

Акценти в брой 1

<http://www.newbusiness.bg>

Какъв тип дружество да регистрираме?

Предимства и недостатъци на юридическите форми. Едноличен търговец и Дружество с ограничена отговорност стр. 2

Отправни точки за стартиране на малък бизнес

Кои са естествените начини да мигрирате от полето на наемната работа към предприемачеството стр. 5

Трудовият договор – отживелица или необходимост?

Гъвкавите възможности за наемане на служители и работата от разстояние са все по-предпочитани от традиционните форми на договаряне..... стр. 14

Мобилният офис – алтернативният начин за организация на бизнеса

Промените от традиционна офисна среда към гъвкави възможности за работа от разстояние стр. 18

ИТ милиардерите

Няколко примера за предприемачи, стартирали от собствените си гаражи и натрупали състояние за милиарди стр. 26

Специално предложение

МОБИЛЕН ОФИС ОТ СПИДИ НЕТ И МАКС ТЕЛЕКОМ

Софийският Интернет доставчик и телеком оператор Спиди Нет (<http://speedy-net.bg/>) и WiMAX – операторът Макс Телеком (<http://www.maxtelecom.bg/>) стартираха партньорство, в рамките на което ще предложат първата у нас оферта за двойно резервиран широколентов достъп до мрежата. Съвместната услуга Speedy Max включва високоскоростен фиксиран Интернет през оптичната инфраструктура на Спиди Нет, съчетан със свободата и мобилността, предлагани от безжичната мрежа от ново поколение на Макс Телеком. Цената на пакета е изключително атрактивна и много по-ниска отколкото при закупуване на двете услуги поотделно. На практика услугата Speedy Max е и едно от първите цялостни предложения от типа

„мобилен офис“ у нас. Тя позволява на потребителите, снабдени с лаптоп и WiMAX – модем да използват от всякъде своя служебен телефон, както и да осъществяват сигурна и бърза връзка до корпоративни приложения, като електронна поща, CRM или ERP система, Business Intelligence решения и др. Използвайки съвместните услуги на Спиди Нет и Макс Телеком потребителите вече не са ограничени от физическото пространство на своите офиси и превръщат в офис всяко предпачето от тях място в зоната на WiMAX – покритието, включително техния дом, ресторанта или хотела, по време на командировка. По този начин те спестяват време, подобряват своята ефективност, а услугите на Спиди Нет и Макс Телеком в крайна сметка многократно из-

плащат своята себестойност. Предложението съчетава всички предимства на технологиите FTTB (Fiber-To-The-Building – оптична свързаност до сградата) и WiMAX (Worldwide Interoperability for Microwave Access), сочена за най-перспективния мобилен стандарт и ключов елемент от четвъртото поколение мобилни комуникации. Освен два независими канала за широколентов достъп до Интернет, съвместната оферта включва още стационарен телефон от Спиди Нет, както и всички предимства на предлаганите от компанията услуги – приоритизация на Интернет трафика, гарантирани скорости за услуги, като VoIP, видео или игри в мрежа, както и система за разпознаване на потребителите на база username/password, работеща по протокола PPPoE.

Стандартът за безжичен широколентов достъп WiMAX (IEEE 802.16) позволява високоскоростен мобилен пренос на глас, видео и данни. Той се сочи като една от ключовите 4G технологии и вече се доказва като качествена алтернатива на т.нар. „последна миля“ за абонатите на традиционни комуникационни услуги. Сред предимствата на предлаганите от Макс Телеком WiMAX – услуги са неограниченият широколентов достъп, който клиентите могат да използват срещу фиксирана месечна такса, както и доброто покритие в София, най-големите градове и курортни комплекси на България. Повече информация за WiMAX – технологията има тук <http://blog.maxtelecom.bg/?cat=5>, а за перспективите пред нея – тук <http://blog.maxtelecom.bg/?p=101>.

Писмо от читател ПРЕПОРЪКИ КЪМ ЕКИПА НА NEWBUSINESS.BG

Светлин Желев

Здравейте, с удоволствие прочетох повечето материали в първия брой на NewBusiness.bg и бих искал да поздравя екипа на изданието за добрата идея да подпомагате с безплатна информация стартиращите предприемачи. В България бизнес се започва трудно, административните регулации и бюрокрацията все още са прекалено големи, въпреки някои облекчения в тази насока през последните години и младите бизнесмени рядко разполагат с цялата

необходима им информация. Още повече, като човек, който от скоро развива собствен Интернет бизнес, аз знам, че при стартирането начинаещият бизнесмен най-често се концентрира върху основната си дейност и няма време да става специалист по търговско право, счетоводство, офисни комуникации и всички други аспекти от организацията на работата. Затова нуждата от подобно издание безспорно е на лице. Но тъй като съм убеден, че похвалите едва ли ще ви свършат толкова работа, колкото

забележките, бих дал няколко препоръки, с помощта на които надявам се ще допринесе проектът да стане по-хубав. Първо по отношение на тематиката: вярно е, че информационните технологии са сфера, в която един малък бизнес има най-голям потенциал за ръст, но все пак съветът ми е да обърнете внимание и на по-традиционните сектори на икономиката. Убеден съм, че ще има читатели, желаещи да научат как да си отворят кафене, баничарница или франчайзингов обект за полуготови закуски. Помислете и за тях!

Втората ми забележка е по отношение на визията: подредбата на статиите в колони ги прави малко трудни за четене на монитор, затова няма да е зле да пробвате с други варианти, които не наподобяват толкова печатно издание. Бих ви предложил също да публикувате повече новини на сайта NewBusiness.bg в периода, когато няма нов брой на PDF – изданието, за да можем да проследяваме някои важни теми, свързани с предприемачеството. Това е от мен, желая ви всичко най-хубаво и успех на новото издание!

Редакционен коментар НЯКОЛКО ИДЕИ ЗА СТАРТ НА МАЛКА ФИРМА

Захари Димитров



Добре дошли на официалната премиера на първи брой на българското PDF – издание за стартиращи предприемачи NewBusiness.bg. Докато оставите пуканките да се изпукат, за да похапвате вкусно докато разглеждате новите статии, специално подбрани за вас, смятам да споделя малко откровения. Ако сте пропуснали нулевия брой, никога не е късно да го изтеглите от нашия сайт. Вероятно вече сте наясно, че NewBusiness.bg е нов тип медия, предназначена за всички млади, търсещи и интересувани се хора, които смятат сериозно да оставят своята следа в света на бизнеса. Както и за тези, които вече имат изграден успешен, или не толкова бизнес проект, но продължават да се оглеждат за свежи идеи за неговото развитие и усъвършенстване.

Стремежът ни е да предлагаме добре подбрано количество материали, както и за вече позиционирани в своя сектор фирми. Но както при всяко друго начинание, успехът ни е безсмислен ако не бъде споделен. В този ред на мисли изключително много залагаме на обратната връзка с реалните хора – тези които се трудаят, творят, опитват се да създадат нещо работещо. Пишете ни на адрес info@newbusiness.bg за всичко, което ви вълнува, за да можем да си бъдем полезни и да се допълваме като партньори. Колкото по активни сте, толкова повече ще се усили ентузиазмът и амбицията на младия ни екип, което ще доведе до създаването на по-добър продукт. Обещаваме благодарение на всички ни база знания да остане безплатна за всички в бъдеще. Акцентите на първия брой включват няколко съвета и идеи за по-лесно стартиране на малък или среден бизнес. Ако се чудите именно какъв тип дружество да регистрирате или търсите началната точка на вашето начинание, ще получите ценни съвети в статията на стр 2 от Дара Христова. Стартирането винаги е трудно, затова съветите ни да се възползвате от виртуален офис или технологиите за отдалечена работа могат да се окажат подходящи за вас, превръщайки ви в мобилен предприемач, който развива бизнеса си, без значение в коя точка на България или света се намира. За отмора преготовили любозитни материали за бизнеса във виртуалния свят на Second Life, както и за някои ИТ милиардери, които са натрупали богатството си, благодарение на собственото си познание. Пуканките вече трябва да са готови, така че единствено ми остана да ви пожелаая приятно четене и до нови срещи!

Мисъл на броя

„Бъдещето принадлежи на тези, които вярват в красотата на мечтите си“

Календар на управителя

На 30.06.2009г. изтича срокът за обявяване на Годишни финансови отчети (ГФО) за 2008 г. в търговския регистър за фирмите регистрирани през 2008 г. и пре-регистрирани до 31.05.2009 г.

Основният капитал за регистрацията на ООД си остана 5000 лв.

Въпреки че намалиха минималната вноска за основен капитал при регистрацията на дружества с ограничена отговорност (ООД), кабинетът на тройната коалиция на БСП, НДСВ и ДПС не спази обещанието си да намали и размера на изискуемия капитал. От ноември 2008 г. ако желаете можете да внесете вместо 70% от минималния капитал на бъдещата фирма, само 35% или 1750 лева. В Търговския закон е записано, че когато в банката се внася част от изискуемия минимален капитал (сега за ООД е 5000 лв.), има срок от две години, за да се довнесе останалата сума. Независимо обаче колко пари от капитала има в сметката на дружеството, неговите собственици носят отговорност до пълния му размер, или до 5000 лева. Точно когато бяха гласувани тези промени в нормативния акт, депутатите от парламентарната група на Обединените демократични сили (ОДС) внесоха предложение минималният капитал да стане 5000 лева. Опозицията настояваше още и



Мартин Димитров, лидерът на ОДС и заместник-председател на парламентарната Комисия по бюджет и финанси бе един най-ревностните застъпници на идеята стартиращите предприемачи да бъдат максимално облекчени

регистрацията на акционерно дружество да поевтинее, като от 50 хил. лв. стане 5000 лева. Исканията обаче бяха отхвърлени, въпреки аргументите, че не бива да се пречи на младите хора да реализират идеите си.

Интересна подробност е, че в същия

ден, в който предложенията на ОДС за намаляване на минималния капитал за регистрацията бяха отхвърлени, министърът на икономиката и енергетиката Петър Димитров събра медиите, за да им каже, че ще внесе законопроект за изменение и допълнение на Търговския закон, с който се цели при регистрацията на ООД да се внасят... само 100 лева. И предложението наистина бе внесено. Само дето не им остана време до края на мандата да го гласуват. Дали защото заложените в законите суми дават сигурност за кредиторите или поради някакви други неизвестни съображения, не стана ясно. Остава само стартиращите предприемачи да се надяват, че стимулирането на малкия и среден бизнес наистина ще бъде приоритет на следващия кабинет, без значение какъв цвят е и колко е шарен.

Какъв тип дружество да си направим?

Предимства и недостатъци на двата най-често срещани типа бизнес структури – Едноличен търговец и Дружество с ограничена отговорност

Дара Христова

След като сте взели решението да започнете нещо свое и да не разчитате на пенсионната система на старини, е добре да се помисли и под каква форма да регистрирате това „свое нещо“. Нямахте да ви губим времето с подобни разсъждения, ако това не беше наистина важно за развитието на бизнеса, не по-малко от дейността на дружеството, клиентите, оборота, вашите планове за очаквания ръст на компанията и др. Фактори. Ако дейността ви предполага големи обороти и норми на пе-

индивидуално. От друга страна, ако пък се занимавате с наистина дребен бизнес, от който припечелвате допълнително някой лев, не е нужно да създавате дружество с ограничена отговорност (ООД). Друг въпрос е какво се разбира под „дребен бизнес, дребни предприятия“. По принцип като такива в България се приемат фирмите, в които са заети средно 10-15 работници, годишният обем на продажбите не надхвърля 300-400 хил. лв., а управлението (и основното тичане по всевъзможни задачи) се осъществява от собственика. И тъй като NewBussunes.bg е изда-



чалба, едва ли някой от партньорите ви (бъдещи или настоящи) ще ви обърнат сериозно внимание, ако се пласирате на пазара като едноличен търговец (ЕТ). Освен това (според Търговския закон) едноличната фирма се изгражда „върху“ частна собственост на даден човек, който работи

ние за стартиращи предприемачи, а по-голямата част от тях започват като представители именно на малкия и среден бизнес (онези, които стартират с големи проекти, обикновено наемат и големи адвокатски кантори, които им движат регистрациите и не се нуждаят от нашите съвети), е много важно да

НОВИНИ

Фондът NEVEQ инвестира още 12 млн. долара в съществуващи и нови проекти

На фона на продължаващата глобална рецесия и финансова криза, базираният в София инвестиционен фонд NEVEQ (New Europe Venture Equity) обяви успешното приключване на увеличението на акционерния си капитал до 28 млн. евро. Освен това компанията ще инвестира средства в четири нови проекта и ще консолидира позициите си в две от компаниите в портфейла си. NEVEQ стартира активната си дейност през март 2007 г. с капитал от 22,5 млн. евро, като първи инвестиционен фонд, фокусиран върху инвестиции в ИТ компании в региона. Над 60% от капитала на фонда бяха инвестирани в компании от Югоизточна Европа, които продават технологични продукти и услуги за глобалния пазар на информационни технологии. Капиталът на NEVEQ е привлечен от Европейската банка за възстановяване и развитие (ЕБВР), американски, швейцарски и български инвеститори. Част от компаниите в портфейла на NEVEQ са Lessno, FinAnalytica, Ontotекст и Favit.

Преди дни фондът отчете стабилност и ръст на фирмите в портфейла си и значително увеличение на стойността на активите. На тази база, NEVEQ взе решение за допълнителни вложения от общо 5 млн. щ. д. в две от фирмите си - FinAnalytica и Lessno, както и за инвестиции от над 7 млн. щ.д. в общо 4 нови компании - две в Югоизточна Европа и две в Западна Европа. Две от тях са действащи компании в сферата на медиите и телекомуникациите, а другите две са новосъздадени дружества, предоставящи информационни услуги. Детайли за четирите нови инвестиции на NEVEQ ще бъдат обявени след приключване на второто финансово тримесечие на 2009 г. с оглед правилата за отчетност на фонда.

FinAnalytica - компанията, която доставя софтуер за цялостна оценка и оптимизация на инвестиционния риск на водещи фондове и банки, усвои допълнителни 3 млн. щ. д. за усъвършенстване на аналитичното решение и налагането му на нови пазари. Търсенето и ефективността на продукта на FinAnalytica в условията на финансова криза доведе до значимо увеличение на търговските екипи на компанията в Ню Йорк и Лондон и до привличане на ключови мениджъри от световен калибър в тези офиси.

NEVEQ взе решение да инвестира още близо 2 млн.щ.д. в развитие на портала за туристически услуги - Lessno, за да адресира възможностите за развитие на компанията чрез високоефективни модели за резервации и закупуване на туристически услуги. Средствата ще бъдат използвани основно за налагане на нови услуги на международните пазари. С тази нова инвестиция в Lessno и технологичното подразделение EZsearch, NEVEQ се ангажира изцяло с бъдещото развитие и управление на компанията като собственик на мажоритарен дял. Настоящото ръководство на компанията бе сменено с оглед на нуждата от доказани мениджъри със световен опит в развитието на услуги за туристическия бранш, които да управляват бизнеса при новите пазарни условия и увеличен капитал.

уточним, какви са предимствата на този тип търговски структури. Най-същественото е, че те са изключително гъвкави и приспособими към или рискови изменения на пазарната среда. Има редица случаи, в които т. нар. едър бизнес стимулира малките фирми при експерименти на нови, все още недостатъчно проучени идеи или пък няма достатъчно яснота за реакцията на потребителите при реализацията им. Възможността да получиш цялата печалба от реализирането на дадена рискова идея си е наистина мощен стимул ...

С оглед на казаното, ще се опитаме да ви запознаем с най-важните предимства и недостатъци на това да регистрираш ЕТ или ООД, а в следващите броеве ще обърнем внимание и на останалите типове дружества :-)

Еднолично груже-ство

Както вече казахме, това е форма на организация на бизнеса, изградена върху частна собственост на даден човек, който работи индивидуално. Собственикът изпълнява основните дейности, управлява целия бизнес и най-важното - НОСИ НЕОГРАНИЧЕНА ОТГОВОРНОСТ за резултатите. Той получава всички печалби от фирмата, но и отговаря за всички загуби в пълния им размер. С други думи, ако нещата се объркат и няма как да покриете дълговете си към кредитори, клиенти, доставчици и т.н.,

можете гори да си загубите апартамента,

колата или всяка движима или недвижима собственост, която е регистрирана на ваше име, като физическо лице.

Защо тогава около нас има толкова еднолични търговци? Причината е само една - създаването на ЕТ е най-лесният и евтин начин на организиране на индивидуалния бизнес. Не са необходими сериозни суми за първоначално осигуряване на дейността, няма нужда да се внася уставен капитал както

е при ООД и АД например. При ЕТ има доста възможности да се противодейства срещу различните форми на безработица. Важно предимство е, че могат да се създават тесни и трайни връзки с потребителите и има големи възможности за приближаване на производството по-близо до пазарните нужди. Разходите също са по-ниски, а

управлението е доста по-опростено.

Относно счетоводството едноличните търговци могат да се възползват от опростената форма на отчитане и ако отговорят на определени критерии, да водят т. нар. едностранно счетоводство и да подават годишни финансови отчети само за приходите и разходите. Димитър Мавродиев, собственик на счетоводната къща „Дезконт“ ООД обясни пред NewBusiness.bg, че за дружествата, които са регистрирани като ЕТ може да се прилага и “патентно” отчитане (за извършването на конкретни дейности, вариращи в зависимост от общината, се плаща патентен данък. Тук няма значение колко са големи оборотите на фирмата и воденето на счетоводство е доста по-елементарно). „Годишните финансови отчети на едноличните търговци, които не подлежат на задължителен независим финансов одит и на които размерът на нетните приходи от продажби за текущата година не надхвърля 100 000 лв., могат да се състоят само от отчет за приходите и разходите. Освен това, според Закона за счетоводството, едноличните търговци, които не подлежат на

задължителен независим финансов одит

и на които размерът на нетните приходи от продажби за предходния отчетен период не надхвърля 50 000 лв., могат да отчетат и представят дейността си посредством воденето на специфични регистри - книги, чрез които се определявярно и честно финансовият резултат за отчетния период” - обясни Мавродиев. По думите му през първата година от създаването на ЕТ, собственикът му би могъл сам да си попълва въпросните

НОВИНИ

Поредица семинари „Кредит Въпреки кризата“

Изпълнителна агенция за насърчване на малките и средните предприятия и Координационното бюро на Германското дружество за техническо сътрудничество (ГТЦ) организират поредица от двудневни семинари на тема „Кредит въпреки кризата“ в градовете Велико Търново, Плевен и Ямбол. За да споделят опит, да дадат практически насоки относно печеливши техники в общуването с банковите институции при кандидатстване за кредит са поканени лектори от Банка ДСК в гр. Велико Търново и от Прокредит Банк в гр. Плевен и гр. Ямбол. Те ще предложат конкретна информация за банковите политики и процедури при кредитиране и ще консултират участниците за необходимите умения при водене на преговори за получаване на кредит. Наред с информацията за моделите на оценка при банките и за кредитния процес, важността на балансовите анализи и рейтинговата оценка, в програмата е включена практическа част, където фирмите ще могат да „тестват“ новопридобитите си знания в ситуация, близка до реална бизнес среда.

Главен консултант на семинарите ще бъде д-р Йохен фон Зекендорф, който има над 20-годишен професионален опит в банковия сектор в Германия и други страни. Семинарите са безплатни за участниците и открити за журналисти.

ГРАФИК НА СЕМИНАРИТЕ ПО ГРАДОВЕ

Велико Търново; 9-10 юни 2009 г.; начален час в двата дни 9.00 ч.; хотел „Премиер“ конферентна зала

Плевен; 11-12 юни 2009 г.; начален час в двата дни 9.00 ч.; хотел „Ростов“, конферентна зала

Ямбол; 16-17 юни 2009 г.; начален час в двата дни 9.00 ч.; хотел „Кабиле“, конферентна зала

ПРОГРАМА

Ден 1. Банкови политики и процедури при кредитиране

09.00 – 09.15 ч. Регистрация на участниците

09.15 – 09.30 ч. Откриване на семинара
Владимир Тоцев, началник отдел „Информационно-аналитични дейности за развитие на предприемачеството“

Мариета Славкова, заместник-ръководител на Координационно бюро на Германско дружество за техническо развитие (ГТЦ)

9. – 09.45 ч. Въвеждане в темата на семинара

Д-р Йохен фон Зекендорф, консултант, ГТЦ

09.45 – 10.30 ч. Вътрешнобанкови процедури при вземане на решение за отпускане на кредит

10.30 – 10.45 ч. Дискусия

книги, но за годишните финансови отчети (без значение дали са опростени ли не) ще трябва да се наеме счетоводител. Подробности за счетоводното отчитане при ЕТ и ООД очаквайте в следващите броеве на NewBusiness.bg.

Относно негостатъците:

ако фирмата ви се развива добре и бележите растеж, едноличната форма ограничава капиталовите ви възможности, а това си е сериозна предпоставка за НЕУСТОЙЧИВОСТ. Трябва да имате предвид и факта, че като собственик на ЕТ, ще ви се наложи да плащате доста високи лихвени проценти, ако искате да ползвате краткосрочни кредити (колко точно зависи от сумите и конкретните банки). И ако финансовите институции по принцип са резервирани към отпускането на заеми на малкия и среден бизнес (заради липсата на надеждни гаранции), то за едноличните търговци, това е почти невъзможно или става на изключително висока цена.

Любопитна подробност е, че ЕТ-то е най-многобройна форма на организация на бизнеса. Тези фирми възникват масово в условията на икономически подем, но пък според статистиката, средната продължителност на живота им е доста малка. По данни на бизнес организации, всяка четвърта фирма фалира още в първата година на дейността си, а 90% от едноличните търговци успяват да се задържат на пазара не повече от 4-5 години. Често доходите на собствениците дори са по-ниски от тези на заетите в държавните предприятия и корпорациите.

Дружество с ограничена отговорност

Тук процедурите, отчитането и всичко останало значително се усложняват. Дружество с ограничена отговорност (ООД) е капиталово дружество, което може да се образува от две или повече лица, които отговарят за задълженията на дружеството с дяловата си вноска в капитала на дружеството. Капиталът на

ООД се състои от вноските на съдружниците и според Търговския закон не може да бъде по-малко от 5 000 лева. Допустимо е при първоначално вписване да бъдат внесени 35% или 1750 лева. Дружество с ограничена отговорност се създава въз основа на дружествен договор, който се сключва в писмена форма. Името на фирмата на дружеството трябва да съдържа означението “Дружество с ограничена отговорност” или съкратено “ООД”. Важно е да се отбележи, че за разлика от едноличните търговци, имуществото на дружеството е отделно от това на съдружниците и те НОСЯТ ОТГОВОРНОСТ

САМО ДО РАЗМЕРА НА НАПРАВЕНИТЕ ОТ ТЯХ ВНОСКИ.

Учредители могат да бъдат юридически лица и дееспособни физически лица.

Търговското дружество възниква като правен субект с вписването му в Търговския регистър към Агенцията по вписванията. На вписване подлежат и всички последващи промени на обстоятелствата на търговското дружество, както и неговото ликвидирание.

Управлението се осъществява от два органа - общо събрание и управител на дружеството. Тук вече няма мърдане, води се т.нар. двустранно счетоводство, за което със сигурност ще ви се наложи да си наемете счетоводител или да използвате услугите на счетоводна къща. Въпреки по-сложната организация на дейността и повечето трудности при регистрацията на ООД, обаче тази юридическа форма ви дава много повече гаранции за бъдещото разрастване на компанията и едновременно с това – повече спокойствие в случай, че бизнесът не потръгне и се наложи да изплащате задължения към кредитори. Освен това е напълно възможно следващото Народно събрание да намали размера на уставния капитал за регистрацията на ООД, което би улеснило значително стартирането на нов бизнес. Но това е друга тема, която NewBusiness.bg ще следи от близо в следващите си броеве.

НОВИНИ

БТПП организира уъркшоп за млади предприемачи в София

На 11 юни 2009 г. Българска търговско-промишлена палата ще проведе уъркшоп на доста любопитни за младите предприемачи теми:

09:00 – 09:30

Защита на правата на интелектуална собственост в ЕС

- Защо трябва да се защитят търговската марка, дизайнът и патентът на европейско ниво?
- Скъпоструваща стратегия ли е това?
- Как да защитите своята интелектуална собственост?

Презентиращ: Еди Уилям, Управляващ директор на фирма Desclean, Белгия

09:30 – 10:00

Приложение на Системата за безопасност на храните (НАССР) и Системата за проследяване в хранителната верига

- Как да приложим системата за безопасност на храните и системата за проследяване в предприятието?

Презентиращ: Желка Розман, мениджър на система за качество, фирма Zito, Словения

10:00 – 10:30

Как да предоставяме международни услуги – практически указания

- Как да управляваме човешки ресурси, работещи зад граница?
- Как да посрещаме специфичните нужди на различните пазари?
- Какви специфични договори и застраховки са необходими?
- Как да се разпределят отговорностите?

Презентиращ: Прит Росипу, изпълнителен директор, Wireless Network Design - Pemetel OU, Естония

10:30 - 11:00

Как да интегрираме корпоративна социална отговорност (КСО) в бизнес практиката?

- Изчисления и предложения за прилагане на КСО

· Най-добри регионални и международни практики и налични инструменти за прилагане на КСО

· Как и защо КСО би могла да бъде приложена за фирмите?

· Презентация на съществуващ казус от практиката на фирма: процес, преимущества и пречки за планирането и прилагането на КСО стратегии

Лектор: Робърт Браун, управляващ директор на Braun&Partners Network, Унгария

11:00 – 11:30

Практически опит при организирането на експортни дейности

· Търговия с бързооборотни потребителски стоки в ЕС – практики

· Къде да търсим регламенти и съдействие от ЕС?

· Как да планираме преминаването на граници в ЕС?

· Как да работим с мултинационални търговски вериги?

Презентиращ: Пламен Дапев, управляващ директор - Sirenex Ltd., Унгария

Уъркшопът ще се проведе в сградата на Българска търговско-промишлена палата на ул. Искър 9, София, Зала Б. Той е част от съвместния проект ИМПАКТ на Фламандската търговско-промишлена палата и Българската търговско-промишлена палата.

Отправни точки за стартиране на малък бизнес

Кои са най-лесните начини да мигрирате от полето на наемната работа към предприемачеството

Александър Александров

Познавам не малко млади хора, които мислят сериозно за започване на бизнес, избрали са си пазарна ниша, обмислили са какъв продукт или услуга ще предложат и дори са избрали юридическата форма, под която ще регистрират своята компания. Това, което спира много от тях да преминат от страната на наемната работа към тази на предприемачеството, е в тривиалната, но все пак неизбежна нужда

да си плащат месечните разходи.

Сравнението е просто: като служител вие се радвате на сигурна заплата (ако изобщо има нещо сигурно в сегашната икономическа обстановка), може би получавате и допълнителни хонорари или бонуси от своя работодател или от странични дейности и някак можете да си планирате разходите, възползвайки се от факта, че друг трябва да мисли от къде ще дойдат парите за заплата ви. Като предприемач не само, че нямате никаква сигурност относно месечния си приход, но често се сблъсквате с най-разнообразни допълнителни разходи, които не са били предвидени в сметката. Освен това ако имате клиенти не е изключено те да забавят плащанията си към вас, но ако сте наели служители – вие не можете да си позволите да бавите техните хонорари или заплати. С преминаването от другата страна на барикадата ситуацията изведнъж се променя напълно и се налага да погледнете по изцяло нов начин на паричните потоци. И най-вече: през първите месеци бизнесът най-вероятно няма да ви носи достатъчно приходи, създавайки дупка в лични-

те ви или семейни финанси. Именно тази несигурност често отказва хора с добри идеи и личен потенциал да спечелят от развитието на собствена компания.

Затова в настоящия материал съм се постарал да събера няколко интересни възможности за плавен преход от работата като служител към управлението на собствен бизнес.

Миноритарен съгружник на собствения си шеф

Често срещано явление в съвременния корпоративен свят е, работодателя да предлага малки пакети от акции на фирмата на своите служители, позволявайки им по този начин да печелят от нейното развитие. Предимствата за компанията са в значително по-голямата ангажираност на персонала, а за служителите – във възможността да не се лишават от своята заплата и едновременно с това – да станат съсобственици на успешен бизнес. Ако компанията, в която работите няма подобна политика, можете сами да направите такова предложение на своя работодател. Ако фирмата е малка и собственикът ѝ има нужда от вас, но не може да си позволи да ви плаща целия размер на заплата във време на рецесия, шансовете да се съгласи не са малки. Предложете му например да намали заплата ви с 10% или 20%, срещу което да получите малък дял от компанията. Наблегнете на предимствата, които подобно споразумение би имало за него – както намалелите разходи, така и по-големите гаранции, че вие ще бъдете напълно отдаден на работата за фирмата, която вече ще е отчасти и ваша.

НОВИНИ

Интернешънъл Асет Банк АД подписва споразумение с Наци- оналния гаранционен фонд

Интернешънъл Асет Банк АД и Националният гаранционен фонд ЕАД към Българска банка за развитие, подписаха споразумение за Портфейлна гаранция за покриване на риска по кредити, предоставяни на малки и средни предприятия (МСП). Това съобщиха от кредитната институция на 12 юни. В резултат на споразумението с Националния Га-



ранционен Фонд, Интернешънъл Асет Банк АД ще подпомогне развитието на малките и средни предприятия със стартиращ бизнес в България, улеснявайки достъпа им до финансиране при отпускането на инвестиционни и оборотни кредити.

По подписаната Гаранционната схема могат да бъдат финансирани проекти на малки и средни предприятия при максимална гарантирана сума до 250 000 лева и максимален срок до 2 години за оборотни кредити и до 500 000 лева с максимален срок до 10 години за инвестиционни кредити.

Фирмите свиват разходите за погбор на персонал

Заради глобалната икономическа криза все повече компании прибегват до услугите на онлайн трудовите борси, спестявайки разходи за консултанти и специалисти по човешки ресурси. Това е изводът от проучване на портала за работа WCN, чиито резултати бяха публикувани във вторник (9 юни) в електронното издание Personnel Today.

Близко 50% от участвалите в проучването 400 работодатели признават, че са намалили бюджетите си за външни консултантски услуги в сравнение с миналата година. Почти 65% не крият, че публикуват обяви за работа на корпоративните си сайтове, а 32% се възползват от услугите на кариерните портали.

Желанието за ограничаване на разходите обаче не е единствената причина, която кара фирмите да работят по-рядко с HR консултантите. Много фирми предпочитат да се обърнат към HR посредници по подбор, когато търсят кандидати с висока квалификация за специализирани позиции. Това обаче не значи, че бизнесът е на път напълно да изолира посредническите компании. Причината е, че при евентуално стабилизиране на глобалната икономика работодателите няма да имат възможност сами да направят качествен подбор за новооткритите си позиции.

Развитие на нов про- дукт

Ако сте софтуерен специалист, вие може би имате идея за ново приложение, което би могло да се разработи в извън работно време. Ако установите, че има интерес към подобен продукт и отделите нужното време за разработката, а след това и за маркетинга му, може да се окаже, че разполагате с работещ бизнес и готова клиентела, преди да сте напуснали основната си работа. Възможностите обаче далеч не се свеждат до програмирането. Всеки ден виждаме примери за нови продукти, които се опитват успешно или не да се наложат на пазара – от оригинални калъфчета за телефони (създадени за носене като гривна на ръката),

Консултации и пог- ръжка

Друга опция за старт на собствен бизнес, успоредно с постоянната работа на заплата, са консултациите в сфера, в която се чувствате силни. Ако можете да посъветвате вашите клиенти каква ERP система да внедрят, как да подобрят комуникацията си с медиите или да направят сайта си по-лесно откриваем за Интернет търсачки, вероятно този модел е точно за вас. Той е подходящ също за счетоводители и системни администратори, които могат лесно да обслужват от разстояние известен брой клиенти, успоредно с основната си работа.

Софтуерен аутсорсинг

В България има десетки малки соф-



до скейтборди с необичайна форма или шапки с прикачен към тях чедър против слънце. Измислете вашия оригинален продукт, превърнете го в хит сред собствениците си познати или сред младежите от квартала и едва след като поръчките започнат да се увеличават, можете да напуснете настоящото си работно място, без да се страхувате, че ще останете без пари за месечните сметки. Ако се чудите дали пазарът ще хареса вашата идея, моят съвет е да опитате и то възможно най-скоро. Светът е пълен с хора, които се страхуват да направят тази крачка, най-често гледайки как други рано или късно осъществяват идеите им.

туерни фирми, организирани около няколко приятели, работещи по малко на брой, а понякога дори по един единствен проект за чуждестранен възложител. Формулата на успеха в този случай изисква няколко компонента: добри софтуерни специалисти, живеещи в България; биш съученик в западна страна или друг начин за свързване с чуждестранен клиент, много кафета, бира и безсънни нощи, но и прилични (за българските стандарти) приходи. Аз лично познавам поне десетина собственици на такива малки компании, често започнали да работят по външни проекти преди да напуснат основната си работа, но бързо осъзнали нуждата от организа-

НОВИНИ

Все по-често данъчните си събират дължимото чрез производство по несъстоятелност

Публичните изпълнители на Националната агенция за приходите (НАП) все повече разчитат на процедурата по образуване на несъстоятелност на длъжници. Това съобщиха от агенцията, като обясниха също, че схемата работи доста ефективно. Четири дружества са погасили задължения в размер на общо над 2.5 млн. лв., след като данъчните са поискали за тях да се открие производство по несъстоятелност през 2008 година.

Нека разясним какво всъщност представлява процедурата по образуване на несъстоятелност. По принцип това се смята за бързо и експедитивно средство за събиране на непогасените задължения, тъй като ограничава възможността на длъжника да уврежда интересите на кредитора. Обаче, това е пагубно за бизнеса. Множеството фази на производството по несъстоятелност протичат бавно и оспорвано и времетраенето на процеса е просто непредвидимо. Според повечето от „опарилите се“, в България по-големите дружества с години не могат да приключат с осребряване на имуществото си и завършване на производството. Ако ви бъде образувана такава процедура ще се сблъскате например със спорове за избор на синдик, списъци на кредиторите, признаване на вземания или отхвърлянето на същите от съда (най-вече при появата на т.нар. мними кредитори), спорове относно валидността на сделки, осъществени преди датата, обявяваща ви за неплатежеспособни, които според кредиторите или синдика са увреждащи за фирмата ви (завеждане на отменителни иски) и т. н. Всички тези обстоятелства затрудняват и бавят производството, оскъпяват процедурите и според много от засегнатите изобщо не спомагат за ефективното погасяване на дълга. Рядко кредиторите получават целия размер на вземането си при разпределение на осребреното имущество.

Под заплахата да се сблъскат с този кошмар, повечето дружества се стремят по-бързо да се разплатят с данъчните. Процедурата предвижда след откриване на производството по несъстоятелност (ако не се стигне до споразумение за отсрочване, разсрочване, плащане на задълженията или приемане на оздравителна програма за предприятието) длъжникът да се предаде на Агенцията за държавни вземания (АДВ). Това автоматично означава, че се стига до принудително събиране на публичните вземания и ако длъжникът не плати, има голяма вероятност имуществото ви (на стойността на задълженията) да бъде разпродадено на търг. През 2008 г. общият брой на издадените искания за откриване на производство по несъстоятелност е 404. В сравнение с 2007 г. исканията са се увеличили със 73%, като в същото време обаче е намалял размерът на задълженията, във връзка с които са издадени искания за откриване на производство по несъстоятелност. Най-много искания за откриване на производство по несъстоятелност са издадени от териториалната дирекция на НАП в Русе – 160, следва София град с 65 и Добрич - 32.

ция на собствена фирма и отдаване на цялото си време и внимание на нея. Дейността на този тип компании обхваща широка гама от технологични сегменти – от уеб дизайна, през създаването на билинг приложения за чуждестранни телеком оператори, до решения за анализ на финансовите пазари. А добрата новина е, че софтуерният аутсорсинг ще става все по-актуален през следващите години, защото истинската миграция на бизнеса към нови софтуерни системи, уеб приложения и други ИТ продукти тепърва започва, а глобалната криза ще накара повече западни компании да потърсят поевтина алтернатива за разработка на нужните им решения.

Продажбу

Продажбите винаги са били ключов елемент от всеки бизнес, затова ако сте добри в търговията с някакви продукти, вие имате огромни

познания, а често – и не малка сума пари. Дистрибуцията на компютърна техника също може да се окаже успешна, още повече, че това е една от малкото сфери, в които наблюдаваме ръст, въпреки кризата.

Развитие на собствен Интернет проект

През последните години в България стана актуален бизнес моделът за създаване на нови ресурси и услуги в Интернет, привличането на голяма аудитория около тях и продажбата им през следващите няколко години на голям играч от бранша. Примерите са много – teenproblem.net, svejo.net, gladen.bg, bg-mamma.com и др., а сумите, за които създателите на тези сайтове се разделят с тях, варират от 25 000 лв. до 700 000 лв., като при това интересът към силни уеб проекти все още не е намалял. Най-ху-



шансове да развиете успешна страннична дейност, без да влагате сериозни първоначални инвестиции. А най-хубавото на продажбите е, че те могат да се извършват по всяко време и спокойно бихте могли да ги съчетавате с постоянната си работа. Важно е обаче да разбирате от това, което продавате – без значение дали става въпрос за автомобили, компютърна техника, застраховки, или произведения на изкуството. Една добра възможност е търговията с недвижими имоти, но за нея задължително трябва да имате известни

бавото е, че можете да стартирате собствен портален сайт, тематичен блог или друга онлайн услуга, да го развивате и популяризирате, без за целта да се налага да напускате работното си място. Може дори да не прекратявате работата си като служител до продажбата на вашия сайт и капитализирането на няколкогодишните ви усилия. Според представители на този сектор, в България Интернет браншът все още е неразорана нива и възможностите за стартиране на интересни проекти не са никак малко.

НОВИНИ

Производителността на труда ни продължава да спада

Всяко заето лице в България произвежда средно по 9.3 лв. брутен вътрешен продукт (БВП) за час работа, като от текущия обем на БВП му се падат около 3 822 лв., сочат предварителните данни на Националния статистически институт (НСИ) за първото тримесечие на 2009-а.

В реално изражение това е с 3.1 на сто по-малко спрямо същия период на миналата година и бележи поредния спад в производителността на труда в България. От НСИ изчисляват, че през януари, февруари и март у нас са се трудили 3.65 млн. души, които са отработили 1.498 млрд. часа. В сравнение със същите месеца на 2008-а обаче броят на заетите е намалял с 0.3%, в резултат на което са изработени с 0.5 на сто по-малко часове. Производителността на труда е най-висока в индустриалния сектор – 3 527 лв. брутна добавена стойност (БДС) средно на един зает и 8.3 лв. за един отработен човекочас. В аграрния сектор всеки зает произвежда средно 733.5 лв БДС, създавайки средно 2.3 лв. от текущия обем на показателя за час. В сектора на услугите тази производителността е 3 194 лв. БДС на един зает и 7.4 лв. за отработен час.

Негостиг на кадри губят работемогателите

Компаниите прибързано съкращават служителите без да си дават сметка, че хората скоро ще станат оскъден ресурс, предупреждава едно от най-задълбочените изследвания в областта на човешките ресурси. Проучването е проведено в периода ноември 2008 – януари 2009 г. и бе публикувано на 12 юни в доклад на Boston Consulting Group (BCG) и European Association for Personnel Management (EAPM). Данните сочат, че само 15% от европейските фирми планират работната си сила за повече от 3 години напред. В същото време експертите очакват „двоен удар“ върху пазара на труда в резултат на намаляващата раждаемост и увеличаващия се брой на „baby boomers“, навлизащи в пенсионна възраст. „След 10 години най-оскъдният ресурс за компанията ще бъдат хората“ казва Рейнър Страк, съавтор на доклада и старши партньор в офиса на BCG в Дюселдорф. Твърдението му доказват други данни от доклада, според които 47% от европейските компании не планират нуждите от работна ръка за повече от година напред. Тенденцията е опасна, защото ако трендът се обърне, фирмите, които са съкратили голяма част от служителите си, ще срещнат трудности при намирането на подходящи хора „В съществуващата сега несигурност, отделите по човешки ресурси трябва да анализират различни сценарии дали и как да се откриват, наемат, задържат, аутсорсват или освобождават служителите“ – съветва още Страк.

Европейска седмица на предприемача

Инициатива в подкрепа на малкия и среден бизнес

Росен Цветков

Вие сте малък или среден предприемач и искате бързо да популяризирате своята дейност, като успоредно с това си осигурите изключително удобна възможност за финансиране и контакти с фирми от други страни? На първо четене може и да ви прозвучи като лъжлива обява, но всъщност подобна възможност наистина съществува.

Точно преди месец в няколко града на Стария континент се проведе първата европейска седмица на малките и средни предприятия. Кампания си поставя за цел да популяризира предприемачеството в цяла Европа и да информира предприемачите за подкрепата, предлагана на европейско, национално и местно равнище. Тя дава възможност на малките и средните предприятия да открият разнообразна информация, консултации, подкрепа и идеи, които

да им помогнат да развият дейността си.

„Заедно с държавите – членки Европейската комисия работи усърдно за подобряване условията за малките предприятия. Ако има изход от икономическия спад, той е в креативността, гъвкавостта и способността за намиране на решения, които демонстрират малките и средните предприятия. Вече осъществихме напредък, но трябва да продължим действията си в тази насока. Нуждаем се от повече малки и средни предприятия, тъй като те са истинските двигатели на растежа и създаването на работни места“ – заяви при откриването на форума заместник-председателят на Европейската комисия, отговарящ за предприятията и промишлеността Гюнтер Ферхойген. На практика в проявата могат да се включат всички настоящи предприемачи, както и



Инфлацията продължава да се забавя

Индексът на потребителските цени за май 2009 г. спрямо април 2009 г. е 99.7%, т.е. месечната инфлация е минус 0.3%, става ясно от данни на Националния статистически институт (НСИ). Инфлацията от началото на годината (май 2009 г. спрямо декември 2008 г.) е 1%, а годишната инфлация за май 2009 г. спрямо май 2008 г. е 3.9 процента. Инфлацията за периода януари - май 2009 г. спрямо същия период на миналата година е 5.3 процента. За сравнение месечната инфлация за април беше 0.7%, а годишната - 4.8%. Инфлацията за периода януари - април 2009 г. спрямо същия период на миналата година беше 5.7 процента.

През май спрямо предходния месец по потребителски групи са намалели цените на хранителните продукти и безалкохолни напитки (с 1.3%) и жилищата (наеми, текущ ремонт и поддържане), вода, електроенергия, газ и други горива (с 0.1%). Увеличение има при алкохолните напитки и тютюневи изделия - с 0.4%, облекло и обувки - с 0.3%, жилищно обзавеждане, домакински уреди и принадлежности и обичайно поддържане на дома - с 0.2%, здравеопазване - с 0.1%, транспорт - с 1.3%, ресторанти и хотели - с 0.1%. На равнището от миналия месец остават цените на съобщенията и образованието.

Интернет икономиката е създала 1.2 милиона нови работни места

Докато автомобилната индустрия съкращава огромен брой служители през последните месеци, една добра новина за пазара на труда идва от сектора на Интернет услугите. През последните десет години в този бранш са създадени 1.2 милиона нови работни места, сочи ново пазарно проучване, проведено от специалисти в Harvard Business School. Освен това много от тях са значително по-добре платени отколкото са средните заплати за съответните страни. Интернет бизнесът днес съставлява 2.1% от целия Брутен вътрешен продукт на САЩ или 300 млрд. щ. долара. Компаниите, развиващи различни онлайн услуги, са и сред малкото, които все още отчитат ръст, въпреки икономическата рецесия. Проучването, което се определя като независимо, има за цел да определи размерите и тенденциите в т.нар. „Интернет икономика“.

Показателно е например, че американските потребители днес правят 10% от покупките на бързо оборотни стоки по Интернет, казва проф. Джон Дейтън от Harvard Business School, който е и един от авторите на изследването. Той добавя, че Интернет базираната реклама е отбелязала четворен ръст от 2002 г., достигайки над 20 млрд. щ. долара. Проучването е базирано на данни, събрани от представители на Интернет сектора, софтуерната индустрия и тази за изграждане на Интернет инфраструктура.



потенциалните бъдещи предприемачи.

Събитията се провеждат на национално и местно равнище и могат да им предоставят възможност да научат повече за добрите страни и предизвикателствата на предприемачеството, както и за осигурената подкрепа. Става дума за организиране на конференции, онлайн прояви, дейности, свързани с изкуството и представлението, дни на отворените врати в предприятията и състезания. Всяка проява е фокусирана върху специфична тема, като предприемачество, иновации, околна среда, растеж, подкрепа на бизнеса, бизнес стратегия и т.н.

Предприемачите и потенциалните такива имат възможност да научат повече за всички аспекти на

управлението на едно малко и средно предприятие,

с какви предизвикателства трябва да се справи всеки един предприемач и най-важното какво представлява развиването на самостоятелна дейност. Не е за подценяване и възможността да изградят много полезни контакти. Не е тайна, че опитът споделя

лен от останалите колеги – предприемачи е безценен, тъй като насърчава фирмите да откриват

Двигателят на европейската икономика

* Малките и средни предприятия съставляват 99 % от всички фирми и предоставят 2/3 от всички работни места в Европейския съюз

* Те разкриват около 80 % от всички нови работни места;

* Малките и средни предприятия извършват дейност в широк кръг от сектори: производство, строителство, транспорт, услуги и т.н.

* Дейността им най-често е насочена към местните пазари. Освен че осигуряват висококачествени и специализирани продукти и услуги, малките и средни предприятия също така са много иновативни. Техният принос за икономическия растеж и конкурентоспособността на Европа е безценен.

НОВИНИ

Балкан Сървисис организира семинар за предимствата на Business Intelligence

На 18 юни (четвъртък) в учебен център "Elieff" към Американски университет в София ще бъде проведен семинар на тема Business Intelligence, организиран от българската консултантска компания Балкан Сървисис (<http://www.balkanservices.com/>) съвместно с Факултета по математика и информатика към Софийския университет. Обучението ще бъде разделено на теоритична и практическа част, като целта на курса е да запознае участниците с основните групи проблеми и съответните решения, чрез използване на Business Intelligence (<http://businessintelligence.bg/>). Лектори на събитието ще бъдат Димитър Димитров – преподавател по Business Intelligence в Софийски университет и Технически университет София и ВІ консултанти на Балкан Сървисис с дългогодишен опит в сферата на информационните технологии и тяхното приложение в бизнеса. Участници в семинара ще бъдат представители от най-големите корпоративни институции от финансовия сектор, информационните технологии, търговията на дребно, ютилити и енергийния бранш.

Първата част на курса ще представява въведение в Business Intelligence, като в нея ще бъдат представени необходимостите на бизнеса, както и основните характеристики и подходи за внедряване на ВІ. Практическото обучение ще запознае участниците с примерни крайни резултати от различни ВІ проекти. Те ще имат възможност да анализират данни в ВІ среда чрез създаване на интерактивни справки, отчети и dashboard - инструменти. Сред акцентите в практическата част ще бъде и цикълът на разработване и внедряване на ВІ проект: извличане, трансформиране и зареждане на данни (ETL), както и създаване на аналитично приложение. За тези цели ще бъде използван софтуерът QlikView (<http://businessintelligence.bg/>).

Според световни анализатори значението на Business Intelligence за управлението на компаниите непрекъснато нараства, а ВІ проектите са приоритетни в настоящата икономическа обстановка, тъй като този тип решения допринасят за конкурентноспособността и дават ключ към преодоляване на кризата. Използването на ВІ продукт при наличието на голям обем данни от различни източници е съществено за мениджмънта, който се нуждае от достъп до актуална и значима информация чрез унифициран интерфейс, за да проследява основни показатели за бизнеса (Key Performance Indicators) и да взема своевременно решения на база на тях. Без помощта на подобен софтуер огромното количество данни, които се генерират в организациите, остава неизползвано, въпреки че крият много потенциални бизнес възможности и могат да спомогнат за оптимизацията на процесите в нея. Транзакционните системи (ERP, MRP, CRM, TP3 и т.н.) не позволяват на бизнес потребителите ad-hoc анализи от множество източници с единен и интуитивен интерфейс. На практика ВІ продуктите осигуряват кратък и достъпен цикъл „анализ - решение“, стратегически и тренд анализи и What-If сценарии, които подобряват значително управлението на бизнеса.

нови идеи и да се развиват. Европейската седмица на малките и средни предприятия се координира от Генерална дирекция "Предприятия и индустрия" на Еврокомисията. По-голямата част от проявите и дейностите,

По време на Европейската седмица на МСП в Брюксел бе организирана изложба (SME Experience Exhibition), разположена в десет помещения и показваща нагледно по етапи разработването на бизнес идеята, създаването на фирма и нейното развитие. В пет от помещенията бяха показани положителните аспекти, а в останалите пет - трудностите и предизвикателствата пред предприемачите в процеса на създаване и управление на малки и средни предприятия. Идеята има за цел да демонстрира по достъпен и популярен начин най - характерните етапи при създаването и развитието на фирма.

които се провеждат, се организират от бизнес организации и асоциации за подкрепа, регионалните и местни власти, както и други юридически лица от участващите държави. Всъщност седмицата на малките и средни предприятия е една от мерките, които прилагат

„Small Business Act“

(Законодателния акт за малкия бизнес) – първата цялостна политическа рамка, насочена към фирмите в страните-членки на ЕС.

Въпросният нормативен акт въвежда в Общността принципа „Мисли първо за малките“. Той предвижда на първо място, намаляване на административната тежест с 25 % от 2012 г. и ангажиране за реализирането на тази идея и на държавите – членки. Наред с това преразглежданите в него правила за държавните

помощи ще улеснят фирмите при ползване на публично финансиране за обучение, научноизследователска дейност, опазване на околната среда и т.н. В документа е разписано и приемането на нов статут на

Европейското частно гружество,

който ще даде възможност на малките и средни предприятия да започват и извършват дейност в цяла Европа съгласно едни и същи разпоредби в областта на дружественото право.

Законодателният акт за малкия бизнес предвижда още държавите – членки да имат възможността да прилагат намалени ставки на ДДС за доставяни на местно равнище услуги, включително и за трудоемките услуги, като например фризьорство, кетъринг и ремонти.

Типичен пример за това колко полезна може да е подобна обща инициатива, е стартиралата в началото на тази година Европейска програма за обмен „Еразъм“. Нейната цел е

да насърчава новите предприемачи

и да осигури подкрепа за тези, които планират да започнат нов бизнес. Програмата подпомага лицата, които искат да придобият необходимите умения за управление на малки и средни предприятия, като за известен период от време работят с опитен предприемач в друга страна в Общността.

Без съмнение, макар и първи опит, инициативата Европейска седмица на малките и средни предприятия пожъна доста добри отзиви. Вече се планира и създаването на мрежа за подкрепа на предприятията в Европа (Enterprise Europe Network). В България те ще е представена от консорциум с координатор Фондация „Приложни изследвания и комуникации“, Българската стопанска камара, Българската търговско промишлена палата и ГИС-Трансфер център. Остава да видим какво ще е продължението.

НОВИНИ

Основателите на Last.fm напускат компанията

Тримата създатели на популярното Интернет-радио Last.fm Феликс Милър (Felix Miller), Ричард Джонс (Richard Jones) и Мартин Стиксел (Martin Stiksel) решиха да напуснат компанията. Те съобщиха решението си в официалния блог на услугата, посочвайки, че е дошло времето да предадат управлението на тяхното творение на други мениджъри. Тримата обаче не са обяснили причините за решението си, нито какви са бъдещите им планове.

Основателите на Интернет радиото ще бъдат заменени от мениджъри на компанията CBS, която придоби Last.fm през 2007 г. за 280 млн. щ. долара. Сделка, която направи тримата млади Интернет предприемачи милионери, позволявайки им да се вляят сред десетките онлайн специалисти, натрупали състояние от информационни технологии.

Last.fm е създадена през 2002 г. и днес се явява една от най-големите медийни услуги в Интернет. Месечната аудитория на Интернет базираното радио е около 37.3 милиона потребители. За сега компанията все още не е намерила начина, по който да монетизира управлението на тази огромна аудитория, но това си остава проблем, по който ще мислят новите собственици на ресурса. За Феликс, Ричард и Мартин начинанието е повече от успешно, добавяйки към личното състояние на всеки от тях десетки милиони долари.

УниКредит Булбанк пуска онлайн банкиране без такса за абонамент за шест месеца

Таксите на банката за транзакции по интернет са до 50% по-ниски от такси на гише. Банката ще преиздава безплатно и забравени потребителско име и парола

Всички клиенти на УниКредит Булбанк, които искат да се възползват от безспорните предимства на онлайн банкирането, ще могат да го направят без да плащат месечна такса през първата половин година. Единственото условие е да се абонират за Булбанк онлайн в периода 15 юни -15 декември 2009 г., съобщиха от кредитната институция на 11 юни. В рамките на кампанията за насърчаване използването на електронно банкиране, УниКредит Булбанк предлага преференциални условия и на съществуващите клиенти на услугата – безплатно преиздаване на забравено потребителско име и парола за клиенти и техните пълномощници за срока на кампанията.

„Клиентите ни отбелязват със задоволство, че постоянно обновяваме филиалите си и

За предприемачеството трябва труд и желязна дисциплина

Твърди Валентин Алексиев, лидер на Start UP Foundation – организация, подкрепяща стартиращите бизнеси в интервю за New-Business.bg. Повече за дейността на фондацията можете да откриете на адрес: <http://startup-bg.org/>



Въпросите зададе Александър Александров

Какво те накара да създадеш Start UP Foundation?

Когато реших, че ще стартирам бизнес, нямаше откъде да науча какви са стъпките, за да създам фирма. Освен това исках да науча от хора с опит как се прави добър бизнес. В университета изобщо не учехме такива практически неща, които да ми помогнат.

Затова започнах сам да събирам информация и да се уча. В последствие разбрах, че за да правя добър бизнес трябва и хората около мен да правят добър бизнес. Не мога сам да израсна от едно блато. Тогава започнах да мисля как това знание и опит, до които достигам да ги споделя с повече хора, за да могат да направят свои фирми. Колкото повече бизнес има, толкова повече ще се генерира.

Събрах екип от колеги от няколко университета в София и започнахме да изграждаме Start UP Foundation. Целта на Start UP е да ражда иновации и стартиращи фирми.

Спорег теб какви са предимствата на предприемачеството пред сигурната работа със заплата и гарантирани осигуровки?

Най-важните мотиви да стартираш са, да изградиш нещо свое, мечта, която имаш и да го направиш по твоя начин. Практиката показва, че само хората с тези най-чисти и истински мотиви стават истински предприемачи и създават големи компании, които променят света около тях. Те правят бизнес заради кефа да правят бизнес. Затова те са винаги млади, с бистри очи и остър ум.

Същевременно недостатъците са много – работиш по 24 часа, нямаш

НОВИНИ

атмосферата в тях става все по-приятна. Освен това преди около година, отново за улеснение на клиентите, въведохме удължено работно време в много клонове, включително и в събота. Нищо обаче не може да се сравни с удобството да имаш достъп и възможност да управляваш и използваш парите си 24 часа в денонощието, 7 дни в седмицата” - казва Любомир Пунчев, член на Управителния съвет на УниКредит Булбанк и директор „Банкиране на дребно” на УниКредит Булбанк.

Хората, ориентирани към разумно упра-



вление на разходите си, особено в периода на кризата, със сигурност ще оценят и възможността да спестят от такси. Транзакциите през Булбанк Онлайн са обичайно между 30% и 50% по-евтини в сравнение с таксите при обслужване на гише.

Сред основните преимущества, които получават клиентите на услугата Булбанк Онлайн, са:

- Значително по-ниски такси за преводите наредени по електронен канал в сравнение с тези извършени на гише;
- Достъп до средствата и информация по абонираните сметки /салда, баланси, движения, обороти/ 24 часа в денонощието;
- Сигурност, гарантирана от използването на СМС-парола и софтуерен сертификат или Универсален електронен подпис.

Искане за онлайн банкиране може да бъде попълнено през сайта на УниКредит Булбанк, както и във всеки клон на банката.

Информация за сметките и възможностите за работа с тях, както и пълна информация за услугата клиентите на УниКредит Булбанк могат да намерят в специално създадено от банката Ръководство на потребителя или на телефон 0 700 1 84 84 на цената на градски разговор.

личен живот, имаш много малко време за семейството. Когато човек стартира, първите 2-3 годни живее на ръба и почти не взима заплата.

Предприемачеството е като спорта – трябва много труд и желязна дисциплина. Това изисква лишения от дребни удоволствия. В същото време постоянно трябва да преодоляваш все по-големи препятствия. Накрая се помнят само победителите. Който иска да бъде победител, скача в боя! Другите са в тълпата отстрани и ръкопляскаат на победителите.

А в кои сектори на икономиката гнес е най-лесно да се стартира бизнес у нас?

Ако говорим за необходим първоначален капитал и възможност за голям растеж, това са информационните технологии. Разбира се, човек трябва много да чете и да има фантазия, за да направи нещо смислено.

Навсякъде има страшно много възможности. Човек само трябва да се



Алое Ко стартира програма за партньорство с българските университети

Българският разработчик на системи за управление на бизнеса Алое Ко (<http://erp.bg/>) предлага партньорство на всички висши учебни заведения в страната за следващата учебна година. В рамките на своята програма за сътрудничество с висшето образование компанията предоставя на университетите безплатни лицензи за разработената от нея ERP (Enterprise Resource Planning) система EnterpriseOne, обучение за преподаватели, както и учебни материали, упражнения и готова база данни с примери от практиката.

Екипът на компанията е убеден във важността на обучението в сферата на ERP у нас. Предвид нарастващото значение на този клас решения за бизнеса, познанието за тях вече се превръща в ключов елемент от програмата на редица специалности в сферата на информационните технологии, бизнес управлението, маркетинга, финансите и икономиката. "Такова обучение би допринесло за добиването на практически опит, който е съществен в съвременната икономическа среда, тъй като управлението на бизнеса вече е немислимо без софтуерни продукти. Считаме, че знанията за ERP ще са от голяма полза на младите хора в бъдещата им професионална практика" – коментира Иван Аржентински, управител на Алое Ко.

Компанията има вече успешно реализирано партньорство с Висшето транспортно училище „Тодор Каблешков“. Инициативата е стартирала в началото на учебната 2007 – 2008 година и има за цел студентите да придобият умения в сферата на системите за управление на бизнеса. Обучението влиза в рамките на предмета „Автоматизирана обработка на икономическата информация“, който се преподава за специалностите „Счетоводство и контрол“ и „Икономика на транспортната фирма“ към ВТУ „Тодор Каблешков“.

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. Именно нейната всеобхватност, както и достъпният интерфейс я правят подходяща за учебни цели.

огледа и да скочи. Ако не стане, хваща следващата идея. Тръпката да изграждаш нещо ново е невероятна!

Кои са най-големите предизвикателства пред онези, които изберам пътя на предприемачеството?

Най-големите предизвикателства са да намериш добри партньори и да издържиш две – три години, докато се завърти машината и се научиш да правиш бизнес.

Какво според теб трябва да направи следващото правителство, за да подпомогне появата на повече нови фирми?

Правителството трябва да инвестира в образованието и просто да не пречи на бизнеса. В България има много малко хора, които искат да се развиват, искат да учат и да построят нещо. Младите хора не са научени на труд и дисциплина. Нацията гние отвътре. Вижте как се грижим за „най-будните“ млади хора в България – студентите. Студентски град е синоним на публичен дом, не и на място за развитие на знаещи, можещи и иновативни хора. Те утре ще излязат от университета и ще правят бизнес и ще управляват държавата. А представете си тези, които не са станали студенти на какво ниво са?!

До 25 години човек може да налее основите, за да направи нещо голямо. Ние до 25 години ги покваряваме ...

Малкото хора, които искат да се развиват, отиват в чужбина. Кой остава в България и какво ще построи?

Би ли разказал за предстоящите инициативи на Start UP?

В Start UP планираме да изградим екосистема за стартиращи фирми в България. Вече сме започнали със създаването на мрежа от технологични и научни лаборатории, в които да се развиват иноватив-

ни творци, хакери и учени. Първите лаборатории са init Lab (за софтуер) и BioVision (за биология). Скоро ще създадем и Маркетингов Лаб.

Също така правим много събития, на които успели предприемачи, бизнес ангели и инвестиционни фондове разказват как се стартира фирма, как се намира финансиране и въобще как се прави добър бизнес. Следващото събитие, което подготвяме, е Start UP 2009 – най-големият форум за предприемачество в България. Той ще се проведе в началото на ноември.

Заедно с бизнес ангели ще създадем програма, която да помага на стартиращи фирми да преминат стъпките от идея до работещ бизнес. Ще финансираме стартиращи фирми и ще ги подготвим заедно с бизнес ангелите и специалисти (адвокати, маркетингови консултанти и т.н.), за да могат да кандидатстват за много по-голямо финансиране от венчър фондове. Програмата продължава три месеца и накрая ще им организираме 'Investors day', в който стартиращите фирми се представят на потенциални инвеститори (обикновено последните инвестират от 1-2 млн лв нагоре).

Как гледа бизнесът на инициативите на Start UP и кои компании са ви подкрепили до сега?

Компаниите ни подкрепят, защото знаят, че колкото повече фирми има, толкова повече бизнес ще се генерира. Всички сме в една лодка и имаме интерес да създадем силна икономика. Както казах в началото, само ако повече хора работим заедно и правим добър бизнес можем да израснем и да постигнем нещо голямо.

Много сме благодарни на SuperHosting.BG, NEVEQ, DEVIN, ProCredit Bank, Aloe Co, Изпълнителната агенция за малки и средни предприятия, SEED, АББА, Лев Инс и още много други организации, които ни подкрепиха. Екосистемата, която създаваме с тяхна помощ, ще помогне на много хора да стартират свои фирми, да сътворят идеите си и заедно да променим тази държава.

Трудовият договор – отживелица или необходимост?

Гъвкавите възможности за наемане на служители и работата от разстояние са все по-предпочитани от традиционните форми на договаряне

Люба Славова

Изборът на екип и подходящи служители е проблем, който може да изправи косите на почти всеки начинаещ работодател. Подборът на персонал обаче е песен пред чисто административния въпрос по какъв начин да се уредят взаимоотношенията с бъдещите служители. „Трудов или граждански договор, срочно или авторско споразумение?“, е дилемата, която мъчи почти всеки ентузиаст, амбициран да започне собствен бизнес. Въпросът е колкото сложен, толкова и елементарен, тъй като за огромно съжаление на бизнеса,

българското трудово законодателство не предлага много варианти.

Съвременният предприемач обича гъвкавите решения и търси разчупените форми на заетост, но за огромно съжаление действащият в момента Кодекс на труда е твърде лаконичен по въпроса. Работодателят може да избира между договори, сключени за определен период от време и договори за извършване на определена дейност. Вариантите са по-гъвкави в сравнение с традиционния трудов договор, но нямат нищо общо с вече популярния в Европа „лизинг на персонал“ (с който по-подробно ви запознахме в бр. 0 на NewBusiness.bg). В момента това е единствената форма на заетост, която е изцяло в услуга на работодателя, защото не го „заклучва“ в нормативни рамки. Прилагането ѝ е възможно след регламентиране на т. нар. временна заетост и България е единствената държава в Европа, освен Малта, която не е включила тези правила в законодателството си. Добрата новина е, че в последните месеци на 2008 г. Европейският съюз прие специална

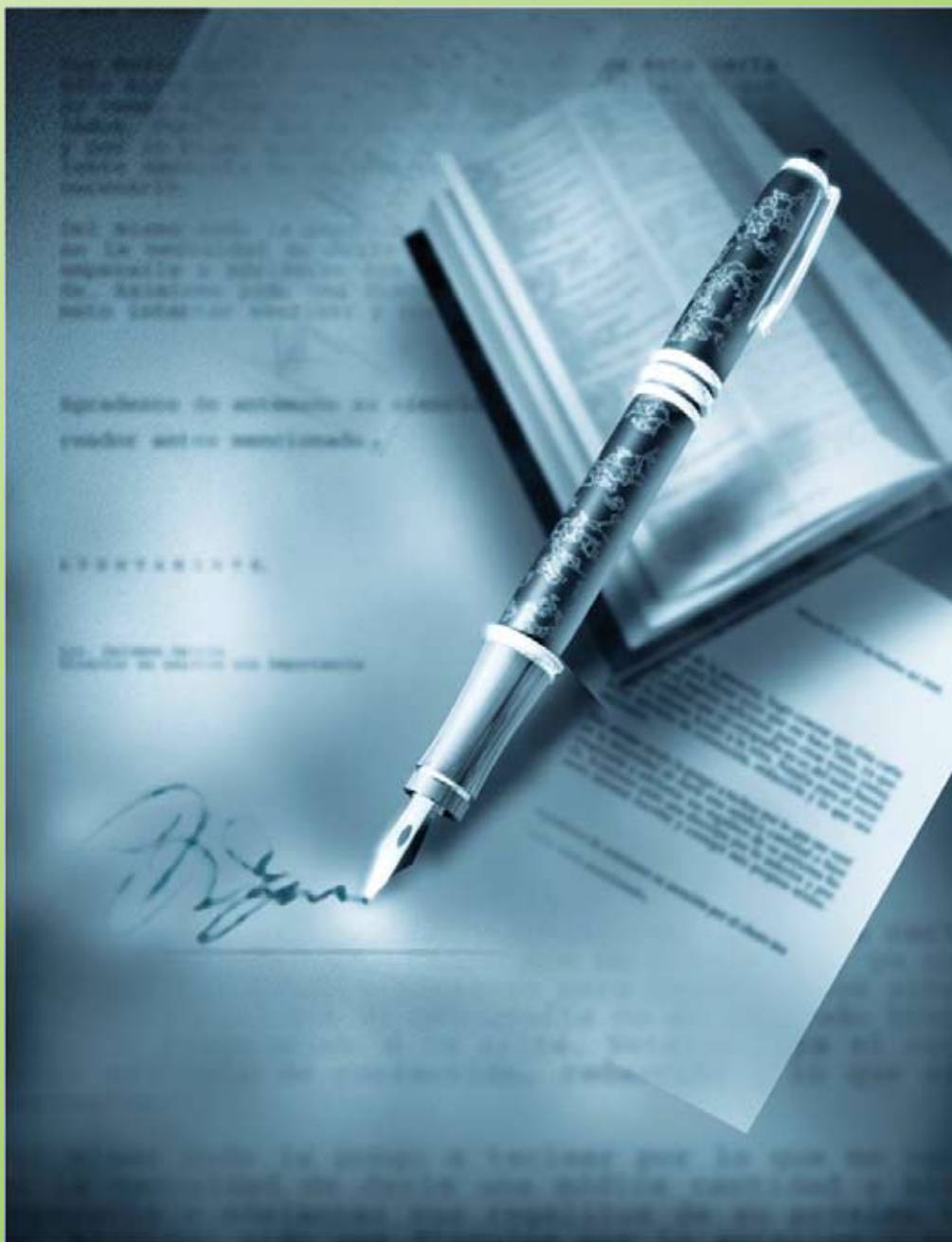
директива за гъвкавите форми на труд,

която страната ни трябва да ратифицира до края на 2011 година.

Дотогава една от малкото алтернативи за фирмите е срочният договор. Самото име

подсказва, че той се сключва за определен период от време, позволявайки на работодателя по-често да подменя персонала си, като наема онези специалисти и работници, от които има нужда в конкретния момент. Другата възможност е договарянето да се използва до приключването на определена работа, стига тя да не се проточва повече от три години.

Благодарение на това фирмите имат свободата да наемат едни и същи хора последователно за различни дейности (например, първо като шофьор, след това като доставчик). Според чл. 68 от Кодекса на труда, този тип договори са полезни в случаите, когато се налага заместване на служител, който отсъства от работа (при дълъг отпуск по болест, например, или



при излизане в майчинство). Най-удобни са обаче, когато се налага наемането на неопитни служители, които се нуждаят от предварително обучение или пробен период. За целта дори са изготвени отделни точки в кодекса, които описват

характеристиките на договора за изпитване.

Обикновено се изготвя за шест месеца, но по желание на страните този срок може да се удължи или съкрати. Споразумението предлага чудесна възможност на служителите да проверят дали конкретната работа е подходяща за тях, тъй като по време на изпитването имат същите права и задължения, като при нормални трудови правоотношения.

Предимствата на срочните договори са безплатни и улесняват фирмите в по-непредвидими ситуации, но трябва да се имат предвид и някои недостатъци. Добре е да се

добрия вариант такова прекратяване може да стане факт в рамките на две-три дни, когато се извърши по взаимно съгласие. Традиционната процедура изисква едномесечно предизвестие или изготвянето на споразумение, в което се описват точните основания за прекратяването на договора. Работата е там, че срочните взаимоотношения между работодателя и служителя престават да действат в момента, в който периодът приключи, а края на всички останали се поставя след купища допълнителна документация.

В случаите, когато не желаят да робуват на срокове, а търсят

конкретен резултат от работата,

фирмите предлагат на служителите си граждански договори. В представата на повечето хора това споразумение е по-леката форма на трудовия договор и се отличава

еднократно в рамките на определена работа. (Негова алтернатива е договорът за откупуване на авторски права, но той се подписва по Закона за авторското право и сродните му права, когато предмет на споразумението са произведения на изкуството или друг авторски труд).

Основната характеристика на гражданския договор е, че освобождава фирмата от ангажмента непременно да определи работно време, да осигури работно място и всичко необходимо за осъществяването на договорената дейност. Наетото лице може да свърши работата със свои собствени материали и по свой собствен проект, а накрая само да получи възнаграждение за труда си. Благодарение на това свое предимство, гражданският договор се превръща в единствената форма на трудово правоотношение, която позволява извършването на така

популярната напоследък „работа от въщи“.

Много от съвременните компании възприемат поддържането на офиси като ненужен разход, защото доста голяма част от задачите днес могат да се изпълнят само с мобилни телефони и компютри (когато дейността не е свързана пряко с производството). С работата от въщи се спестяват огромни разходи за ток, вода и парно, за наем на помещения и тяхното обзавеждане. Елиминират се и негативните последици от ежедневните напрегнати контакти между шефовете и подчинените, което щадя психическото здраве на всички. Неприятното е, че гражданските договори са свързани с рискове за служителите (пониско възнаграждение при лошо изпълнение, извънреден труд при усложнения и непредвидени

ситуации, без право да използват платени отпуски) и повечето от тях избягват да подписват такива споразумения. Така се оказва, че

гобрият стар тругов договор

е необходимото зло, предпочитано от много компании при наемането на нужния персонал. Тенденциите на пазара обаче се менят, а бизнесът все по-трудно се примирява с ограниченията на остарялото законодателство. Необходимостта от гъвкави решения вече е очевидна и компаниите броят дните до момента, в който временната заетост ще се развие широко и у нас. А тогава всяка една инвестиция в създаването на свободни трудови взаимоотношения ще бъде оправдана. И ще се върне многократно на нейните привърженици.

знае, например, че при повторно сключване на срочен договор, работодателят няма същата свобода на действие. Ако се окаже, че има нужда от служителя си за по-дълго време от посоченото в срочното споразумение (както често се случва в сферата на туризма при удължаване на летния или зимен сезон), той няма право да го наема за по-малко от година. В случай, че разпоредбите не бъдат спазени, договорът се счита за недействителен и автоматично преминава в безсрочен. А това води след себе си доста повече отговорности, защото

ангажиментът към работниците става дългосрочен.

Заплатата и осигуровките им се изплащат не за времето, посочено в договора, а всеки месец до неговото прекратяване. При най-

от него само по това, че работодателят не е длъжен да осигурява служителите си за всички социални рискове (обикновено се внасят пенсионни и здравни осигуровки, но не се правят отчисления за фондове безработица, трудови злополуки, общо заболяване и майчинство, допълнително задължително пенсионно осигуряване). Всъщност точната формулировка на контракта е „Граждански договор за извършване на работа чрез личен труд“ и правилата му са регламентирани в Закона за задълженията и договорите. Подписва се за изпълнението на дадена задача, поръчка или услуга и е изключително удобен, когато

взаимоотношенията между фирмата и работника

не са продължителни във времето, а са



Виртуалният офис - бърз старт при малка инвестиция

Захари Димитров

Вероятно вече сте взели решение да стартирате свой собствен бизнес, наблюдавате пазара, чудите се как ще ви посрещнат потенциалните клиенти и обмисляте шансовете си за успех. Може би дори си представяте онези хубави големи офиси в лъскави сгради, с конферентни зали и модерна инфраструктура и ви се иска да можете да поканите вашите клиенти в тях. Дълбоко в себе си обаче вие знаете, че ще минат години, преди да можете да си позволите подобен лукс. Добрата новина е, че вече всеки собственик на малка или средна фирма може да разполага с офис, конферентна зала,

те ресурси

само тогава, когато наистина ги използват.

Идеята на виртуалните офиси е друг да се грижи за вашето деловодство, организацията на офиса, телекомуникационната и компютърна инфраструктура и дори за наемането на секретарка, докато вие сте се съсредоточили върху развитието на основната си бизнес идея. Така създавайки мобилен екип и пестейки средства вие все пак ще управлявате престижна компания с отлично обслужване на клиентите.

Какви предимства има виртуалният



Ако разполагате с виртуален офис, домът може лесно да се превърне във вашето работно пространство

фирмени телефони и дори секретарка, която отговаря на тях, при това на изключително изгодни цени. Или поне в това се опитват да ни убедят представителите на един нов сегмент, който се развива с бързи темпове по целия свят – виртуалните офиси. От няколко години фирми от този нов сектор на услугите работят и в България, предлагайки на предприемачите

да плащат за офисни-

офис?

Едно от основните предимства е предоставянето на „престижен“ бизнес адрес, който да използвате в документите на вашата фирма. Всеки който е регистрирал семейна фирма със седалище апартамента в който живее, знае за какво става въпрос. Доста по добре е на пощенския ви адрес и визитките на компанията да пише някой известен булевард и бизнес център, вместо номер на блок

от забутан квартал в периферията на града. Освен адрес, получавате телефонни номера и обучен персонал, който да отговаря на запитвания и други административни задачи. Помислете само колко средства и усилия ще спестите да търсите и оборудвате офис помещение и да обучите съответните служители да отговарят по телефона, да получават и изпращат факсове, писма, и колети, от ваше име. Дори да разполагате с необходимите финанси,

загубеното време е напълно излишно.

Вместо да се занимавате с подобна дейност, може да възложите задачи в ръцете на професионалисти и срещу значително по-малка сума, би трябвало да получите доста по-качествена услуга, отколкото тази, която бихте организирали, освен, ако не сте специалист по бизнес администрация и корпоративни комуникации.

Как става цялата работа?

Виртуалният офис се предлага от различни компании, с които сключвате договор и им делегирате правата да извършват всички дейности, които могат да възникнат при връзка с клиентите, партньорите ви и дори администрацията. Всички често повтарящи се задачи, които могат да се автоматизират, като изпращането на картички за коледа към партньорите могат да бъдат пренасочени към служителите на виртуалния офис. В някои случаи дори е възможно предоставянето на

Временно работно място

и приемни за провеждане на бизнес срещи. В зависимост от избора на оператор, който ще ви предостави услугата виртуален офис, може да упълномощите неговия персонал да разговаря директно с клиенти от ваше име или да приема служители на административните органи и да подписва документи. Това е изключително полезно, ако например сте във ваканция, или получавате множество еднотипни справки и отчети, които



Избор на виртуална офис секретарка

просто трябва да парафирате. Разбира се ако възникне необходимост, служители на виртуалния ви офис, веднага ще се свържат с вас и ще потърсят авторитетното ви мнение по даден въпрос, ако не са упълномощени да действат на своя отговорност.

Кой предлага услугата?

Съществуват различни компании, предлагащи да изградят и поддържат виртуален офис за вас. Една от най-известните компании в България носи името „Виртуален Офис“ (<http://officebg.com/>). Останалите офери, които може да разгледате са тези на Regus (<http://www.regus.com/zsys/ncms/bg-bg/litesite/virtualoffice/>), Мур Стивънс БулМарп (http://www.msbulmar.com/index.php?option=com_content&view=article&id=15&Itemid=76&lang=bg), TimeExpress (<http://timeexpress.bg>), АРЕКС Консулт (<http://www.arexbg.com/?id=21>), Василиани ЕООД (<http://www.vasiliani.eu/index.php/bg/virtual-office>), Аринала Перфект (http://www.arinala.com/arinala_office_services.html), Consulco (http://www.consulco.com/BG/services/virtual_office_services.html) и други. Обърнете внимание, че не е необходимо да живеете в града или в региона, където смятате да разкриете своя виртуален офис. Той служи единствено като представителство за връзка с юридическото лице или физическото лице, което представлявате. При избора си на оператор, който да ви предложи услугата може да се поинтересувате, дали има сред клиентите си други компании от вашата сфера на дейност. След, което просто трябва да се обадите и да тествате как виртуалната секретарка отговаря

на вашите въпроси, и колко време е необходимо да получите отговор например на електронно съобщение или писмо изпратено по пощата.

Колко ще ми струва?

Обикновено цената се формира като месечен абонамент от услугите, които ползвате. Съществуват базови пакети с основните възможности – адрес, електронна поща, телефон, както и такива с по-разширени опции. Цените започват от едва 36 лева на месец (с ДДС) от пакет „Минима“ на Василиани ЕООД и могат да достигнат в пъти по-големи суми, в зависимост от дейностите, които искате да включите. Просто сравнение със заплатата, която трябва да плащате на една секретарка, обаче наклонява везните

В полза на виртуалните офиси.

Допълнителните услуги като наемане на зала за срещи се заплащат отделно. Обикновено има отстъпки, ако използвате вече даден пакет. Някои от операторите имат лимит за броя на обаждания, които трябва да обработят, след което започва да се плаща на прието обаждане. Затова е хубаво да се проучат всички офери и отначало да се направи опит за прогнозиране на услугите, от които наистина се нуждаете, а в случая с обаждания – и от тяхното евентуално количество.

Риск мениджмънт

Съществува ли заплахата от изтичане на данни за вас в това да предоставите деловодството си на отделна компания, която в един момент може да ви отнеме клиентите и застраши сериозно бизнес начинанието ви? Едва ли. Операторите на виртуални офиси са заинтересовани да имат редовни и доволни клиенти, които да плащат абонаментната си такса и да препоръчват услугата на своите приятели и познати. Изтичането на информация е възможно до толкова до колкото това може да се случи и от вашите служители във всеки един момент от работния ден. Не забравяйте, че все пак си плащате за услугата и са предвидени мерки, които да не засегнат доброто име на компанията ви. Замислете дали се излагате на риск, когато поверявате счетоводството си на отделна фирма, а не на вътрешен за организацията ви отдел! Не – това са професионалисти, които си разбират от работата и пазят доброто си име.

За стартиращите предприемачи,

наемането на виртуален офис е изключително удачен вариант за начало, както от гледна точка на инвестицията, така и предвид ресурсите и времето, които трябва да отделят за организирането на един реален офис. Фирми, които се в бизнеса от доста време пък могат да се възползват от предимствата на виртуалния офис и да оптимизират структурата си така, че да бъде по-ефикасна. Предприемачите със сериозни претенции могат да потърсят виртуален офис например със секретар на различни езици, които да поеме евентуално част от бъдещите им партньори. Е няма да може да се похвалите каква секретарка сте наели в ново стартиращата си фирма, но от друга страна ако работите добре, в бъдеще ще имате доста повече поводи да се перчите през познатите :)

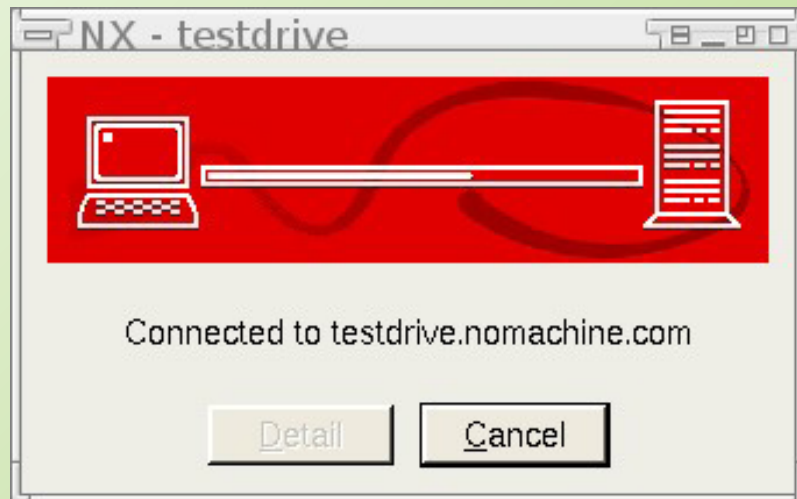


Виртуалния ви офис би могъл да се помещава в тази сграда

Мобилният офис – алтернативният начин за организация на бизнеса

Захари Димитров

Може би най-добрата новина за започващите бизнес сега е във факта, че днес сме свидетели на може би



най-голямата революция в офисното пространство и организацията на фирмените екипи, състояла се през последните десетилетия. Традиционните големи фирмени офиси, с многобройни кутийки за отделните служители, учрежденските телефонни централи, фиксираните към бюрото компютър, стационарен телефон и факс постепенно отиват в миналото. На тяхно място се налагат нови гъвкави форми на работа от дома, използване на офисния служебен телефон от лаптопа или през уеб, отдалечен достъп до фирмените бази данни или приложения през криптирана връзка. По-ефективно използване времето на служителите, по-качествен обслужване на клиентите, по-малко разходи за оборудване на работни места. Именно с тази миграция към гъвкава мобилна работна среда ще ви запознаем в няколко поредни броя на NewBusiness.bg. А най-хубавото за един стартирач предприемач, който не разполага с много свободни средства е, че промените му дават възможност да организира своята дейност с много

по-малко средства, като при това

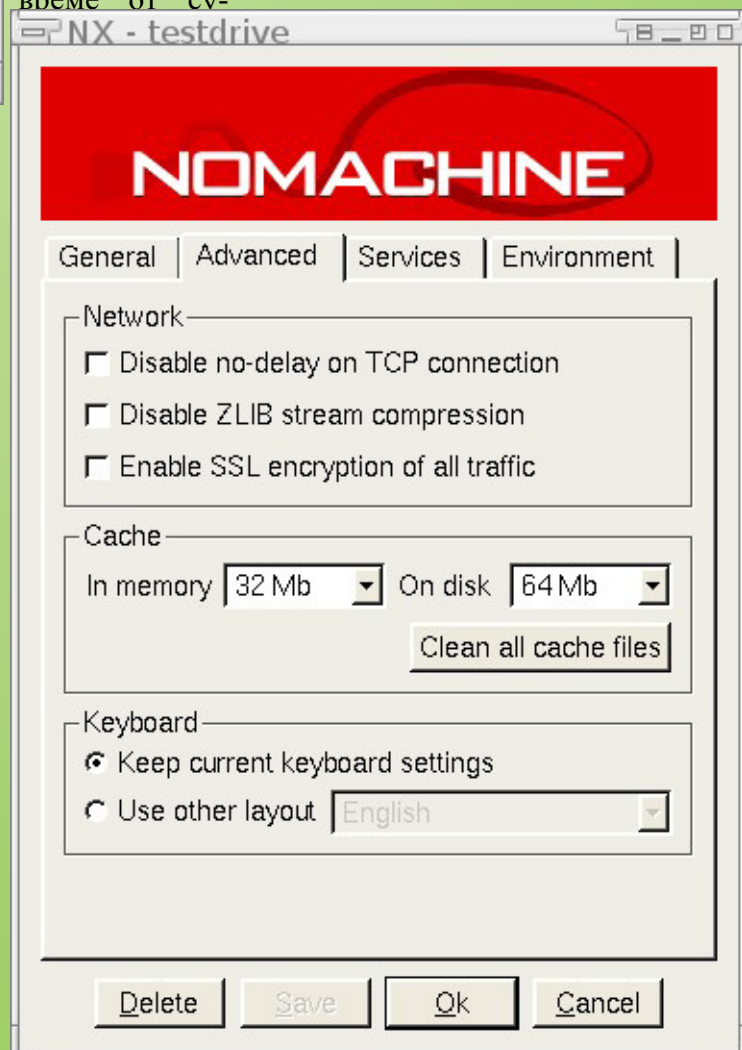
оптимизира работата на екипа си

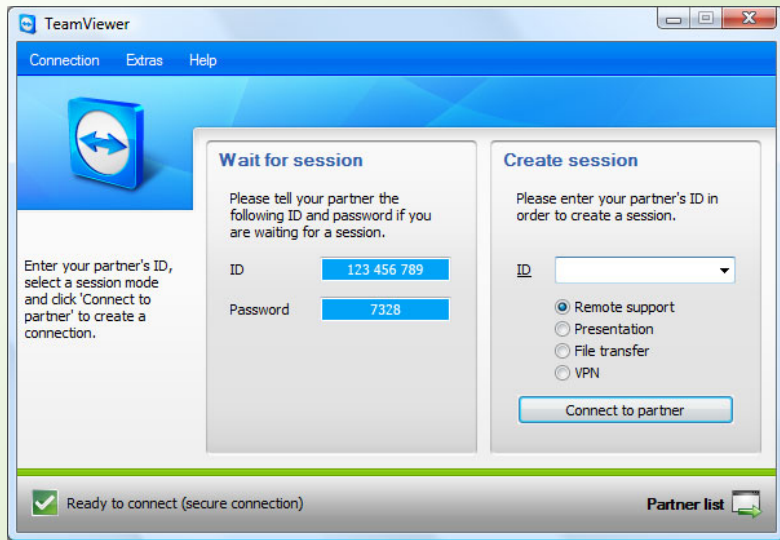
и разраства своите информационни системи и приложения успоредно с разрастването на бизнеса. Навлизането на отдалечената работа като алтернатива на остарялото като възможност работно време от св-

трин до вечер на практика позволява на служителя да работи винаги, когато има работа и успоредно с това да си почива когато пожелае. Ултрамобилните компютри, известни и като нетбуци, се наложиха като предпочината покупка от много младите и предприемчиви хора, които не само желаят винаги да са свързани с останалия свят, но и да отмятат безкрайните задачи, независимо кое време от денонощието е и къде се намират в момента. Както и да си почиват когато и където пожелаят.

Все по-голям брой работещи като програмисти, дизайнери и търговци използват възможностите на мобилните компютри и съответните мрежови приложения, за да се свързват към корпоративната мрежа отдалечено и да свършат набързо някоя задача. Този стил на работа, известен като телекомютинг, се налага именно заради удобството което предлага. Електронната поща, корпоративните блог системи, чат мрежите, видео и аудио конференциите

пращат офиса само пожелателно място за





срещи,

ако ви е приятно да се виждате с колегите си.

За много хора офисът вече е виртуален и отдавна не е задължително придвижването от една до друга точка и загубата на часове път в задръствания и нерви, особено за да бъде свършена тривиална задача.

Този метод на организация на дейността има своите предимства и за големите корпорации, но той е най-удобен за стартиращите предприемачи, позволявайки им да спестят много от традиционните бизнес разходи, като наем на офис и режийни, оборудване, закупуване на скъпо-

офис е необходим за връзка с големи партньори и клиенти, но когато стигнете до това ниво вероятно вече ще може да си го позволите безпроблемно. Инвестицията за разпределен виртуален офис реално не изисква средства. Стартирайки бизнес с партньори може да се използват мобилни компютри и дори домашните машини за да се работи съвместно по множество задачи. В някои случаи обаче е неудобно или дори опасно съхранението на всички файлове, свързани с бизнеса, на мобилния компютър. Той може лесно да се повреди, да бъде откраднат или изгубен. Затова по-удачно решение, което отдавна

е възприето и от големите корпорации е мобилните компютри да се свързват към отдалечен сървър, хостван в компания за виртуални сървъри, хостинг услуги или в дейта център, получавайки достъп до файлове, приложения и услуги.

Друго удобство е, че съществуват множество

програми за изграждане на виртуални частни мрежи

включително вградения в

операционната система Windows Remote Desktop. От гледна точка на сигурността обаче е добра идея да се използва специално предвидено за целта приложение за отдалечен достъп. Съществуват много приложения за отдалечен достъп, но не всички са спечелили доверието на специалистите като подходящи за бизнеса алтернативи. Още по-трудно е да се намерят оригинални и безплатни Интернет услуги, които да са наистина полезни.

Едно такова решение е уеб базираното LogMeIn, което предлага сигурен отдалечен достъп до вашия компютър. Това е една от възможностите да направите ИТ ресурсите си достъпни за бизнес 24 часа на ден 7 дни в седмицата.

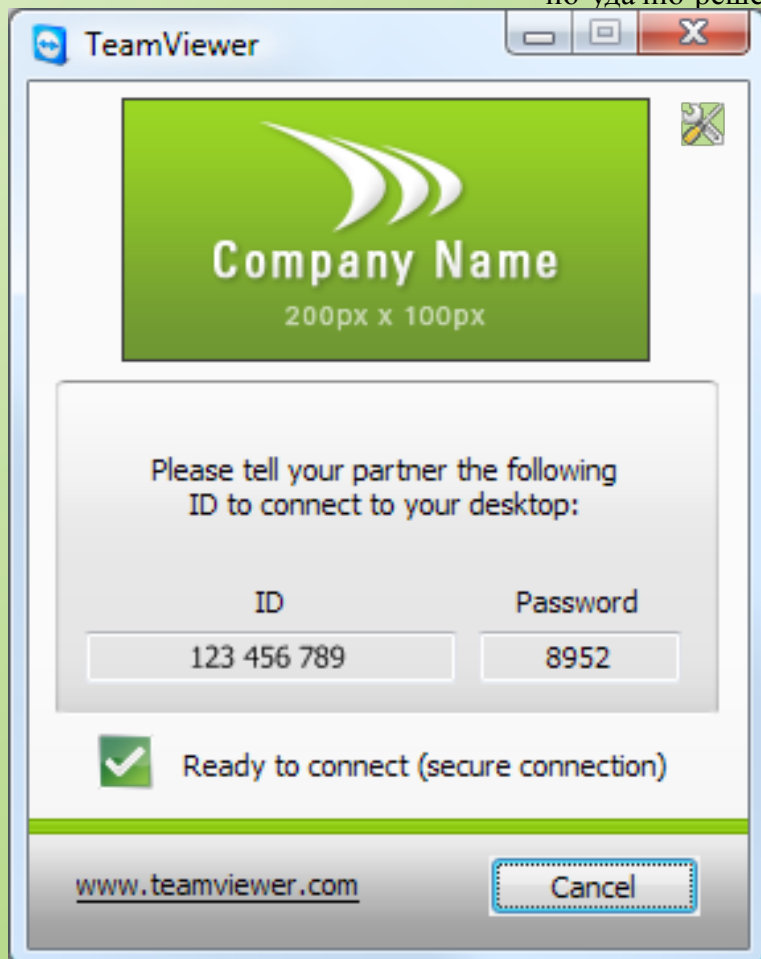
Решението е разработено от LogMeIn (<https://secure.logmein.com/home.asp?lang=en>) корпорацията в Унгария и служи за отдалечен достъп до Windows и Mac базирани персонални компютри. Първоначално технологията се е използвала от RemotelyAnywhere софтуера. Големите корпорации, които перманентно се нуждаят от отдалечен достъп, срещат трудности при своя избор – дали да ползват IPSec VPN клиенти, Secure Sockets Layer VPN продукти или услуги, или да позволят на своите служители да извършват собствени

Връзки към отдалечени машини,

използвайки приложения като RemoteAdmin или PCAnywhere. Безплатната версия LogMeIn Basic може да се върже към даден отдалечен компютър, за да проверите вашата поща, да пускате програми или диагностика на системата с лесен за употреба интерфейс през друг персонален компютър или безжично чрез PDA или смартфон. В процеса на инсталация се регистрирате на избраната машина с даден e-mail адрес и избрана от вас парола. Програмата е клиент сървър базирана - като сървърната част се инсталира на желаните за отдалечен достъп компютри, а клиентската част

се използва през браузър.

Поддържаните операционни системи на които се разполага са Windows 98, 2000, XP, Vista или Server серията, както и MacOS, след което може да го управлявате от произ-





ни услуги на своите потребители – като трансфер на файлове. В момента абонамент за LogMeIn Pro струва 69.95 долара за година. На страниците на корпорацията ще откриете и други приложения за отдалечен достъп в зависимост от вашите конкретни нужди.

TeamViewer (<http://www.teamviewer.com>) е дру-

го

удобно решение за отдалечен достъп

до компютри през Интернет, разработено в Германия. Първоначално идеята на програмата е била тя да служи за оказване на отдалечена помощ през Интернет на потребители, които не са много в час с компютърните технологии. С TeamViewer може да контролирате компютъра на съдружника или служителя си все едно седите пред него. Приложението работи дори ако искате да използвате компютър скрит зад защитна стена или прокси сървъри. Възможностите му за групова работа са наистина отлични и го правят идеално средство за обмяна на идеи и съвместна подготовка на проекти. TeamViewer позволява да се споделят файлове и да се провеждат чат сесии съвместно. Връзката е изключително бърза и надеждна, като е осигурено и AES криптиране (256 Bit) за повишаване на сигурността. След като веднъж се инсталира на хост компютъра, при първото свързване се генерират уникални номера, чрез които взаимно се удостоверяват двете страни. Ако поради някаква причина

Връзката се прекъсне,

например докато копирате файлове, след като се възстанови, копирането продължава от момента на прекъсването. Подобно на LogMeIn, приложението работи на различни версии на Windows, включително и очакваната да се появи през октомври Windows 7, и Apple Mac OS X. Цената на пакета е безплатен за некомерсиална употреба, в противен случай е добра идея да го лицензирате доживотно срещу 499 евро. Това позволява да се включват повече участници в сесия, както и възможност да добавите лого и текст на вашата фирма към конзолата на апликацията, ако например предлагате ИТ услуги и я използвате за връзка с клиенти. Помислете само колко би ви струвало обзавеждането на офис само с мебели, в сравнение с цената на тази лицензия.

TeamViewer има сериозна потребителска база от над 15 милиона потребителя, сред които корпорации от ранга на DHL, Shell, Deloitte, Siemens, Nec, Lufthansa, Citroen и други.

За любителите на свободен софтуер има безкрайно много подобни решения. Изключително удобно за употреба е FreeNX – развита в Италия програма за отдалечен достъп. Тя набляга на високата скорост на връзката – приложението използва малко мрежови ресурси, но предоставя максимално качество на достъпа. Архитектурата на приложението използва в максимална степен възможностите както на технологиите с открит изходен код, така и добрите практики от комерсиалните софтуерни продукти. Изградена върху основите на X-Window – системата стояща зад графичните интерфейси на много UNIX и Linux операционни системи, FreeNX ви позволява лесен достъп до възможностите на техните десктоп среди. Клиенти за приложението са достъпни за Windows, Linux, MacOS/X и Solaris.

Почитателите на телекомутинга под Windows или MacOS X могат да избират между LogMeIn и TeamViewer в зависимост от това дали им се плаща повече или по-малко за професионалните версии. FreeNX от своя страна е изключително надеждно решение за отдалечен достъп до десктопа на UNIX платформата и ако това е вашият избор няма начин да съжалявате.

волна машина. LogMeIn работи с популярните браузъри поддържащи Java или ActiveX технологиите. Това значи, че е възможно да управлявате Windows или Mac система от GNU/Linux инсталиран на нетбука ви.

С LogMeIn управлявате отдалечено толкова машини, колкото ви е необходимо, след като инсталирате и на тях приложението и ги добавите в списъка с контролирани компютри, който се съхранява на уеб сайта на приложението.

Програмата за отдалечен достъп работи изключително бързо, когато разполагате с широколентов достъп, като кабелен Интернет или ADSL. Осъществяването връзки през LogMeIn са

криптирани с помощта на SSL,

но услугата включва също Windows authentication политиката на достъп към съществуващите схеми по сигурността, като RSA SecurID. Може би единственото място за притеснение е преминаването през фирмения Logmein.com сайт, чрез който се извършват всички връзки.

Лесната работа, сигурността и удобството на LogMeIn са му спечелили завидна популярност – над 70 милиона устройства се управляват отдалечено благодарение на услугите на компанията. Съществува и професионална версия даваща допълнител-



Ненужни регулации пречат на бизнеса

Общини и държава затрупват предприемачите с излишни регулаторни режими

Дара Христова

Напоследък се забелязва една странна тенденция в поведението на управляващите, която създава противоречиви впечатления. Правителството на тройната коалиция на БСП, НДСВ и ДПС упорито повтаря, че българските бизнесмени няма от какво да се оплакват и обстановката, в която се развиват техните фирми, е повече от привлекателна... Наистина, данъците могат и да намаляват, но за сметка на това различните

такси за разрешителни и лицензи, които плаща бизнесът, стоят като непреодолима скала и стават все по-изнервящи, демотивиращи и солени. Това изнервяне на представителите на частния сектор е съвсем естествено за страна като България, защото колкото повече са контактите и работата с държавната администрация, толкова

по-големи са възможностите за рушвети.

А от това не печели никой, нито

пък се повишава конкурентоспособността на предприемачите, които би трябвало да бъдат стимулирани да се развиват.

По принцип в едно общество, изповядващо ценностите на пазарната икономика, смисълът на въвеждането на всяка нова регулация е да бъдат създадени правила в сфера, в която тяхната липса пречи на нормалното развитие на пазара. Дали обаче у нас е така? Общините и централната власт продължават да бъдат най-различни регулации, чието следене и прилагане се превърнаха в неизчерпаем генератор на корупция и сива икономика. Така че, що се отнася до червените точки свързани с опростяването на регулаторната среда, които кабинетът на тройната коалиция си записа в отчета на мандата, можем спокойно да призовем бизнеса да не бърза да се радва. Действително след многократни и дългогодишни дебати по въпроса, са премахнати 181 общински административни режими, но броят на оставащите никак не е малък. Според изследване на Българска стопанска камара (БСК), за което ще стане дума по-надолу, съществуват над 1000 разрешителни режими, при положение, че по закон броят им е двеста и осемдесет. "За съжаление някои общини трудно се съобразяват със законодателството и затова правителството се наложи да взема мерки, включително и чрез съда, за да ги спре" - оправда се вицепремиерът Ивайло Калфин.

Всъщност по данни на Министерство на държавната администрация и административната реформа (МДААР)

95 общини незаконно прилагат регулаторен

СПРАВКА ЗА СТАТУС НА РЕЖИМ "РЕГИСТРАЦИЯ НА ТЪРГОВСКИ ОБЕКТ" (РТО) ПО ОБЛАСТИ КЪМ 28.08.2008 Г.

№	Областна администрация	Брой общини на територията на областта	Не се администрира режим РТО		Администрира се режим РТО			
			Няма	Отменен през 2008	Планирани мерки за отмяна		Няма планирани мерки	
					Със срок	Без срок		
1	Благоевград	14	8	1	2	1	2	
2	Бургас	13	11				2	
3	Варна	12	8	3	1			
4	Велико Търново	10	7				3	
5	Видин	11	6	1	3	1		
6	Враца	10	1		1	2	6	
7	Габрово	4	2		2			
8	Добрич	8	1	1		3	3	
9	Кърджали	7	5		1	1		
10	Кюстендил	9	3				6	
11	Ловеч	8	6		2			
12	Монтана	11	2	5	1	1	2	
13	Пазарджик	11	8	1	2			
14	Перник	6	5	1				
15	Плевен	11		1	3	1	6	
16	Пловдив	18	13			2	3	
17	Разград	7		3	2		2	
18	Русе	8			3	1	4	
19	Силистра	7	2	3	2			
20	Сливен	4	4					
21	Смолян	10	7	2		1		
22	Софийска	22	8	6	3	1	4	
23	София-град	1					1	
24	Стара Загора	11	7		3	1		
25	Търговище	5	3		2			
26	Хасково	11	11					
27	Шумен	10	10					
28	Ямбол	5	2	1	1		1	
ОБЩО:		264	140	29	34	16	45	
				169			95	

режим

за регистрация на търговски обект. Този сигнал внесоха при главния прокурор Борис Велчев министърът по европейските въпроси Гертана Паси и министърът на държавната администрация и административната реформа Николай Василев още септември миналата година. Според изнесената информация в различните общини режимът носи различни наименования - например "разрешение за упражняване на търговска дейност", "регистрация за упражняване на търговска дейност", "уведомление за упражняване на търговска дейност" и др. Във всичките му разновидности обаче той не е регламентиран в нормативен акт, което е в пълно противоречие със Закона за ограничаване на административното регулиране и административния контрол върху стопанската дейност (ЗОАРАКСД).

От ведомството на Николай Василев поясниха още, че

тежестта на режима е различна в отделните общини.

Независимо от наименованието му

на много места се предвиждат такса (от 1.50 лв. до 250 лв.), предоставяне на значителен брой документи към заявлението и срок за извършване на регистрацията (от 1 ден до 30 дни) или издаване на разрешителното. Има и глоби (от 2 лв. до 5000 лв.) в случай на неизпълнение на задължението за регистрация или за подаване на заявление за разрешение или уведомление.

Всичко това отново потвърждава, че своеволията на бюрократите достигат най-мощни размери в местната власт, където според изследване на Българска стопанска камара (БСК)

съществуват над 1000 разрешителни режими,

при положение че по закон броят им е двеста и осемдесет.

Впрочем въпросното изследване беше дискутирано още в началото на 2008 г. в Министерския съвет. Въпреки надеждите на представители на бизнеса за бърза реакция от страна на управляващите, до начални конкретни действия се стигна едва в края на манда-

та на кабинета "Станишев". Начални, защото тепърва предстоят още проучвания на регулаторната рамка. Навярно единственото положително нещо от дебатите между бизнеса и държавата, бе че на общините им се даде срок до края на 2008 г.

доброволно да премахнат незаконните такси.

За сега обаче няма официални данни кои общини и колко режима са премахнали. Въпреки, че министърът на икономиката Петър Димитров неведнъж размаха пръст, че администрациите, въвели незаконни и нерегламентирани режими, спъващи развитието на бизнеса у нас, ги очакват жестоки санкции. Представителите на браншовите организации пък настояваха да получат контролни права за въвеждане, премахване или облекчаване на даден режим (нещо, за което те надигат глас много преди началото на дебатите по темата). Уви и този въпрос си седи висящ в пространството и едва ли ще бъде приоритет на новото правителство.

Главния прокурор Борис Велчев



Намаляването на административното бремене едва ли е обсъжданата тема по време на сутрешното кафе на управляващите

обясни пред наш репортер, че на този етап първо трябва да се прецени дали наистина обявените 95 общини (сред които на първо място е София)

са въвели неправомерни регулаторни режими.

"Ако бъдат констатирани като незаконосъобразни, съдът ще се произнесе, но санкцията, която ще понесе въпросната община, която ги е въвела, е отмяна на съответния режим. Няма как да има други санкции, тъй като тези режими са въведени с колективни решения на общинските съвети, а не само от един човек" - допълни Велчев. Казано в прав текст, "жестоките" санкции, обещаващи от министър Димитров, се оказаха прах в очите на засегнатите предприемачи, а "виновните" представители на местната власт могат да спят спокойно.

Разрастването на

административния рекет

над бизнеса се доказва и от последния доклад на министър Василев, посветен на състоянието на администрацията. Като цяло изводите сочат, че са извършени редица действия в посока на по-доброто регулиране на бизнеса, но липсват системност и организация. В доклада се изтъква, че в България няма ясно формулирана политика в областта на по-доброто регулиране, въпреки че се предприемат някакви действия.

Като основен недостатък се посочва и фактът, че няма приет правилник за прилагането на Закона за ограничаване на административното регулиране и административния контрол върху стопанската дейност и не е предвидено приемането на такъв. Оказва се, че изпълнението на закона не е възложено на

нито един орган на изпълнителната власт,

което пък създава затруднения по отношение на контрола върху прилагането му на практика. По-фрапиращото в случая е, че по думите на председателя на Върховния административен съд Константин Пенчев, нито един бизнесмен не е сезирал съда по този нормативен акт до момента. Каква е причината за недостатъчното познаване на закона обаче той не можа да посочи.

Нека припомним също, че още през 2006-а Европейската комисия (ЕК) предложи започването на

програма за намаляване на ненужния административен товар.

Малко след това Европейският съвет реши административната тежест да бъде намалена с 25% до края на 2012-а, а държавите членки бяха приканени да изготвят оценка на административния товар до октомври тази година. Това, само по себе си, е чудесно. По-важното е: защо за пореден път трябваше да чакаме Брюксел да ни каже какво да правим, след като много години преди членството ни в общността проблемът се бе изострил до нетърпимост. Да се чуди човек на възшебния ефект, който могат да предизвикат едни предстоящи парламентарни избори ...

По данни от доклада на министър Василев през 2008-а структурите на централната администрация са обявили

въвеждането на 40 нови регулации,

структурите на териториалната администрация са обявили въвеждането на 47 нови регулации, специализираните териториални администрации - 22 режима, а общинските администрации - 24 нови регулации. Тук е важно да се отбележи, че общините нямат правомощия за въвеждането на нови режими, но въпреки това някои от тях обявяват, че са извършили такива действия. Интересно е и това, че около 90% от администрациите са заявили, че нямат нови регулаторни режими, които да са въведени през отчетната година. Двадесет и шест е броят на службите, отчели

отмяна на регулаторни режими през 2007-а,

като осем от тях са структури на централната администрация, а 16 са общински администрации. Самият Николай Василев призна, че на няколко премахнати регулации се падат десетки нови, а министърът по европейските въпроси Гергана Паси заяви, че тази практика трябва да бъде преустанове-

на. "Например в община Камено, Бургаско, за да откриеш търговски обект, не се плаща такса, но се чака до месец за разрешение, независимо че е преминала проверката на всички останали задължителни по закон служби - ХЕИ, пожарна, данъчни. Във Видинско, има такса от 30 лв., ако искаш да откриеш търговски обект. След като тя се плати, се чака поне две седмици, а

ако се заобиколи процедурата, има глоба

от 500 лв. за физическо и до 5000 лв. за юридическо лице. В други общини цената на едно разрешително може да достигне и до 250 лв." - поясни пред журналисти министър Паси.

Като прибавим на фона на цялата тази бюрократична лудница и отчетения ръст в броя на заетите в държавната администрация (според Николай Василев към август 2008-а в министерствата работят 2300 души повече, отколкото са били в началото на 2006-а) и "цветущото" състояние на съдебната ни система, информацията за отлив на инвестиции от страната не са никак учудващи. Нека не забравяме и че екипът на Световния икономически форум постави България на 79-о място от 131 държави в Годишния доклад за

глобалната конкурентоспособност

за 2007 година. (Данните за 2008 г. все още не са готови).

Благоприятната бизнес среда би трябвало да се контролира със закон, а не с регулации. Всъщност при нас проблемът се корени в безпомощността на законодателството ни и в непрекъснатото прехвърляне на топката в ръцете на администрацията. Защото колкото повече режими има, толкова повече чиновници за тяхното обслужване са нужни и докато в Европа тази тенденция е сведена до минимум, то у нас се създават непрекъснато нови регулации с цел откриване на повече работни места и повече възможности за "плащане под масата". Факт е, че колкото по-малко режими има и колкото по-бързо и евтино е администрирането на услугите и последващият контрол, толкова по-големи ще са възможностите за икономически растеж.

Да правиш бизнес във виртуалния свят

Триизмерната компютърна вселена Second Life предлага десетки възможности за електронна търговия, реклама, организация на обучения и събития, които генерират реални приходи за не малко предприемчиви потребители. Този виртуален свят вече има своите първи милионери, натрупали реално богатство от дейности в него, а очакванията са глобалната криза и значително по-евтините възможности за бизнес в Second Life да дадат допълнителен тласък на развитието му

Александър Александров

Неотдавна американското списание Business Week публикува една малко странна класация от типа Who Is Who. За разлика от други традиционни списъци, включващи най-богатите хора на планетата или такива, повлияли най-много на развитието на съвременното общество, тя представи на аудиторията най-богатите „жители“ на виртуалния свят Second Life. В случая става въпрос за хора, които чрез своите аватари в тази триизмерна компютърна вселена, са спечелили съвсем реално богатство. Лидер в класацията е развиващата търговия с виртуални недвижими имоти Айлин Грейф - първата милионерка, натрупала своето състояние във виртуалния свят. Списъкът включва още Рубин Щайгер, Маркетинг консултант, Алиса ЛаРош, дизайнер на виртуално облекло и Кевин Алдерман, който развива бизнес със съдържание за възрастни. Класацията, която до голяма степен изне-

нада традиционно мислещата част от читателите, всъщност недвусмислено показва едно:

във виртуалния свят отдавна се прави бизнес,

който представлява не само страничен източник на приходи за мнозина, но им дава и реални възможности да натрупат състояние, равняващо се на 1 милион щ. долара или повече. Подобни примери бързо накараха хиляди Интернет потребители да се замислят и да започнат да развиват свои проекти в Second Life. А според участниците на конференцията Virtual Worlds, проведена се преди няколко месеца в Лондон, глобалната икономическа криза би могла да увеличи значително популярността на тази нова среда за маркетинг, реклама и продажби сред мениджърите на реалния корпоративен сектор.



ративен сектор.

Какво всъщност представлява Second Life

SL е най-популярния „виртуален свят“, съществуващ днес. Проектът, който е създаден от американската компания Linden Lab, представлява триизмерна виртуална реалност, която позволява на множество (актуалният брой на потребителите му днес е близо 17 милиона) хора да се свързват към него, да извършват различни дейности, посредством своите виртуални аватари, да комуникират, да създават собствено съдържание, да правят бизнес или да се обучават. Именно големият брой потребители е този, който привлича интереса на корпоративния сектор и превръща Second Life в платформа, предоставяща много бизнес възможности. Към момента този виртуален свят е значител-



но по-популярен дори от най-предпочитаната геймърска компютърна вселена – World of Warcraft. Но за разлика от нея Second Life далеч не е игра и отдавна се е превърнал в

платформа за електронен бизнес,

реклама и обучение. Сред компаниите, които имат виртуални офиси в него, днес са гиганти като IBM, Cisco Systems, Sun, Toyota, Nokia, Reuters и др. Нещо повече – няколко държави вече имат официални посолства в този виртуален свят, а някои от големите западни медийни групи са



създали в него редакции, които се занимават единствено с отразяване на случващото се вътре.

Идеята за Second Life възниква през 1999 г., когато нейният автор Филип Роуздейл създава в Сан Франсиско компанията Linden Lab. Самият виртуален свят обаче съществува официално от 2003 г., а броят на неговите резиденти (потребители) от тогава до днес непрекъснато нараства. Според мнозина причината за успеха на този виртуален свят се крие в предоставената от неговите разработчици възможност всеки потребител

сам да създава и променя

заобикалящата го триизмерна реалност. Използвайки вградените инструменти, хората, посещаващи Second Life, могат сами да правят всичко – от дрехи и автомобили, до виртуални къщи, офиси и молове. Всичко това променя Second Life ежедневно, превръщайки го в една самостоятелна система, която се развива независимо от желанията на своите създатели. Виртуалният свят дава възможност на всеки с добра идея да я реализира, стига да успее да го стори добре. По този начин платформата се превръща в една нова трибуна, която бива използвана от

хората на творчеството и програмирането,

за реализирането на своите идеи и естествено, за да печелят пари.

Истината е, че Second Life предлага огромен брой нови възможности за бизнес, които са достъпни за всеки потребител на виртуалния свят, не изискват сериозни начални капиталовложения, но имат потенциала да донесат значими печалби. Сред тях са продажба на реални стоки и услуги по Интернет, търговия с несъществуващи виртуални стоки – дрехи, автомобили, недвижими имоти, както и много други възможности за генериране на реални приходи. Сред успешните бизнес модели е например консултантската дейност за реални фирми, които искат

да стартират бизнес във виртуалния свят.

Очакванията за повишен интерес от страна на корпоративния сектор вече започват да се оправдават, като редица водещи компании обявиха, че разглеждат възможността да открият виртуални офиси, а някои вече използват Second Life за провеждане на нестандартни маркетингови кампании. За бизнеса присъствието в тази нова среда означава бърз и евтин достъп до многомилionenна аудитория, възможност за прекрочване на националните граници, без това да означава скъпи инвестиции в офиси и служители, както и нови оригинални маркетингови възможности. Други популярни сред бизнес организациите дейности са вътрешнофирмените срещи, виртуални конференции и обучения, които позволяват на компаниите

да спестят от самолетни билети

и хотелски резервации за своите служители. А

при поскъпващите цени на енергоносителите, този фактор вероятно ще увеличава своето значение в бъдеще.

Както помнят първите потребители на Second Life, интересът на корпоративния сектор към възможностите за бизнес в тази виртуална вселена не е нов. Още със стартирането на проекта преди пет години водещи компании, като Sun и Adidas, са създали свои виртуални офиси и магазини в него. Те обаче са се отдръпнали скоро след това, поради царящата повсеместно анархия и неприличното, често фриволено поведение на някои потребители.

Днес обаче виртуалният свят е значително по-спокойно място, а много от неговите потребители са улегнали и

правят собствен виртуален бизнес.

Освен това техният брой нараства, надхвърляйки два пъти населението на България. А където има голям брой потребители, интересът на рекламодателите и търговците е неизбежен. Регулацията на бизнеса в Second Life се извършва от неговите създатели – Linden Lab. Компанията е въвела в обръщение и виртуална валута, наречена Linden Dollar – обменно средство, което има фиксиран курс към щатския долар. Днес търсенето както за покупка, така и за продажба на виртуалната валута е голямо, а курсът е пазарен и зависи от интереса на потребителите.

Неотдавна Linden Lab направи още по-привлекателен създадения от компанията виртуален свят, стартирайки нова услуга за разговори от Second Life към реални абонати на телефонните оператори. С това компанията едновременно хвърли ръкавицата на Skype и други популярни услуги за VoIP разговори и даде знак на своите потребители, че планира да превърне Second Life в най-удобното място за виртуална комуникация, обезпечавайки всички нужди на своите резиденти.



ИТ милиардерите

Информационните технологии са един от секторите на икономиката, които позволяват на стартиращия бизнесмен най-бързо да стопи разстоянието от работата в гаража до състояние от милиарди долари. Ето няколко примера.

Росен Цветков

Богати и известни, но все предприемачи, които са забогатяли благодарение на ума си и страстта към компютърните технологии. И разбира се не на последно място - на нюха да хванат златното птиче, точно когато им е качало на рамото. Имената им със сигурност са познати на всеки или ако не те, то поне тези на продуктите им. В няколко поредни броя ще се опитаме накратко да представим тези общо взето съвсем нормални хора, започнали изкачването си от нулата, които обаче вече са милиардери, или в най-лошия случай собственици на много милиони :-)

Yahoo! или по нашенски "Яху" е създаден през януари 1994 г. от

Джери Янг и Дейвид Фило.

Джери Янг е етнически китаец, роден на 6 ноември 1968 г. в столицата на Тайван Тайпе. Едва десетгодишен, заедно с майка си и по-малкият му брат се преселва в Сан Хосе - Калифорния. Следва в университета в Станфорд, където се запознава и сприятелява с Дейвид Фило от щата Уисконсин. Двамата завършват "Електротехника", но били готови да се занимават с всичко друго, само и само да не работят върху дисертациите си. Най-обичали да "сърфират" из бързо разрастващата се, но лошо подредена в началото на 90-те години на миналия век световна информационна мрежа. "Всеки ден се натъквахме на

нови интересни сайтове

и бази с данни" - спомня си по-късно Янг - "Но скоро разбрахме, че няма никаква възможност да ги запомним, за да се върнем към тях, когато се наложи." Затова те започват да правят списъци, да разпределят ресурсите на категории, а после и на подкатегории, първоначално само за лична употреба. В резултат през януари 1994 г. на бял свят се появява "Пътеводителят на Джери в Световната мрежа", използван от самите му създатели, техните приятели и познатите на познатите им. Янг, който е голям любител на сумото, нарича първите два сървъра с имената на прочутите състезатели "Акебоно" и "Конишики". Оказва се обаче, че идеята им бързо започва

да надхвърля прегелите на университета.

Администрацията започнала да недоволства, че компютърната мрежа на Станфорд постоянно излиза от строя заради пренатоварване, предизвикано от висока посещаемост. Постепенно броят на посетителите на техния сайт - търсачка надхвърля 100 хил. човека, и тогава двамата бързо осъзнали, че хобито може да се превърне в добър бизнес. По това време приятелят на Фило и Янг - Тим Брейди, който учел в Харвард, се опитал в курсовата си работа да оформи идеята във вид на бизнес план и дал съвсем реалистични маркетингови предложения. През април на същата 1994 г. новата компания получила

окончателно името - "Yahoo"

- съкращение от измисленото от Янг название Yet Another Hierarchical Official Oracle - в превод "Още един йерархичен неофициален оракул". Оказало се обаче, че марката вече я има на пазара и е ангажирала широка гама продукти - от сос за стекове, до ловджийски ножове. Затова и в края на

"Yahoo" се появява удивителния знак, който малцина сега изобщо забелязват.

Възходът на предприемачите продължава - през пролетта 1995 г. (само за година) новата компания привлича 2 млн. долара инвестиции и е регистрирана като корпорация. Излиза на борсата през април 1996 г. и по време на бума на Интернет и рязко повишава стойността си. За период 1997 - 1999 г. както много търсачки и уеб директории, "Yahoo!" се превръща в портал. На 8 март 1997 г.

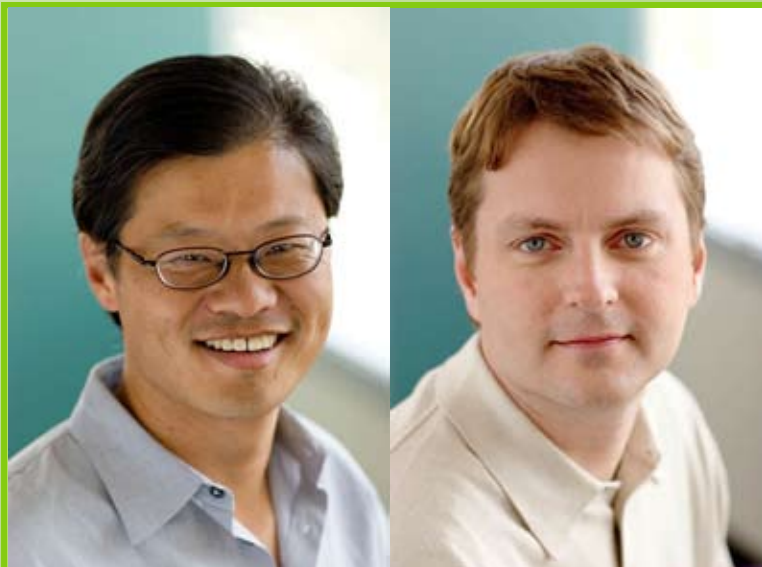
Фило и Янг купуват он-лайн компанията

за комуникации "Four11" и нейната поща Rocketmail, бързо е превърната в популярната Yahoo! Mail. По-късно придобиват и ClassicGames.com и го превръща в Yahoo! Games. Yahoo! Messenger пък е пуснат на 21 юли 1999 г.

"Тръгнахме за един спринт, но сега вече знаем, че бягаме в марафон" - шеговито обяснява днес Джери Янг. Съвсем не на шега обаче, той попада сред най-богатите хора в света със състояние от 2.2 млрд. долара. Въпреки сътресенията в компанията, следствие от финансовата криза и провалена сделка за закупуването на Yahoo от Microsoft, Янг продължава да е главен изпълнителен директор на компанията и притежава 4% от акциите ѝ. В същото време резултатите на корпорацията за 2008 г. показват, че услугите ѝ се ползват от 130 млн. човека месечно, което го прави един от най-посещаваните Интернет сайтове в света. В компанията работят около 14 хил. човека. Централният ѝ офис се намира в Сънивейл, Калифорния. Приходите на Yahoo! за миналата година са 7.2 млрд. долара, срещу близо 7 млрд. долара година по-рано. Но проблемът, който ръководството ѝ тепърва ще трябва да реши е как да се справи с конкуренцията на Google. Търсачката, създадена от

Лари Пејдж и Сергей Брин

днес поема около 62% от запитванията по цял свят, докато дялът на Yahoo! е едва 12.8 процента. И двамата принадлежат към потомствената научна интелигенция. Бащата на Лари - доктор Карл Пејдж е известен с разработките си, посветени на изкуствения интелект и става професор в университета на щата Мичиган още през 60-те години. Сергей Брин пък е роден в Москва в еврейско семейство, което през 1979 г. емигрира в САЩ.



Янг (вляво) и Фило бързо осъзнават, че хобито може да се превърне в добър бизнес

Баща му е математик, а майка му е икономист. В средата на 90-те години Брин и Пейдж започват също в Станфордския университет работа върху създаването на система за търсене и намиране на интересоващото потребителите съдържание в Интернет. Първоначално целта им е чисто научна, тъй като разработката била

практическата част на докторските им дисертации.

Резултатите, които постигат обаче са повече от успешни, и те решават да запознаят с творението си останалите студенти. Търсачката получила името "БекРъб" (BackRub) и трябвало да открива страници в Интернет според тяхната популярност, а не само по ключови



"Гугъл" превърна Брин и Пейдж в милиардери.

думи. Разработеният от двамата алгоритъм за търсене бил ориентиран основно към колкото хората, пожелали да отворят определена страница. В основата на идеята им било предположението, че най-търсената страница е и най-полезната от гледна точка на потребителите. Само за няколко седмици пробен период, се оказва, че тя привлича интереса на доста потребители.

Съвсем логично Пейдж и Брин

решават да прогадат творението си,

като фиксират цената му на един милион долара. Но тогавашните лидери на пазара AltaVista и Yahoo! аристократично пренебрегват предложението - нещо, за което със сигурност още съжаляват. Причината за отказа е, че тогава новата търсачка не се вписвала в приетите клишета - да разполага с мощни информационни портали, които да се "натъпчат" със страшно много реклами и обяви, но-сеци приходи. За Брин и Пейдж, обаче "интересите на потребителя" са на първо място и по-късно, че именно това ги превръща в милиардери.

Така че приятелите зарязали колежа и след като взели на заем един милион долара от роднини, през септември 1998 г. пуснали в действие своята търсачка под името Google,

като инсталирали първия си сървър в гаража на свои приятели.

Успехът гошъл твърде бързо

Отначало през търсачката минавали по 10 хиляди запитвания дневно, докато днес техният брой е около 200 милиона.

През август 2004 г., когато Google се листва на фондовия пазар, са публикувани резултатите от предишната ѝ финансова дейност. Оказва се, че три години след създаването си компанията е излязла на плюс, което е изключително рядко явление в електронния бизнес. Скромните 7 млн. долара печалба били фиксирани през 2001 година. През следващата тя достигнала 100 млн., а през 2004 г. – 399 млн.

долара. Възходът продължава и за първото тримесечие на 2009 г. Google достига 1.42 млрд. долара или 4.49 долара на акция. Създателите Брин и Пейдж пък с по 16 млрд. щ. долара в момента заемат 26-то и 27-мо място в класацията за най-богатите хора в света.

Никлас Зенстрьом и неговия Skype

На пръв поглед никой не би заподозрял 40 годишния швед, че е способен да предизвика не една, а цели две революции в Интернет пространството. Роден е в Стокхолм, завършва информатика и бизнес мениджмънт в университета в Упсала, като последната година прекарва в прочутия Мичигански университет. През 1991 г. започва кариерата си в шведската телекомуникационна фирма "Теле 2", където се запознава с Янус Фрис. Дватама бързо намират общ език и след няколко години правят собствена фирма, занимаваща се с проекти в областта на p2p (peer to

peer) – директната връзка между персонални компютри, без сървъри. През 2001 г., създават компютърната програма Kazaa, която позволява компютрите на потребителите да се свързват помежду си

без централно посредничеството.

Така само за брени дни всяка музикална творба или филм се разна-

ся в мрежата, от което пропищават големите имена в развлекателната индустрия. По-късно Зенстрьом и Фрис продават Kazaa - точно навреме, тъй като търсенето рязко спада заради наложенията от САЩ съдебни ограниченията, защитаващи авторските права на изпълнителите.

Но много скоро след това Зенстрьом и Фрис създават "Скайп" (Skype) – програмата за безплатни телефонни разговори по Интернет. И отново залагат на предишната печеливша формула – простота и бързина на връзката, пряк контакт между компютрите, без забавящи междинни сървъри. Успехът идва бързо - през септември 2005 г. най-голямата електронна аукционна къща в света "Ибей" (eBay) купи Skype и оповести официално, че

цената по сделката е 4.1 милиарда долара.

Така Никлас Зенстрьом и Янус Фрис с един удар натрупват сериозно богатство. Американската компания им брой над 1.3 млрд. в зелено в брой и още толкова в акции. Останалите 1.5 млрд. двамата приятели ще получат през тази година, "ако бъдат постигнати определени цели". Зенстрьом остана главен изпълнителен директор на компанията, а Фрис също остана на работа там. Само преди дни пък стана ясно, че двамата искат да изкупят обратно Skype, след като eBay така и не съумя да интегрира VoIP услугата в основния си бизнес и я обяви за продан. Предполагамата сума за сделката е около 2 милиарда долара. Вероятността двамата създатели на приложението да го придобият обратно е най-голяма. Зенстрьом и Фрис, чрез тяхната компания Joltid, държат правата върху технологията, която е в основата на "Скайп" и анулираха правата на eBay да използва технологията. Споровете едва ли ще бъдат уредени скоро, което със сигурност ще отблъсне другите потенциални купувачи. Въпреки всичко, през 2008 г. Skype се утвърди като най-големият оператор на международни гласови комуникации с 8% дял от пазара. Услугата вече използват на 400 милиона души по света.

(продължава в следващия брой)



текст Никлас Зенстрьом (вляво) обикновено е човека, който дава интервюта и обяснява за бъдещите планове, въпреки че Янус Фрис е с десет години по-млад.