

**APPLE ХВЪРЛИ РЪКАВИЦАТА НА GOOGLE В ОНЛАЙН РЕКЛАМАТА**

Сблъсъкът на титаните вероятно ще пренареги пазара..... стр. 5

**BABY BUSINESS**

Бебетата също са в състояние да ни вдъхновят за бизнес.....стр. 12

**ЦВЕТНИЯТ ПЕЧАТ ПОДПОМАГА ФИРМИТЕ**

Принтерите на HP предлагат високо качество на ниска цена ...стр. 14

**КАК СЕ ОТЧИТАТ РАЗХОДИТЕ ЗА РАЗРАБОТКА НА УЕБСАЙТ**

Основните принципи ще откриете в рубриката „Консулт“ .....стр. 18

## 5 БИЗНЕС ИДЕИ, КОИТО ЛИПСВАТ В БЪЛГАРИЯ

стр. 9



## Мобилни услуги със Snaptu

Snaptu е израелски стартап, предлагащ на своите клиенти безплатна колекция от мина приложения за мобилни телефони.



С тяхна помощ всеки може да се възползва от редица онлайн приложения, да ползва популярни социални мрежи и да разглежда новини в Интернет. Сред подгържаните приложения са такива за достъп до уеб услугите на Google, Facebook, Twitter, Picasa и Flickr.

Програмите работят на различни модели мобилни телефони, не само на смартфони, и до момента са свалени над четири милиона пъти.

С помощта на Snaptu приложенията потребителите имат достъп до различни интернет сайтове, без да имат нужда да си купуват скъпи смартфони. Програмите работят на всеки телефон с инсталирана

Java виртуална машина. Подгържат се над 2000 мобилни устройства.



За да изтеглите мобилните приложения на Snaptu, посетете [www.snaptu.com](http://www.snaptu.com) или [m.snaptu.com](http://m.snaptu.com) директно от мобилния телефон.

### ЕВРОПЕЙСКА СЕДМИЦА ЗА МАЛКИ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Втората поредна Европейската седмица за микро, малки и средни предприятия ще се проведе от 25 май до 1 юни. Основана през 2009 г., инициативата се координира от Генералната дирекция „Предприятия и промишленост“, на Европейската комисия, и е една от мерките, прилагащи Принцип 1 на Законодателния акт за малкия бизнес в Европа (SBA), който гласи, че „ЕС и държавите-членки трябва да създадат среда, в която предприемачите и семейните фирми се развиват успешно, а предприемачеството се възнаграждава„.

Още на [www.newbusiness.bg](http://www.newbusiness.bg)

### УЛЕСНЯВАТ УСВОЯВАНЕТО НА ЕВРОПАРИ

На следващата си пленарна сесия през юни Европарламентът се очаква да приеме доклад по отношение на регионалната политика, в който се предвижда опростяване на процедурите по усвояване на европейските средства по структурните фондове, обяви евродепутатът Евгени Кирилов през седмицата. С новите мерки се предвижда, ако държавата открие нередности в проектите да използва тези средства за други проекти, а не както сега – парите да се връщат обратно в Брюксел.

Още на [www.newbusiness.bg](http://www.newbusiness.bg)

### СПАД НА ПРОМИШЛЕНОТО ПРОИЗВОДСТВО В БЪЛГАРИЯ

По предварителни данни през февруари 2010 г. индексът на промишленото производство намалява с 9.1% в сравнение с февруари 2009 година. В преработващата промишленост продукцията намалява с 13.7%, в производството и разпределението на електрическа и топлинна енергия и газ - с 0.6%, а в добивната промишленост е отчетен ръст от 2.0 процента. Производството на инвестиционни продукти обаче нараства с 2.5 на сто.

Още на [www.newbusiness.bg](http://www.newbusiness.bg)

### ОТЛАГАМЕ ВЛИЗАНЕТО В ЕВРОЗОНАТА

През тази година България няма да влезе в чакалнята на еврозоната ERM II, заяви финансовият министър Симеон Дянков в петък, 9 април. Премиерът Бойко Борисов обясни решението на кабинета с факта, че в момента страната ни не изпълнява Маахстрихските критерии. „Би било нахално да кандидатстваме точно сега“, призна министър-председателят. Според изчисленията на Брюксел, бюджетният дефицит на България за миналия отчетен период възлиза на 3.7% от БВП и надвишава Маахстрихския критерий за максимален дефицит от 3 процента.

Още на [www.newbusiness.bg](http://www.newbusiness.bg)

**ЧОВЕШКИ РЕСУРСИ С LEADERS RULES**

Leaders Rules е българска компания за мотивационни семинари, персонални обучения и корпоративни тренинги. Основана е през 2009 година. Целта на Leaders Rules е да помогне на колкото се може повече хора да преоткрият лидера в себе си и да постигнат изключителни резултати в личния си живот, в кариерата и бизнеса си.

Тренингите ни са базирани на най-модерните изследвания в областта на човешкия потенциал и личностното развитие. В обученията си използваме едни от най-ефективните на планетата и многократно доказани стратегии, тактики и инструменти за максимизиране на резултатите в бизнеса и кариерата и създаване на хармоничен и пълноценен живот.

Управител и основател на Leaders Rules е Димитър Божанов - предприемач, писател, журналист, сценарист, музикант, възхваляващ оратор и персонален мотиватор. Одобрен е за консултант от мултимилионната компания Life Success Consulting. Един от любимите ментори на Божанов е Джон Асараф, с когото са лични приятели. Джон е собственик на четири мултимилионни компании, превърнал е още 17 в мултимилионни и помага на хиляди собственици на малък и среден бизнес от цял свят да изстрелят живота и кариерата си в нови висини.

**МИКРОЗАЕМИ ОТ ЕС ЗА МЛАДИ ПРЕДПРИЕМАЧИ**

Европейският съюз ще осигури 45 000 микрозаема за подпомагане на безработни предприемачи, стана ясно през седмицата. Министрите по безработица и социални грижи на ЕС се съгласиха да създадат нов финансов инструмент (The European Microfinance Facility) за предоставяне на заеми на хора, загубили своята работа, които желаят да стартират или развият собствен бизнес. За целта ще бъде отделен основен бюджет от 100 милиона евро, който може да нарастне до над 500 млн. с помощта на международни финансови институции като Европейската инвестиционна банка.

Още на [www.newbusiness.bg](http://www.newbusiness.bg)

**ДАНЪЧНИТЕ ВЕЧЕ РАБОТЯТ И ПОД LINUX**

Гражданите и фирмите вече могат да подават по електронен път под Linux декларации за облагане с корпоративни данъци, декларации за облагане на доходите на физическите лица, както и осигурителните декларации образец 1, образец 3, образец 6 и уведомятията при назначаване, изменение или прекратяване на трудови договори. Е-услугата е била разработена по препоръка на клиентите на НАП и след като собствените проучвания на институцията показаха, че бизнесът предпочита да контактува с администрацията по електронен път.

Още на [www.newbusiness.bg](http://www.newbusiness.bg)

**БНБ С НОВ КАСОВ ЦЕНТЪР**

Новият касов център на Българската народна банка (БНБ) започна работа на 7 април. Центърът се намира на бул. „Цариградско шосе“ №117 в София. Откриването му е в изпълнение на Стратегията за развитие на БНБ за реорганизиране на наличнопаричното обръщение в страната и въвеждане на съвременните изисквания в съхраняването и обработката на банкнотите и монетите.

Още на [www.newbusiness.bg](http://www.newbusiness.bg)

**ТЪРСЯТ СЕ СТАРТЪПИ ПО „КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ“**

Министерството на икономиката, енергетиката и туризма започва набирането на проектни предложения за финансиране на стартиращи иновативни предприятия чрез подкрепа за внедряване в производството на иновативни продукти, процеси и услуги, съобщиха от ведомството. За подкрепа на бизнеса по тази процедура са предназначени 10 млн. евро, или близо 20 млн. лева. Няма краен срок за кандидатстване, а средствата ще се отпускат до изчерпването им.

Още на [www.newbusiness.bg](http://www.newbusiness.bg)

Sunday	Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday
					1	2
3	<p><b>20</b> ЗДДС, ЗКПО</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Осигурители по извънтрудови правоотношения: подаване на декларация образец 1 за осигурителния доход и осигурителните вноски за изплатени през Март 2010 г. доходи</li> <li>Организаторите на хазартната игра и телефонният или телекомуникационен оператор: деклариране за Март 2010 г. направените залози и данъка върху хазартната дейност от игри, при които залогът за участие е увеличената цена на телефонна или друга телекомуникация</li> <li>Телефонният или телекомуникационен оператор: внасяне за Март 2010 г. на данъка върху хазартната дейност от игри, при които залогът за участие е увеличената цена на телефонна или друга телекомуникационна връзка</li> <li>Доставчици на услуги, извършвани по електронен път по реда на глава осемнадесета от ЗДДС: подаване на декларация за първото тримесечие на 2010 г.</li> <li>Регистрирано по ЗДДС лице, извършило ВОП: издаване на протокол за ВОП при събитие от Март 2010 г., ако доставчикът не е издал фактура до 15 Март 2010</li> <li>НОИ: подаване на данни за пенсионерите от ДОО, получаващите парични обезщетения за безработица, получаващите обезщетения по чл.230, ал.1 и чл.231, ал.1 от ЗОВСРБ за Март 2010 г.</li> </ul>			7	8	9
10				14	15	16
17				<p><b>30</b> ЗДДФЛ, ЗКПО</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Деклариране и внасяне на данъците при източника по ЗКПО.</li> <li>Внасяне на данъка върху дейността от опериране на кораби за месец март.</li> <li>Подаване на годишната данъчна декларация по чл. 50 от ЗДДФЛ за доходи придобити от физическите лица през 2009 г. и внасяне на дължимия по декларацията данък.</li> <li>Ползване на 5 на сто отстъпка върху внесената до 30 април част от данъка за довнасяне по годишната данъчна декларация по чл. 50 от ЗДДФЛ за 2009 г. от лицата, подали декларацията по електронен път в същия срок.</li> <li>Внасяне от платеща на дохода на окончателните данъци за начислени/изплатени доходи по глава шеста от ЗДДФЛ.</li> <li>Деклариране от платеща на дохода на окончателните данъци за начислени/изплатени доходи по глава шеста от ЗДДФЛ.</li> <li>Внасяне от работодателя на авансовия данък, определен по реда на чл. 42, ал. 6 от ЗДДФЛ върху brutния размер на сумата от частичните плащания по трудови правоотношения, ако през март са направени само частични плащания.</li> <li>Подаване на Справката по чл. 73 от ЗДДФЛ за изплатени доходи на физически лица през 2009 г.</li> </ul>		
24				28	29	30
31						

# Apple хвърли ръкавицата на Google

## В онлайн рекламата



Apple готви изключително сериозно предизвикателство към доминацията на Google в онлайн рекламите. Кампанията е разработила собствена платформа, която ще бъде внедрена в следващата версия софтуери за iPhone и iPad, по-късно тази година. Тя ще предоставя възможност за реклама в самите приложения, което е нова стъпка в развитието на рекламния пазар.

Изпълнителният директор на Apple Стив Джобс заяви, че новата оперативна система за iPhone и iPad ще бъде снабдена с мрежата iAd, която ще предлага рекламни пространства в самите приложения.

Джобс коментира, че разработените от Google реклами, базирани на заявки за търсене в интернет, не са бъдещето за мобилните устройства, защото потребителите обикновено прекарвали по-голямата част от времето си в използване на отделни приложения, а не в търсене в мрежата.

„При мобилните устройства търсенето не е като на десктоп. Потребителите използват приложения, за да свалят информация от Интернет, а не обикновено търсене,“ категоричен е Джобс.

С тази стъпка Apple навлиза в изконна за Google територия и непосредствено застрашава плановете на своя конкурент за експанзия в бизнеса с мобилни устройства.

Освен това iAd ще хвърли ръкавицата и на основния до този момент доминант на пазара на реклами в мобилните устройства as AdMob Inc, която всъщност Google купи за \$ 750 милиона, но сделката не може да бъде финализирана заради ревизия от страна на регулаторните органи в САЩ.

Реално обаче новият играч на пазара iAd всъщност може да помогне на Google да придобие по-лесно AdMob Inc. По-рано обаче Apple купиха по-малкия играч на пазара Quattro Wireless.

Рекламите в мобилните устройства е само едно от полетата, в които Google и Apple водят ожесточена борба. Двете компании са конкурентни в разработването на мобилни телефони Интернет Браузъри и прочие, но

по всичко личи, че за рекламите в мобилните устройства битката ще е най-люта.

По думите на Стив Джобс до този момент Apple са прогали 85 милиона бройки iPhone и iPod, а средно техните собственици прекарват по 30 минути използвайки техните приложения.

Освен това в новия операционен софтуер на устройствата ще бъде заложен мултитаскинга, нещо, за което потребителите настояват отдавна. Така вероятно прекарваното време и използваните приложения ще скочат в пъти, което си е същинска златна мина за рекламогателите.

Едно от основните преимущества на разработката на Apple - iAd ще бъде, че когато човек натисне на съответната реклама това няма да го отведе на друг адрес, а рекламата ще се появи в това приложение, в което е влязъл. По този начин ще бъде премахнато досадното прехвърляне от сайт на сайт и същевременно ще повиши ефективността на рекламните послания.

Въпреки очевидното преимущество, което Apple ще има, ако приложи добре новата си разработка няма да отнеме върховенството на Google в онлайн рекламата. Причината е, че пазарният дял на рекламите в мобилните устройства е все още много малък сегмент от целия онлайн рекламен пазар.

За миналата година рекламогателите са отделили \$416 милиона долара за реклама в мобилни устройства, докато пазарът на Интернет реклама в САЩ достигна минната година сумата от \$22 милиарда.

В интерес на истината рекламата в мобилните устройства се развива по-бавно, отколкото специалистите предполагаха. С появата на новата разработка на Apple i Pad обаче нещата може да се променят много скоро.



# Германските компании са песимисти за бизнес климата у нас

СПОРЕД ПРОУЧВАНЕ ДЕВЕТ ОТ ДЕСЕТ ФИРМИ ОТНОВО БИХА ИЗБРАЛИ БЪЛГАРИЯ ПРИ РЕАЛИЗИРАНЕТО НА ИНВЕСТИЦИОННИТЕ СИ НАМЕРЕНИЯ

Голяма част (79%) от германските инвеститори у нас не са оптимисти, че икономическата обстановка в страната през тази година ще се подобри. Всеки четвърти пък прогнозира влошаване на бизнес средата. Това сочат данните от годишна анкета на Германо-българската индустриално-търговска камара. Допитването е проведено през март и в него са участвали 73 компании, предимно от сферата на индустрията, търговията, услугите и строителството, които развиват дейност в България. Любопитно е, че над половината от анкетираните предприемачи не одобряват и приетите от правителството антикризисни мерки, тъй като ги смятат за неефективни и недостатъчни, а само 14% от тях подкрепят плана на управляващите.

В същото време обаче, немските бизнесмени у нас показват значително по-голям оптимизъм за развитието на собствените се предприятия. Според резултатите от запитването, около 45% от инвеститорите вярват, че състоянието на компаниите им ще се подобри през 2010-а, а само 12 на сто се опасяват от спад в оборотите. Всъщност,

## България като място за инвестиции (1)



от оценка 1 = много добро до 6 = много лошо

Април 10 г

<http://businessank.bg>

15

*В проведената по електронен път анкета са взели участие 73 фирми, като 39% от тях са индустриални предприятия, 28% са от търговския сектор, 25% са от сферата на услугите, 13% са от строителния бранш, а 11% са доставчици на газ, електроенергия и вода. Сумата от процентите надхвърля 100%, тъй като някои от анкетираните предприятия попадат в повече от една категория. ГБИТК провежда проучването сред своите фирми-членове, както и други инвеститори, от 2005 г. насам.*

тази прогноза се потвърждава и от очакванията на дружествата за оборота през тази година. Близко половината предприемачи са убедени, че ще могат да увеличат продажбите си въпреки напрегнатата бизнес среда.

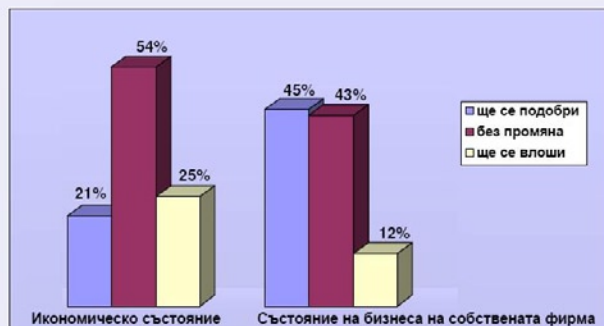
Резултатите от 2009-а обаче галеч не са позитивни. Над две трети от германските предприятия у нас са регистрирали спад в оборота си, а 48% от тях са отчетели намаляване и на печалбите. Износът за Германия е намалял при всеки две от пет компании, а 41% от предприемачите са свили инвестиционните си разходи.

За миналата година търговският стокооборот между България и Германия е намалял с 20% - до 3.3 млрд. евро. Това обаче, се дължи преди всичко на спада в износът на Германия към страната ни, който достига 30 на сто. Българският експорт се е понижил само с два процента. В класация на Българската агенция за инвестиции у нас Германия е на пето място с общи вложения в размер на 430 млн. евро, което е с 41% по-малко спрямо 2008-а.

Въпреки лошата икономическа ситуация, немските инвеститори са сравнително доволни, че са вложили парите си именно у нас. Общото мнение за бизнес климата в страната е добро - 2.4 по германската система, където 1 е най-високата оценка. За сравнение от Германско-българската индустриално-търговска камара посочват, че страни като Словения, Словакия, Полша и Чехия са оценени по-слабо. Според проучването девет от десет фирми отново биха избрали България при реализирането на инвестиционните си намерения.

*В резултат на икономическата криза оборотът на 67% от германските компании в България през 2009 г. е намалял спрямо 2008 г. Увеличение на продажбите през изминалата година са регистрирали само 23% от анкетираниите. 28% от фирмите са имали ръст на печалбата, а 48% са отчели спад. Износът за Германия е намалял при всеки две от пет предприятия, като само 20% от участниците в анкетата са посочили ръст. 41% от предприемачите са свили инвестиционните си разходи през 2009 г., а увеличение на инвестициите се наблюдава само при 27% от фирмите. Едва 6% от анкетираниите фирми оценяват настоящата икономическа обстановка в страната като добра, а почти половината изразяват противоположното мнение. Що се отнася до техния собствен бизнес 32% от компаниите дават оценка на настоящото си икономическо състояние като положително, докато година по-рано техният дял бе 22 процента.*

## Прогноза за развитие през 2010 година (спрямо 2009)



Април 10 г

<http://bulgarian.ank.bg>

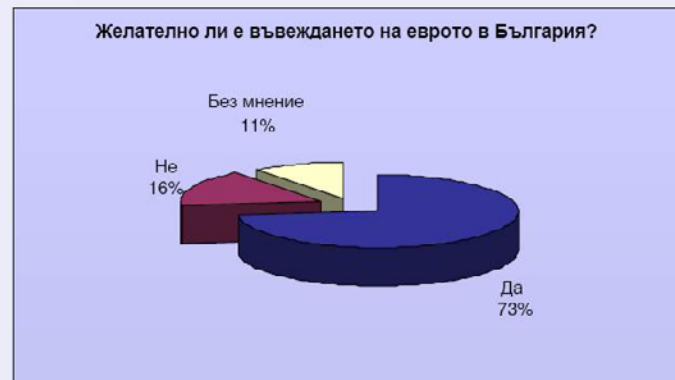
7

## Европа не харесва антикризисните мерки на правителството

Едва 14% от анкетираниите фирми определят мерките за овладяване на икономическата криза като ефективни и достатъчни. Болшинството - 42% от предприятията са на мнение, че въпросните мерки са неефективни и недостатъчни.

Само 17,2% от предприемачите са се възползвали или възнамеряват да се възползват от държавна помощ за осигуряване на заетост (например въвеждане на намалено работно време), а 57,8% не възнамеряват да го направят. 6,3% от фирмите са получили държавни гаранции по заеми, на 1,6% от предприятията са отпуснати заеми от държавата, а 3,2% от анкетираниите са привлекли капитал под формата на държавно участие. 4,7% от компаниите са участвали в поръчки по държавни инвестиционни програми, а 4,8% са получили субсидии за износ. Над 60% от анкетираниите фирми обаче са обявили, че те няма да се възползват от нито една от посочените антикризисни мерки на правителството. Делът на фирмите, които все още обмислят дали да го направят, варира между 1 и 6% за различните мерки.

### Желателно ли е въвеждането на еврото в България?



# Работници в Карлсберг вдигнаха стачка.

Служителите в датската пивоварна Карлсберг вдигнаха протест не заради намалени заплати или пък закъснения в плащанията. Недоволството им е за нещо много по сериозно. Собствениците на компанията затегнаха вътрешните правила и отнеха безплатната биричка на персонала си.

Работниците на компанията в Копенхаген излязоха на протест срещу решението на собствениците на компанията да премахнат фризерите с безплатна бира от работните места.

Сега те имат право само на една биричка и то по време на обедната почивка. Преди работниците можеха да си взимат студени бутилки от хладилници разположени навсякъде във фабриката.

На служителите се полагат безплатни безалкохолни напитки, кафета и вода, но това не охлади недоволството им.

От ръководството на компанията заявиха, че забраната за консумация важи само на работното място, но това не умилостиви особено работниците.

800 души излязоха на протест в първия ден след забраната, а след това поне по 250 души стачкуваха всеки ден през изминалата седмица. Това наруши графика на доставка на бира в Копенхаген и цяла Дания.

Шофьорите на камионите на Карлсберг също се присъединиха в знак на солидарност към работниците. На тях се полагаха по три безплатни бири на ден (след работа разбира се), но сега ще трябва да си ги купуват от магазина.

Шофьорите смятат мерките срещу пиенето на работните места безсмислено, защото всички камиони са снабдени с датчици, които веднага заключват волана, ако шофьорът е пил.

Въпреки разумните аргументи обаче едва ли шефовете в Карлсберг ще променят решението си.



**Спрели им  
бирата!**





## Пет бизнес идеи, които липсват в България

Когато обмисляме в кой сегмент да започнем бизнес, едно от важните условия е да открием ниша, в която конкуренцията или липсва, или е малка. Второто ключово изискване е все пак да очакваме известен интерес от страна на потенциалните клиенти. Защото в крайна сметка може да се окаже, че не случайно във въпросния сегмент няма други играчи. Истината е, че дори и да инвестираме в скъпо пазарно проучване, само времето може да покаже дали дадена нова пазарна ниша е печеливша, или не, без значение как ни изглежда първоначално. Аз лично обичам да давам примера с интернет търсачката Yahoo!, създадена от Джери Янг и Дейвид Фило, за да могат да търсят информация за следването си и без в началото никои да е очаквал проектът да се превърне в сериозен глобален бизнес. В следващите редове ще опиша пет по-стари или по-нови бизнес идеи, които може би имат потенциала да се превърнат в печелившо начинание, а общото между тях е, че просто в момента липсват у нас.

### Авто кино

Авто киното е един доста стар бизнес модел, развиван от десетилетия в САЩ и други страни по света. Вероятно всички сте гледали поне един американски филм, в който главните герои разговарят, целуват се или се сбиват с някого по време на такава прожекция на открито. У нас първото и единствено подобно кино е открито през юли

2005 г. в близост до София и се нарича „Пог звездите„. То е разполагало с 200 паркоместа и е предлагало редица екстри, като например възможност зрителите да чуват озвучаването направо в касетофона на колата си, на определена честота. По една или друга причина обаче, днес киното не функционира и България остава без подобен развлекателен комплекс на открито. Това разбира се не означава, че авто киното не може да бъде печеливш бизнес. Още повече, че през последните години броят на автомобилите у нас се увеличи значително и може би с излизането от кризата потребителите биха подкрепили с парите си един такъв нестандартен проект.

Главното предимство на авто киното е, че неговият създател не трябва да инвестира в скъпо струващи сгради, сегащи места, осветление и много други задължителни за традиционните киносалони артикули. Достатъчно е да разполага с гола поляна, да изгради самия екран за прожекции, както и да осигури прожекционна и озвучителна техника. А освен от билети, той може да печели и от редица странични дейности, като продажба на напитки, пуканки или аксесоари, рекламни услуги и др. Един сериозен проблем пред подобно начинание може да се окаже нарастналата конкуренция на новите киносалони в моловете, но пък при силен маркетинг и ПР, авто киното може да се окаже предпочитано от потребителите екзотично място за забавление.



*В САЩ авто киното е предпочитано забавление за всички.*

## Турнири по джитбол



Джитбол представлява един относително нов и много атрактивен спорт, който съчетава елементи от футбола и волейбола. Играчите са разделени на отбори по двама или трима души и играят на игрище, наподобяващо волейболното, като целта на всеки отбор е да изпрати топката в полето на гругия. За разлика от волейбола обаче,

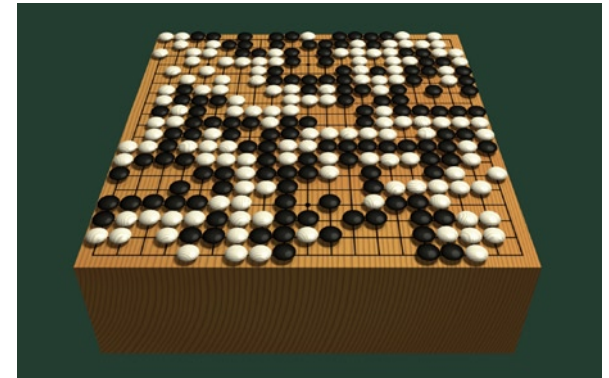
тук за целта се използват крака, глава и рамене, а играта с ръце е забранена. Ако играчите са особено добри, джитболът може да се окаже изключително атрактивен спорт, включвайки задни и странични ножици, забици с глава и груги акробатични елементи, познати от филмите за ниндзи. Въпреки голямата му атрактивност и енергиен заряд, обаче у нас този спорт все още не е развит организационно. Липсват спортни клубове, първенство и федерация, посветени на него, а турнири се провеждат изключително рядко. Най-често джитболът се практикува от професионалните футболисти – при тренировка или просто за забавление.

Създаването на национална верига от турнири по джитбол може да се окаже доста печелившо начинание, особено ако се изчака моментът на излизане от кризата, когато много компании отново ще търсят алтернативни възможности да рекламират своите продукти или услуги. Като всеки непрофесионален турнир и тук бизнес моделът включва приходи от такси за участие, реклама или различни видове спонсорство, а не е невъзможно с подобен проект да се участва и за финансиране по някоя младежка или друга програма. Турнирите могат да бъдат и изцяло брандирани, по подобие на непрофесионалните футболни първенства на Каменица или Ариана. С идването на лятото, броят на спортните мероприятия ще се увеличава, включвайки състезания по стрийтбол, футбол в зала и др. Все пак джитболът има не малки шансове да се пребори за вниманието на здигатели и участници. Просто защото хората обичат новите неща и търсят всяка възможност да разнообразят живота си.

## Училище по логика

Може би изглежда странно, но въпреки своето огромно значение, логиката е сред най-подценяваните науки в България. Тя се изучава повърхностно в някои средни училища и по-задълбочено във факултетите по математика и информатика на висшите училища, но в контекста на тези науки. Затова пък никак не е странно, че често чуваме около нас твърдения, които просто са лишени от логичност и въпреки това много от познатите ни прогълхват да гържат на тях. Да вземем за пример прогнозирания край на света през 2012 г. Все по-често се изненадвам, когато интелигентни хора около мен твърдят, че „щом маите са предrekli, значи може би ще стане нещо,,. Въпреки абсолютната липса на логика в подобно твърдение. Често се бъркат основни принципи, като това да различаваме факти от мнения, да осмисляме нещата в тяхната цялост и без да добавяме нищо от себе си, да не вярваме на мнение, само защото то се подкрепя от повече хора и др.

Подобни примери в ежедневието ни са изключително много и може би за едно частно училище по логика би имало много работа. Имам предвид учебен център, насочен към масовия потребител, а не към специализирани аудитории, като програмисти или математици. Разбира се, не можем да сме сигурни, че такова училище би намерило клиенти, още повече предвид високото самочувствие на българите и повсеместното им убеждение в собствената правда. Завършването на обучение по логика обаче би могло да увеличи сериозно способността ни да вземаме правилни решения, създавайки определени навици за осмисляне на различни твърдения и тяхната оценка. Лично аз съм убеден, че ползата от подобен курс би могла да бъде голяма за всеки от нас, както в работата или бизнеса, така и в личния живот и съм първият, който би се записал на такова обучение. Може би освен подходящи учители, ключова инвестиция при създаването на такъв проект ще бъде силният маркетинг, който да популяризира идеята за курсовете по логика и да обучава пазара за нуждата от тях.



*Играта Го може да бъде чудесно логическо упражнение*

## Училище по оцеляване



*Обучението за оцеляване при лавина може да се окаже критично важно за всеки, който прекарва повече време в планината*

Способността за оцеляване в различни кризисни ситуации става все по-важна през последните години, предвид увеличаващия се брой бедствия, кризи, автомобилни катастрофи и други заплахи. Въпреки безспорната важност на способността да оцелеем (все пак става въпрос за нашия живот или този на близките ни), у нас малко хора мислят по тази тема и повечето предпочитат да се успокояват с нелогичното твърдение, че „то на мен точно няма да ми се случи“. У нас липсва учебен център, посветен на

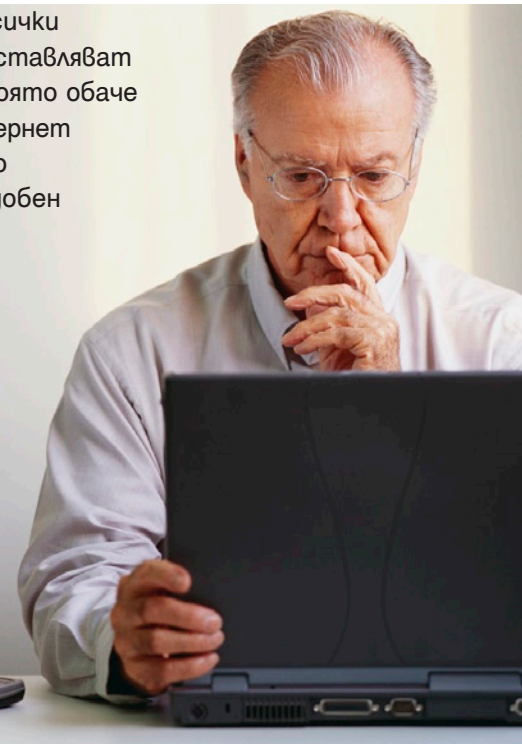
различните аспекти на оцеляването, а обучение в тази сфера се извършва главно в специализирана среда, като специалните части в армията и полицията, медицинските служители, даващи бърза помощ, или частните охранителни структури. Отделни аспекти от оцеляването се засягат в курсовете при взимане на шофьорска книжка, но те са изключително кратки и недостатъчни.

Училището по оцеляване би могло да намери клиенти сред активните и динамични хора, занимаващи се със спорт, такива с рискови професии или просто желаещи да бъдат подготвени за различни кризисни ситуации. Обучението може да включва преподаване на умения за оказване на първа помощ, за защита при земетресение, при радиационна или химична заплаха, някои правила за действие при пожар, способности за оцеляване извън цивилизацията (в гора, пустиня, в морето след корабкрушение, в снежна буря) и др. Вероятно и цената на такива курсове ще варира от евтино базово обучение, залагащо предимно на теорията, до скъпи курсове, включващи осигуряване на съответното оборудване.

## Сайт за пенсионери

Българските пенсионери са доста голяма част от населението и все повече от тях се преставават да започнат да използват компютри. Представете си един сайт, който включва достъпно написани съвети за това как един пенсионер да се възползва от различни полезни услуги в мрежата, как да говори с внука си по skype, как да разгледа Барселона през Google Maps, да прочете последните новини, да си пусне любимия сериал по iptv.bg или как да използва Google и Wikipedia. Към базовите съвети за работа с мрежата, могат да бъдат добавени новини за възрастни хора (увеличаването на пенсиите, на парното, последното събиране на Съюза на пенсионерите), както и друга полезна информация, интересуваша същата аудитория – например за градинарство или за цените на стоките в най-големите пазари. С малко повече чувство за хумор може да бъде добавен и форум „На опашката“, или пък блог за недоволстване от

„днешната младеж“. При всички случаи пенсионерите представляват една огромна аудитория, която обаче остава подценена от интернет предприемачите. Вероятно основни конкуренти на подобен пенсионерски сайт биха били съществуващите и днес вестници, насочени към възрастните хора. В сравнение с тях обаче интернет предлага доста повече възможности за информационни услуги, интерактивност, комуникация между читателите, а и не на последно място – всичко може да е напълно безплатно. /NB/



Захари Димитров,  
zak@newbusiness.bg



## БЕБЕТАТА СЪЩО СА В СЪСТОЯНИЕ ДА НИ ВДЪХНОВЯТ ЗА СОБСТВЕН БИЗНЕС

*Великобритания е необикновена страна. Такива са и нейните жители. Как една майка стартира собствен бизнес по време на майчинството си е любопитна тема, която не можем да си позволим да не отбележим на страниците на NewBusiness.bg*

създава прототип и решава да превърне идеята си в бизнес план и реален продукт.

В крайна сметка на пазара се появява

### подвързаният бележник ToDoDid

позволяващ да се води отчет за безкрай гетайли:

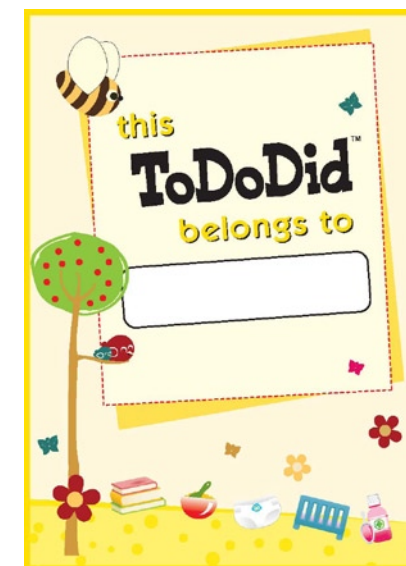
Какво е мнението ви за обикновените майки? Повечето се оплакват от живота, мързелуват, излизат от време на време с приятелки и основното между тях е, че скучаят. Отглеждането на деца не е лесна задача (повече по темата четете в материала на нашата читателка „Майчинство по български“), но може да бъде и много отегчителна, ако не знаете как да оползотворите този период от живота си. А защо да не превърнете

### майчинството в печелившо занимание

Погобно смело решение взема Наташа Бейкър от Съри, регион в Югоизточна Англия. По време на първото си майчинство тя създава ToDoDid проекта, вдъхновена от идеята да запомни цялата информация свързана с ежедневието на нейния син (времето, по което се яде и спи, почивките и игрите, лекарствата, които той взема). Първоначално дамата записвала цялата тази информация на хвърчащи листа, докато не решила да ги организира в нещо средно между справочник и дневник, така че да и бъде не само приятно да го попълва, но и полезен.

Скоро това занимание се превърнало в нещо повече от хоби. Наташа

- История на деня – за отбелязване на специалните моменти в живота на детето, както и неговото настроение и занимания, които е правил през деня.
- Хранения - за записване времето на закуските, вида храна (мляко или твърда), изядените количества, вкуса на детето и развитието на чувството му за това какви храни предпочита и на какви се мръщи.
- Смяна на пелените - включва както времето на повиране или смяна на памперса, така и информация дали съдържанието е течно или гъсто. Също така и коментари да кожните реакции на бебето.
- Сън - за водене на отчет колко време детето спи,





както и частта от денонощието, в което то почива. Това е важна част за планиране на правилен режим.

- Лекарства - за отбелязване на времето и дозите на изписаните ваксини и лекарства, както и кога трябва да се вземе следващото.
- Напомнения - служи за помощ на недоспалите родители да запомнят къде трябва да бъдат и какво да правят, ако случайно загубят своето чувство за ориентация.

Безплатните курсове организирани от Business Link (повече за организацията в карето), дават възможност на Наташа да измисли основите, върху които да съгради своята фирма. Пилотният проект ѝ дава възможност да направи

## мест на своя продукт

сред група родители от локална болница. След получените положителни отзиви Наташа заявява първата поръчка за печат на идеята си, заедно със създаването на собствен уеб сайт ([www.tododid.co.uk](http://www.tododid.co.uk)) за промотиране на бизнеса.

Присъствието онлайн ѝ позволява да получи поръчки от цяла Великобритания.

Участието на Наташа в различни онлайн социални мрежи, сайтове за родители и форуми за млади майки ѝ позволяват да събере ценна

обратна връзка за силните и слаби страни на нейния продукт. Освен това тя се възползва и от предимствата на платформата Twitter (за нея сме писали в бр.15 на [NewBusiness.bg](http://NewBusiness.bg)), за да споделя съвети и идеи с останалите млади майки и родители със сходни интереси.

След изтичане на майчинството, Наташа се връща към работа на пълен работен ден, но в свободното си време продължава да се грижи за собствения си бизнес. Въпреки че Наташа е позиционирала своя продукт към младите родители и гетегледачки, тя вижда голям потенциал в използването на ToDoDid като помощник за служителите на детски ясли и забавачки. Така родителите винаги знаят какво са правили техните деца през деня.

Опитът на Наташа, показва, че

## Всеки човек с идея може да стане бизнесмен.

Откривайки подкрепата сред останалите родители, лейди Бейкър

е щастлива и препоръчва на всеки с добра идея да не се притеснява, а да стартира собствен бизнес. Наташа е нагледното доказателство как с добра идея и сериозна работа по реализацията ѝ, могат за кратко време да се постигнат значителни успехи.  
/NB/



### BusinessLink

*Businesslink.gov.uk е британска правителствена организация която помага на хората решили да започнат свой собствен бизнес да спестят време и пари, чрез предоставянето на надеждна информация, съвети и ръководства за различни отрасли. Структурата и работи в партньорство с правителствени експерти и бизнес компании в различни сектори, за предоставянето на бързи съвети относно законовите изисквания и начините за стартиране или усъвършенстване на дадена фирма.*

*Независимо дали започвате бизнес, притежавате компания, или търсите начин за развитие и разрастване Business Linke помага по много начини:*

- \* Управление на финансите.
- \* Назначаване на служители.
- \* Откриване и задържане на клиенти.
- \* Плащане на данъците.
- \* Подготовка на документация свързана с нормативните изисквания.
- \* Международна търговия.
- \* Организиране и участие на събития и изложения по браншове.

*Всеки желаещ да стартира бизнес във Великобритания може да използва органаизера на Business link, за да управлява задачите, които трябва да свърши по регистрацията и узаконяването на фирмата си. Търсенето на заеми и партньори е организирано в каталог от услуги. Налични са над 1300 ръководства с практически съвети за различни бизнес сфери.*

# Употребата на цветен печат погпомага бизнеса



*Цветовете винаги са привличали хората по особен начин - търсят се символики, асоциации с тях и какво ли още не. Малцина обаче си дават сметка, че цветовете може да са и много стимулиращ фактор за всеки един бизнес.*

„С 55% е по-вероятно хората да прочетат първо цветното електронно писмо, което са получили. Цветът позволява на потребителите да намират информация 70% по-бързо, което е изключително важно за ефективността на всички видове рекламни и маркетингови материали. При печатните материали четимостта се увеличава с до 80% при използване на цвят“, показва проучване на HP. Данните потвърждават как употребата на цветен печат може да погпомогне бизнеса – както при разглеждането на материали за взимане на решения вътре в компанията, така и при създаването на материали за клиентите ви. И това не се отнася само за продажбите и маркетинга, където цветните рекламни материали

увеличават покупките с 30 на сто.

Бизнес логиката на цветните презентации има особена сила в малкия и среден бизнес, особено когато компанията се конкурира на по-широк, но и по-конкурентен пазар и всеки елемент може да бъде от значение.

До скоро представителите на малки и стартиращи компании гледаха на цвета по-скоро като на вид допълнение, отколкото като на първа необходимост. Това разбиране идваше главно заради високите цени на цветния печат и цветните лазерни принтери както за закупуване на цветно устройство, така и за последващите разходи за консумативи и електроенергия.

Използването на цветни принтери и многофункционални устройства от малкия бизнес нарастна неимоверно през последните няколко години. Заедно с бързо намаляващите цени на цветните печатащи устройства и по-големите им възможности, компанията все повече осъзнават ползите от употребата на цвят за бизнеса. На практика цветът може да се превърне в

истински бизнес фактор

в трудната икономическа среда като гнешната.

Новите мастиленоструйни устройства за бизнеса осигуряват еднакво добро качество на цветния печат във всичките му приложения и често предлагат дори повече възможности при по-ниски експлоатационни разходи. И всичко това на достъпни цени, конкурентни на цветните лазерни принтери.



*HP OfficeJet 7000 е бърз широкоформатен цветен принтер, с разумни цени за печат.*

В сегашната бизнес среда икономичните по отношение на цена-качество мастиленоструйни устройства привличат компаниите, тъй като цветният печат става все по-важна част от бизнес успеха и е определящ за работата на тези компании. Последната серия мастиленоструйни продукти на HP е създадена именно да намали цената на цветния печат за малките и средни предприятия и да им предложи всички предимства от употребата на цветен печат.

HP представи обновената серия цветни мастиленоструйни устройства

## HP OfficeJet Pro

Тя включва моделите HP OfficeJet Pro 8500 All-in-One, HP OfficeJet Pro 8000, който се продават с 3 години гаранция, както и продуктите от по-ниския клас на серията HP OfficeJet 6500 All-in-One, HP OfficeJet 6000 и широкоформатния HP OfficeJet 7000. Тази серия осигурява печат с професионално качество и ниски експлоатационни разходи. Устройствата HP OfficeJet Pro може да предложат на малките и средни предприятия

### с до 50% по-ниска цена на страница

за цветен печат в сравнение с лазерните принтери от същия ценови клас.

Показателно е, че моделите се предлагат с предварително създадени шаблони за маркетингови и рекламни материали, които могат да се изтеглят и онлайн. Чрез устройствата компаниите ще могат да отпечатват по-голямата част от материалите си като брошури, писма, презентации и други директно във фирмата,



*HP OfficeJet 8500 разполага с 3.4 инчов сензорен екран, безжична мрежа. Принтера поддържа отлично качество на печат въпреки високата скорост на работа.*



*HP OfficeJet 6500 All-in-One спестява електроенергия и има вградена безжична мрежа.*

без да се налага използването на скъпи външни печатници или копирни центрове. Устройствата работят и с различни медуи.

Тези характеристики, традиционно добротото качество на HP и достъпната цена на устройствата

## правят цветния печат още по-достъпен

за малките и средни предприятия в България. Предложенията на HP от серията мастиленоструйни устройства OfficeJet Pro могат да помогнат на много малки и средни компании да увеличат употребата на цвят и да генерират по-добра разпознаваемост и положителни отговори на своите предложения.

В подкрепа на всички твърдения, HP събира и собствена статистика. Според данните, употребата на цветен печат реално може да подпомогне бизнеса, защото:

- С 55% е по-вероятно хората да прочетат първо цветното електронно писмо, което са получили.
- Цветът позволява на потребителите да намират информация 70% по-бързо, което е изключително важно за ефективността на всички видове рекламни и маркетингови материали.
- При печатните материали четимостта се увеличава с до 80% при използване на цвят.

Информация за цените и местата на продажба на всички устройства от серията HP OfficeJet можете да намерите на сайта на HP.

*HP OfficeJet 6000 отпечатва бързо и при това с високо качество както текст, така и снимки.*



# Как да съхраняваме данъчните документи

Дара Христова,  
dara@newbusiness.bg



На пръв, поглед подобен въпрос звучи глуповато. Особено при положение, че си имаме счетоводител. Ако обаче не можем да си позволим експертна помощ от таква естество, то е хубаво поне да бъдем наясно как точно да съхраняваме данъчните документи на фирмата. Оказва се, че това далеч не е толкова просто.

Например, всяко данъчно задължено лице (без значение дали е регистрирано или не по ДДС), трябва да съхранява издадените и получени данъчни документи

## за срок от 5 години

след изтичането на давностния срок за погасяване на задълженията, които има и които са удостоверени с въпросните документи.

Ако трябва да бъдем точни, по време на целия период на съхранение автентичността, четливостта, както и цялостта на документите не трябва да бъде нарушавана. Същото важи и за митническите декларации. Това поне гласи чл. 121 от Закона за данъка върху добавената стойност.

Освен това, когато данъчно задължено лице съхранява фактури, издадени или получени от него по електронен път, и мястото на съхранението им е в друга държава членка, лицето е длъжно да осигури електронен достъп до съхраняваните данни на компетентните органи по приходите. Следователно от НАП имат право да изтеглят и да ползват така

## съхраняваните фактури

за целите на контрола, които извършват.

Пак според същия закон, всички данъчни документи следва да се съхраняват по ред установен в... Данъчно-осигурителният процесуален кодекс - чл.38. Например, длъжни сте да пазите ведомости за заплати 50 г., счетоводните регистри и финансови отчети - 10 г., документите за данъчен контрол - до 5 г. след изтичане на давностния срок за погасяване на публичното задължение, което удостоверяват тези документи, документите за финансов одит се съхраняват до извършване на следващ вътрешен одит и одит на Сметната палата, а всичко останало имащо отношение към определяне на данъчни задължения – поне 5 години. След изтичането на срока за съхранението на документите, които не подлежат на предаване в Националния архивен фонд, могат да се унищожават. Вътрешни счетоводни документи като касови ордери, стокови разписки и т.н., документи които нямат значение за доказателства към доставчици или клиенти срокът за съхранение е 3 години (Закон за счетоводството - чл.42)

Който не спази законовите изисквания може да бъде наказан с

**глоба в размер от 100 до 300 лв.,**

а на юридическо лице и едноличен търговец се налага имуществена



санкция в размер от 300 до 500 лева. Когато нарушението е извършено повторно, се налага глоба или имуществена санкция в двоен размер.

От записаното в нормативите става ясно още, че счетоводната информация може да се съхранява на хартиен или на технически носител, както и в архиви. Ако пък информацията бъде записана/пренесена върху магнитен, оптичен или друг технически носител, осигуряващ надеждното ѝ възпроизвеждане,

### хартиената документация може да се унищожи.

Копираната счетоводна информация обаче, трябва да може да бъде възпроизведена в обем и съдържание, идентични с информацията, съдържаща се на хартиения носител.

В случай, че дадена фирма бъде преобразувана, носителите (хартиени и/или технически) на счетоводна информация се предават на новоучреденото дружество. Съгласно чл.10 от Закона за счетоводството поправки и добавки в първичните счетоводни документи не се разрешават. Погрешно съставени първични счетоводни документи се анулират и се съставят нови. В същото време обаче, анулираните и погрешно съставени документи, както и

### поправени фактури също трябва да се съхраняват.

Дефектните или повредените бланки не се унищожават, а се пазят при издателя им!

Ако данъчната документация стане обект на кражба, изгори в пожар или бъде повредена по някакъв начин, трябва да уведомите данъчните в



рамките на 24 часа, след като установите липсата или щетата.

Изобщо, поддържането на счетоводен архив галеч не е шега работа и няма как да бъде обхванат само с една статия. Затова не подминавайте този въпрос с лека ръка и не се колебайте да питате! Екипът на NewBusiness.bg ще отправя Вашите въпроси, където трябва, за да получите търсените отговори. **/NB/**

### ДАНЪЧНИ ДОКУМЕНТИ

*Съгласно разпоредбите на чл. 112, ал. 1 от ЗДДС данъчните документи са:*

1. фактурата,
2. известието към фактурата,
3. протоколът.

*Съгласно чл.118 от ЗДДС данъчен документ е и касовата бележка от касов апарат или фискален принтер.*

*Контролните ленти - рулото втори екземпляр на отпечатани касови бележки се съхранява три месеца, а книгите за дневните отчети - пет години.*

# Как се отчитат разходите за разработка на Уебсайт



В последните месеци се забелязва засилен интерес от малките фирми за начините на отчитане на разработването на Уебсайт. И въпреки, че този въпрос е повече го счетоводна интерпретация, е добре да се знае общият принцип, заради различните начини на отчитане.

Когато купувате уебсайт или правите собствена разработка, са възможни следните варианти:

1. Сайтът има за цел презентация на дружеството, предлага информация за него, както и за продуктите и услугите му – най-популярните от този тип са „сайт-визитка“, независимо от размера.
2. Сайтът има за цел презентация на дружеството, предлага информация за него, както и за продуктите и услугите му, а също така е разработена и търговска част - вариант за поръчката на продукти и услуги, предлагани от фирмата – обикновено е достатъчна една форма за контакти за запитвания към определен продукт
3. Сайтът е с ограничен достъп само за служители на дружеството и има за цел да направи достъпа до различна информация по-лесен – като популярен термин се използва „интранет“
4. Сайтът директно продава продуктите и услугите на дружеството – например онлайн магазин, дали е обвързан със складов софтуер или се използва само търговската система на самият онлайн магазин (например Съмъркард, Виртумарт и т.н.) няма значение.
5. Сайтът е изграден с намерението на по-късен етап да бъде продаден от дружеството.
6. Сайтът е изграден от дружеството с цел, той да носи приходи от реклама или други услуги предоставяни онлайн.

Как се отчитат тези възможности и какво е данъчното отражение.

## При първия вариант

- презентация на дружеството – „сайт-визитка“, независимо от размера, разходите, които са извършени за създаването му се признават за текущ разход. Т.е., парите, които са похарчени, се признават за „текущи разходи“. По същият начин, както да похарчите парите си за реклама във вестници, списания или за банери.

## При втория вариант

– презентация на дружеството с форма за запитване за поръчки – отчитането е като при първият случай. Идеята е, че с този сайт не Ви носи преки приходи, а само косвени. Независимо, че клиента е дал поръчка през онлайн формата, то по същият начин би могъл да отпечата и попълни запитването си „офлайн“ и да го изпрати или по e-mail или по факс. Самият сайт не генерира приходи, а приходите са от стандартната търговска дейност на вашата фирма

## При третия вариант

– интранет софтуер за връзка между служителите и ръководството на фирмата, за даунлоад на



информация, защо не и за някое ERP написано на PHP – отчитането е като за дълготраен актив. Тук трябва да прецените колко време ще използвате този софтуер – разбира се, условието е, да се използва над една година. Например, ако сте преценили, че ще използвате този софтуер три години, разходите, извършени по създаването и внедряването му се разпределят за тези три години, от пускането му в експлоатация. За данъчни цели този тип вътрешни сайтове се „амортизират“ за две години.

#### **При четвъртия вариант**

– електронен магазин – отчитането е като при третия вариант. Идеята тук е, че чрез този софтуер извършвате своя бизнес (или част от бизнеса е онлайн), източника на доходите е по електронен път, съответно от този магазин ще имате приходи в продължение на няколко години. Затова разходите се разпределят за тези няколко години, като „стартирането“ е от пускането му в експлоатация.

#### **При петия вариант**

– разработка на уебсайт, който по-късно ще се продаде на друг клиент, отчитането е като при стоки, продукции, независимо че няма материално изражение. Т.е., докато плащате пари за разработката или покупката на софтуера, съответно разработката, не ви се признават разходи, а когато го продадете, тогава се признават разходите и резултата от продажбата се определя веднага (разлика между продажната цена и натрупаните разходи по разработка)

#### **При шестия вариант**

– разработване на сайт, издържащ се от приходи от реклама – въпроса е на преценка. Ако може да се направи оценка, че този сайт ще носи приходи от реклама, тогава разходите се отнасят за няколко години – по преценка, колко ще се използва софтуера. Най-популярен пример са CMS (системи за управление на съдържанието) системите -

### **Други често срещани казуси:**

Разходите за домейн и хостинг се признават като текущи (освен изключението за домейни, което е описано по-долу).

Разходи за домейн могат да бъдат признати като актив, според

изискванията на МСФО 5, ако той е свързан с цел по-нататъчна препродажба. Оценява се по по-ниската от себестойността и справедливата стойност (нетно от разходите за продажба).

Разходите за разработване, според вида им, независимо дали разходите за уеб сайт могат да бъдат капитализирани, следва да бъдат разделяни както следва:

#### **Планираща фаза**

(дефиниране на спецификация и очаквания към софтуера, оценка на алтернативни продукти и подобни) - винаги се признават като текущ разход.

#### **Разходи за разработване**

(закупуване на домейн, писане на код, рисуване на дизайн и подобни) - отнасят се като текущ разход, с изключение на случаите, когато тези разходи могат да бъдат директно обвързани с подготовката на уеб сайта да работи по начина, по който ръководството на дружеството е определило. Тези разходи обикновено могат да бъдат капитализирани.

#### **Създаване на съдържание**

(писане на текст, снимки и т.н.) - отнасят се като текущ разход, с изключение на случаите, когато тези разходи могат да бъдат директно обвързани с подготовката на уеб сайта да работи по начина, по който ръководството на дружеството е определило. В случай, че става дума за текст, снимки и други материали, които имат за цел единствено да рекламират и представят продуктите и услугите на дружеството, то те винаги се признават като текущ разход.

#### **Оперативна поддръжка**

(обновяване на съдържанието, добавяне на функционалност, регистриране на уеб сайта в търсачки, бекъп, преглед и анализ на резултатите от работата на уеб сайта) - прави се повторна оценка според по-горе посочените критерии. Почти винаги се признават като текущ разход.

Очаквайте продължение ...





# Хедър ГОРИНДЖ

## Великобритания

„УСПЕХЪТ СЕ СЪСТОИ В СПОСОБНОСТТА ДА ВЪРВИШ ОТ ПРОВАЛ КЪМ ПРОВАЛ, БЕЗ ДА ГУБИШ ВЪОДУШЕВЛЕНИЕТО СИ“

УИНСТЪН ЧЪРЧИЛ

### КАК РЕШИХ ДА СЕ ЗАНИМАВАМ С БИЗНЕС?

Винаги съм искала да имам собствен бизнес - баща ми беше стартирал своя преди мен. Идеята ми дойде от купчина овча тор в нашата малка ферма, която реших да компостирам. Използването на червеи намали купчината с 80% и реших, че това естествено средство може да се използва в домовете и градините. Направих прототип на контейнер за червеи за кухненски отпадъци и създадох Wiggly Wigglers.

### МОЯТ МОДЕЛ НА ПОДРАЖАНИЕ ЗА ЗАПОЧВАНЕ НА БИЗНЕС

Анита Родик (която успях да интервюирам преди няколко години в моя поглед) и Ричард Брансън.

### КАКВО МИ ПОМОГНА НАЙ-МНОГО

Помогнаха ми много хора, например Business Link, Young Enterprise, моите колеги и дружи. Но човекът, който ми е помогнал най-много, е моят съпруг Фил - моят наставник и най-добър приятел.

### НАЙ-ГОЛЯМОТО МИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО ДО СЕГА

Смятам, че през следващите години ме очаква най-голямото предизвикателство, защото много аспекти от настоящата икономическа ситуация са извън моя контрол. Но освен това, дейността ми е претърпяла своите възходи и падения - заболяване, години, през които губихме пари, появата на шап близо до нас и други. В личен план преодолях страха си да говоря пред публика и сега дори ми харесва!

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

... да насърчаваш и мотивираш хората да реализират своите силни страни и да работят за тяхното осъвършенстване. Често това се отнася за екипа, но понякога също за гоставчиците и клиентите. Както и силата да придвижиш напред идеите си с бързина и ентузиазъм.

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

Насочете се към устойчив бизнес. Затова е необходимо да отговорите на три ключови аспекта: социален, екологичен и икономически - хората, планетата и печалбата. Изберете нещо, което наистина да ви доставя удоволствие, и се обградете с хора с различни умения. Забавлявайте се и бъдете смели.

**ОБРАЗОВАНИЕ** Общ професионален дизайн

**КОМПАНИЯ** WIGGLY WIGGLERS

**АДРЕС** Lower Blakemare Farm  
HR29PX Herefordshire, UK

**ИНТЕРНЕТ АДРЕС** [www.wigglywigglers.co.uk](http://www.wigglywigglers.co.uk)

**E-MAIL** [heather@wigglywigglers.co.uk](mailto:heather@wigglywigglers.co.uk)

**СЕКТОР** Продажби на гребно -  
поръчки по пощата

**УСЛУГИ/ПРОДУКТИ** Магазин, предлагащ  
истински селски продукти

**СЪЗДАДЕНА** 1991

**СЛУЖИТЕЛИ** 17

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