

Акценти в брой 0

<http://www.newbusiness.bg>

Защо да изберем пътя на предприемача

Фундаменталният избор между сигурността на работното място и призиването да създаваш нови работни места стр. 2

Кошмарът на фирмената регистрация

Какво трябва да знаем, когато вземем решение за създаване на собствено дружество? Срокове, такси и трикове..... стр. 5

8 идеи за лесен бизнес старт

В кои пазарни ниши можем да започнем, без да разполагаме с голям първоначален капитал стр. 8

Бюрото в офиса - какво беше това?

Отживелица или необходимост е традиционната заетост стр. 13

Какво се случи на конференцията StartUp IT

Акценти. Послания. Позиции..... стр. 15

Специално предложение

ERP под наем за стартиращи фирми

Софтуерната фирма Алое Ко (<http://erp.bg>) започна предлагането под наем на Mini версията на своето ERP решение EnterpriseOne, която е предназначена за стартиращи и малки фирми. Предложението включва лицензи (до 10 работни места), внедряване (до 80 консултантски часа), поддръжка (с включен абонамент за гореща линия) и актуализации на EnterpriseOne Mini, както и вградено решение EnterpriseOne CRM. Офертата отразява пълните разходи за проекта и няма скрити утежнения. Освен това при заплащане на месечната цена в продължение на три години,

клиентът ще има възможност да закупи постоянен лиценз за системата срещу символичната сума от 1 лв. Предложението следва световната тенденция за използването на софтуерни продукти под наем, която вече намира отражение и в България. Целта на Алое Ко е да улесни малките и средните предприятия, чиито мениджъри виждат значението на ERP за развитието на бизнеса си, но нямат необходимия бюджет за това. „Стремехът на Алое Ко е да отговори на специфичните потребности на своите клиенти в настоящия момент и да осигури достъпно решение за управление на бизнеса, независимо от размера на организацията. Предложението е насочено към малкия

и средния бизнес. То дава възможност за повишаване на ефективността на организацията при настоящите условия на оскъдни ИТ бюджети, без необходимостта от извършване на голяма инвестиция. Съществено предимство е, че в цената са включени всички компоненти на един ERP проект – така клиентите могат точно да планират разходите си, получавайки цялостна представа за цената и без да се страхуват от скрити утежнения върху нея“ – посочва Иван Аржентински, управител на Алое Ко.



Календар на управителя

1 юни

Работодатели, наели лица по трудов договор и договор за управление: подаване на декларация образец 1 за осигурителни вноски за начислени през Февруари 2009 г. (това може да са дължими възнаграждения за Април 2009 или Май 2009), но неплатени до края на Май.

Актуално

Google създаде фонд за инвестиции в стартъпи

Американският Интернет гигант Google създаде фонд за рискови инвестиции, който ще акцентира върху вложението в стартиращи компании. Google Ventures ще инвестира в бизнеси, насочени в сферата на програмирането, Интернет услугите, онлайн търговията, биотехнологиите и здравеопазването. Очаква се за една година Google Ventures да инвестира в стартъпи до 100 млн. щ. долара. Организацията вече е вложила неизвестни суми в две млади компании. Първата от тях – Silver Spring Networks – се занимава с

производството на оборудване за управление на електрически мрежи, а втората – Pixazza, разработва софтуер, който позволява откриването на изображения в Интернет. Припомняме, че през март тази година разработчикът на видеокарти Nvidia стартира програмата GPU Ventures Program, която има за цел подкрепа за млади компании, специализирани в сферата на графичните процесори. Максималната сума, която може да бъде инвестирвана в една стартираща компания по тази програма, е 5 млн. щ. долара.

Редакционен коментар ЗА КОГО Е ТОВА ИЗДАНИЕ

Александър
Александров



NewBusiness.bg е за всеки, който иска да стартира собствен бизнес, но все още не може да си отговори на ключови въпроси, включително как да намери капитал, как се регистрира фирма, как да се справи със счетоводството или управлението на хората. На страниците на изданието ще отделим внимание и на различни нови идеи за старт, на съществуващите възможности за финансиране от фондовете на Европейския съюз, както и на различни аспекти от фирмената дейност – офиса, екипа, ИТ инфраструктурата, данъците, маркетинга и продажбите. В този смисъл то може да бъде полезно и за собствениците или управители на малки и средни фирми, които вече са стартирали, но все още са в ранен етап от своето развитие. NewBusiness.bg е и за хората, които нямат намерение да започнат нещо свое. Просто за да разширят гледната си точка, а кой знае – може би и за да вземат важно решение за

промяна в живота си. Най-накрая то е за практикуващите свободни професии, фриленсъри, художници и дизайнери, програмисти, които са със статут на самонаети специалисти, но в много отношения дейността им наподобява собствен бизнес. NewBusiness.bg не е издание от традиционен тип. В него ключова роля ще имат вие – читателите. Ще разглеждаме реалните проблеми, поставени от вас, ще публикуваме вашите писма и забележки, ще се стремим в нито един момент да не излизаме от фокуса на вашите интереси. Целта ни е да участваме в създаването на следващото поколение медии, в които тежките редакционни екипи са заменени от гъвкави социални мрежи, читателите често се превръщат в автори и авторите – в читатели. Надяваме се да извървим този път заедно с вас.

Мисъл на броя

„Ако видиш голямата вълна да се задава, най-добре се научи да караш сърф!“

Послание от Start UP Foundation ЗЕЛЕНАТА ЕНЕРГИЯ

Валентин Алексиев

Start UP е зелената енергия на дивите студенти, които сами решават какво искат да правят и просто го правят.

Нямаме респект към стартуквото! Не се страхуваме да падаме, да ставаме и да продължаваме напред. Целта ни е хората да разберат, че могат да правят това, което обичат и да го развият в успешен бизнес. Така ще дават всичко от себе си, ще бъдат най-щастливи и ще стигнат най-високи върхове. По този начин ще са най-по-



лезни за себе си и за обществото като цяло. Всеки трябва да прави това, което обича. Повече информация за дейността на Start UP Foundation можете да откриете на адрес: <http://startup-bg.org/>

Защо да изберем пътя на предприемача?

Нови възможности за достъп до рисков капитал

Нови възможности за достъп на малките и средни фирми до рисков капитал в ниши, където традиционното банково финансиране липсва или е недостатъчно, ще бъдат създадени с подписването на проекта на рамково споразумение между правителството и Европейския инвестиционен фонд (ЕИФ) за прилагане на инициативата JEREMIE, както и финансова спогодба с фонда. Два документа бяха одобрени от Министерския съвет на заседанието миналата седмица.

По приоритетна ос 3 се предвижда създаването на специализирани финансови инструменти като гаранционни фондове, фондове за рисков капитал и за микрофинансиране, подпомагащи достъпа на малките и средните предприятия до капитал за развитие при достъпни и благоприятни условия. Те ще бъдат от полза за предприемачите, които са срещат затруднения в достъпа до традиционното банково финансиране – микропредприятия, стартиращи, иновативни фирми и др. Документите предвиждат инструментите за финансов инженеринг да се изпълняват чрез създаването на Холдинг фонд, съгласно чл. 44 от Регламент 1083/2006, като ЕИФ ще бъде негов мениджър. Холдингът ще бъде създаден като акционерно дружество, което първоначално ще бъде регистрирано от Българската банка за развитие по реда на Търговския закон. Предвид нуждите на малките и средните предприятия и устойчивия растеж на икономиката на фона на глобалната финансова криза, споразуменията предвиждат цялата сума от 200 млн. евро, предвидена по приоритетна ос 3, да бъде вложена за изпълнение на JEREMIE с един транш. Средствата ще бъдат управлявани от ЕИФ от името и в полза на България.

Нарастват задълженията от укрита доходи през 2008 година

Общо 1,438 млрд. лв. допълнително задължения на фирми и граждани са установили ревизорите на Националната агенция за приходите (НАП) от цялата страна през 2008 г., съобщиха от НАП. Сумата е приблизително равна на общите постъпления от данък върху доходите на физическите лица по трудови правоотношения през миналата година.

Допълнително установените задължения с ревизионни актове през 2008 г. са с 6,84% повече спрямо 2007 г., когато ревизорите са разкрили 1,346 млрд. лв. от укрита доходи. Най-голям относителен дял на допълнително установените задължения се пада на тези по Закона за данък върху добавената стойност (ЗДДС) (68,95%). На второ място са разкритията по Закона за корпоративното подоходно облагане – 18,51%. Установените допълнителни задължения по ЗДДС като абсолютен размер са най-големи в София град – 451,854 млн. лв., Варна – 101,097 млн. лв., и Бургас – 58,737 млн. лв.

Най-висок ръст (над 90%) има в допълнително установените задължения за задължителни осигурителни вноски, които от 47 млн. лв. през 2007 г. са се увеличили на 90 млн. лв. през 2008 г.

Фундаменталният избор между сигурността на работното място и призванието да създаваш нови работни места

Александър Александров

На пръв поглед много по-лесно би било да нарека този материал „Защо да не изберем пътя на предприемача?“. Причините да предпочитаме сигурната работа при ясно определени ангажименти, гарантираната заплата и общественото осигуряване са безброй. Обратно – онези, които тръгнат по пътя на бизнеса, най-често получават единствено несигурност за това, което ще им донесе всеки следващ ден, месец и година. Те трябва непрекъснато да мислят от къде ще дойдат приходите на компанията, да обезпечат клиентите с качествен продукт и обслужване, да обезпечат служителите със заплати, осигуровки и работно място, а освен това да бъдат изрядни пред държавата, покривайки всички изисквания на данъчните и регулаторните институции. И в крайна сметка да се вляят в безжалостната статистика, според която от всеки десет стартиращи малки фирми, само една оцелява през първите пет години от съществуването си. При коефициент за печалба 1 към 10 май шансът да спечелим от залагане на футболни мачове е доста по-голям. А напоследък си имаме и глобална икономическа криза, с която да се съобразяваме.

Все пак, колкото и да звучи парадоксално, именно кризата може да се окаже ка-

тализатор за стартирането на много нови бизнес начинания. Защото ако сигурността на работното място е голямата причина, отказала до скоро мнозина да тръгнат по пътя на предприемачеството, то глобалната рецесия може

да изиграе ключова роля,

намалявайки значително усещането за привлекателност и сигурност на наемната работа. До неотдавна ръстът на заплатите, в комбинация с фирмените обучения, тиймбилдингите, бонусите и разнообразните придобивки, с които работодателите повсеместно се опитваха да задържат добрите си кадри в условията на икономически разцвет, бяха сериозна причина за мнозина да забавят своето решение за стартиране на собствен бизнес. Днес обаче уволненията се случват навсякъде около нас, на улицата остават дори и добре платени до скоро специалисти, а онези, които запазват работното си място, често заедно с него получават и обещанието за край на бонусите и никакви увеличения на заплатите през следващите месеци. И ако за тези хора алтернативата да започнат „нещо свое“ вече изглежда по-привлекателна, то същото важи в много по-голяма степен за хилядите завършващи студенти, които излизат на пазара на труда в момент, когато никой не ги иска.



НОВИНИ

Нотариалните такси скачат двойно

Таксите при сделките с движимо и недвижимо имущество, за пълномощни, нотариални покани и обявяване на завещание ще скочат двойно. Това стана ясно, след като правителството актуализира в началото на май тарифата към Закона за нотариусите и нотариалната дейност. Въпреки, че документът все още не е подписан от министрите, Нотариалната камара вече го публикува в интернет страницата си. Там е написано, че новата тарифа влиза в сила от 1 юли 2009 година. При това положение, една от най-масовите услуги – заверяването на пълномощно, вече ще струва 5 лева. Досега цената бе 3 лева. Според нотариуси, при покупко-продажба на недвижимо имущество на стойност 90 000 лв. например в момента се плаща такса от 398 лв, но с новата тарифа сумата ще е 680 лв., или увеличението е от 282 лева. Ако имотът е за 200 000 лв., таксата ще е 930 лв. вместо досегашните 518 лева. Таксата за нотариалната покана скача... три пъти и от 6 лв. става 20 лева.



Двойно повече ще се плаща и за изготвяне на нотариални актове - вместо 15 ще даваме 30 лева. Мотивите на управляващите за драстичния скок на таксите е, че в момента действащата тарифа не е променяна близо 10 години, въпреки ръста на инфлацията и увеличението на цените и на разходите за нотариална дейност. Според статистика на Министерство на правосъдието и след увеличението нотариалните такси у нас ще останат най-ниските в Европа, а „завишаването им няма да се отрази осезаемо на реалните доходи на населението“. Никъде в аргументите на управляващите за вдигането на таксите обаче не се споменава фактът, че в последните 10 години пазарните и данъчните оценки на имотите също скочиха, като последното увеличение беше тази година и то с 50 процента. А както знаем голяма част от сумите, които събират нотариусите и адвокатите при сделки са пряко свързани с данъчната оценка.

С други думи глобалната криза е на път да развенчае един мит, доказвайки, че няма нищо сигурно в „сигурното“ работно място и да накара всеки от нас да вложи повече енергия и креативност, когато взима едно от най-важните решения в живота си – как ще си изкарва прехраната.

„Това не е за мен“

Именно този е най-често срещаният отговор, който лично аз получавам, когато питам познати защо не се захванат със собствен бизнес. „Това не е за мен“ най-често означава цяла съвкупност от разбирания, според които бизнесмените са една друга класа от хора, която или е спечелила своите позиции чрез далавери, корупционни схеми и машинации, или просто е на територия, недостъпна за „обикновения човек“. Дори и онези, които обмислят възможността да стартират свой бизнес, най-често оставят тази стъпка за неопределеното бъдеще, когато вероятно всички фактори ще се подредят в тяхна полза и ще могат да го направят безпрепятствено. Всъщност истината е, че

предприемачеството е за всеки

и единственото ограничение е в собствените ни глави. Няма значение какво сте работили, какво образование имате и какви служебни позиции сте заемали до сега. Нека да вземем за пример чистачката в една фирма! Въпреки, че тя е последният човек, когото мнозина биха свързали с успешното предприемачество, аз бих казал, че е дори в по-изгодна позиция от повечето други служители в офиса. Работата на една чистачка често се свежда до половинчасово сутрешно почистване на помещенията. През останалото време тя би могла да намери нови работодатели/клиенти, като сутрин между 7:00 ч. и 9:00 ч. би могла да почиства по два офиса с едночасов преход между тях, а вечер – между 18:00 и 20:00 – още два. През деня пък ще може да намери друг тип клиенти – например богати семейства, които именно тогава искат домът им да бъде почистен. С привличането на първите клиенти нашата хипотетична чистачка би могла да регистрира фирма, а когато работата стане прекалено много, ще може да наеме някоя своя позната, на която да прехвърли част от дейността. С увеличаването на клиентите (все пак коя фирма няма нужда от почистване на офиса) предприемчивата чистачка ще трябва да се концентрира все повече в дейности по управление на бизнеса и все по-малко ще се занимава с това, което е правила в началото – почистване на офиси. Естествено пред нея ще се разкрият десетки нови проблеми – от вероятността да загуби клиент или липсата на кеш, до опити на служителите ѝ да откраднат клиенти, но кой бизнесмен е застрахован от всички тези трудности?

Помислете си – ако за една чистачка е напълно по силите да задвижи собствен бизнес с двете си ръце, една четка и една кофа с вода, то същото важи за всеки здрав човек, без значение дали и какво образование е завършил, на каква възраст е, дали работи и в каква сфера на икономиката. Както вече казах, единственото ограничение е в начина ни на мислене.

Трябват ли ни пари за да стартираме?

Често чувам познати да казват: „Аз знам какъв бизнес да захвана, но ми трябват само 10 000 лв.“ или „Ако имаше кой да ме подкрепи финансово, бих опитал.“ Истината е, че за стартирането на бизнес парите далеч не са задължително условие. За да намерите първите си клиенти, трябва преди всичко да помислите какво вие можете да им предложите. На практика всичко, което ви се отдава, би могло да се превърне в успешен бизнес. Ако рисувате добре – тогава потърсете клиенти, които се нуждаят от дизайнерски услуги; ако имате микробус – намерете магазини, които да снабдявате с продукти; ако сте добри в градинарството – може би ще откриете клиенти сред хотелите и заведенията, които разполагат с цветни лехи за поддържане, а ако имате черен колан по някое бойно изкуство, можете да обучавате на техники за самоотбрана ваши познати срещу заплащане, събирайки постепенно средства за собствена тренировъчна зала. Възможностите са наистина безгранични и за да се уверите в това, ви съветвам да прочетете статията „Как да направим милион преди да навършим 20 години“ на стр. 31 от настоящото издание. Вместо да очаквате някой да ви даде сума за стартиране на бизнес, помислете за

това, което вие можете да гаете на света

и го давайте дори в по-големи количества, отколкото ви се заплаща. Концентрирайте се върху решаване на реалните проблеми на вашите клиенти, мислете за техните цели и необходими и именно с тях съобразете вашата дейност! Усъвършенствайте се, четете и следете новостите в своя сегмент! Имайте предвид, че с развитието на бизнеса ще ви се наложи да отделяте все повече внимание на нови за вас сфери, като счетоводство, администрация, управление на екипи, маркетинг и др.

Фирма или самонаем специалист?

Познавам немалко хора, които работят успешно като самонаети специалисти и с усърдна работа и всеотдайност са успели да привлекат достатъчно клиенти, за да си осигурят висок стандарт на живот. Повечето от тях си вземат парите под формата на хонорари, подписват граждански или авторски договори и нямат никакво

НОВИНИ

NovaTech – състезание за технологично предприемачество

Българският институт за мениджмънт и технологии (<http://www.bimtbg.com>), в сътрудничество със Start UP Foundation, Български ИКТ Клъстер, НР и NEVEQ, организира състезанието за технологично предприемачество и иновативни бизнес идеи NovaTech. Събитието е част от световната надпревара IBTEC (Intel Berkeley Technology Entrepreneurship Challenge), спонсорирана от технологичния гигант



Intel и университета Бъркли, Калифорния. Проектът IBTEC има за цел да представи на настоящите и завършили студенти, академичната общност и бизнеса възможност да работят заедно и да превърнат иновативните идеи в успешен бизнес.

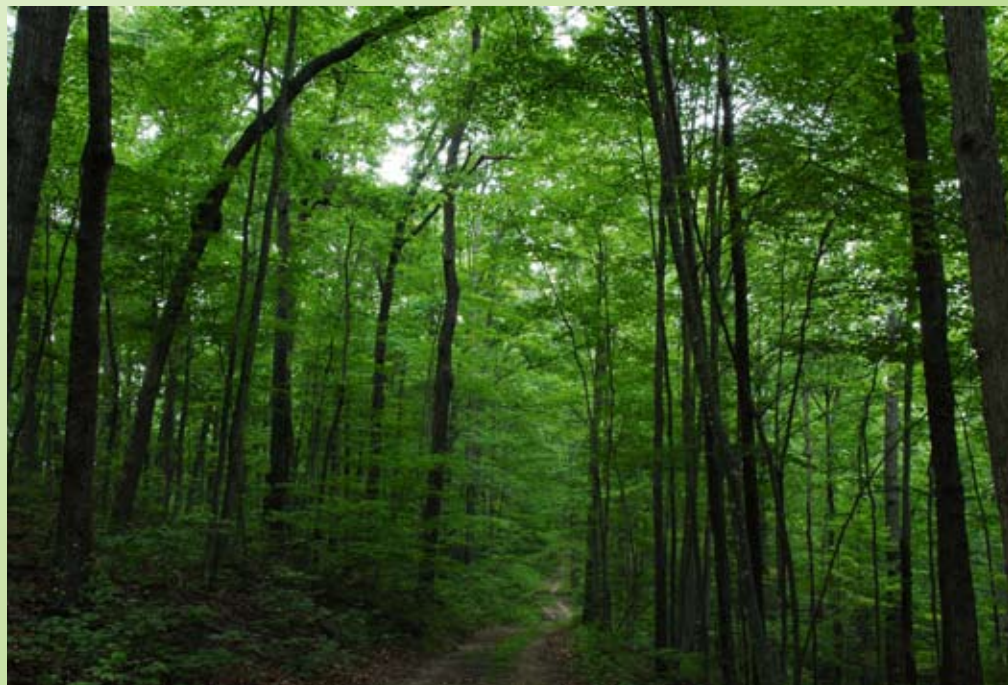
През 2009 година състезанието ще се проведе в България за четвърта поредна година, като двата най-добре представили се български отбора ще получат възможност да отидат на регионалния кръг, където ще премерят сили с отбори от цяла Централна и Източна Европа. Победителят на полуфиналите получава награда от 20 000 щ. долара, а вторият най-добър отбор – 10 000 щ. долара. Най-добрите два отбора от регионалния полуфинал получават възможност да пътуват за световните финали в Бъркли, Калифорния.

Всички участници ще могат да получат: помощ при подготовката на бизнес планове и презентациите си; достъп до потенциални инвеститори; публичност, както и обратна връзка от експерти в областта относно качествата на бизнес проекта им.

В състезанието през 2009 година ще бъдат допуснати за участие отбори, представили бизнес план и executive summary в една от следните области: полупроводници и хардуер; мобилни и безжични технологии; дигитални уреди за дома и потребителска електроника; потребителски софтуер; корпоративен софтуер и ИТ технологии; производство на енергия; нанотехнологии и биотехнологии. Могат обаче да участват и бизнес планове с фокус, различен от горепосочените, при условие че залагат на иновативна технология.

Крайният срок за подаване на executive summaries от отборите на електронен адрес office@bimtbg.com е 10 юни, а за подаване на бизнес планове – 20 юни. Повече информация за конкурса можете да откриете тук: <http://startup-bg.org/?p=45>

намерение да направят следващата стъпка – регистрацията на собствена фирма. Причината се свежда до обяснението, което неотдавна ми даде един приятел: „Защо да давам пари за регистрация на фирма, запазване на име, адвокатски хонорар, счетоводител и всички други административни разходи, след като мога да си получавам парите и под формата на хонорари?“ Действително фирмената регистрация е свързана с не малко разходи и проблеми, които обаче могат да се изплатят многократно, ако погле-



днем в перспектива. Просто защото като служител вие първо работите, след това още преди да получите заплата, ви се удържат данъците и едва тогава харчите остатъка от парите. Ако осъществявате същите дейности като юридическо дружество, първо ще работите, след това ще получавате заплащането за труда си, после ще го харчите и едва

накрая ще плащате данъци.

При това служителът плаща данъци върху целия си приход, докато юридическото дружество плаща данъци само върху разликата между приходите и разходите и то – само при наличието на печалба.

Да допуснем например, че сте програмист или уеб дизайнер на свободна практика и искате да си купите нов компютър, с който да вършите по-добре своята работа. Ако имате собствена малка фирма, ще можете да впишете тази покупка в графа разходи и да намалите по този начин своята печалба, а съответно и данъците си. Ако сте фриленсър, работещ на хонорар, обаче държавата няма да отчете направения от вас разход и ще обложи с данък целите ви приходи. Същото важи и при закупуването на софтуерни продукти, Интернет достъп, телефонни услуги, литература и много други разходи.

Разбира се има и редица бизнеси, при

които фирмата е единствен начин за организиране на дейността. Ако искате да създадете заведение например, вие ще можете да получавате заплащане от вашите клиенти само чрез юридическо дружество и срещу издаване на касова бележка. С налагането на

новата информационна икономика

обаче все повече бизнеси ще се развиват в сферата на познанието и пред все повече

квалифицирани специалисти ще стои въпросът дали да получават заплащането си като служители, външни консултанти или чрез междуфирмени взаимоотношения.

Информационните и комуникационни технологии вече променят правилата на играта, улеснявайки значително стартирането на ново бизнес начинание. Компании като Apple, Microsoft, Amazon, Yahoo! и Google са започнали с по няколко души персонал и за броени години са извели своите основатели до класацията на сп. Forbes за най-богатите хора в света. Преди по-малко от месец пък 30-годишният британец Марк Радклиф беше обявен за първия милионер на Острова, забогатял от търговия със стоки по eBay. Стартирайки бизнеса си преди десет години в гаража на родителите си, днес той притежава дом на стойност 700 000 паунда, а всеки месец фирмата му обслужва средно 36 000 поръчки за онлайн продажби. И още една интересна подробност – много от най-популярните днес Интернет проекти, като MySpace, YouTube и Skype, които вече донесоха на своите създатели стотици милиони долари, са се появили на бял свят именно по време на „дотком“ – кризата от началото на века. Можем само да гадаем дали сегашната рецесия няма да роди ново поколение успешни предприемачи. Сигурното е, че когато се задава голяма вълна, най-добрият избор си остава, да се научим да караме сърф :))

НОВИНИ

Започва инициативата „Рисков капитал за стартиращи компании“

Tailored Solutions Management Ltd., бутикова компания за управление на инвестиции и консултантски услуги обяви началото на инициативата „Рисков капитал за стартиращи компании“. Целта е развитието, популяризирането и финансирането на стартиращи компании с перспективни идеи и екип.

Начинанието е сред първите по рода си в България. Очаква се то да спомогне за идентифицирането на предприемачи и идеи с висок потенциал, които се нуждаят от начално финансиране (т. нар. seed capital), както и да идентифицира и привлече физически лица с наличен свободен капитал и желание за инвестирането му в рискови дейности. Освен това според организаторите, инициативата ще спомогне за създаване и поддръжане на добра инвестиционна култура у привлечените инвеститори.

Инициативата вече е привлякла интереса на инвеститори и в настоящия момент се търсят предприемачи на стартиращи компании, които се нуждаят от финансиране и считат, че идеите им са иновативни и имат потенциал за висока възвръщаемост. Инвестиционният фокус е ориентиран към проекти, свързани с IT и сродни технологии, но от Tailored Solutions Management посочиха, че са отворени и към останалите сектори. „Нашите потенциални инвеститори са предимно физически лица, наричани „бизнес ангели“ в чуждестранната икономическа литература. Размерът на инвестициите, които можем да предоставим, е първоначално до 50 000 евро на компания. Според постигнатите предварителни споразумения и показани резултати, е възможно договарянето на повторно финансиране. Задължителна част от инвестиционния процес е определянето на стратегия за излизане от инвестицията (exit strategy). Тези и други детайли по процеса ще бъдат определяни индивидуално и не са в обхвата на настоящото съобщение“ - съобщават от компанията. Желаящите да участват в процеса по подбор на проекти, ще трябва да изпратят резюме в рамките на две - пет страници, което да включва: обобщено описание на компанията и нейните услуги; и/или продукти, които ще предлага; кратки биографични данни за собствениците и мениджърския екип; стратегически цели на начинанието; бюджетна оценка на желаните капитал за финансиране. Срокът за получаване на предложението е 12 юни 2009 г.

Има ли го още Кошмарът на фирмената регистрация

Дара Христова

За всеки, който не се е занимавал с регистрация на нова фирма, този процес изглежда доста страшен, лишен от синтезирана информация по въпроса и твърде сложен. И в общи линии наистина е така. Без

сте подходящите хора, с които да го направите и имате достатъчно воля и желание да се захванете със собствен бизнес, то тогава регистрацията на фирма не би трябвало да е проблем, който да застане на пътя ви!

Имате няколко варианта. Първият е да се борите сами с тежката бюрократична система в България и да



значение дали създавате дружество с ограничена отговорност (ООД), еднолично дружество с ограничена отговорност (ЕООД), акционерно дружество (АД) или пък ще осъществявате своята дейност като едноличен търговец (ЕТ), ако не сте запознат с детайлите на процедурата ще се оплетете до ушите в непонятна документация и ще изхабите солидно количество нерви. В никакъв случай обаче, регистрирането на предприятие не бива да бъде пречка за добрите предприемачески идеи и тяхното осъществяване, нито пък да е повод за отлагането им във времето.

Ако сте наясно с основната дейност, която ще развivate, избрали

отделите достатъчно свободно време за да обработите нужните документи и да ги подадете за регистрация в Агенцията по вписванията. Вторият вариант е да платите на адвокат и той да свърши „черната“ работа, а вие само да се подписвате на обозначените места. Третият е с упълномощено от вас лице, което да се занимава с чакането по опашките в офисите на Агенцията по вписванията.

Първото, с което трябва да сте наясно е предметът на дейност на бъдещата ви фирма, след това ще трябва да и измислите име, както и да определите юридическата форма – ООД, АД, ЕТ.

НОВИНИ

Семинар по онлайн маркетинг ще се проведе в София

На 9 юни (вторник), в столичния хотел Хилтън ще се проведе семинар по онлайн маркетинг, под надслов „Непознатите работещи решения“. Събитието се организира от списание .net и ABC Design & Communication, а специален гост – лектор ще бъде Ейса Бейли (<http://www.mappbg.com/sendst/link.php?M=117018&N=314&L=111&F=H>) – експерт по вирусен маркетинг. Карьерата му в Интернет започва още през 1996 г., когато се заема с дизайн на уеб страници. Първият сайт, който създава с комерсиална цел, е на международното списание за информационни технологии The Register.co.uk. От тогава се занимава с планиране и осъществяване на онлайн кампании, реклама, режисиране на видео и дизайн на продукти за много водещи марки.

Семинарът има за цел да запознае аудиторията с най-новите световни тенденции в онлайн маркетинга и рекламата, както и с някои непознати работещи решения. В него ще вземат участие и експерти в сферата на онлайн маркетинга от България: Венци Костов (<http://pool.bg>); Александър Варов (mail.bg); Милко Георгиев (buzzdash.bg); Веселин Ангелов (Gemius Bulgaria); Маргарита Боева (Nielsen online), както и Жюстин Томс (ABC Design & Communication). Регистрация може да бъде направена на адрес: <http://www.mappbg.com/sendst/link.php?M=117018&N=314&L=120&F=H>

Правителството подкрепя надомните работници

Министерският съвет одобри Конвенция №177 относно надомния труд и я предлага на Народното събрание за ратифициране. Документът е приет през 1996 г. на 83-ата сесия на Международната конференция на труда. Конвенцията изисква ратифициралите я държави да приемат, прилагат и периодически преразглеждат национална политика по отношение на надомния труд. В този процес те следва да се консултират с представителните организации на работниците и служителите и на работодателите, с цел подобряване положението на надомните работници.

Конвенцията съдържа изискване към държавите тяхната национална политика да защитава, доколкото е възможно, равенството между надомните работници и останалите платени работници, като се отчита специфичният характер на техния труд. Еднаквото третиране би трябвало да обхваща правото на тази категория работници да създават свои организации, правото на безопасни и здравословни условия на труд, правото на възнаграждение, на социално-осигурителна защита, на достъп до обучение, минимална възраст за допускане до работа и защита при майчинство. Към Министерството на труда и социалната политика ще бъде създадена експертна работна група, която да подготви предложения за законодателни изменения в действащите нормативни актове.

Какво ще Ви струва регистрацията на фирма?

Ако използвате услугите на адвокат (а това е препоръчително, най-малкото защото ще спестите време, а и рискът от грешки при попълването на документацията ще е сведен до минимум), си пригответе поне 500 лева. Сумата, с която ще трябва да се разделите обаче е доста разтегливо понятие, защото за различните дружества (ООД, АД, ЕТ), таксите са различни. Хонорарът на адвоката започва от 100 лв., но само при положение, че е ваш близък. В останалите случаи цените са 200-250 лв., в зависимост от това дали даденият юрист е от „големите имена“ и стигат до 1000 евро за обслужване на чуждестранни юридически лица. За самата регистрацията на ООД например, ще трябва да платите на Агенцията по вписванията 160 лв. и

ЕООД е 5000 лв., а за АД – 50 000 лв.), но имайте предвид, че отделните финансови институции работят с различни такси. Началният капитал трябва да бъде внесен по сметката преди подаването на заявлението за регистрацията в Агенцията по вписванията. Също така, ако решите да си изтеглите парите от банката, след като получите положителен отговор, пак ще трябва да платите такса за преминаване от набирателна сметка в разплащателна. Добре е да уточним, че от края на 2008 г. управляващите намалиха задължителното минимално ниво на уставния капитал, който трябва да внесете. Така например за ООД вместо 100% или 75%, можете да внесете само 35 процента. Според Търговския закон, срокът за донасяне на целия размер на капитала не може да бъде по-дълъг от две години от вписване на дружеството в Търговския регистър.



отделно още 50 лв., за запазване на име на фирмата (за срок от 6 месеца). При създаване на АД цената е над 200 лева. Нека не пропускаме, че освен за ЕТ, за всички останали юридически форми, са нужни и нотариално заверени декларации. За ООД цените при нотариусите са около 50 лв., за АД зависи от броя на акционерите, членовете на надзорния и управителния съвет, както и самите декларации. В банката, която сте избрали, също ще ви изръсят с поне 50 лв. за откриване на набирателна сметка за внасяне на уставния капитал (за ООД и

Относно сроковете,

в които ще можете да се сдобие с чисто нова фирма, към днешна дата положението е доста по-розово в сравнение с миналата година по това време, когато се чакаше повече от месец и половина (за което се разказваха и много вицове). Сега обаче след подаване на заявление съгласно Закона за търговския регистър до 14 дни трябва да получите отговор, но според адвокати се чака не повече от ден. Има и друг тънък момент. Ако документите се подават в София, те не се

НОВИНИ

СуперХостинг.БГ предложи облекчени условия за стартиращи предприемачи

Българският доставчик на хостинг услуги СуперХостинг.БГ (<http://www.superhosting.bg/>) обяви подкрепата си за участниците в конференцията Start UP IT, която се проведе на 16 май в ректората на Софийския университет. Събитието събра над 300 млади хора, които получиха ценни съвети за възможностите за стартиране на бизнес в сферата на Интернет и информационните технологии. СуперХостинг.БГ предостави на всички участници във форума ваучер за отстъпка при закупуването на който и да е от трите хостинг плана на компанията – СуперСтарт, СуперПро и СуперХостинг. Освен това тя ще подкрепи младите предприемачи със съвети и консултации, при стартирането на дейност в Интернет.

СуперХостинг.БГ е Златен спонсор на конференцията Start UP IT, а управителят на компанията Любомир Русанов представи пред участниците в събитието предимствата от използването на SaaS (Software as a Service) услуги при старта на нов бизнес проект. Целта на хостинг доставчика е да популяризира сред българските младежи възможностите за стартиране на бизнес в сферата на Интернет услугите и уеб базираните медии – сегмент с изключително голям потенциал за ръст.

„Интернет секторът е сред малкото сфери на икономиката, които не само не търпят спад



по време на кризата, но и се развиват с още по-бързи темпове. Много от най-популярните Интернет проекти, променили света през последните години, са стартирали именно по време на предишната голяма „дот ком“ криза в началото на века и вероятно много от бъдещите значими явления в Интернет ще се появят именно сега. Затова целта на СуперХостинг.БГ е да убеди младите български предприемачи, че те също могат да участват в тази революция и да стартират бизнес, който да остави следа в световната история“ – заяви Любомир Русанов – „Освен това днес всеки предприемач, независимо в каква сфера работи, едва ли може да си позволи да няма сайт и нашата цел е да се позиционираме като надежден партньор, който предлага не само хостинг услуги и продажба на домейни, но също качествена поддръжка, както и редица услуги с добавена стойност в сферата на Интернет.“

сканират и вкарват в базата данни на Агенцията по вписванията веднага, както е в другите градове. Издава ви се входящ номер и след около 3 дни се извършва самата регистрация. Ако имате възможност можете да подадете заявленията си от Перник например, тъй като според юристите там става доста по-бързо. Добре е да знаете, че

ако получите отказ за регистрация,

за да извършите повторна, трябва отново да заплатите такса и да подадете документите си. Има възможност и да напишете молба за изтегляне на заявленията с цел да отстраните обстоятелството, заради което е отказана регистрацията, но по думите на служителите от Агенцията по вписванията това отнема много повече време.

Търговският регистърът влезе в действие на 2 януари 2008 г., но във вид, който приличаше по-скоро на експериментален модел, отколкото на функционираща система, която да улеснява бизнеса. След пускането му, всички търговски фирми трябва да се пререгистрат в срок от 3 години, като подадат документи в офисите на Агенцията по вписванията или чрез електронния портал на системата. Сега адвокатите вече могат да пререгистрат и регистрират компании дори като подават документите им със своя личен електронен подпис. (Пререгистрация ще може да се прави и от лица, които имат писмено

пълномощно от управителя на дружеството,

без да е необходимо то да е нотариално заверено.)

Първоначално се избира раздел „Електронни услуги“ в портала на Търговския регистър (www.brga.bg). Ако се установят несъответствия или грешки, има възможност да се направят корекции. След това се пристъпва към подписване с универсален електронен подпис. Когато заявлението бъде прието от регистъра, автоматично се издава входящ номер, който е във формат година-месец-дата-час-минута-секунда. В национален мащаб за всяка секунда може да се издаде само един номер – тоест така ще се избегне дублирането. Системата на Търговския регистър разпределя на случаен принцип изпълнените заявления към длъжност-

ните лица, които преценяват дали да регистрират фирмата, или да откажат, ако установят нарушения. Това означава, че документите на юридическо лице от Русе могат да се разглеждат от служител в Бургас, като всеки чиновник ще получава само по една задача и няма да има право да я сменя с друга. Освен това, ако подавате заявленията си по електронен път,

плащате само 75% от гължумата такса.

Относно информацията, която ще бъде публична и достъпна за всички, вече няма конфликт със Закона за личните данни. Това означава, че ще се вижда цялото фирмено досие, но без персоналната информация за собствениците на дружеството.

От Агенцията по вписванията увериха също, че проблемът с висенето по опашките отдавна е отстранен. Това се случи след като бяха обособени отделни гишета за приемане на заявления, за извършване на справки, за издаване на удостоверения и за запазване на имена на фирми. Според изпълнителния директор на агенцията Даниела Митева броят на обработените документи дневно зависи от вида на заявените обстоятелства или заявените за обявяване актове. На ден могат да се обработват средно около 1000 пакета от документи. След всичко казано дотук, съвсем нормално идва и въпросът възможно ли е бизнесмен в България да бъде щастлив? Да, определено... ако не му се налага да плаща излишно данъци или да се съобразява с

абсурдни регулаторни режими.

Е, освобождаването от взаимоотношения с бирниците няма как да излезе от сферата на мечтите, но що се отнася до премахването на тежките бюрократични спънки, има лъч надежда. Няма как да не отбележим, че приемането на Закона за търговския регистър бе крачка напред в полза на предприемачите. За съжаление, както с много други неща в мила та ни родина и улеснената фирмена регистрация все още е само едно чудесно хрумване, което е много далеч от практическо реализиране. Същото важи и за намаляването на задължителния капитал за учредяване на ООД от 5000 лв. на 100 лв., за което управляващи и опозиция все още не могат да се разберат... но това е съвсем отделна тема...

Показаха първата Cloud operationalна система

Американският доставчик на решения за виртуализация VMware, Inc. представи първата cloud operationalна система VMware vSphere 4. Според представители на компанията все повече клиенти ще се насочват към решенията от типа private clouds, което ще им помогне да избегнат порочния кръг от статична IT инфраструктура и постоянно нарастващите IT бюджети за поддръжка на наличния хардуер в крак с новостите на пазара. Private clouds решенията ще спомогнат за значително опростяване на компютърната инфраструктура с цел понижаване на разходите и задоволяване на бързо изменящите се изисквания на бизнеса. „VMware е пионер във виртуализацията на x86 архитектурите от 10 години насам, като първа предложи на пазара решения, като hypervisor и VMotion, които вече се възприемат като синоними на VMware. Компанията предлага и първата платформа от събрани в едно сървъри, дискови масиви и мрежи, която дава възможност на клиентите да намалят изразходвания капитал и оперативните си разходи за компютърни ресурси до 60-70%. VMware vSphere 4 е следващата стъпка в еволюционната стълба на иновативните решения предлагани от компанията” – твърди Пол Мариц, президент и изпълнителен директор на VMware. VMware vSphere дава възможност за обединяване на голям брой виртуални машини и голямо количество физически ресурси в една обща логическа система от ресурси или т.нар. „computer plant“, основан на cloud технология.

Конференция, посветена на IT аутсорсинга, ще се проведе в София

Как потребителите и доставчиците на изнесени IT услуги приемат хвърлената от пазара ръкавица в условията на криза, какви са предизвикателствата в управление на голяма компания в тези трудни времена и може ли доставчикът да стане част от компанията клиент? Тези и много други въпроси ще бъдат разгледани в рамките на третата национална конференция „Изнасянето на IT услуги – възможности за бизнеса в условията на криза“. Тя ще се проведе на 9 юни в столичния хотел Шератон, а организатор е Ай Си Ти Медия. Събитието е насочено към предимствата на аутсорсинга на технологични услуги и перспективите пред този бизнес модел. Акцентът тази година ще бъде върху възможностите, които този подход разкрива пред бизнеса в условията на криза. Форумът вече се утвърждава в бизнес общността като средище за опознаване на технологичния аутсорсинг, обмяна на опит и препоръки, както и осъществяване на нови бизнес контакти. Мероприятието се радва на фокусирана посещаемост и се стреми да представи на аудиторията възможностите за изнасяне на IT услуги извън водещия бизнес, както и да даде предпоставки за успешно реструктуриране на корпоративните организации при отделяне на IT дейността в името на цялостната ефективност и повишаване на конкурентоспособността на едно предприятие.

Осем идеи за лесен бизнес старт

В кои пазарни ниши можем да стартираме, без да разполагаме с голям първоначален капитал

Александър Александров

През януари 1994 г. двама студенти от университета в Станфорд създават софтуерна програма, с чиято помощ да търсят по-лесно в Интернет материали за следването си. Техните имена са Джери Янг и Дейвид Фило, а въпросната програма, по-известна като Yahoo!, по-късно им осигурява място в класацията на списание Forbes за най-богатите хора на планетата. Давам този пример, за да покажа, че всяко начинание би могло да се превърне в успешен бизнес и стереотипите от типа „Не мога да стартирам, защото нямам начален капитал“ са само извинение, с което мнозина оправдават нежеланието си да положат усилия, за да променят собствения си живот. Безспорно

една идея не е достатъчна

за успеха на което и да било бизнес начинание. Също толкова важни са и цялостната визия на предприемача, ежедневните усилия, вложени от него в развитието на тази идея, съобразяването с променящите се пазарни условия и не на последно място способността му да увлече след себе си други хора, които да вземат дейно участие в бизнеса. В началото на всяко бизнес начинание обаче стои идеята на неговия основател и често именно тя може да бъде решаваща за първоначалния му успех.

Мнозина започват бизнес, след като вече са се наложили като специалисти в определена пазарна сфера и постепенно преминават от позицията на скъпоплатени служители към тази на предприемачи, превръщайки своите работодатели в клиенти. Има обаче и ентусиасти, които са взели твърдото решение да тръгнат

по пътя на предприемачеството, но не са убедени с какъв бизнес да се захванат. Затова екипът на New Business ще се постарее във всеки брой на изданието да предлага на вниманието ви нови идеи за стартиране на бизнес, които не изискват голям първоначален капитал. Целта на рубриката „Нови бизнес идеи“ не е непременно да ви насочим към точно определен пазарен сегмент или дейност, а по-скоро да провокираме вашата креативност. Убедени сме, че сами можете да откриете най-подходящата идея за собствения си старт в предприемачеството и желаем единствено да подкрепим този процес.

Две са възможните изходни позиции,

при избора на пазарна ниша,

към която да се насочим. Първата е определяне на собствените ни силни страни – какво можем да правим по-добре от другите, в кои сфери имаме повече опит, контакти и успехи. Втората и много по-важна изходна позиция е да определим това, от което пазарът има нужда. Освен тези два фактора е добре да вземем предвид още един: навлизането на новите технологии и свързаните с него промени в структурата на световната икономика. Буквално всеки ден се появяват нови професии, нови пазарни ниши и цели нови сегменти, които бързо изместват традиционни сфери на икономиката. Само преди по-малко от десет години осъществяването на интервю на живо чрез телемост от другия край на света беше технологично предизвикателство, а днес сме свидетели как една национална телевизия провежда такива интервюта, използвайки безплатното и достъпно за всяко дете приложение Skype. Същото това приложение за безплат-

НОВИНИ

Mobio.bg предлага нови SMS услуги за блогъри и Интернет предприемачи

Mobio.bg обяви ново портфолио от услуги за SMS микроразплащания, подходящи за собственици на блогове, уеб-сайтове и Интернет предприемачи. За първи път, компанията обяви и SMS номер на тарифа 4 лв. До този момент най-високата тарифа за SMS, която мобилните оператори предлагаша беше 2 лв. „С тези услуги целим да подпомогнем развитието на всички блогъри и фриленсъри“ – заяви Веселин Кънев, главен изпълнителен директор на Mobio.bg и добави, че само за няколко дни от тестовото пускане на услугата тя вече се радва на огромен интерес.

Разширеното портфолио от продукти на Mobio.bg включва специално разработени модули за най-разпространената блог платформа Wordpress. Това ще позволи на всички собственици на блогове лесно да организират платени SMS услуги с възможност за генериране на допълни приходи. SMS услугите включват различни разновидности SMS микроразплащания като SMS реклама, SMS гласуване и SMS платено съдържание. Услугите на Mobio.bg са напълно безплатни и не е необходимо да се заплащат месечни или начални такси. Те са достъпни на <http://www.mobio.bg>. Самата конфигурация на продуктите е лесна и бърза, без да се изискват технически умения за боравене с нея.

Създават институция за финансиране на стартиращи предприемачи

Българска банка за развитие (ББР) ще създаде дъщерно дружество за микрофинансиране. Една от целите му е да продължи дейността на Програма JOBS, чийто програмен срок изтича в края на 2009 година. Това обяви изпълнителният директор на банката Сашо Чакалски на международния форум „Държавни политики и възможности за бизнес във време на криза: международни и национални примери“, който се проведе в София.

Създаването на институция за финансиране на стартиращи микро и малки предприятия към ББР ще даде възможност натрупаните финансови средства по Програмата JOBS, в размер на около 6 млн. долара, да бъдат използвани дългосрочно на револвиращ принцип. (Револвиращ кредит – в момента, в който погасите някаква част от него, веднага можете да я изтеглите отново.)

Програмата JOBS стартира през 2000 г. като съвместен проект на Министерство на труда и социалната политика (МТСП), МИЕ и Програмата на ООН за развитие (ПРООН) с цел създаване на работни места чрез предоставяне на финансови (микролизинг) и нефинансови (консултантски и информационни услуги, обучение) услуги в подкрепа на бизнеса на стартиращи, микро и малки предприемачи. В тази връзка е създадена мрежа от 42 бизнес центъра из цялата страна, предимно в селските райони. За деветте години на съществуването си с помощта на JOBS са създадени 33 500 дългосрочни работни места, предоставени са 14,9 млн. долара под формата на лизингови активи на 1 900 стартиращи и микро предприятия.

на гласова и видео комуникация по Интернет само за три години направи създателите си – двама естонски разработчици – милиардери, след като беше придобито от eBay за над 2.6 млрд. щ. долара. Затова ако вие се чудите с какъв бизнес да се захванете, имайте предвид, че сегменти, като Интернет медии, IP – комуникациите, бизнес софтуерът и разработката на уеб сайтове могат да ви дадат много по-добра отправна точка, отколкото повечето традиционни сектори на икономиката.

И така, ето няколко възможности за

ни материали, транспортирането на фирмените материали и продукти (ако изложението се провежда в друг град) и т.н. И ако в големите компании със собствени маркетингови отдели има кой да се заеме с организацията, то в повечето малки и средни фирми това най-често не е така. В резултат нерядко виждаме фирми, които са запазили щандове на изложения, платили са за тях, но в крайна сметка не са използвали оптимално маркетинговите и търговски възможности на събитието, защото не са успели навреме да организират качествено участието си. Техните мениджъри вероятно



стартиране на нов бизнес, достъпни дори за предприемчиви хора, които нямат първоначален капитал:

1. Обслужване на фирми, участващи в изложения

Там, където има проблеми и реални потребности, винаги има място за бизнес. В България днес се правят десетки изложения годишно, а участващите в тях фирми са хиляди. Най-често техният екип е зает с основната дейност на компаниите и въпреки че ръководителите отчитат важността на участието в изложения, те рядко са напълно подготвени за всички аспекти от фирменото представяне – от визията на изложбения щанд, през ангажирането на човек, който да стои на щанда или да раздава брошури на входа на изложението, до разпечатването на нови реклам-

биха се съгласили да платят малко повече на външен организатор, който да се нагърби с всички задачи и да следи за сроковете, докато те самите използват времето си за да управляват ефективно своята фирма. Ако превърнете в бизнес обслужването на такива компании, нищо чудно съвсем скоро да се окажете с повече клиенти, отколкото ресурси за работа.

2. Прогажба на аудио книги

Продажбата на книги под формата на аудио файлове не е някаква новост, а в много страни по света, от САЩ до скандинавските държави, вече е голям хит сред масовата аудитория. В България през последните години се наблюдават всички условия за успешното развитие на този бизнес – нарастваща употреба

Излезе Версия 2.0 на софтуера за онлайн магазин Summer Cart

Фирма Mirchev Ideas представи версия 2.0 на първото завършено българско решение за онлайн магазини Summer Cart (<http://www.summcart.bg/>). Софтуерът, който позволява бързо и лесно стартиране на Интернет магазин, вече има редица подобрения, улесняващи потребителите на платформата и повишаващи степента на сигурност при използването ѝ.

Една от най-интересните новости във версия 2.0 на Summer Cart е възможността за продажба на продукти, подлежащи на download, включително софтуер, аудио, видео и текстови файлове. Това разширява значително възможностите за стартиране на бизнес със Summer Cart, добавяйки към тях създаването на онлайн магазини за музикални изпълнения, филми, видеоигри, книги в аудио или текстов формат, цифрови лекции, учебници и софтуерни приложения, включително програми за мобилни телефони.

Друга интересна новост във втората версия на онлайн магазина е добавеният модул за цени на едро, насочени към определена клиентска група, който може да бъде комбиниран и с отстъпка за количество. Освен това собствениците на версия 2.0 на Summer Cart вече могат да предлагат отстъпки не само като парична сума, но и под формата на безплатна доставка. Новости има и по отношение на разплащанията – улеснени са възможностите за разплащания по банков път, както и чрез ePay, а освен това са добавени два нови модула за извличане на валутни курсове –

на дигитални плеъри, големи задръствания по улиците, в които е изключително удобно да си сложиш слушалки на ушите и да забравиш за околния свят, а нараства и броят на хората, които се интересуват от нови литературни заглавия. В сравнение с хартиените книги, тези в аудиоформат са много по-удобни и съдържанието им е достъпно докато сте в рейса, колата, докато карате колело или вървите пеша по улицата. Освен това са и много по-екологични, защото колкото и да обичаме добрите стари хартиени книги, трябва да признаем, че те са станали причина за изсичането на огромен брой дървета през последните няколко века. В аудиоформат можете да предложите почти всякакви съдържания – от художествена литература, през лекции или кандидат – студентски теми, разнообразни учебници и дори последните новини, свалени на потребителския плеър в MP3 формат сутринта. Бизнес моделите също са разнообразни – от платено съдържание, защитено от копиране с някаква DRM – технология, до разпространение на безплатни аудио книги, с интегрирани реклами в тях.

3. Интернет медия

Днес е по-лесно от всякога да създадем собствен информационен сайт и да го превърнем в успешен бизнес. Достатъчно е да закупим домейн и хостинг, да направим олекотен дизайн, добра оптимизация за търсачки и популяризиране на сайта, както и интересно съдържание. През юли 2007 г. двама български младежи – Александър Ненов и Цветомир Георгиев – продадоха създадения от тях сайт <http://www.teenproblem.net> на Инвестор.БГ АД за сумата от 50 000 евро, след като го бяха развивали няколко години. Примерите продължават с <http://www.rabota.bg>, <http://www.gladen.bg>, <http://www.bg-mamma.com/>, <http://vbox7.com/> и редица други Интернет проекти, чиито създатели ги продадоха за не малки суми. Тъй като стартирането на Интернет медия е лесно, в този сегмент вече има и много участници. Затова е от голямо значение новите проекти да бъдат добре позиционирани, както и да се постави акцент върху създаването на голяма общност от потребители около тях. Новинарски сайтове вече има много, но липс-

ват нишови сайтове, като например силна уеб медия, фокусирана върху бедствия и кризи или пък такава на тема изобразително изкуство. Не са малко и случаите по света, в които развитието на интересен блог също се превръща в силен бизнес.

4. Електронна търговия

Подобно на горните два бизнес модела, този също е свързан с бързото развитие на новите технологии. Според много пазарни анализатори, електронната търговия е сред малкото икономически сектори, които през следващите месеци ще запазят възходящото си развитие, независимо от глобалната икономическа криза. Просто защото се намираме в етап на мащабна миграция от традиционния начин на продажби в познатите ни търговски помещения наречени магазини, към онлайн платформи със същото наименование. Електронните магазини обаче имат огромен брой преимущества и удобства в сравнение със своите традиционни събратя. Потребителят, пазаруващ онлайн, може да посети страницата с желания от него продукт, докато удобно седи на стола си, да сравни за броени минути цената на продукта с тази в пет други електронни магазина, да изпрати линк на свои приятели, които да му помогнат със съвет и веднага да прочете повече информация за стоката в Интернет, както и мненията на вече закупили я клиенти по форумите. При това той ще спести времето за обикаляне по търговските центрове. Собственикът на електронен магазин пък ще спести много средства, защото няма да заплаща всеки месец наем за помещение, ток, вода и други режийни разходи, както и заплати на продавачи. Освен това още със стартирането на сайта, той ще получи достъп до цялата Интернет аудитория, включително и до потребители от други населени места, докато отварянето на традиционен магазин ще привлече предимно клиенти, минаващи в близост. В резултат онези, които изберат да стартират търговска дейност онлайн ще се радват на много по-висока норма на печалба и все пак ще успеят да предложат по-изгодни цени на клиентите си, отколкото собствениците на традиционни магазини.

5. Бизнес в Second Life

Ето още един пример за това, колко лесно е да забогатеем, като се



от централните банки на Канада и на Австралия. Сред останалите обновления са улеснен достъп на потребителите до подкатегориите с продукти, възможност да се поставят банери, както и възможност за добавяне на картинки към продуктовете категории.

„При създаването на Summer Cart ние се ръководихме от философията да сведем предимствата на електронната търговия до всеки български предприемач, предлагайки лесен за инсталиране и поддръжка онлайн магазин на достъпна цена. С втората версия на решението разширяваме значително възможностите за онлайн бизнес, позволявайки лесно стартиране на магазин за музика, филми, видеоигри или софтуерни приложения. Всички подобрения, направени във версия 2.0, имат за цел да улеснят собствениците на Интернет магазини, позволявайки им да подобрят обслужването на своите потребители и да оптимизират времето си, концентрирайки се върху основната си дейност“ – посочва Георги Мирчев, изпълнителен директор на фирма Mirchev Ideas, която е създател на Summer Cart.

НОВИНИ

Спиди Нет и Макс Телеком предлагат услуги за мобилен офис

Софийският Интернет доставчик и телеком оператор Спиди Нет и WiMAX – операторът Макс Телеком стартираха партньорство, в рамките на което ще предложат първата у нас оферта за двойно резервиран широколен 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 решение 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 предпочетено 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 изплащат своята себестойност.

Предложениято 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 широколен 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.

„WiMAX стандартът, както и използваната от Спиди Нет технология Fiber-to-the-Building, са сред най-бързо развиващите се комуникационни технологии в света и десетки оператори вече са базирани на тях своите широколентови услуги. Радостно е, че България този път не изостава от световните тенденции и с новото съвместно предложение ние се стремим да дадем на потребителите още по-богати възможности за мобилен достъп до бизнес услуги, развлечения и мултимедийно съдържание, без значение къде се намират“ – заяви Страхил Иванов, изпълнителен директор на Speedy Net.

възползваме от новите технологии. Second Life представлява виртуален триизмерен свят, в който потребителите могат да общуват чрез своите компютърно генерирани образи (аватари), да създават нови виртуални предмети (дрехи, автомобили, сгради и др.), да се учат или да се забавляват. Създаден по подобие на много Интернет базирани игри, Second Life отдавна се е превърнал

чете, създали бизнес в Second Life, включва още търговци на виртуални дрехи, на съдържание за възрастни, както и консултанти, които уреждат виртуалното присъствие на реални компании.

6. Зала за бойни изкуства

Със стартирането на бизнес в сфера-



в бизнес платформа, в която вече функционират виртуални офиси на стотици реални компании. Тук Nokia продава своите телефони, Coca Cola популяризира напитките си, Intel провежда фирмени обучения, а IBM дори е изградила виртуален конферентен център, в който водещи лектори провеждат семинари за служители на компанията от цял свят. Причините за интереса на бизнеса към Second Life са много, но най-важни са бързо нарастващата аудитория (към момента в този виртуален свят „живеят“ над 16 милиона потребители), както и много по-ниската себестойност на виртуалните срещи, обучения и конференции, в сравнение с реалните (все пак за да съберете няколко стотин служителите от различни точки по света, ще трябва да дадете не малка сума за самолетни билети, хотели и логистика). Компаниите използват Second Life за маркетинг, реклама, проучвания на потребителските нагласи, продажби на своите продукти онлайн, а все повече потребители печелят и от търговията с виртуални стоки. Айлин Грейф например стана известна като първата милионерка, натрупала реално състояние от продажба на виртуални недвижими имоти, а списъкът на предприема-

та на бойните изкуства, вие залагате на няколко широко разпространени сред масовата аудитория потребности и интереси – желанието да се научим да се защитаваме, да подобрим външния си вид, самочувствието си и не на последно място – интереса към източната култура, с която свързваме много от бойните стилове. Аудиторията е голяма и по официални данни, разглеждани заедно бойните изкуства са сред най-популярните спортове в България, заедно с футбола, волейбола и др. Ако ще правите тренировъчна зала, е за предпочитане вие самите да имате висока степен по съответното бойно изкуство. Това обаче далеч не е задължително, защото освен добър инструктор, развитието на такова начинание има нужда от познания по счетоводство, данъчно право, маркетинг и много други чисто бизнес сфери. Истината е, че в България има не малко добри инструктори по бойни изкуства, но клубовете, които развиват успешен бизнес от това далеч не са много. Източниците на приходи от зала за бойни изкуства започват с таксите на обучаващите се, преминават през привличането на спонсори, търговията с различни артикули (например цветни колани, кимона, приспособления за тренировка, видеоматериали и книги) и стигат до организирането на

НОВИНИ

Нотариусите ще правят справки по търговския регистър

И нотариусите да могат да издават справки и удостоверения, които съдържат извлечения от търговския регистър или копия от електронния образ на документите, въз основа на които са извършени вписванията, заличаванията или обявяванията. Това ще бъде факт, ако депутатите приемат обсъдените на второ четене промени в Закона за търговския регистър. В момента това може да прави само от Агенцията по вписванията. Предвижда се още нотариусите да могат да издават удостоверения и относно определен търговец или клон на чуждестранен търговец дадено обстоятелство не е вписано.

Според измененията в нормаива нотариусът задължително да удостоверява датата и часа на изготвянето на документите и съответствието им със записите в търговския регистър.

Според Института за пазарна икономика: От юни вече работим за себе си

Според изчисленията на Института за пазарна икономика символичната дата 27 май поставя границата между периода, в който работим за себе си и този, през който работим за държавата. Пресмятането се е осъществило на няколко етапа. Първо се определя колко заработват данъкоплатците в България за ден, като очакваният брутен вътрешен продукт (БВП) се разделя на календарните дни в годината. Така за тази година се получава, че средно на ден българите изработват 201 млн. лева.

След това планираните приходи в бюджета (без да се броят помощите и субсидиите, които получаваме от Европейския съюз) се разделят на дневната заработка за да се види колко дни са необходими за да се съберат парите, които ще постъпят в хазната. За 2009 г. планираните приходи в бюджета са 29.55 млрд. лева. Така се оказва, че за да се изработят тези пари са необходими 147 дни.

Най-малко дни сме работили за държавата през 2002 г., когато "денят на свободата от правителството" е настъпил още на 18 май. Миналата година сме работили 3 дни по-малко от тази, за да попълним хазната.

Денят на свободата от данъци е показател за ролята на държавата и степента на преразпределението в икономиката. Колкото по-късно в годината настъпва този ден, толкова по-голямо облагането на бизнеса и гражданите в страната. Денят на свободата от правителството се отбелязва в редица страни по света. Ако използваме същата методология, от развитите държави, членки на ОИСР, най-рано този ден настъпва в Южна Корея – на 23 април. Следват Австралия – на 30 април, Швейцария – 1 май, Словакия – 10 май, Япония – 12 май, Ирландия – 19 май.

платени демонстрации, консултации по самоотбрана или такива при заснемане на каскадьорски изпълнения, както и провеждане на оригинални тиймбилдинги, съчетани с обучение по бойни изкуства.

7. Управление на входното пространство

Ето още една възможност, която не е свързана с новите технологии, а е напълно традиционна. Както знаем, управлението на един вход включва редица дейности, свързани с неговото регулярно почистване, поддръж-

вложите само ентузиазъм, собствено-то си време и много малко средства. Обявете дата и място за провеждането на турнир (например по футбол), направете силно популяризиране (листовки по улиците и училищата, постинги в Интернет форумите, съобщения до пресата, група във Facebook и други social networking платформи), изпратете предложение до потенциални спонсори, погрижете се за съдии, медицинско лице и т.н. Приходите ще дойдат от таксата за участие на всеки отбор, както и от евентуално привличане на спонсори. Като извадите от тях разходите за



ка на осветлението, асансьорите, общите помещения, извършването на ремонти и др. Най-често тези отговорности се вменяват на домоуправители, избрани сред живеещите във входа, които обаче рядко имат време да се занимават с подобни дейности. Една фирма за управление на входното пространство би могла срещу неголяма месечна такса да се заангажира с всички описани по-горе задачи и в добавка да търси нови приходоизточници за живеещите във входа – например наематели за общите входни помещения или пък рекламодатели – в случай, че на покривите или по стените има удобни места за външна реклама.

8. Организиране на любителски спортни прояви

Ето ви един пример за бизнес, в който първоначално е достатъчно да

награден фонд, наем на зала, заплащане на съдии, купа (при желание), озвучаване (при желание), разпечатване на рекламни листовки и др., ще разберете дали печелите, или губите. Ако се специализирате в успешното провеждане на турнири, можете да предложите на по-големи компании и организацията на брандирани прояви, финансирани изцяло от тях. Можете да организирате подобни прояви както по футбол, баскетбол, плажен волейбол или джитбол, така и по далеч не толкова традиционни игри, като електронен спорт (Counter Strike, Warcraft, Starcraft) или пък състезание за най-добри майстори на коктейли. В Япония например са изключително популярни турнирите между работи, имитиращи прийоми от бойните изкуства. Все пак не забравяйте, че сме в България и помислете за спорт, който ще привлече повече участници, публика, а съответно и спонсори.

НОВИНИ

През юни ще е ясно дали България влиза в рецесия

Дали България навлиза в рецесия, ще бъде ясно на 10 юни. Това заяви във Велико Търново председателят на Националния статистически институт (НСИ) Мариана Коцева. Към момента статистиката не разполага с официални данни. Нека уточним, че за рецесия на икономиката може да се говори, когато бъде регистриран спад през две последователни тримесечия, но измерени спрямо предходното тримесечие. По думите на Коцева тази методика на сравнение на данните се е наложила през последната година в света именно заради кризата.

Междувременно финансовият министър Пламен Орешарски изрази надежда, че бизнесклиматът у нас ще се нормализира до 2-3 години. Той препоръчва времето до тогава да бъде използвано за реструктуриране, за оценка на показателите за ефективност и за оптимизиране на разходите на фирмите.

Близо 500 млн. лв. чакат да бъдат усвоени

През тази година Българска банка за развитие (ББР) ще отпусне 500 млн. лв. на търговските банки в България за подпомагане на малки и средни предприятия, съобщиха от финансовата институция. Предоставянето на кредитни линии на банките е част от правителствения пакет мерки "Пазарна гъвкавост" за минимизиране на негативните ефекти от световната финансова криза върху българската икономика.

Около 250 млн. лева от средствата са договорени с 13 банки за осигуряване на средносрочно и дългосрочно инвестиционно кредитиране, предекспортно финансиране, както и финансиране за подпомагане на усвояването на средствата по структурните фондове на Европейския съюз (ЕС). Кредитната линия към една банка са в размер до 20 млн. лв. и се предоставят за срок до 10 години с до 5 години гратисен период. По тези кредитни линии търговските банки могат да предоставят заеми на малките и средни фирми с максимален размер до 2 млн. лева на кредитополучател.

Близо 100 млн. лева са заделени за финансиране на земеделски производители. Максималният размер на кредитната линия към една търговска банка не може да надхвърля 25 млн. лв. С целевия ресурс банките ще могат да предоставят оборотни кредити на селскостопански производители. Максималният размер на заемите ще е до 500 хил. лв. и вече 12 банки са заявили интерес към получаване на паричния ресурс. Предвидената сума за гаранционни схеми е 72 млн. лева. Очаквайте подробности по темата в следващия брой.

Бюрото в офиса – какво беше това?

Отживелица или необходимост е традиционната заетост?

Люба Славова

Ако сте избрали сегашния момент за старт на своето бизнес начинание, много вероятно е да се чудите как да орежете разходите си и служителите, въпреки ключовото им значение за развитието на бизнеса, не правят изключение. Добрата новина е, че с помощта на модерните информационни технологии и използвайки някои нови форми на заетост, вие можете да организирате своя екип при минимални разходи за обезпечаване на работни места и при това – без да нарушавате законите.

Начинът на работа в днешно време е доста разтегливо понятие. Само преди няколко години се дивяхме на американските филми, в които бизнесмени по бански разпъваха лаптопите си на плажа и превеждаха милиони в Швейцарски банки, управляваха корпорациите си от разстояние или просто отмятаха част от ежедневните си задължения. Други пък вдигаха телефона и с две изречения приключваха работата си за деня. Днес филмовите сценарии вече са реалност, която предлага невероятно разнообразие от форми на труд. Благодарение на модерните технологии километрите вече нямат значение, а отрупаните с бумажни бюра в офисите

постепенно се превръщат в отживелица.

Стига да не е свързана с производство, работата днес почти не изисква задържане на едно конкретно място. За някои това е удобство, което пести излишни разходи, но за други е просто лукс, който не могат да си позволят. За да претеглим плюсовете и минусите на „модерните“ начини на работа, няма как да не се запознаем първо с традиционните.

Повечето работодатели автоматично се обръщат към постоянната заетост, обвързана с осемчасовия работен ден, регламентиран в Кодекса на труда. В зависимост от дейността, обаче, работното време може да варира до десет, дори дванадесет часа на денонощие (както е в областта на услугите). На първо време това се отразява върху месечните възнаграждения на персонала, които растат пропорционално на изработените часове (а те се заплащат двойно след края на работния ден).

В дългосрочна перспектива

обаче постоянната заетост е свързана с фиксирани разходи за консумативи, сметки за ток, вода и парно, поддръжка на наличната техника и наетите помещения. А те няма как да бъдат редуцирани, особено ако са свързани с производство. Известна гъвкавост би могло да има в работата на мениджърите, които не са непременно свързани към бюрото и стационарния си телефон, но в тези случаи заплатите им обикновено зависят от постигнатите резултати (брой продажби, например), което от само себе си излиза извън концепцията за постоянната заетост. Допълнително ограничение е изискването трудовият договор да се прекратява с минимум 30-дневно предизвестие, което налага предварително планиране на кадровите промени и съвременна организация на интервюта за назначаване на нов персонал.

С две думи, постоянната заетост обвързва служителите с конкретна месторабота, а работодателите – с

разходи за нейното поддържане.

Ако във фирма с десетина служители тези средства са символични, то в по-големите компании могат да бъдат сериозно перо от порядъка на десетки хиляди лева. А в условията на нестабилна икономика подобен разчет на бюджетните средства, кой-

то не позволява гъвкави решения, съвсем не е за предпочитане. Все пак ключов стремеж за всеки предприемач си остава постигане на максимална ефективност с минимум средства. Златната среда действително се постига трудно, но не е невъзможна.

Един от пътищата към нея минава през т. нар. аутсорсинг на дейности (от англ. outsource), който означава извеждане на част от дейностите в една компания към външна фирма. Ясно е, че при такова решение необходимостта от наемане на помещения, подписване на договори със служители и осигуряване на необходимата

в дългосрочен план, ако сами се заемат с нея.

Добро решение в подобни случаи е и временната заетост, но в по-модерната ѝ форма - т. нар. „лизинг на персонал“, по-известен, като

„служители под наем“.

Водещият принцип тук е „наемай при нужда“, като при него няма никакви ограничения по отношение на времето и продължителността на договора, възрастта или квалификацията на служителите. Тъй като временната заетост не е регламентирана в Кодекса на труда, услугите

наетият персонал се освобождава, а контрактите се прекратяват. По този начин могат да се наемат чистачки, строителни работници, водопроводчици, счетоводители, дори адвокати или мениджъри на проекти.

Добрата страна на този вид услуга е, че по всякакъв начин защитава интересите, както на работодателите, така и на служителите. От една страна тя решава проблема с бързото

намиране на допълнителна работна ръка,

а от друга предлага чудесна възможност за осигуряване на хора, които да заместят постоянен служител в отпуск по болест, в командировка или лятна ваканция, както и жените в майчинство. Тази форма на заетост е много удобна и за компаниите, когато имат нужда от кадри за няколко седмици или месеци, но не искат да губят време за формалности по тяхното назначаване и освобождаване. Работата е там, че бюрократичните процедури по регистрацията на трудовия договор понякога отнемат повече време, отколкото е продължителността на периода, за който компанията ще използва въпросния служител. Факт е, че в момента един управител не може да си позволи лукса да наеме секретарка за три дни, когато неговата се разболе, защото ще изгуби поне две седмици за нейното назначаване и освобождаване.

Чрез

наемането на временни служители

се елиминират ограниченията в Кодекса на труда, свързани със срочните договори. Сегашните разпоредби забраняват на работодателите да ги прекратяват предсрочно, защото дължат неустойки, нито пък да ги продължават за период до една година, ако се наложи. В този контекст временната заетост предлага онази гъвкавост, от която бизнесът има нужда в условията на променящи се пазари и потребности. Формата е изключително полезна за компаниите в сферата на туризма, селското стопанство, строителството, преработвателната индустрия и най-вече за изпълнителите на проекти. Истината е, че решения има. Стига да бъдат потърсени.



техника отпада, а с нея и голяма част от разходите. Чудесен пример за това са различните мобилни оператори. Преди години те стартираха с цели армии от инженери, които да изградят мрежите им и да следят за качеството на връзката. Днес обаче, когато тези мрежи вече не могат да се разширяват, а поддръжката е само формална, голямата част от

служителите стават излишни. Това кара фирмите да закриват подобни отдели или изобщо да не ги планират в бизнеса си и да се обръщат към подизпълнители. Тъй като последните разполагат с необходимата техника и персонал, компаниите правят разходи само за тяхното наемане. Не им се налага дори да обособяват работни места за целта. Работата се върши предимно от разстояние и не ангажира допълнителни ресурси. Цената на услугата е по-висока от пазарната ѝ стойност, но е няколко пъти по-ниска от това, което фирмите биха платили

се предлагат от специални агенции, различни от бюрата по труда. Те поддържат обширни бази данни с потенциални служители на всякаква възраст (от студенти до пенсионери) и с всякакъв професионален опит (от обикновени работници до специалисти). По подобен начин работят и познатите агенции за подбор на персонал, но с тази разлика, че хората в агенциите за временна заетост са техни служители и подписват трудов договор с тях, а не с компанията, за която ще работят. Бизнесът ги взема „под наем“, сключвайки търговско споразумение с агенцията, от която ги наема. В този документ се посочват месечно то възнаграждение, работното време и място на служителите, периода, за който са ангажирани, бонусите, които евентуално ще получават, както и сумата, която компанията ще плати за предоставените ѝ кадри. Когато срокът на договора изтече,

Акценти от конференцията StartUp IT

Над 300 студенти обсъдиха възможностите за започване на технологичен бизнес с водещи предприемачи от сектора

Александър Александров

Колко пари ви трябва, за да стартирате собствен бизнес в сферата на информационните технологии? „Повечето IT идеи нямат нужда от финансиране. Можете да започнете да ги осъществявате и след това да търсите такава“ – отговаря на този въпрос Калоян Георгиев от фирма All telecoms и добавя, че кризата е дори подходящо време, за обмисляне на идеите за старт. Георгиев, заедно с още десетина основатели на технологични компании, беше сред лекторите на първата у нас конференция за стартиращи предприемачи в IT сферата Start UP IT.

Събитието се проведе на 16 май в аулата на ректората на Софийския университет и събра над 300 студенти и други млади хора, желаещи да създадат собствени компании. Форумът беше организиран от Start UP Foundation (<http://startup-bg.org>), която развива поредица от конференции, лаборатории и др. мероприятия в подкрепа на стартиращите бизнесмени у нас.



Програмата на Start UP IT обхваща лекции и панелни дискусии с участието на инвестиционни фондове, бизнес ангели и успели предприемачи в сферата на информационните технологии. Хора, като Николай Горчилов и Виктор Францес, създатели на Орбител, Дилян Павлов – на Netage Solutions, Костадин Йорданов – на Бианор и Виктор Пенев – на Нетинфо разказаха на младежите

какви възможности се откриват за IT бизнес

в световен мащаб и по какъв начин младите специалисти у нас могат да се възползват от тях. Проявата беше подкрепена от хостинг компанията СуперХостинг.БГ, инвестиционният фонд NEVEQ, минерална вода Девин и ERP – компанията Алое Ко.

Посланието на организаторите на Start UP IT е повече от ясно: IT секторът и в частност Интернет услугите предоставят десетки възможности не само за стартиране на успешен бизнес, но и за превръщането му в глобално явление. С други думи технологиите не само улесняват възможностите за старт, но и обещава много по-богати плодове от предприемаческата дейност, в сравнение с много традиционни сектори на икономиката. Примерите за компании,

започнали дейността си в гаражи

и превърнали се за няколко години в глобални лидери в технологичния сегмент, са десетки – като започнем от Apple и Microsoft, и стигнем до Yahoo!, Google, Facebook или YouTube. Затова и целта на конференцията беше главно да „запали“ предприемаческия дух в младите хора, които се занимават с високи технологии, както и да им пред-





не можеш да я реализираш, но нека тя да излезе на пазара.” Дилиан Павлов, съосновател на Netage Solutions пък посъветва студентите да използват времето в университета, за да изградят контакти, като участват в студентските клубове и лабораториите на Start UP Foundation. “Хората, които ще успеят, са

тези, които искам да променят света”

– заяви по време на конференцията Виктор Пенев, съосновател на водещата Интернет медийна група Нетинфо. Той посочи, че категорично не би инвестирал в идея, която ще е много печеливша, но няма потенциала да промени света.



Според ръководителя на организацията Валентин Алексиев, главната цел на инициативите е да провокира младите хора у нас и да създаде ключови предпоставки за старта на

стави полезна информация и нови възможности за стартиране на собствен бизнес. „Целта ни е хората да разберат, че могат да правят това, което обичат и да го развият в успешен бизнес. По този начин ще са най-полезни за себе си и за общест-

ни ценности” – убеден е Виктор Францес, който посочи, че

идеите за бизнес са в „ефира“

и трябва само подходящата нагласа, за да бъдат уловени. Според него една идея може да хрумне почти по едно и също време на няколко човека, които не са свързани по между си. “Когато имаш велика идея, не ти пука дали е криза или разцвет. Ти не можеш да спиш!” - добави още съоснователят на телекомуникационната компания Орбител, която днес е сред водещите оператори в България.

Според Калоян Георгиев „По-добре някой да открадне идеята ти, ако ти

Темите на форума

1. Защо да стартирам?
2. Опитът на студенти-предприемачи
3. Тенденции и възможности на глобалния пазар
4. Излизане на глобалния пазар - как го правят българските ИТ фирми
5. Инвестиране в стартиращи компании
6. Какво да направя отпук нататък?

ството като цяло. Start UP е за тези, които искат да превърнат своите идеи в успешен бизнес” – убеден е Валентин Алексиев, лидер на Start UP Foundation.

За да стартираш ти трябва силен екип,

който е по-важен от добрата идея; една година стартърп е равна на 10 години университет; а за да успееш, трябва силно да искаш да промениш света – това са част от изводите, направени от участниците във форума. „Най-важни са ценностите. Трябва да бъдете до последно верни на своите ценности и да търсите хората, които ги споделят. Въпросът не е в това какви ценности ще си напишем на плаката, а какви са нашите собстве-





повече нови фирми. “Да започнеш работа е по-лошо от това да фалираш, защото дори не си опитал да промениш живота си“ - твърди Вальо и добавя, че който иска да учи

какво е бизнес, трябва да отиде в университет, а който иска да прави бизнес, просто трябва да стартира. У нас традициите в предприемачеството са малко и нагласата сред повечето млади хора е да търсят реализация в голяма компания, с осигурена заплата и бонуси. Същевременно в Западна Европа и САЩ ролята на новостартиращите компании отдавна се оценява като ключова за развитието на цялата икономика. Затова и значението на всяка една конференция, организирана от отбора на Start UP Foundation, многократно надми-

нава бройката на присъстващите студенти и може би някой ден отражението от тяхната дейност също ще бъде оценявано в общоикономически мащаб. Вальо и неговия екип обаче вече са концентрирани върху следващите си начинания – състезанието за технологично предприемачество NovaTech и предстоящата национална конференция Start UP 2009.

Видеоклипове с всички лекции от форума Start UP IT ще бъдат достъпни до дни на адрес: <http://startup-bg.org>



Участниците в Start UP IT

1. Делян Павлов, основател и Директор, Netage Solutions и Commetric
2. Виктор Франсез, Partner, NextBillion Ventures
3. Николай Горчилов, Partner, NextBillion Ventures
4. Костадин Йорганов, съосновател и Изпълнителен директор, Бианор
5. Йордан Кацаров, съосновател и Директор, NG Systems
6. Борислав Димитров, съосновател и Технически Директор, NG Systems
7. Георги Дичев, съосновател и Менеджър, Future Media
8. Тодор Колев, съосновател и Менеджър, Obecto
9. Владимир Цветков, съосновател, Obecto
10. Виктор Пенеv, съосновател и Изпълнителен директор, Нетинфо
11. Атанас Юруков, съосновател, Favit
12. Калоян Георгиев, Изпълнителен директор, All telecoms
13. Ивайло Христов, съосновател и Директор Бизнес развитие, Social Media
14. Любомир Русанов, Управител, Superhosting.bg
15. Сребрин Ватралов, основател и Менеджър, Wisdom.bg

Направете си визитки за пет минути

С помощта на онлайн инструментите може бързо и лесно да създадете професионално изглеждащи визитни картички за минимално време

Захари
Димитров

развитие на делови отношения.

Представете си, че най-накрая сте реализирали мечтата си да започнете Поразяващата визитна картичка е като запомняща се реклама! Тя съз-

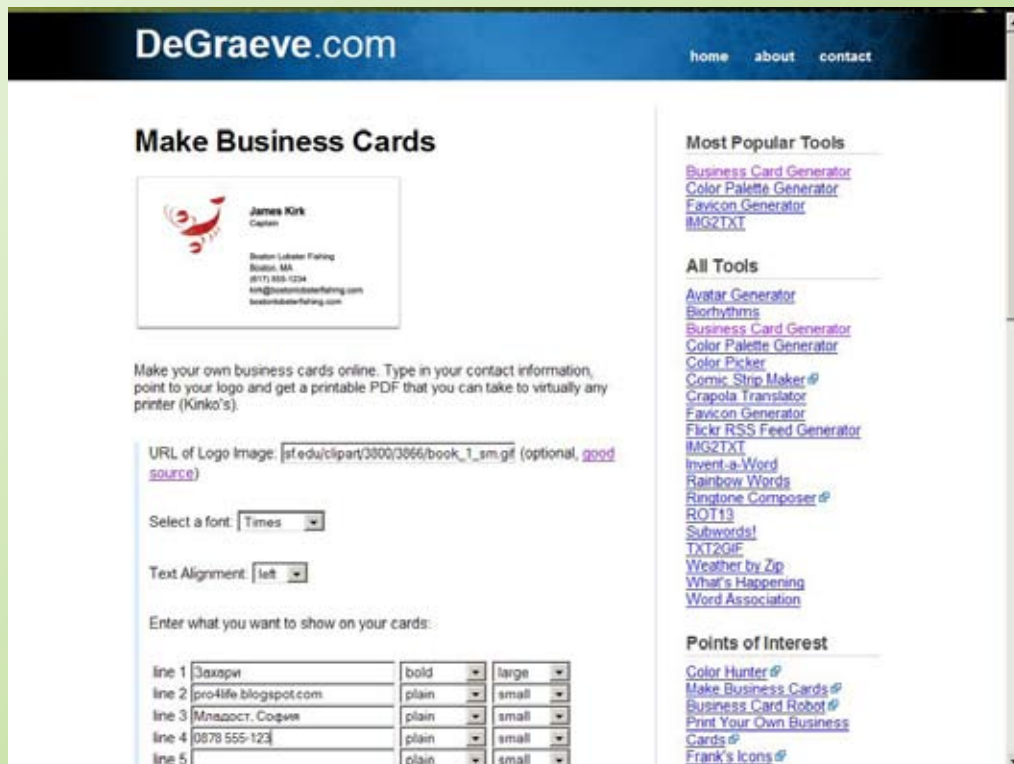
да се прекалява с използването на цветове, илюстрации или шрифтове, както и с излишна информация. Не трябва да се забравя, че бизнес визитката може да повлияе както положително, така и отрицателно на отношенията с вашите партньори. Хората, посветили живота си на високите технологии, знаят че съществуват множество приложения за създаване на визитни картички. Много от тях са безплатни и сравнително лесни за усвояване. Но в света на Уеб 2.0 е наистина безсмислено да търсите сред хилядите програми в Интернет и след като изтеглите избраните да отделите необходимото време за инсталиране и изучаване. Тук

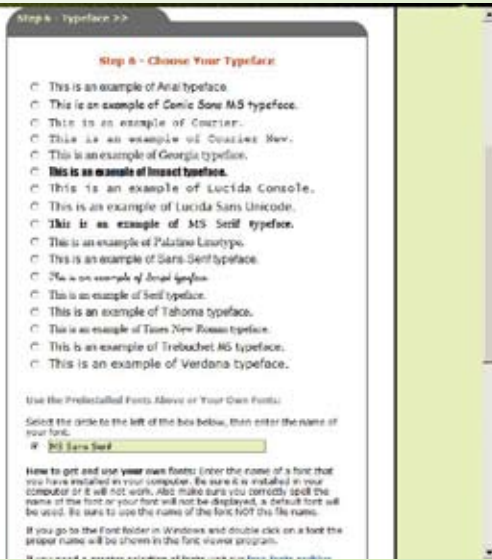
на помощ идват онлайн инструментите

за създаване на бизнес визитки. С тях можете буквално за по-малко от пет минути да създадете напълно професионално изглеждаща визитка, при това само с няколко щракания на мишката. Идеята е много проста и в същото време изключително ефикасна. Отивате на сайта на избраната програма, където ви се предлага избор на дизайн на вашата бъдеща визитна картич-

свой собствен бизнес! Сбъднали сте вашата идея и концепция и сте преминали през всички хиляди процедури по регистрация на компанията ви. Предстои ви да се впуснете в дълбоките води на фирмените дела и нямате търпение да започне да печелите. Неизбежното става реалност с настъпването на първата ви среща с вашите бъдещи партньори и инвеститори. И точно в този момент се сещате, че нямате визитна картичка, която да им оставите на разположение, след отличното впечатление, което със сигурност ще оставите у тях. Размяната на визитки се е утвърдила като незаменим ритуал при сериозни бизнес срещи. Самите малки листчета са изключително значим фактор за създаване и

дава впечатление, както с детайлите и вниманието, което са отделени при създаването си, така и с професионалния си и изчистен облик. Колекционерите на визитни картички, знаят колко еднотипни могат да бъдат повечето и в същото време, колко уникални някои нестандартни хрумвания. Както и при всички бизнес решения и при бизнес етикета си има правила. При изработването на визитките не бива





експресната ви визитка няма да изглежда като наистина последното нещо за което сте помислили ;-)

Пример за подобен сайт е Business Card Land (<http://www.businesscardland.com/home/create-business-cards.html>). Той е изключително удобен за начинаещи потребители на Уеб 2.0 инструменти, или за всеки, който иска да приключи с досадната задача по създаването на визитки за нула време. Сред различните опции за дизайн на бизнес картичките може да избирате както от обикновени и геометрични шаблони, така и богато орнаментирани или разчупени модели. Всяка една от представените

мостри има по два стандартни изгледа, така че да не губите време да търсите измежду много варианти. След

избор на желаня гизайн

може да изберете дали да има, или не разстояние между визитните картички на един стандартен А4 лист, така че да може по-лесно да ги изрежете след като ги отпечатате. Първият вариант позволява отпечатване до осем визитки на един лист, а вторият – на десет. Текстът, който може да въведете, обхваща общо десет текстови полета в стандартно местоположение в зависимост от избрания шаблон. Не е задължително да попълните всички. Следва избор на два цвята за текста и един за фон, който спокойно можете да пропуснете, ако не разполагате с цветен принтер. Последната стъпка включва опции за настройка на генерирания от сайта PDF файл в зависимост от това дали ще го отпечатате в домашни условия или искате да занесете във фото студио. Натискате бутона Create PDF и

преди га са изминали гору пет минути

от посещението ви на сайта вече разполагате с напълно професионално

ка. Тези, които имат желание могат да променят различни елементи по основните макети, които са представени. Втората стъпка е въвеждане на информацията за вас и данни за контакт. Обикновено сайтовете имат стандартни полета, които трябва да се попълнят като например телефони, email, сайт, адрес и дори потребителските ви идентификации в различни онлайн чат мрежи като Skype, ICQ, Windows Live. В случай, че не желаете да въвеждате информация във всички полета, може просто да ги оставите празни - например, ако вашия сайт все още не е готов или пък не желаете да го промотирате на визитната си картичка.

Третата и последна стъпка е преглед и **отпечатването на новата ви визитка.**

Ако разполагате с включен принтер може директно да я отпечатате от сайта, но по-добрия вариант е да я изтеглите на PDF и да я отпечатате в някое фото или копирно студио, където може да имат по-твърда, или поне цветна хартия. По този начин

Slogan Generator Instantly Generate Slogans Online FREE Business Card Creator



Slogan Generator Instantly Generate Slogans Online simply enter any word or phrase to make hundreds of custom slogans built around your word or phrase with a simple click of your mouse. You can use our slogan generator to help you to make a slogan for your business cards. If the slogan generator doesn't provide the right slogan, the generator will give you ideas to make one yourself.

Slogan Generator >>

Slogan Generator Instantly Generate Slogans Online

Your Customized Slogan:

Keep in mind the slogans are generated for all sorts of applications.

I see new business in your future.

Enter a word or phrase to generate your slogan.

new business

Generate My Slogan

This code can be used as a signature on your message board using BBCode while supporting the slogan generator.

```
[size=18][b>I see new business in your future. [/b] [/size]
[url=http://bizcardcreator.com/slogan_generator.htm?kw=new business]
[size=9]Slogan Generator[/size] [/url]
```

га излезете за среща сlegt поло- вин час,

това е едно от-
лично решение.
В апликацията
съществува въз-
можност да при-
качите собствено
лого или изобра-
жение към ви-
зитната картич-
ка. Както и при
Business Card

Land, писането на текст на кирилица е проблемно.

BizCard Creator (http://bizcardcreator.com/cgi-bin/business_card_creator.pl), както недвусмислено става ясно от името му, е друг сайт за създаване на бизнес картички. На разположение са 12 семпли шаблона и десет полета за текст. Опциите позволяват избор на картинка за фон, включително и качване на предварително приготвена такава, както и поставяне на лого. Избора на цветове също е част от стандартните опции. Това, което прави този инструмент добър е възможността за по-добра настройка на шрифта,

изглеждаща бизнес картичка.

Единственият недостатък, при това доста сериозен, е че PDF генераторът на сайта не поддържа текст на кирилица. Това може да се поправи, ако се използва впоследствие PDF Editor, за да се редактира вече готовия дизайн на визитната картичка. Регистрацията за услугите на Business Card Land е безплатна и осигурява достъп до над 80 различни шаблона и по-богати опции за оформлени на визитките, включително и създаване на двустранни макети.

Друг подобен онлайн инструмент за създаване на бизнес визитки има на страниците на проекта DeGraeve.com (<http://www.degraeve.com/business-cards/>). Той е доста по-ограничен откъм функционалност и не предлага разнообразни мостри. За сметка на това работата с него е още по-елементарна. Ако наистина трябва

включително и опция за ползване на шрифт инсталиран на вашия компютър. Тъй като не генерира PDF файл, а използва браузъра за визуализация на визитката по ваш дизайн, тук няма да имате проблем при писането на текст на български език. Друго полезно въведение е

генератор на бизнес ге- виз.

Ако стартирате собствен бизнес и искате да блеснете в очите на партньорите може да ползвате тази функционалност на сайта (http://bizcardcreator.com/slogan_generator.htm). Тя работи изключително семпло: чрез въвеждането на ключова дума – например сферата на дейност на вашата фирма, получавате девиз на английски език, който

може те да добавите към визитната си картичка. Въпреки че стъпките за създаване на бизнес картички при BizCard Creator са повече, отколкото на останалите разглеждани сайтове, преминаването през тях е удобно и приятно.

Любителите на Google, които търсят други подобни сайтове могат да ползват ключовите думи business card (визитна картичка на английски език). Допълнително идея е да се намерят и разгледат шаблони за създаване на бизнес визитки за OpenOffice.org, Microsoft Office или друг офис пакет който използвате.

Описаното тук решение не е заместител на професионалните рекламни агенции и изобилието от възможности и форми за дизайн на визитни картички, които те предлагат. Нито на специализираните софтуерни приложения за създаване и обработка на професионални бизнес визитки. От друга страна от



изглеждащи визитки, определено си струва. Пестенето на средства за развитие на бизнеса, не е в не-

Pick Colors

Print 8 cards per page.
(Works with "print-to-edge pre-cut business card paper that has .75" top margin, .5" side margin and .5" space between cards).

Print 1 card per page.
(For submitting card design to a commercial printer).

Make PDF / Print

I am using perforated or clean edge Business Card Paper (no cutting guides).

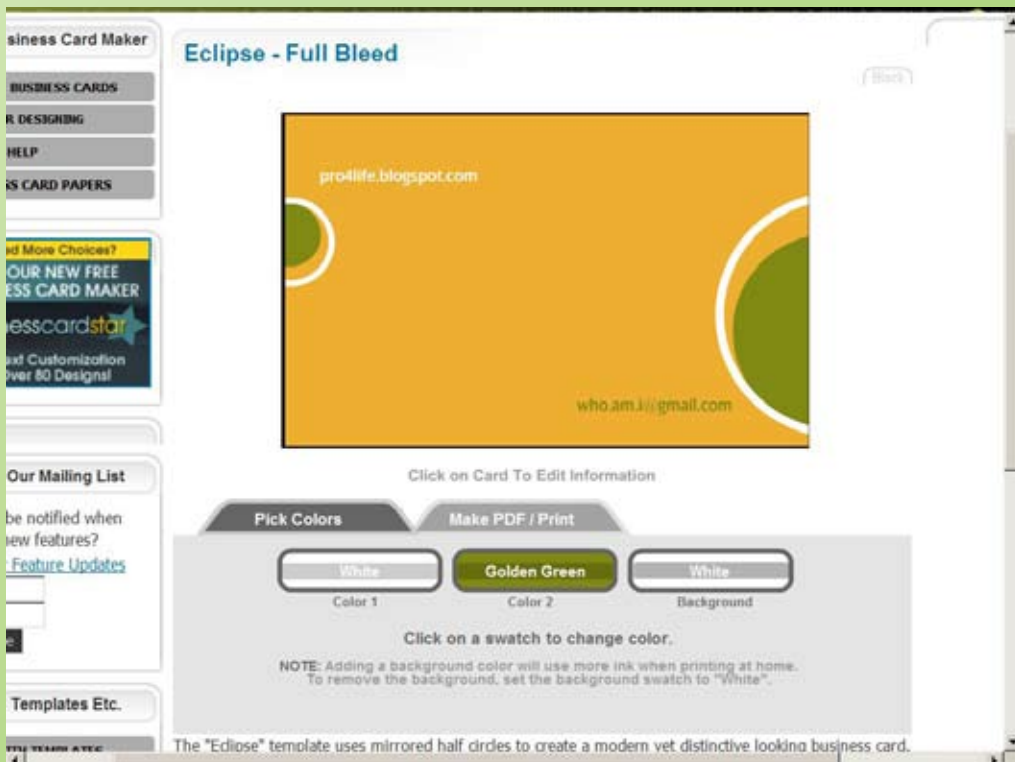
I will cut them out myself (give me cutting guides)

Create PDF

The PDF will open in a new window... so make sure you turn off your pop-up blocker for this site.

гледна точка на инвестицията във време и средства които се отделят за създаването на впечатляващо добре

гова полза, но във времената на глобална криза понякога може да бъде оправдано.



Визитните картички се появяват за първи път във Франция през 17 век по времето на Луи XIV.

Визитните картички се появяват за първи път във Франция през 17 век по времето на Луи XIV.

По онова време те били наричани "Визитни билети" и всъщност представлявали разнообразност на съществуващите тогава карти за игра – размерът им бил малко по-малък от човешка длан. Посетителите поставяли на тях своите инициали и други важна информация за себе си. Те служели за тържествено представяне на собствениците си сред обществото, тяхното величие и слава. По-късно, заимствани от френския дворцов етикет те били пренесени в Америка и Европа.

(информацията е от <http://vizitka.bg/>)

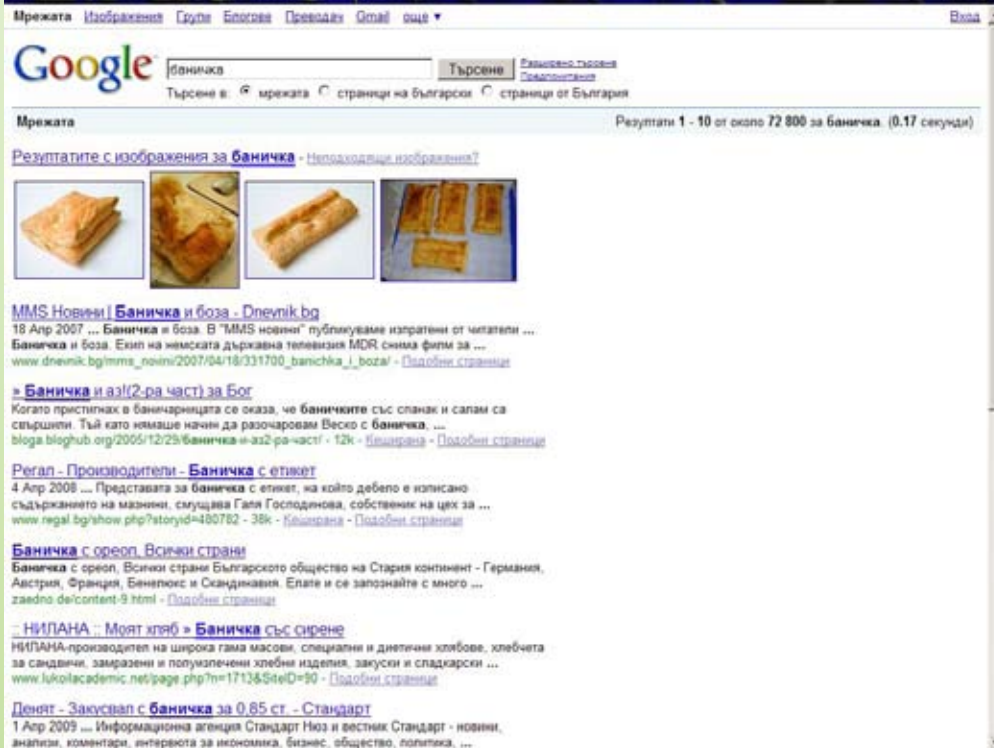
SEO* – мощно средство за популяризиране на бизнеса ви

Захари
Димитров

Всеки начинаещ предприемач знае колко трудно е да намери първите си клиенти, да се представи в добра светлина – да стане достъпен в нишата, в която е насочил своята компания. Тези на пръв поглед рутинни задачи стават още по-трудни за изпълнение в настоящата глобализираща се икономика, в която един български предприемач може неочаквано да се окаже в конкуренция с фирма от САЩ, Европейския съюз или примерно Виетнам. Ако се замислите, вероятно и във вашия квартал ще откриете много добра малка фирма за ИТ услуги, съществуваща от дълги години, но не успяла да премине локалното си ниво на развитие. Може би в нея работят много добри специалисти, услугите, които предоставят, са достъпни и си струват, но лошото им позициониране на пазара ги обрива, да останат посредствен играч в този динамичен и конкурентен сегмент.

Липсата на инвестиции в маркетинга

на едно предприятие, независимо дали то е най-обикновена баничарница, или софтуерна компания с възможности за международна дейност, рано или късно води до лоши последици за бизнеса. Замислете се защо Microsoft толкова години успява да държи едно от водещите места в ИТ пазара и ще проумеете една част от общата картина. Успехът на корпорацията се корени в постоянно променящия се и адаптиращ се към нови-



Мрежата Изображения Групи Блогове Преводы Gmail още ▼ Вход

Google баничка Търсене Разширено търсене Повдигнатост

Търсене в: Мрежата Страници на български Страници от България

Мрежата Резултати 1 - 10 от около 72 800 за баничка. (0.17 секунди)

Резултатите с изображения за баничка • Неподходящи изображения?

MMS Новини | Баничка и боза - Dnevnik.bg
18 Април 2007 ... Баничка и боза. В "MMS новини" публикуваме изпратени от читатели ... Баничка и боза. Експерт на немската държавна телевизия MDR снима филм за ...
www.dnevnik.bg/mms_novini/2007/04/18/331700_banichka_i_boza/ - Подобни страници

» Баничка и аз! (2-ра част) за Боб
Когато пристигнах в баничарницата се оказа, че баничките със сланик и салам са свършили. Тъй като нямаше начин да разочаровам Веско с баничка, ...
blogs.bloghub.org/2005/12/29/баничка-и-аз2-ра-част/ - 12к - Български - Подобни страници

Регал - Производители - Баничка с етикет
4 Април 2008 ... Представата за баничка с етикет, на който дебело е написано съдържанието на машини, случвава Гаян Господинова, собственик на цех за ...
www.regal.bg/show.php?storyid=480782 - 38к - Български - Подобни страници

Баничка с ореол. Всячки страни
Баничка с ореол, Всячки страни Българското общество на Стария континент - Германия, Австрия, Франция, Белгия и Скандинавия. Елате и се запознайте с много ...
zavodno.de/content-9.html - Подобни страници

- НИПЛАНА - Моят хляб » Баничка със сирене
НИПЛАНА-производител на широка гама масови, специални и диетични хлябове, хлябчета за сандвичи, замразени и полузамразени хлябни изделия, закуски и сладкарски ...
www.kukolascademics.net/page.php?m=1713&siteID=90 - Подобни страници

Денят - Закусвал с баничка за 0.85 ст - Стандарт
1 Април 2009 ... Информационна агенция Стандарт Нюз и вестник Стандарт - новини, анализи, коментари, интервюта за икономика, бизнес, общество, политика, ...

Типична страница с търсени резултати от Google. Все още никога не се е сетил да оптимизира по ключовата думата „баничка“ ;-)

В Интернет ерата

съществуват много повече технологии за промотиране на продукти и услуги. В последните години най-голямо внимание сред тях се обръща на SEO оптимизацията. Заклеймявана от някои като поредния рекламен блъф и превъзпяна от други като мана небесна за онлайн маркетинга, където с нейна помощ Давид може лесно да се изправи срещу Голиат, тази функционалност със сигурност е изключително привлекателна за нововъзникнали компании. SEO (Search Engine Optimization) представлява съвкупност от методи и средства за постигане на

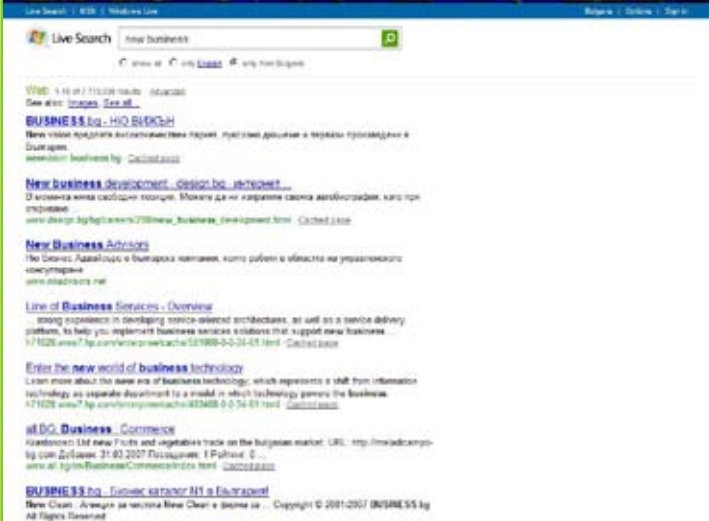
по-добро позициониране на гаген уеб проект

в списъка от търсещи резултати на глобалните търсещи машини като Google. Казано с обикновени думи това позволява, когато някой зададе търсене

по ключова дума, вашият сайт да се появи сред първите резултати по релевантност. Създаването на уеб сайт не води автоматично до увеличаването на неговата популярност особено в кратки срокове. Инвестицията в онлайн рекламна кампания е ефективно, но от друга страна сравнително скъпо начинание за всеки млад предприемач. Възможно е обаче с използването на техниките за SEO оптимизация да постигнете добри резултати за промотиране на вашия бизнес, при това в сравнително кратки срокове. Използването на SEO методи е изключително важно, за да стъпите крачка пред вашите конкуренти, дори и те да са много по-големи корпорации с дългогодишно присъствие на пазара.

Защо в крайна сметка е важно да използвате SEO?

За един нов бизнес не е от значение, само предоставянето на качествен продукт или услуга, но и разпространението на знание за него между потенциалните му клиенти. Фактът, че имате уникален моден бутик, не означава автоматично, че хората ще започнат да прииждат на тълпи към него, най-малкото, защото още не го знаят. Разбира се винаги може да разчитате на viral marketing или както е известен в България – популяризиране от уста на уста, но за всеки сери-



Live Search | MSN | Windows Live

new business

WINB: 4.18 от 17.12.08 results - Advanced
See also: [Business](#) [Excel](#)

BUSINESS.bg - НОВО БИЗНЕС
Нова визия за правилна експлуатация на паркет, паркетно дъшките и тероза производство в България.
www.business.bg - Сетени резултати

New Business Development, Design, Inc. - Новост...
Дизайнерска фирма специализирана в проектиране и изграждане на корпоративна архитектура, както при проектиране.
www.design.bg/development/270new_business_innovation.html - Сетени резултати

New Business Advisors
New Business Advisors е българска компания, която работи в областта на управленските консултации.
www.newbusiness.net

Line of Business Services - Overview
Among services in developing service-oriented architectures, as well as a service delivery platform, to help you implement business services in solutions that support new business.
www.ibm.com/ibm/lineofbusiness/lineofbusiness-0-0-34-01.html - Сетени резултати

Enter the new world of business technology
Learn more about the new era of business technology, which represents a shift from information technology as a separate department to a unified and efficient technology across the business.
www.ibm.com/ibm/lineofbusiness/lineofbusiness-0-0-34-01.html - Сетени резултати

all BG Business - Companies
Категорията на новите фирми и предприятия на българския пазар. URL: http://www.allbg.com/bg.com/bg-business-21-03-2007/Бизнесмен_1/Пазарът_6...
www.allbg.com/bg-business/companies/index.html - Сетени резултати

BUSINESS.bg - Бизнес каталог НИ в България!
New Business Advisors е българска компания, която работи в областта на управленските консултации.
www.business.bg - Сетени резултати

Copyright © 2007-2007 MSN&MSN LLC
All Rights Reserved
www.business.bg - Сетени резултати

Търсенето на Microsoft за момента е подценявано, но все още не трябва да го отписвате като ненужно.

те условия маркетинг, а не в качеството на техните продукти и услуги. Добрата новина е, че

Google. Казано с обикновени думи това позволява, когато някой зададе търсене

озен инвеститор е ясно, че за постигането на конкретни резултати, трябва да се положат по-големи усилия.

Как може да ни бъде полезна SEO оптимизацията?

От самото име на процеса става ясно към какво е насочен той - осигуряване на високо ниво в крайното класиране на търсещите машини. Спомняте ли си как при вписване в Google на думата "провал", първата страница, която се появяваше, бе тази на българското правителство? Това е отлична демонстрация за техниките на SEO оптимизацията. Самият процес цели увеличаване на обема трафик към вашия сайт, чрез използване на определени ключови думи. Това се постига с познаване на методите, по които търсещите машини агрегират и сортират резултатите от тяхното търсене (за повече информация вижте ръководства за SEO оптимизация, някои от които съм цитирал по-долу). Теоретично,

колкото по рано страницата ви се появи

в резултатите от търсенето, толкова повече посетители може да привлечете от търсещата машина. За да измервате тези показатели можете да използвате различни онлайн броячи на посещения като например CQ Counter (cqcounter.com) който показва отпратките от търсещите машини (Search Engine) към вашия сайт. Използването на подобни метрики е задължително за отчитане на ефикасността на SEO оптимизацията преди и след нейното изпълнение. В противен случай няма как да знаете, дали интересът към вашия сайт се дължи на неговото самостоятелно нарастване, или благодарение на използваните SEO методи. Вече е време да направя и едно уточнение относно понятието Search Engine – в случая това е сайт или интегрирана услуга за търсене на информация в Интернет по ключови думи. Подобни системи са популярните Google, Yahoo!, Microsoft Live Search и от българските Jabse, Гювеч, Dir.bg, All.bg, Search.bg, както и не толкова популярни като Mahalo.com, Wikia Search и други подобни. В момента най-голямата част от този пазар е заета от Google, а интеграцията на техния продукт с други подобни и използването му като back-end го обуславя като еднозначен лидер на пазара на търсещи машини. Поради тази причина и често под Search Engine Optimization се разбира именно оптимизирането на сайт, така че той да излиза

на предно място в Google.

Не трябва обаче да се подценяват възможностите и на останалите търсачки. Например ако сте създали програмен продукт или добавка към софтуер за Windows, е добра идея да се използва SEO оптимизация за Microsoft Live Search за по-добро таргетиране на потенциалните клиенти.

SEO може да се нагласи и за различни видове търсения в това число за търсене на изображения и снимки, локално търсене във вътрешен портал и други в зависимост от желаните резултати. Не бива да се пропуска и локалната SEO оптимизация – например използване услугите на търсенето в ABV или Dir.bg в България, Yandex.ru в Руската Федерация, Baidu.com за Китай и Япония и други доминиращи на местните пазари търсещи машини.

Какво се случва на практика?

Техническата реализация обхваща редактиране на съдържанието на даден сайт, така че да се увеличи значението на специфични ключови думи и да се улеснят индексирания ботове на търсещите машини. Уеб търсачките използват собствени ботове, известни още и като паяци – автоматизирани програми които разглеждат уеб съдържанието автоматично по определени критерии. При обхождането на дадени страници те изваждат връзките към други страници и връщат информация към търсещата машина, която индексира съдържанието на посещения сайт, така че той за бъде лесно откриван. Понякога процесът включва изтегляне на целия ви сайт на сървър на търсещата машина, където се стартира друг процес необходим за индексацията на вашето съдържание. По този начин в системата Google Cache могат да се открият стари копия на огромно количество информация. Индекс процесът извлича разнообразна информация за страниците като съдържание и местоположение на различни думи, честота на тяхното присъствие,

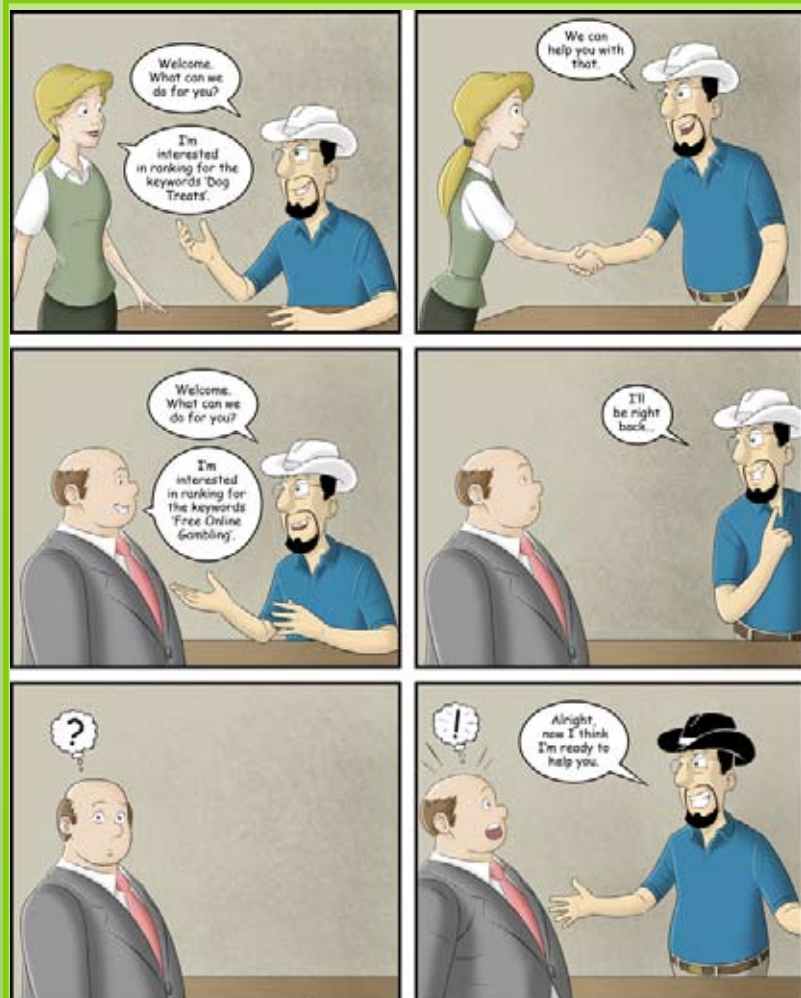
линкове към групи страници

и служебна информация от таговете на HTML и XML код. Тези които са учили HTML знаят за наличието на мета тагове указващи съдържанието на създаваните

страници. Тези тагове обаче лесно могат да се манипулират от уеб дизайнерите, поради което тяхното значение все повече намалява от гледна точка на търсещите машини. С развитието на търсещите машини, за да предоставят по-точни резултати на своите потребители те постоянно създават и усъвършенстват сложни алгоритми за сортиране на крайните резултати. Базиращи се на множество взаимосвързани фактори тези алгоритми стават неподатливи за манипулиране от хората, които не ги познават. Поради тази причина SEO оптимизацията не трябва да се разглежда като еднократен процес, а като постоянен елемент от Интернет маркетинг стратегията на компанията.

Добрата срещу лошата SEO оптимизация

Както и при много други използвани техники, прекаляването със SEO оптимизация за вашия сайт може да доведе до неговото изключване от резултатите на търсещите машини. Подобно на всяка друга дейност, трябва да се търси разумният компромис и да не се използват всички възможни позволени и непозволенни техники и трикове за да достигнете до първите места в класиците на търсачките. Агресивният подход е удачен само в началния етап, когато е важно да достигнете до известно ниво на разпознаваемост.



© 2008 Big Oak - www.bigoakinc.com - Art by Kelly Ishikawa - www.kellyishikawa.com

Разликата между черно и бяло SEO - комикс от Kelly Ishikawa, разпространяван по Creative Commons лицензия.
<http://www.rankedhard.com>

След като си осигурите желаната потребителска база към вашия сайт, е редно да се премине към процес на утвърждаване на бранда или подсилването му чрез добавена стойност. В случая при SEO, ако успеете да наложите няколко основни

ключови думи за вашия бизнес,

е добра идея, след като се появите на първите страници да се опитате да приложите същата тактика и при някои второстепенни думи, но също достатъчно описателни. По този начин едновременно развивате

Search Engine Optimization (SEO) от Google плюс ръководство за изтегляне <http://www.google.com/support/webmasters/bin/answer.py?answer=35291>

Webmaster guidelines om Google - <http://www.google.com/support/webmasters/bin/answer.py?answer=35769>

Guidelines for successful indexing за Windows Live http://help.live.com/help.aspx?mkt=en-us&project=wl_webmasters



Основните съставки на SEO, изображението се разпространява под Creative Commons лицензия.

по-богато покритие и може да достигнете до добри резултати, ако конкурентите не са се сетили за близки по значение ключови думи, които да ползват. В английските медии разделят добрата и лоша SEO оптимизация, наричайки ги „бяла“ и „черна“. Идеята на бялата оптимизация е да се постигне дългосрочен ефект от присъствието в търсещите машини, докато черната включва агресивни методи за налагане на откриваемост с голям рисков потенциал за включване на сайта ви в черен списък.

* SEO – Search Engine Optimization (Оптимизация за Интернет търсачки)

Ръководства за SEO оптимизация

Ако сте се убедили в предимствата на SEO оптимизацията и имате достатъчно познания, за да се опитате сами да увеличите посещаемостта на вашия сайт, добра отправна точка са официалните ръководства на търсещите машини:

Yahoo! Search Content Quality Guidelines

<http://help.yahoo.com/l/us/yahoo/search/basics/basics-18.html>

Ask.com u Teoma.com Webmaster Guidelines

<http://about.ask.com/en/docs/about/webmasters.shtml>

Новини за SEO на английски

<http://www.searchenginejournal.com/>

Конкретни SEO съвети за Google и други търсещи машини <http://www.seobook.com/>

Знания на български ;-)
<http://www.seo.webg.org/>

SEO България
<http://www.seobg.com/>

Дайте работа на професионалистите!

Вместо да губите времето си, за да четете различни книги и ръководства, без да сте сигурни в крайния резултат, по-добър вариант е да поверите SEO оптимизацията на вашия онлайн проект в ръцете на професионалистите. Ако потърсите в Google, ще откриете редица сайтове, предлагащи ви да оптимизират повече или по-малко вашия сайт. Дейността им включва много от техниките и методите за SEO, като изграждане на мрежа от линкове към вашия сайт, оптимизация на съдържанието, изчистване и валидиране на код, авторитетност на домейна, ключови думи в съдържанието. В крайна сметка, ако сте разбрали мощта на това какво представлява SEO, трябва да сте наясно също, че предварителното планиране и дългосрочните инвестиции в подобна услуга определено е изгодно и има доста по-голяма възвръщаемост, отколкото директното наливането на пари в реклами. При избора на фирма, която да разработи SEO концепцията на вашата компания може да разгледате другите ѝ проекти или просто да се доверите на тези, които се появят като първи резултати в Google (все пак ако не могат да позиционират добре себе си, едва ли ще се справят перфектно и с вашия сайт). Добра идея е също, да разгледате резултатите от търсени ключови думи в Google и кой е правил сайтовете, които не излизат като спонсирани връзки. Независимо от това дали ще изберете сами да популяризирате вашия сайт или ще платите за SEO оптимизация, предприемането на действие е винаги по-добър вариант от изчакването, за да станете популярни. Своевременното планиране и контролиране на подобни услуги дава реална възможност на модерните компании да изпреварят своите конкуренти в бизнеса, при това за много кратки срокове. Добрата новина в случая е, че не е от голямо значение, кой се е сетил пръв да използва този ресурс за установяване на бизнес надмощие - вие или вашите опоненти, а кой го използва по-добре ;-)

Кои разходи се признават за част от фирмената дейност

Дара Христова

Една от ключовите разлики между приходите, спечелени като физическо лице и тези, като търговско дружество, е в това, че от вторите можете да извадите разходите, с което да намалите в крайна сметка данъците, които плащате. Затова не е чудно, че сред най-често срещаните въпроси, които предприемачите си задават, обикновено е и този за признаването на фирмените разходи.

Какво всъщност счетоводителят може да признае за разход на дадено предприятие, е доста сложен и комплексен въпрос. Нека първо уточним, че за разход се признават всички харчове, свързани с дейността на фирмата, а самите разходи могат да се разсрочават. Хубаво е да отбележим също, че по принцип малките и средни предприятия прилагат една значително облекчена форма на финансова отчетност, за разлика от големите компании. Това е и причината повечето дребни фирми да използват услугите на външни счетоводители, вместо да назначават такива на щат. В зависимост от дейността на дружеството, това е доста по-евтин подход. Специално за цените на счетоводни услуги обаче, ще подготвим отделен материал в следващите броеве на NewBusiness.bg. Дежурното питане относно разходите обикновено е свързан с

т. нар. представителни разходи.

Под такива се разбират похарчените суми за посрещане, престой и изпращане на гости и делегации, нощувки, консумация на храна и напитки, организиране на делови срещи, тържества, развлекателни мероприятия, екскурзии. Но в същото време разходите за организиране на симпозиуми, конгреси, конференции и други подобни мероприятия, които са пряко свързани с представяне или тестване на предлаганите от лицето стоки или услуги в рамките на независимата му икономическа дейност, не се считат за представителни. Казано по-просто – всичко, което е свързано с разходи за контрагенти, имащи отношение към бизнеса, се смята за представителен разход. В този смисъл дори минералната вода може да бъде такъв, просто зависи кой я пие. Добре е да се знае, че разходите за автомобил (гориво, поддръжка, консумативи) също се определят като вид представителни.

Всъщност твърдението, че представителните разходи „не се признават за разход“, не са съвсем коректни. Те се признават, но се осчетоводяват по малко по-различен начин и

се облагат с данък при източника.

С други думи данъкът върху представителните разходи и данъкът върху разходите, свързани с експлоатация на превозни средства, когато с тях се осъществява управленска дейност, се заплащат от лицата, които подлежат на облагане с корпоративен данък, т.е. собствениците на фирми. Всичко това е подробно описано в чл. 204 на Закона за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО).

С данък върху разходите се облагат и социалните разходи, предоставени в натура на работници и служители. Този налог дължат всички работодатели или възложители по договори за управление и контрол. Според ЗКПО такива са разходите за вноски (премии) за допълнително доброволно осигуряване, за доброволно здравно осигуряване и за застраховки „Живот“, както и разходите за ваучери за храна. Социалните разходи, които не са предоставени в натура, представляващи доход на фи-

зическо лице, се облагат при условията и по реда на Закона за данъците върху доходите на физическите лица.

Данъчната ставка на данъка върху разходите е 10% от стойността им. Налогът се внася до 15-о число на месеца, следващ месеца, в който е начислен разходът. Когато данъчно задължено лице има надвнесен данък върху разходите или корпоративен данък, същият може да се приспадне от дължимия данък върху разходите. Така например, ако похаричте 50 лв. за карта за градския транспорт на ваш слуител за месец април, то данъкът върху този разход се начислява за същия месец април (5 лв.). Ако имате общо 400 лв. представителни разходи за май, то те се облагат с 10% данък още същия месец.

Имайте предвид, че

за невнесен в срок дължим данък,

се начисляват лихви съгласно Закона за лихвите върху данъци, такси и други подобни държавни вземания. Този налог се декларира с годишната данъчна декларация.

Данъкът върху разходите може да се плати по банков път, по сметки към републиканския бюджет за ТД на НАП, според регистрацията. Плащането може да стане от всяка банка с попълване на платежно нареждане (вносна бележка) или чрез Интернет (изисква се дебитна карта и регистрация в интернет-страниците на Е-рау и на НАП), както и с пощенски запис за данъчно плащане, като в записва се вписват адреса и наименованието на съответната териториална дирекция (офис) на НАП, пощенският код, както и дължимата сума.

Имайте едно наум

и с т. нар. „набедени разходи“ или похарчените

суми за маркетинг и реклама на дадено дружество. По принцип те минават като фирмени харчове, но контролните органи (данъчните) искат една камера документи за тях и по думите на счетоводители, обича да се „заяжда“ за щяло и нещяло.

Говорейки за счетоводни разходи, няма как да не се спрем и на най-често срещаните проблеми, свързани с тяхното осчетоводяване. Големите корпорации, които могат да си го позволят, прилагат т. нар. бюджетирание, което позволява силно да се ограничат случайните разходи и възможностите за контрол са много по-големи. Подобна практика за повечето малки и средни фирми обаче не е особено подходяща. Както се шегуват счетоводителите, за едно дребно предприятие, най-големият разход е самият му собственик и съответно няма начин да се „бюджетира“. Масова практика е например да се пазаруват какви ли не стоки (бебешки креватчета, перални, сушилни, плазмени телевизори, масажни кресла, изобщо всичко, за което може да се вземе фактура) с идеята похарчените за тях пари,

да минат като фирмен разход.

Да, ама не, защото дори и с фактура, не всяка покупка може да бъде осчетоводена по този начин. Тъй като критериите по които се определя дали даден разход може да мине пред данъчните, са твърде сложни, най-добре просто се консултирайте с вашия счетоводител относно стоките, които могат да се третираат като разход, свързан с дейността на фирмата.

Най-леката санкция за некоректни данни и неверни документи, е да не ви признаят разходите за данъчно събитие. Което на практика означава да се преизчислява финансовият резултат, като се вади данъкът върху разходите и ви се начислят наказателни лихви. Може дори да се стигне и до глоба на управителя на дружеството.

Освобождаване от облагане на социалните разходи

- 1.** Освобождават се от облагане социалните разходи за вноски (премии) за допълнително доброволно осигуряване, за доброволно здравно осигуряване и за застраховки „Живот“ – в размер до 60 лв. месечно за всяко наето лице, когато данъчно задължените лица нямат подлежащи на принудително изпълнение публични задължения към момента на извършване на разходите (внесъл си е всички данъци).
- 2.** Освобождават се от облагане социалните разходи за ваучери за храна, когато са в размер до 60 лв. месечно на всяко наето лице, при кумулативно наличие на следните условия:
 - ✓ договореното основно месечно възнаграждение на лицето в месеца на предоставяне на ваучерите е не по-малко от средномесечното договорено основно възнаграждение на лицето за предходните три месеца;
 - ✓ данъчно задълженото лице няма подлежащи на принудително изпълнение публични задължения към момента на предоставяне на ваучерите;
 - ✓ ваучерите са предоставени на данъчно задълженото лице от лице, получило разрешение за осъществяване на дейност като оператор от министъра на финансите въз основа на конкурс;
 - ✓ сумите по предоставените ваучери, изплатени от данъчно задълженото лице на оператора, могат да се използват само за разплащане по банков път с лицата, сключили договор за обслужване с оператора, или за възстановяване на данъчно задълженото лице до размера на номиналната стойност на ваучерите, в случаите, когато същите не са използвани;
 - ✓ лицата, с които операторът е сключил договор за обслужване на наетите лица, са регистрирани по Закона за данък върху добавената стойност.
- 3.** Освобождаване от облагане на социалните разходи за транспорт на работници и служители и лицата, наети по договор за управление и контрол от местоживеенето до местоработата и обратно.

Освобождаването не касае разходи за транспорт, осъществен с лек автомобил или по допълнителни автобусни линии, с изключение на случаите, когато същият се извършва с лек автомобил до трудно достъпни и отдалечени райони, и без този разход данъчно задълженото лице не може да осигури осъществяването на дейността си.

Как да направим милион преди да навършим 20 години

Росен Цветков

Сладко по бабина рецепта, видеоигри и нови уеб проекти – всичко може да бъде превърнато в бизнес, стига да сте инициативни и да вложите малко повече усилия. Пък дори и все още денят ви да е изпълнен със скучни неща, като ходене на училище и писане на домашни

Със сигурност всеки млад човек поне веднъж в живота си е мечтал да има много пари. Достатъчно за да си купи каквото поиска. Е, някои не са чакали богатите им родители да ги погледят с ново „Ферари“ или пък яхта за рождения ден, а са решили още съвсем отрано да започнат свой собствен бизнес и вече са успели да натрупат солидни състояния. Казано по-простичко станали са млади милионери, разчитайки единствено на ума, упоритостта и ентузиазма си. Запознайте се с някои от най-младите предприемачи, натрупали състояние преди да завършат средното си образование!

Ефрон Тайлър

например не можел да си позволи да си купува игри за неговото „Супер Нинтендо“. Ето защо през 1994 г., едва на 12 годишна възраст решава да си направи собствени. Затова всеки ден след училище отивал да чете „Как да си направим видеоигра за 21 дни“ от Андре Ла Мот в местната библиотека. Явно се оказва доста схватлив, тъй като само няколко месеца по-късно, се появява първият му софтуерен продукт, в който основната цел е да се застрелят лошите момчета, опитващи се да отвлекат президента. Тайлър продава около 30 копия на приятелите си за около 10 долара всяко. Но това е само началото. На 13 години самообучаващия се Тайлър започва да се занимава с уеб дизайн и предлага услугите си на различни форуми в Интернет. Техническите специалисти никога не го



разпитвали за възрастта му, тъй като представял всички необходими документи, а пък и гласът му звучал доста дълбоко по телефона.

Тайлър първоначално искал само по 200 долара за сайт, но бързо вдигнал цената, когато разбрал че конкуренцията му взима хиляди за същата услуга. „Когато получих чек за 3 800 долара по пощата родителите ми мислеха, че сигурно продавам дрога“ - спомня си сега младият предприемач. И съвсем не спира дотук.

На 16 години Тайлър заедно с приятеля си Майкъл Стал разработва сайта GoFerretGo.com, превърнал

ги в милионери (сега препраща към личната страница на Ефрон в Интернет www.Ephren.com). В него срещу заплащане се публикували обяви на компании търсещи да наемат гимназисти и колежани.

Двамата нямали много пари за реклама и затова „спам“-нали пощите на местните представители на пресата с прессъобщения за стартиращия бизнес. Работата потръгнала и съвсем скоро сайтът им привлякъл 30 хил. посетители. Ефрон отново заложил на „евтиния“ подход и взимал само по 38 долара за публикуването на обява. Съвсем скоро обаче разбрал, че големи компании като „Ситигруп“ и „Пица Хът“ са готови да плащат стократно повече за да намират млади таланти. Така двамата предприемачи наели офис и дори бившия им учител по история работел при тях. В крайна сметка през 2001 г. предприятието се разпаднало, но по време на върха в дейността му е оценявано на 3.5 млн. долара. Сега вече на „достолепените“ 26 години, Тайлър е главен изпълнителен директор на инвестиционния холдинг „Сити Кепитъл“, които се занимава с обновяване на жилища и петролни кладенци.

Шотлангецът Фрейзър Дохърти

пък натрупал състояние след като през 2002 г., едва на 14 години, за-



почнал да прави сладко по рецепта на баба си в кухнята на родителите си в Единбург. Първоначално го продавал на съседни и приятелите от църквата, но с времето поръчките се увеличавали. Дохърти не можел да ги изпълнява въщи, така че ангажирал фабрика за производство на хранителни продукти с 200 души персонал за няколко дена в месеца. Със съгласието на родителите си, на 16 години напуска училище и се отдава изцяло на бизнеса си, като измисля и името донесло му милиони - SuperJam. В началото на 2007 г. британската верига супермаркети Waitrose се свързала с Дохърти с предложение да предлага SuperJam в своите 184 магазина. Това наложило да се натовари още производството и младият шотландец теглил заем от 5000 паунда, за да реализира амбициите си. След Waitrose на опашката се наредила и веригата Tesco, която пунала сладкото в 300 магазина на Острова. Сега активите на компанията на 19 годишния Дохърти, се оценяват от експертите на 1.5-2 млн. долара.

Катрин Кук и брат ѝ Дејв

през 2005 г. съответно на 15 и 17 години решили да разгледат годишника на гимназията, в която се обучавали. Тогава им хрумна идеята, че няма да е лошо да разработят безплатна интерактивна онлайн версия. Те успяват да убедят по-големият си брат Джеф да инвестира 250 хил. долара и времето си, за да им помогне да пуснат сайта за социални контакти MyYearbook.com базиран в Скилман - Ню Джърси. Скоро следва сливане със сайта Zenhex.com. До 2006 г. MyYearbook събрал 4.1 млн. долара от инвеститори. Същата година MyYearbook.com е признат за една от най-добрите Интернет страници за деца от 12 до 17 години. Постепенно бизнеса се разраства и са привлечени големи рекламодатели като Neutrogena, Disney и ABC. Членовете на социалната мрежа над 3 млн. в цял свят, а годишните приходи от сайта, по думите на Катрин, са седемцифрено число. „Ориентирали сме дейността си специално за ученици в гимназията и наистина се вслушваме в предложенията на потребителите ни“ – обяснява формулата на успеха Катрин Кук.

Британецът Адам Хил- грем

през 1999 г., едва на 14 години, също дава началото на Интернет страница за социални контакти, наречена Dubit Limited. Големите компании, бързо усе-

щат удобната възможност и започват да плащат за да използват членовете на сайта като целеви групи, на които рекламират продуктите си.

За близо четири години Адам превръща Dubit Limited в най-посещавания от тийнейджъри сайт на Албиона. През 2004 г. BBC обявява Хилдрет, който тогава е на 19-години, за един от 20-те най-богати тийнейджъри във Великобритания с богатство, оценено на над 2 млн. паунда. Година по-късно той се насочва към друг бизнес и създава компанията Crisp Thinking занимаща се с разработването на софтуер за безопасност на децата, които комуникират он-лайн. В момента се смята, че продуктите на компанията дават почти 100% ефективност при засичането на потенциално опасни разговори в мрежата.

Камерън Джонсън,

едва на девет години през 1994 г. слава началото на първия си бизнес, като прави покани за партитата на родителите си в дома им във Вирджиния. На 11 момчето вече имало спестени няколко хиляди долара от продажба на картички и създава компания, която нарекъл Cheers and Tears. Всеки сам може да съди за „нюха“ му към парите от следната случка. На 12 години Камерън предложил на една от сестрите си 100 долара за нейната колекция от кукли Beanie Babies на компанията „Ту“, които били на мода тогава. Той бързо спечелил десетократно повече, продавайки ги в eBay. За по-малко от година Джонсън натрупал 50 хил. долара, които били началният капитал за създаване на My EZ Mail, услуга, пращаща електронни писма до определен акаунт, без да разкрива лична информация за получателя. За две години страницата му носи по 3 хил. долара месечно от рекламни приходи.

През 1997 г. Джонсън заедно с други двама тийнейджъри предприемачи създават компания за он-лайн реклама, наречена Surfingprizes.com. По думите му още преди да завърши гимназия, той притежава завидно състояние за над 1 млн. долара.

Ашли Куолс

През 2004 г. 14-годишно-

то момиче от Детройт пуска сайта Whateverlife.com, замислен като представяне на лични снимки и графики, създадени от нея. По-късно започва да предлага безплатно оформление за MySpace и обучение на тийнейджъри, които искат да се научат да правят графичен дизайн. Сега сайтът ѝ има 7 млн. уникални и общо 60 млн. посещения месечно, като телекомуникационната компания Verizon е сред основните ѝ рекламодатели. През март 2006 г. Куолс получава оферта от анонимен кандидат да купи Whateverlife.com за 1.5 млн. долара, но тя я отхвърля.

Със сигурност могат да се посочат още доста подобни примери, но изводът общо взето е един. Без значение на каква възраст сте, стига да искате нещо достатъчно силно и настоятелно, винаги можете да намерите начин и средства да реализирате намеренията си.

