учи японски. За съжаление не кара ски, а борг.



Емилиян Валентинов Кагийски (Емо) – роден 1987г. във Враца, студент в СУ – ФМИ. Хобита: футбол и бойни изкуства.



Владимир Василев е автор на сайта на конкурса и на StartITSmart, както и на някои други. Позавършващ образованието си информатик, основател на init Lab, председател на ФСС на ФМИ, фриленсър. Штрак! съучастник, ценител на свободата, в софтуера, но и не само.

Откъде да вземем пари за бизнеса си?

Въпреки суровите условия, предприемачите имат опции за намирането на пари в брой.



Ако искате да разширите бизнеса си, ще имате нужда от кеш. Парите не падат от дърветата и ориентирането в морето на кредитирането може да е истинско придизвикателство. Въпреки че имате нужда от капитал, искате да се уверите, че вашата сделка е по-добра от тази, предлагана от кварталния лихвар кождер.

Парите могат да бъдат получени благодарение на стимул разходи, но това не означава, че е лесно да се набавят.

“Банките затегнаха политиката си на кредитиране и стана по-трудно да се получи финансиране. Човек с дребен бизнес трябва да прояви творчество с намирането на източници на капитал”, отбелязват доста водещи финансови анализатори не само на Стария континент, но и зад Океана.

Традиционните банкови заеми

Местната банка може да ви предложи ниски лихви и дълги погасителни планове. Звучи добре, но някои предприемачи открили, че по-строгите принципи на гарантиране правят тези заеми почти невъзможни за одобрение.

“Негативът при банките е, че заемът често може да е много трудно или почти невъзможно да се вземе”, казва Рик Калър, правоспособен финансов плановик от Kahler Financial Group. Освен това повечето банкови заеми са “с право на искане на парично обезщетение” т.е. ако има просрочване, банката може да потърси личното ви имущество, както и всяка гаранция, обезпечаваща заема.

Изискванията за отпускане на кредит на всяка банка са различни, така че гледайте да намерите изгодни. Ако някой banker ви познава, той или тя може да ви помогне, когато кандидатствате.

Държавни заеми

Също като традиционните банкови заеми, заемите с държавна гаранция, могат да са доста трудни и процесът да е доволно дълъг. Не е рядкост кандидатстващите за кредит да гарантират преди той да е одобрен. Но пък, ако можете да вземете държавен заем, ще имате ниски лихви и дълъг погасителен план.

Заеми от рогнини и приятели

Никой не иска повече да успеете в бизнес от близките и добрите ви приятели, така че те могат да бъдат добър източник за капитал. В замяна на заема и вашата благодарност, вашият нов заемодател може да получи скромна лихва – по-добре, отколкото фондове на паричния пазар.



Уверете се, че правите нещата както трябва! Изгответе договор или заповед за заема с точно определени срокове на вноските, така че да не се сблъсквате с Агенцията по приходите. (Ако сте се договорили за безлихвен заем, данъчните може да ви приложат лихва или дори да решат, че заемът е подарък, това ще има сериозни последици.) И не забравяйте, че винаги когато смесите бизнес с лични взаимоотношения, рискувате да пострадат взаимоотношенията ви.

Вашият гом

Неипотекираният ви дом е един от най-бързите и най-лесни начини да получите кеш, но е и причината за доста проблеми на собствениците в последните няколко години. От тогава банките орязаха този начин на кредитиране и наложиха по-строги коефициенти на ипотекиране. Ако имате неипотекиран дом, внимавайте преди да го рискувате!

“Ако не ви потръгне с бизнеса, може да загубите дома си, както и да бъдете държани лично отговорни за изплащането на дефицита”, казва Калър.

Кредитни карти

Кредитните карти могат да изглеждат лесно решение за нуждите ви, но те могат да ви струват доста скъпо с лихви, надминаващи дори 20% - огромна разлика спрямо банковия заем. Използвайте кредитните карти пестеливо и не за дългосрочно финансиране!

“Ако имате краткосрочни нужди от някаква покупка, за която сте 99.9% сигурни, че можете да се разплатите навреме, то това ще е добра употреба на ресурсите ви”, казват познавачите на пазара.



Финансирането с кредитни карти е изгодно само в кратки срокове.

Партньор

Ако сте склонни да поделите бъдещия си успех, помислете за партньор, който може да налее пари в бизнеса ви. “Изберете партньор така, както бихте избрали съпруга/съпругата си, даже по-внимателно”, смята Рик Калър.

Партньорът може да докара пари, а също така да даде своите идеи за управлението на вашия бизнес. Трябва да сте склонни да поделите и ще имате нужда да съставите определено правно споразумение, което да очертае ролята на партньора ви в компанията.

По-малко традиционно финансиране

Изникват всякакви уебсайтове, които позволяват на потребителите да предлагат заеми. Например Prosper.com събира търсещи заем и заемодатели, които се договарят на тригодишни необезпечени кредити с фиксиран лихвен процент. Търсещите заем обявяват колко биха искали да заемат и максималния лихвен процент, които биха платили, и потенциалните заемодатели предлагат заем.

Вашите пенсионни сметки

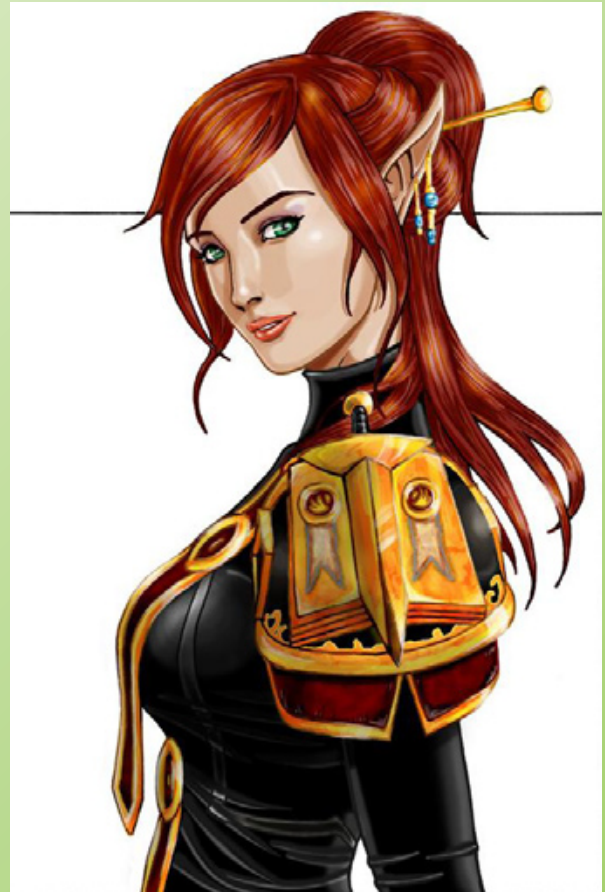
Това трябва да е източник за финансиране в краен случай. Събирате пари настрани за бъдещето си и въпреки че се надявате бизнес начинанието ви да спомогне за вашето бъдеще, това е голям риск. Ако бизнесът тръгне надолу, можете да целунете за сбогом спестяванията си. Някои пенсионни планове предлагат заеми срещу стойността на плана ви и по ведомост правите плащания на главницата и лихвата. Но ако изгубите или напуснете работата си, повечето планове изискват целият заем да се плати незабавно.

Възможности има - но най-важното е, изборът да е направен внимателно без да се бърза, като се прегледат всички аргументи за и всички против. /NB/



Как да реализираме идея за видеоигра?

Вие може би имате страхотна концепция за нов гейм проект и сте убедени, че той ще се превърне в следващия хит от ранга на Counter Strike, World of Warcraft или Need for Speed. Остава само една малка подробност – да разберете как да го реализирате :)



Добре дошли в клуба на хилядите ентузиаста, които вярват, че са създали най-оригиналната нова гейм вселена, но се намират извън бизнеса и не знаят какви трябва да са техните първи стъпки. Ако мога да дам един единствен съвет за всички подобни случаи, то той би бил: „Чудесно! Вие имате велика идея! Тогава просто започвайте да пишете!“ Разбира се очаквам веднага да ме бомбардирате с последващи въпроси: Какво да пишете, защо да го правите и какво да правите с това, което сте написали.

На първо място трябва да знаете, че кратък път няма и при всички случаи трябва да забравите за варианта, в който просто споделяте идеята с любимото ви студио и те я купуват за хиляди евра. Идеите могат да бъдат остойностени единствено чрез труда, който ще вложите в тях. Така че

пътищата за реализация



на вашия убийствен гейм проект не са кратки, нито лесни и най-общо могат да бъдат разделени на две групи. Първият вариант е да осъществите идеята сами. Това означава да я развиете до най-малките подробности и да откриете инвеститор, който да повярва във вас (това би могъл да бъде бизнес ангел, инвестиционен фонд, съществуващо гейм студио или издателство на видеоигри. Втората възможност, която имате изглежда на пръв поглед по-лесна: да осъществите своята концепция от „вътрешната страна“, т.е. - като навлезете преди това в гейм бизнеса и започнете да работите за друга компания от сектора. Научете се да правите добре гейм дизайни, да програмирате или да управлявате проекти. Работете много в тази насока и след като

си създадете портфолио, кандидатствайте за работа в студио или издателство за игри. Започнете каквато и да е работа! Това ще ви помогне да придобиете безценна практика в описването на нови идеи за игри, да научите много за начина, по който се развива този бранш, взаимоотношенията и навиците в него – все неща, с които не бихте могли да се запознаете, ако не сте в кухнята. Ще се обучавате и развивате в бранша, запознавайки се с всички причини, поради които един проект може да бъде

отхвърлен или оговорен.

И двата пътя обаче изискват една и съща първа стъпка – писане. Съществуват три типа документи, които трябва да напишете в различни етапи от процеса на предлагане на вашата идея и всеки от тях има своята важна цел. Концепцията е много кратък документ, който описва само базовата идея и съществуващите термини, с цел да предизвика интереса на този, на когото ще я предложите, за да поиска той по-подробна информация. Описанието на проекта разказва значително повече за него и е дълго между десет и двадесет страници. Неговата цел е да отговори обстойно на всички въпроси, които издателят или разработчикът би могъл да зададе, преди да се наложи да рискува своите пари в проекта ви. Документът за дизайн на играта, известен като GDD (Game Design Document) представлява пълното описание на всеки аспект от нейното създаване, така че да може екипът по разработката да изпълни проекта, следвайки написаното.

Може би вече се убедихте, че и двата пътя изискват



страст, постоянство и енергия.



Както вече споменах, лесен път няма. Може би най-важният въпрос е: Вие дизайнер на игри ли искате да бъдете, или просто сте човек, който има идея в главата и иска да я прехвърли на някого, защото не му се занимава сам с това. Аз бих ви разбрал напълно, ако сте очаквали, че някой просто ще дойде и ще ви каже: „Вашата идея е супер“, след което ще се видите с повече пари, отколкото сте виждали накуп и с приятното чувство на гордост, че следващия световен гейм хит, за който ще говорят всички, се е зародил във вашата глава. За съжаление трябва да забравите този сценарий тутакси, защото нещата просто не стават така. Представете си само за секунди, че имате страхотна идея за разказ, роман или филм! Какво можете да направите, за да я видите реализирана? Ще отидете ли в издателството, за да питате дали някой не иска да ви напише произведението, като преди това ви плати предварително за идеята? Едва ли. Е – гейм индустрията също е изкуство и подобно на писането на литература или филмови сценарии, в нея успехът идва след комбинацията от

добра идея и усилен труд

по нейното осъществяване. Всъщност именно писането и цялата останала работа, която трябва да се осъществи по проекта, са



нещото, за което някой може да ви плати.

Вторият описан от мен път – на служителя в гейм компания – изисква да развиете качества за работа в екип, постоянство и способност да изпълнявате стриктно поставените ви задачи, изчакайки времето, когато ще можете да работите по своя проект. Това едва ли ще стане скоро, тъй като е малко вероятно мениджърите на издателства да решат да инвестират във вашата идея, просто защото вие сте техен служител. Работата е там, че този тип хора сами имат много добри идеи или поне са убедени, че имат такива.

Ако изберете първия вариант – да се опитате да развиете идеята сами, ще трябва да научите

много за дизайна, програмирането, мениджмънта, маркетинга и други аспекти от правенето на бизнес, или просто

га намерите подходящите партньори,

които знаят повече по тези теми. Ще ви трябват също познания за музика, компютърни архитектури, компютърни мрежи и много други сфери. Специално внимание ще трябва да обърнете на счетоводството и финансите. Правенето на игри е бизнес и като такъв, той е свързан преди всичко с генерирането на печалба. Имайте предвид, че да бъде реализиран един проект за игра, е изключително трудно. Ако се интересувате от сектора, вероятно сте запознати с най-актуалния пример за нов заглавие, чиито пазарен старт се бави вече две години – Starcraft II. Въпреки че проектът се разработва от едно от водещите гейм издателства – Blizzard Entertainment, което има зад гърба си Warcraft, Starcraft, Diablo, World of Warcraft и други мега успешни заглавия, втората част на космическата стратегия вече стана нарицателно за забавяне в гейм индустрията. Тъжната истина е, че за създаването на една игра трябват

страшно много финансови средства

за дизайн, разработка, маркетинг, продажби и с всяка изминала година сумите, вложени във видеоигри, се увеличават.

Но пак ще повторим, че преди да се случи каквото и да било с вашата идея, тя трябва да бъде описана добре в писмен текст. Ако съдя по моя опит, бих предположил, че създаването на кратък концептуален документ няма да ви затрудни, защото в него вие можете лесно и бързо да пренесете целия си ентузиазъм от това, че имате своя собствена идея за видеоигра и с гордост да разкажете на света за нея. Създаването на описание от 10 – 20 страници обаче може да се окаже доста по-трудно, отколкото си мислите. Първо защото в него вие сами трябва да отговорите на важния въпрос защо идеята ви си струва. Обърнете внимание на конкуренцията в сектора и на онези елементи, които правят вашия проект уникален и стойностен. От вас се очаква не само да създадете страхотна и спираща дъха идея, но и да си представите как ще изглежда тя в съществуващия конкурентен пазар, какви ще са нейните предимства и недостатъци. Втората причина е, че не съществува единен стандарт за този тип документи и всеки гейм проект изглежда различно. Трябва просто да вземете визията, която имате в главата си и да я представите по възможно най-добрия начин на вашия читател. И ако той не я хареса, не се отказвайте! Просто започнете да развивате следващата си идея, докато не намерите някоя, в която ще успеете да вложите достатъчно страст и енергия, за да се хареса тя на издателите. /NB/



И бедните стават богати ...

Според класацията на сп. Forbes по света има ни повече, ни по-малко от 793 милиардери. Противно на очакванията, две трети от тях всъщност са родени в бедност и не дължат благополучието си на наследство, родителска подкрепа или бляскаво образование.

Електронното издание Journal du Net представя някои от тези самородни богаташи и техните понякога доста поучителните истории. Предлагаме ви част от тях.

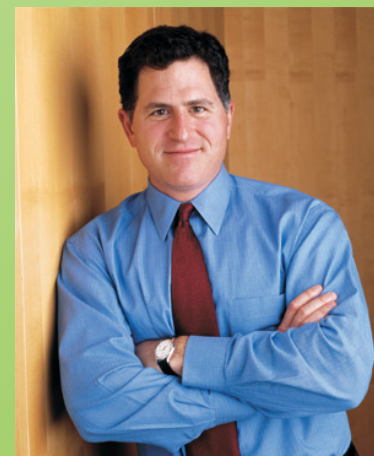


**Армансио Ортега, Испания,
18.3 млрд. долара (№10 в света)**

Създателят на Zara Амансио Ортега Гаона е син на железничар. Той напуска училище на 14 години и започва работа в магазин за текстил в Ла Коруня. На 27 създава своя собствена модна марка (Goa) и започва производство на... пеньоари. С помощта на съпругата си постепенно обогатява колекциите си и отваря първия магазин Zara през 1975 г. Въпреки че успешният испанец все още притежава 60% от къщата майка - Inditex, той избягва светлината на прожекторите. Последната му публична изява датира от 2001 г.

**Майкъл Дел, САЩ,
12.3 млрд. долара (№25 в света)**

В университета Майкъл Дел не блести с успехите си. Затова пък обожава да проектира и сглобява компютри в стаята си в студентското общежитие. На 19 години окончателно се отказва от следването и създава собствена фирма с 1000 долара, които изкарва сам, продавайки абонаменти. Началото на кариерата си поставя през 1984 г., когато решава да не държи стоки на склад, а да продава само по поръчка и на ниски цени. Фирмите и частните лица, които по това време се интересуват от компютри, са заинтригувани и Дел доста бързо става вторият по големина производител на компютри в света. Между 1996 г. и 2000 г. акциите на компанията му скачат главоломно и превръщат собственика ѝ в милиардер.



**Леонардо Дел Вечю, Италия,
6.3 млрд. долара (№71 в света)**

Шестте му деца може би се хранят със сребърни лъжици, но не и той. Детството му е изключително трудно. Баща му умира пет месеца преди неговото раждане, а майка му, неспособна да се грижи за него, го оставя в дом за сираци. През 50-те години той става чирак в ателие за производство и сглобяване на машинни части в Милано. Мечтата му обаче е да има собствен бизнес. Така



в края на 60-те години на миналия век Дел Вечю създава компанията Luxottica, която днес прави рамки за очила. Убеден в необходимостта от вертикална интеграция на своя бизнес, той придобива дистрибуторски предприятия и търговски вериги, които развива в международен план. Богатството му започва да наброява милиарди, когато спечелва договори с големите луксозни марки, като Armani, Ray-Ban и други.

Опра Уинфри, САЩ, 2.1 млрд. долара (№234 в света)

Днес тя е най-богата жена в шоу-бизнеса и първата цветнокожа милиардерка. Известната водеща и телевизионна продуцентка Опра Уинфри обаче е родена на село, отгледана в изключителна бедност и тормозена сексуално от роднините си. Какво променя живота ѝ? Тя се научава да чете на тригодишна възраст, редовно участва в църковните рецитали, което ѝ помага да свикне със сценичните изяви. А, да, има и още нещо - на 19 години спечелва титлата Мис Черна Тенеси.



Джон Пол ДеХория, САЩ, 2.5 млрд. долара (№261 в света)



Преди да стане милиардер, Джон Пол ДеХория е обикновен бандит. Като дете продава коледни картички и вестници, за да помага на семейството си. Майка му не е в състояние да го издържа и затова го изпраща в приют. Там ДеХория тръгва по лошия път, забърква се с гангстерските банди в Лос Анжелос и на практика живее като скитник. Един ден учителят му по математика му казва, че от него нищо няма да излезе - реплика, която провокира гордостта на младежа и поставя началото на неговата трансформация.

Той постъпва в лаборатория за козметични продукти, но е уволнен, защото си позволява да критикува търговската стратегия на компанията. Със 700 долара на заем той създава собствен бранд за продукти за коса John Paul Mitchell Systems в сътрудничество със собственик на фризьорски салон. Това го превръща в милиардер.

Kjell Inge Røkke, Норвегия, 1.5 млрд. долара

Без никаква диплома, норвежецът Kjell Inge Røkke започва да работи на 17 години като обикновен рибар. Спестява спечеленото и взима пари на заем, за да купи първия си рибарски кораб. В края на 80-те вече притежава цяла флотилия.

Røkke обаче прави бизнес и на твърда земя. През 90-те години започва да придобива закъсали компании от различни сектори, реструктурира ги и ги продава с огромни печалби.



Майкъл Илич, САЩ, 1.4 млрд. долара



Майкъл Илич е роден в Македония. Пристига в САЩ заедно с родителите си. Като малък показва безспорен спортен талант и в един момент дори е на прага да подпише договор с бейзболен тим от Детройт. Мечтите му за кариера в спорта обаче се осуетяват заради сериозна травма на коляното. През 1959 г. неуспелият бейзболист и жена му отварят пицарията Little Caesars Pizza - бизнес, който ще им донесе милиарди. /NB/

Успял предприемач**Ронен ГОЛАН** *Израел*

“Осигуряване на услуги за рентабилни и мощни комуникационни мрежи.”

ОБРАЗОВАНИЕ

Приложни технически науки

КОМПАНИЯ**Ortec Technologies & Communication Ltd.****АДРЕС**

Poleg Industrial Zone

Giborey Izrael str.

P.O. Box 8720 Netanya

E-MAIL

ronen@ortec-com.co.il

ИНТЕРНЕТ АДРЕС

www.ortec-com.com

СЕКТОР

Телекомуникации

УСЛУГИ/ПРОДУКТИ

Доставчик на решения и услуги

СЪЗДАДЕНА 2005 г.**СЛУЖИТЕЛИ** 65**КАК РЕШИХ ДА СЕ ЗАНИМАВАМ С БИЗНЕС?**

Поради бързите технологични промени доставчиците са изправени пред огромни предизвикателства, когато трябва да надграждат и поддържат своите мрежи, като същевременно свеждат до минимум използваните ресурси. Точно тук виждам възможността за предоставяне на рентабилни услуги за ограничен период от време.

МОЯТ МОДЕЛ НА ПОДРАЖАНИЕ ЗА ЗАПОЧВАНЕ НА БИЗНЕС

Изграждане на гъвкава организация, притежаваща възможност за скоростно адаптиране към бързите промени в околната среда.

КАКВО МИ ПОМОГНА НАЙ-МНОГО?

Ниските режимни разходи.

НАЙ-ГОЛЯМОТО МИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО ДОСЕГА.

Поддържането на заетостта на ресурсите, независимо от динамиката и изискванията на проектите.

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

... способността да стартираш процеси, които в крайна сметка водят до нова организация.

МОЯТ СЪВЕТ КЪМ ТЕЗИ, КОИТО ПЛАНИРАТ ДА ЗАПОЧНАТ БИЗНЕС

Изградете ясен бизнес модел с внимателно управление на разходите.

Източник:

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