

Акценти в брой 11

<http://www.newbusiness.bg>

Данъчна кампания с предизвестен резултат

Данните от мащабната акция на НАП за първи път бяха обявене публично..... стр. 5

Инвестирайте в провинцията

Съветът е на Гинка Чавдарова, изпълнителен директор на Националното сдружение на общините в България, специално за NewBusiness.bg стр. 12

SMS разплащанията са възможност да се “монетизират” усилията на предприемачите

Твърди го Веселин Кънев, собственик на водещия доставчик за SMS микроразплащания Mobio (<https://mobio.bg/>) в интервю пред NewBusiness.bg.....стр. 19

Майчинство по български

Нашата читателка Виктория Паунова споделя разочарованието си от сблъсъка с държавната система..... стр. 21

Подходящ ли е свободният софтуер за предприемачите?

Решенията с отворен изходен код гарантират повече свобода над софтуера в компаниите..... стр. 26

Търговията с акаунти

Или как само за месец да изкараме над 1000 лв., които са необлагаеми.....стр. 29

Специално предложение

SUMMER CART 3.0 ПРЕДЛАГА НОВИ ВЪЗМОЖНОСТИ

Българската софтуерна компания Mirchev Ideas пусна официално версия 3.0 на своята платформа за онлайн магазини Summer Cart (<http://www.summercarts.com/>). Тя бе предварително показана по време на

В Summer Cart 3.0 са добавени продуктови класове и атрибути, което позволява по-добро представяне на стоки с конкретни технически спецификации. Например, в онлайн магазин за мобилни телефони потребителите могат да открият за секунди всички апарати, които имат сензорен дисплей, Bluetooth, инфрачервен порт и GPRS. Освен това продуктите могат да бъдат сравнявани по техните характеристики. Удобство за клиентите осигурява и показването на свързани стоки – така те лесно могат да закупят различни аксесоари, например слушалки и калъф за новия си мобилен телефон, без да се налага да търсят допълнително в магазина.

Друга полезна новост във версия 3.0 са електронните бюлетини (newsletter), чрез които собствениците на онлайн магазини вече

могат да известяват своите клиенти за различни новости и промоционални предложения. В платформата е добавена и възможност за RSS абонамент за новини.

Една от най-интересните новости в Summer Cart 3.0 е лесната интеграция с различни ERP системи и складови програми, посредством вградения SOAP service интерфейс. Добавени са и нови платежни модули, включително за разплащания чрез eБорика, Транскарт, както и чрез световно известните платформи Moneybookers, ChronoPay, RBS Worldpay, Sage Pay и HSBC. Вече се поддържат и Google, Yahoo и Bing sitemaps, за по-добра индексация на магазина от търсещите машини.

Създателите гарантират, че всички нови функционалности няма да оскъпят продукта и той ще бъде достъпен на същата цена от 440 лв. без ДДС. Всички клиенти на Mirchev Ideas, закупили първата и втората версия на решението, които имат валиден пакет за поддръжка, разполагат с безплатен достъп до файловете на версия 3.0.“

Редакционен коментар

ИСКАТЕ ЛИ ПАРЧЕ ОТ ПИЦАТА?

Захари Димитров

Новия бюджет е готов, а по аналогията на министър Дянков с пицата се сещам за костенурките нинджа, които никога не могат да разделят парчетата помежду си въпреки или именно защото са братя. До известна степен подобна е ситуацията и в нашата родина. Да съществуват много реални възможности, но по една или друга причина нещата не се случват както на всички би ни се искало. Лесно е да се търсят оправдания, а трудно да се върши истинска работа. Да се надяваме че прозрачността при взимане на решенията която новото правителство демонстрира ще мотивира достатъчно бизнеса за да може България да тръгне по пътя на световното си развитие. А не както е до момента на отбивката от Азия към Европа.

Загатването за приватизация на Информационно обслужване може да даде искрата, че конкуренция вече не е мръсна дума и бизнес в страната може да се прави не само чрез приятели и познати. Въпреки, че ИТ сектора в нас се смята за традиционно силен, личното ми мнение е че в момента той е не само подценен, но и недоразвит. Малкото посетители на ICT Days в Интер Експо Център, намаляващия брой желаещи да посещават форуми като БАИТ Експо говорят само за едно - липса на доверие в начина по който се развиват тези технологии у нас. И наистина на ICT Days общуването беше предимно между компании и то от познати, а много рядко между партньори или директно с клиенти. Това обаче може да се окаже добра новина за предприемачите.

Ако имате добра идея трябва да се захванете с нейната реализация незабавно - преди да е хрумнала и на някой друг. А след новините, че и икономиката на САЩ излиза от рецесията е хубаво да помислите дали вашия проект не е по-добре да стане глобален. Защото проблемът при пицата е че ги има - както по време на криза, така и в добри времена. Но разпределението им е неправилно. Затова ако желаете да вземете вашето парче, го заявете сега!

Мисъл на броя: “Не проклиняй обстоятелствата, промени ги. За да се изправиш на крака в този живот, стани и потърси условията, които искаш. Ако не можеш да ги намериш, създай ги.”

Джордж Бърнард Шоу“

Стартъп на броя

НОВА ТЪРСАЧКА УЛЕСНЯВА НАМИРАНЕТО НА ПОДХОДЯЩИТЕ СЛУЖИТЕЛИ

За първи път позиции могат да се търсят и чрез двуезичен класификатор на професиите

Buljobs.bg (<http://www.buljobs.bg/>) предоставя бърз и удобен достъп до обявите в българското уеб пространство, като събира оферти от сайтовете на три основни типа източници - интернет портали за работа, фирми-работодатели, които директно търсят служители, както и компании за подбор на персонал.

На работодателите и професионалистите в областта на човешките ресурси Buljobs.bg предоставя нови методи за популяризиране на обявите им за работа, както и достъп до представителни статистики за тенденции и модели на търсене, които ще са от помощ за оптимизирането и по-голямата успеваемост на техните оферти.

Чрез специализирана платформа за търсене Buljobs.bg индексират оферти за работа, следят автоматично за актуалността им и предлагат методи за систематизиране и филтриране по различни критерии. След избор на оферта от търсачката потребителят се насочва към първоизточника на обявата, от където може да получи подробна информация за вакантната длъжност. Търсачката разполага и с първия по рода си за България двуезичен азбучен класификатор на обявите за работа по професии за съответните бизнес сектори и региони.

Buljobs.bg е разработка на Булджобс ООД, българска софтуерна компания специализирана в областта на вертикалното търсене и класификация на информацията.

Календар на управителя

До 10 ноември:

Закон за данъците върху доходите на физическите лица (ЗДФЛ)

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

Закон за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО)

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

Закона за статистика на вътрешнообщностната търговия със стоки (ЗСВОТС)

● Подаване на Интрастат-декларации пристигания/изпращания по ЗСВОТС за месец октомври 2009 г.

До 14 ноември:

Закон за данък добавена стойност (ЗДДС)

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

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

До 15 ноември:

Закон за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО)

● Месечните авансови вноски за ноември за корпоративния данък по Закона за корпоративното подоходно облагане.

● Внасяне на данъка върху приходите за месец октомври от бюджетните предприятия.

● Внасяне на данъка върху разходите по ЗКПО за месец октомври: представителни разходи, свързани с дейността; социалните разходи, предоставени в натура; разходите, свързани с експлоатация на превозни средства, когато с тях се осъществява управленска дейност.

● Внасяне на алтернативен данък по чл.226, чл.234 и чл.241 от ЗКПО върху приходите от помощни и спомагателни дейности по смисъла на Закона за хазарта, начислени през месец октомври.

Наредба № Н-18 от 13.12.2006 г.

- Подаване на данни на технически носител от производител/вносител на фискални устройства за разчетени фискални паметни през месец октомври
- Подаване на данни на технически носител от сервизна фирма на фискални устройства за издадените свидетелства за регистрация на фискални устройства, за прекъсване и започване на сервизното обслужване, както и за получени уведомления за загубване, повреждане или унищожаване на свидетелството за регистрация на фискалното устройство през месец октомври.

КОДЕКС ЗА СОЦИАЛНО ОСИГУРЯВАНЕ

10 ноември

● Внасяне на дължимите авансови вноски за държавно обществено осигуряване и допълнително задължително пенсионно осигуряване от самоосигуряващите се лица за Октомври 2009 г.

● Внасяне от възложителя на дължимите за Октомври 2009 г. осигурителни вноски за държавно обществено осигуряване и допълнително задължително пенсионно осигуряване за лицата, които работят без трудови правоотношения

НАРЕДБА ЗА ОБЩЕСТВЕНО ОСИГУРЯВАНЕ НА САМООСИГУРЯВАЩИТЕ СЕ ЛИЦА И БЪЛГАРСКИТЕ ГРАЖДАНИ НА РАБОТА В ЧУЖБИНА

10 ноември

● Внасяне от изпращащата организация на отнасящите се за месец Октомври 2009 г. осигурителни вноски за държавно обществено осигуряване и допълнително задължително пенсионно осигуряване за българските граждани, работещи в чужбина по трудови или служебни правоотношения с български осигурител, които подлежат на задължително осигуряване по българското законодателство

● Внасяне от работодателя на отнасящите се за месец Октомври 2009 г. осигурителни вноски за фонд „Пенсии” и допълнително задължително пенсионно осигуряване за изпратените за участие в международни мисии по реда на Закона на министерството на вътрешните работи

● Внасяне на отнасящите се за месец Октомври 2009 г. осигурителни вноски за избралите да се осигуряват за фонд „Пенсии”:

- лица, изпратени на работа в чужбина от български посредник;

- лица, работещи в международни органи или организации със съгласието на компетентните български държавни органи.

● Внасяне от изпращащото ведомство на отнасящите се за месец октомври 2009 г. осигурителни вноски за фонд „Пенсии” и допълнително задължително пенсионно осигуряване за съпругите/съпрузите на дългосрочно командировани служители в дипломатически служби по време на задграничния им мандат.

● Внасяне от изпращащото ведомство на отнасящите се за месец октомври 2009 г. осигурителни вноски за фонд „Пенсии” и допълнително задължително пенсионно осигуряване за съпругите/съпрузите на дългосрочно командировани служители в дипломатически служби по време на задграничния им мандат.

ЗАКОН ЗА ЗДРАВНОТО ОСИГУРЯВАНЕ

10 ноември

● Внасяне на авансово дължимите здравноосигурителни вноски от самоосигуряващите се лица за Октомври 2009 г.

● Внасяне от възложителя на дължимите за Октомври 2009 г. здравноосигурителни вноски за лицата, които работят без трудови правоотношения

● Внасяне на здравноосигурителни вноски от самоосигуряващите се лица, които през Октомври 2009 г. са били във временна неработоспособност поради болест, бременност и раждане и отглеждане на малко дете

● Внасяне на здравноосигурителните вноски от лицата, които през Октомври 2009 г. са подлежали на здравно осигуряване по реда на чл. 40, ал. 5 от Закона за здравното осигуряване (лица, които не са били осигурени на основание чл. 40, ал. 1, 2 или 3 от закона)

● Внасяне на здравноосигурителните вноски за месец Октомври 2009 г. за служителите на Българската православна църква и други нормативно признати вероизповедания, които не получават възнаграждения за извършвана дейност

НАРЕДБА № Н – 8 ОТ 29 ДЕКЕМВРИ 2005 Г.

10 ноември

● Подаване на декларация образец № 3 с данните за месец Октомври 2009 г. от осигурителите и организациите за лицата, които се осигуряват здравно за сметка на републиканския бюджет.

Екип на
NewBusiness.bg

Дара Христова
dara@newbusiness.bg

Люба Спасова
luba@newbusiness.bg

Александър Александров
info@newbusiness.bg

Захари Димитров
zak@newbusiness.bg

Росен Цветков
rosen@newbusiness.bg

За контакти:
+359 885 90 52 99
+359 898 60 61 12
+359 896 070 262
info@newbusiness.bg

НОВИНИ

Ще герат собствениците на стари коли

Предвижда се годишната такса за превозните средства със стандарт Евро 3, 4 или 5 да бъде намалена с 5 процента. Това стана ясно след работна среща между министъра на регионалното развитие и благоустройството Росен Плевнелиев и представители на Агенция „Пътна инфраструктура“, проведена през миналата седмица. Според изнесената информация ще бъдат увеличени таксите за превозни средства с екологичен стандарт на двигателя Евро 2 или по-нисък, тъй като те са неекологични. На практика това засяга всички автомобили произведени преди 2000 година. Екотаксите за автомобили се въвеждат във връзка с изменение на Закона за пътищата от 2008-а, с които се транспонират изискванията на европейското законодателство в областта на пътните такси. До края на годината техният точен размер трябва да стане ясен.

Бизнесът ще получава всички услуги онлайн до края на годината

Единно звено за контакт ще обслужва бизнеса при предоставянето на административни услуги, след като през седмичната правителството прие проект на Закон за дейностите по предоставяне на услуги. „Ще бъде създаден специален портал, чрез който например, ако някой иска да се лицензира като туроператор или да категоризира хотела си, може да го направи, сега е в офиса си“, обясниха от МС. Порталът ще се администрира от Министерството на транспорта. В момента на интернет страницата на електронното правителство се предоставят само някои услуги като лицензи за производство на дискове, издаване на билети за лов, вписване на данни за агенцията за обществени поръчки, разрешение за лечебна дейност и др.

В портала ще бъдат поместени и публични регистри и база данни за различни доставчици на услуги. От него могат да бъдат изтеглени и образци на документи и ще има възможност за консултации с браншови организации.

Само преди броени дни от транспортното ведомство съобщиха, че Междуведомствен съвет за електронното правителство

ще поеме и всички търгове за доставки на компютри и друга техника за нуждите на електронното правителство.

Сдружението на независимите интернет доставчици с ново ръководство

Сдружението на независимите интернет доставчици избра ново ръководство и прие седем нови члена на провело се на 21 октомври общо събрание на организацията. Към досегашните 12 члена на сдружението се присъединяват още седем компании от София и страната – Пауърнет, Вестител.БГ, Микмакс ЕООД, Икон ООД, Нетуоркс България, Плаги Компютърс, както и Джи Ес Ен. На общото събрание бяха избрани и нови членове на управителния съвет на организацията. За председател е избран Страхил Иванов, изпълнителен директор на оператора Спири Нет, а за заместник - председатели бяха избрани Владимир Петров от Юнайтед Нет ООД и Димитър Велев от Телнет ООД. Светослав Димитров продължава да е изпълнителен директор. Основна цел на браншовата организация е да оказва съдействие в работата на Интернет доставчиците и телекомуникационните оператори в България и да защитава техните интереси, като ги представлява пред държавни, частни и политически институции.

Стартира шестият Национален конкурс за иновативно предприятие на годината

Фондация „Приложни изследвания и комуникации“, Enterprise Europe Network – България, в партньорство с Министерството на икономиката, енергетиката и туризма и Мисията на Световната банка в България организират за шеста поредна година Национален конкурс за иновативно предприятие на годината.

За първи път той е отворен и за научноизследователски организации, разработили нови технологии за индустрията.

Целта на конкурса е да покаже добрия български модел за бизнес, да привлече вниманието на широката общественост върху постиженията на българските предприятия в областта на иновациите. В награварата могат

да участват иновативни предприятия от всички сектори на българската икономика, включително информационните технологии. За иновативни се считат предприятия, които през последните три години са реализирали на пазара нови или значително усъвършенствани продукти, стоки и услуги и/или процеси.

Тази година в награварата се обръща специално внимание и на научноизследователските организации, които за разработили нови технологии, приложени в индустрията. На първия етап от конкурса се номинират кандидати за участие. Предложения и номинации за участие се приемат на електронен адрес Innoaward@online.bg. Номинирани могат да бъдат всички фирми и научноизследователски организации, които са активни в областта на новите технологии.

На следващия етап от конкурса кандидатите попълват карта за участие, в която описват иновативния си продукт/технология/процес/услуга.

Кандидатурите ще бъдат оценявани от експертна комисия по специална методология. Десетте фирми/научноизследователски организации, постигнали най-високи резултати, ще бъдат посетени от експерти от Фондация „ПИК“. Финалният етап е разглеждане на номинациите от жури, съставено от представители на министерства, работодателски, научни и нестопански организации, Мисията на Световната банка и други.

Наградите ще бъдат връчени по време на Шестия национален иновационен форум, през м. януари 2010 г. от Премиера на Република България. Участието в конкурса е отворено до 20.12.2009 година.

Производствените цени растат

Индексът на цени на производител на вътрешния пазар през септември 2009 г. е с 1.2% над равнището от предходния месец. Увеличение на цените има в преработващата промишленост - с 1.8% и в добивната промишленост - с 0.6%, отчитат от НСИ.

В преработващата промишленост по-значително нарастване на цените е отчетено при производството на основни метали - със 7.0%, при производството

НОВИНИ

на метални изделия, без машини и оборудване и при производството на машини и оборудване, с общо и специално предназначение - с 1.3%. Намаление на цените спрямо предходния месец се наблюдава при производството на хартия, картон и изделия от хартия и картон - с 1.3%, при производството на компютърна техника, електронни и оптични продукти - с 0.8%, при производството на хранителни продукти - с 0.5%.

Индексът на цени на производителите на вътрешния пазар през септември 2009 г. намалява със 7.8% в сравнение със същия месец на 2008 година. Цените в преработващата промишленост спадат - с 10.3%, в добивната промишленост - с 8.1% и при производството и разпределението на електрическа и топлоенергия и газ - с 1.7%.

Намаление на цените в прера-

ботващата промишленост спрямо септември 2008 г. има при: производството на основни метали - с 25.5%; производството на изделия от каучук и пластмаси - със 7.1%; производството на дървен материал и изделия от него, без мебели - с 6.8%; производството на хранителни продукти - с 4.8%. Увеличение на цените се наблюдава при: производството на напитки - със 7.2%, обработката на кожи, производството на изделия от обработени кожи - с 5.5%, производството на превозни средства, без автомобили - с 5.0%.

Пощенска банка с първи доклад за корпоративна социална отговорност

Пощенска банка публикува своя първи доклад, посветен на дейността на банката в сферата на корпоративната социалната отговорност (КСО) през изминалата

2008 г. Докладът е достъпен на интернет страницата на банката и е първият доклад на българска компания, публикуван в глобалния регистър за КСО отчети Corporate Register (corporateregister.com).

Документът предпоставя цялостен поглед върху значимите аспекти на социално отговорната политика на банката. Отчетът илюстрира как ценностите на финансовата институция намират реално изражение в дейността ѝ и допринасят за положителна промяна в обществото.

Припомняме ви, че Пощенска банка беше отличена за „Етичност и отговорност към заинтересованите страни“ в конкурса на В-к „Пари“ за 2009 година. Юробанк И Еф Джи Груп, мажоритарен собственик на Пощенска банка, публикува ежегодно доклад за своята дейност в областта на социалната отговорност и устойчиво развитие от 2003 година.

Наближава националната конференция за предприемачество

Националната конференция за предприемачество Startup събира всяка година млади предприемачи, студенти, бизнес ангели, инвеститори и изпълнителни директори на водещи компании. Целта на Startup Conference е да пробуди предприемачески Дух и да покаже на хората как да стартират и развият собствен бизнес.

Startup 2009 ще се проведе на 21 и 22 ноември в Университет по Архитектура, Строителство и Геодезия (УАСГ, бивш ВИАС). (http://www.uacg.bg/UACEG_site/index-bg.html)

Защо да присъствате на Startup 2009?

- * Вижте на живо най-добрите български предприемачи
- * Чувайте техните истории и безценния им опит, който могат да споделят с вас
- * Разберете кои са ключовите въпроси, на които трябва да намерите решение
- * Създайте контакти с други като вас
- * На Startup 2009 ще намерите всички, които могат да ви помогнат да стартирате успешен бизнес – ментори, инвеститори, съдружници, партньори, институции, експерти

Можете да се регистрирате за участие на адрес: <http://startupbg.com/2009/attend/>

На Startup Conference имате възможност да представите вашата стартираща фирма (да направите т.нар. elevator pitch) пред аудитория от инвеститори, водещи компании и предприемачи, потенциални клиенти и партньори, журналисти от различни медии.

Приемат се фирми от всички бизнес сектори, които са на фаза:

- * идея
- * активна разработка
- * излизат на пазара
- * генерират приходи
- * вече започват да печелят

Ако кандидатствам, веднага ли получавам право да направя elevator pitch?

Не. Тъй като има изключително голям интерес, не е възможно да се представят всички стартиращи фирми. Затова има процес на подбор.

Какъв е процесът, за да бъде избран за презентация?

1. Попълвате формуляра за стартиращи фирми. Краен срок 15 ноември, 2009.
2. Ние ще разгледаме всички формуляри и ще ви изпратим съобщение на 16 ноември, 2009 дали вашата фирма е избрана.

Изискванията за презентацията са:

- * Имате максимум 3 мин за elevator pitch. Ако преминете 3те мин, ви взимаме думата. Също така не искаме да свършите презентацията за 1 мин. Използвайте цялото време.
- * Позволени са само 4 слайда. Първият слайд ясно трябва да показва името на компанията и името на презентатора. На него можете да добавите и контактна информация. Останалите 3 слайда можете да ги използвате както желаете. Препоръчваме ви да се фокусирате изключително върху вашия продукт или услуга, защото имате само 3 мин, за да кажете на аудиторията какво правите.

Презентациите ще бъдат записани на видео и ще бъдат излъчени на живо по Интернет.

Данъчна кампания с предизвестен резултат

Дара Христова
dara@newbusiness.bg

Още през пролетта на тази година изпълнителният директор на Националната агенция по приходите (НАП) Красимир Стефанов заяви, че ако не се предприемат мерки за повишаване на събираемостта на данъците, ще има крах в приходната част на бюджета, което означава, че няма да има пари за социална политика, образование и здравеопазване. Също тогава той представи пакет от административни мерки, целящи да намалят максимално щетите за хазната. Какво го интересува обаче това един предприемач? Много просто - по-голямата част от тях всъщност са насочени именно към това да се изкара сенчестият бизнес на светло. Мерките се отнасят до

ограничаване на кешовите разплащания,

налагането на задължително деклариране на заеми между физически лица над определена сума и даването на достъп на НАП до кредитните досиета на ревизираните граждани и фирми. Нещо, което обещавахе да направи кабинетът „Станишев“... Но така и си остана само с обещанието. Докато приходната администрация поне се „задейства“. Нямаме намерение да ги хвалим, но не може да се отрече, че ако не друго, то данъчните привлякоха общественото внимание като притесниха сериозно собствениците на луксозни автомобили.

Само че този път резултатите от мащабната акция на НАП бяха обявени публично. Струва си да се напомни на уважаемия читател, че сходна ситуация имаше и преди... 13 години. И тогава, както сега в страната имаше финансови сътресения, макар и много по-различни. Става дума за банковата криза през далечната 1996 година. Споменавам този факт, защото именно тогава от

Международния валутен фонд (МВФ) коментираха,

че стойността на луксозните автомобили по софийските улици сигурно ще е достатъчна, за да бъде погасена голяма част от българския външен дълг... Е, явно трябваше да дойде нова криза и ново правителство... и нов шеф на данъчните, за да се провери откъде някой, който кара „Бентли“ има



Красимир Стефанов



Двама от собствениците на “Бентли” са били обложени допълнително и ще трябва да платят още 4 млн. лв. данъци, стана ясно след приключване на ревизиите им. Това е записано в ревизионните актове на първите две фирми, притежаващи луксозни автомобили, чиито представители не са успели да докажат произхода на средствата, с които са били купени луксозните коли. И в двата случая инспекторите на НАП са установили, че собствениците са се опитали да ползват данъчен кредит за автомобилите, като ги представят за товарни. Освен това са установени и други задължения по ДДС, както и неплатени корпоративни данъци. В единия от случаите след десетки посещения на адреса за кореспонденция, покани, изпратени по пощата, и 25 покани през ИНТЕРНЕТ адрес служителите на НАП не са успели да открият представител на фирмата и са я deregистрирали по ДДС.

пари за подобно возило.

Според изнесените данни на НАП, граждани без легални доходи са купували луксозни автомобили от марките “Бентли”, “Порше”, “Мазерати”, “Линкълн”, “Мерцедес” и др., регистрирайки ги като товарни, за да избегнат плащането на ДДС. Това съобщи във вторник, 27 октомври, изпълнителният директор на НАП Красимир Стефанов. Според резултатите от проверките на 105 притежатели на луксозни автомобили, които бяха мащабно афиширани през юни, единствените официални приходи на фирма, която разполага с автомобилен парк от 209 леки коли, сред които и “Бентли”, са заеми от едно физическо и две юридически лица. Това са декларирали собствениците на дружеството пред данъчните инспектори. По време на инспекциите служителите на НАП са попаднали и на други фрапиращи случаи. Оказало се, че някои еднолични търговци или собственици на ЕООД без кой знае каква дейност притежават огромен автомобилен парк от луксозни автомобили, чиято обща балансова стойност възлиза на милиони левове.

При друг случай станало ясно, че дружество със задължения към кредитни институции за 2.5 млн. лв. е получило още 1.3 млн. заеми от физически и юридически лица, за да си покрива вноските по лизинговите договори за покупката на луксозни автомобили. Неназован собственик на фирма пък заел за две години на дружеството си 200 000 лв. за покупката на луксозна лимузина “Бентли Арнаж”.

Оказва се, че старата и добре известна схема за ползването на данъчен кредит (да си регистрираш колата като товарна) продължава да се използва масово, дори и от „богаташите“ с коли за

по 100 000 лева. Чудно защо данъчните чак сега се сетиха да проверяват как едно „Ферари“ например може да товари... картофи или някаква техника... Ето още един параграф, по който колегите на подобни шофьори могат да черпят „полезен“ опит от България.

Принципно, автомобили от подобен ранг би трябвало да показват класа... Може би с цел да се прекрати тази порочна практика правителството предлага в Закона за ДДС да бъде записан текст, според който данъчен кредит да се ползва за автомобили с девет плюс едно места. Така, за да бъдат уловени тарикатите с пачките,

ще пострагат и гребните търговци,

които наистина имат нужда от лекотоварни автомобили за бизнеса си.

Покрай поредната акция на данъчните отново изплува и идеята за ограничаване на кешовите разплащания. По думите на шефа на НАП плащанията в брой над 15 000 лв. ще бъдат забранени. Това ще стане с поправки в Закона за мерките срещу изпирането на пари, които все още се обсъждат във финансовото министерство. Още в началото на 2009-а представители на бизнеса повдигнаха въпроса за ограничаването на кешовите плащания над даден лимит. Тогава обаче се говореше за суми между 30 000 и 50 000 лева. „По този начин ще се ударят и черните каси на фирмите и ще бъде много по-трудно да се раздават пари в пликчета на работниците, върху които не се плащат данъци, защото и дружествата много по-рядко ще имат в брой достатъчно големи суми за изплащане на месечните възнаграждения“, обясниха от данъчната администрация. Впрочем подобна мярка се обсъжда още от времето, когато Милен Велчев бе министър на финансите, но така и не се намери кой да я реализира.

В подготвяните промени се предвижда също

кредитите над 5000 лв. задължително да бъдат декларирани

Нещо, което анонсира дори главният прокурор Борис Велчев преди близо година. От три години насам пък данъчните настояват всеки даден приятелски или роднински кредит над определена сума да бъде записан в годишната данъчна декларация. Сега предложението е да не се описват единствено заемите, взети от банки, тъй като за тях има достатъчно достъпни документи, посочиха подчинените на Красимир Стефанов.

До тази мярка се стигна също след проверките на данъчните инспектори.

Неотдавна приходната администрация изнесе данни, че 252 граждани са укрили доходи в размер на поне 21.3 млн. лв., а общо недеklarираният данък върху доходите е 3.2 млн. лева. Това бе установено при приключилите през 2008-а ревизии, които НАП извърши. По-голямата част от проверките бяха възложени заради несъответствие на имуществото на тези лица с декларациите пред НАП доходи. По време на ревизиите се изясни, че много български граждани, които се осигуряват на минимална работна заплата, притежават имущество за стотици хиляди и дори милиони левове. От НАП така и не съобщиха колко от споменатите 252-ма граждани ще бъдат изправени пред съд.

Анализите на приходната агенция обаче сочат, че през последните години граждани и фирми у нас са раздали помежду си заеми за 2.7 млрд. лева. „По наши оценки повече от половината, да не кажа и 90%, от тези кредити са фиктивни“, каза Красимир Стефанов.



Скоро плащането в брой на големи суми ще се случва все по-рядко

Има хора, които се осигуряват на 200-300 лв., а получават заеми от “добри приятели”, за да си купуват скъпи вещи, допълни той. Впрочем данните от последната проверка на НАП сочат, че около стотина малки приятелски кредита са достатъчни, за да си купи човек луксозен автомобил. Или поне така е обяснил придобивката си пред данъчните собственикът на скъпа лимузина.

“Ако успеем да ограничим тези фиктивни заеми, сами можете да си направите сметката, че ще обложим повече доходи и съответно постъпленията за бюджета ще бъдат в пъти по-големи”, обясни още Красимир Стефанов.

Интересното е, че приходната администрация вече е създава свой собствен електронен регистър на заемите в България, като данните в него сочат, че 99% от взетите от физически лица заеми изобщо не са върнати, преди те да прибегнат до получаването на нов заем. Данъчните са пресметнали, че всяка година държавният бюджет губи най-малко 115 млн. лв. от неплатен подоходен данък. Укриването му обаче е възможно именно с обосновката, че парите са от взети заеми. Да се чуди човек как все още има фирми, които излизат на печалба...

не трябва да има горна граница

Заложените лимити в Закона за местните данъци и такси изкривяват идеята всяка община сама да определя размера на налозите, които събира. По този начин държавата лишава местната власт от възможността да стимулира инвестиционната активност на своя територия. Границите са твърде тесни, а освен това налозите не могат да се намаляват или вдигат сериозно”, посочи Петър Ганев от ИПИ.

Освен това се предвижда

придобитите по давност имоти

които са извън обхвата на Закона за местните данъци и такси, вече да бъдат обект на облагане.



Оказва се, че старата и добре известна схема за ползването на данъчен кредит (да си регистрираш колата като баничарка) продължава да се използва масово, дори и от „богаташите“, с коли за по 100 000 лева.

Според сега действащия Закон за собствеността (чл. 79) недвижим имот се придобива по давност, когато едно лице го владее непрекъснато в продължение на десет години. Ако владението е добросъвестно, правото на собственост се придобива с непрекъснато владение в продължение на пет години. Специалистите по данъчно право коментират, че тази постановка в момента позволява да се избягва данъкът върху даренията. Схемата е следната: дадено лице подарява имот на друго с устната уговорка, че десет години няма да предявява претенции към земята, а след изтичането на срока прехвърлянето става автоматично, без затова да се плаща данък.

Управляващите ще посегнат и на необлагаемия минимум за имотите. Целта е да се освободят от налог само жилищата с данъчна оценка до 1680 лв., а не както досега - до 2520 лева.

Разработените от Министерството на финансите промени в Закона за местните данъци и такси са ясен сигнал, че правителството няма намерение да лиши републиканския бюджет от каквито и да е постъпления и да ги пренасочи към местната власт.

При така стеклите се обстоятелства на кметовете не им остава друго освен да вдигат налозите, за да могат да строят и ремонтират инфраструктура, училища, болници и детски градини... Или пък да не увеличават данъците и да замразят различните си инвестиционни проекти до настъпването на по-благоприятни времена. По данни на сдружението на общините в края на тази година дълговете на местните власти ще са повече от 200 млн. лв., а неизпълнението на приходната част на бюджетите им ще е 450 млн. лв. и може дори да има фалити на малки общини.

Пак искат търговците на цигари да се регистрират по ДДС

Акцизната ставка разедини управляващите

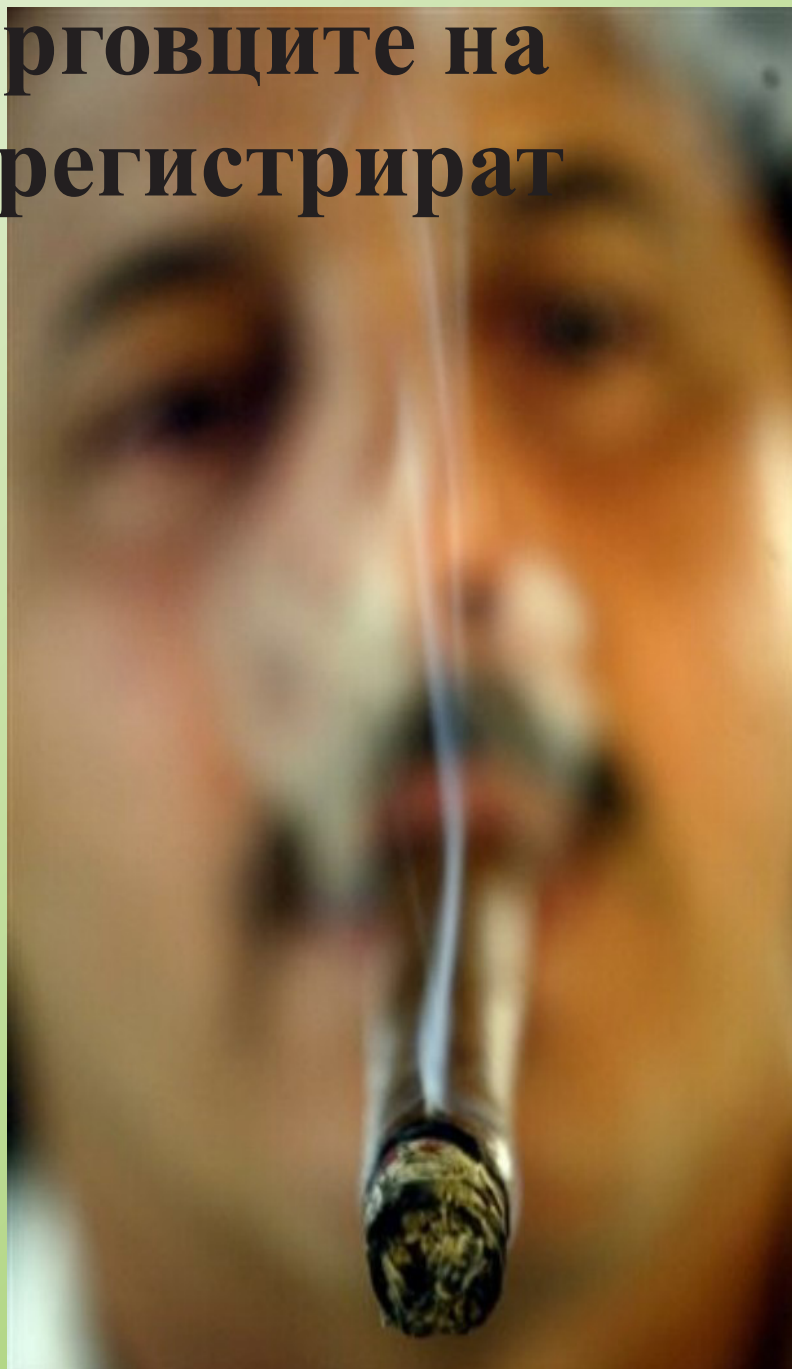
Търговците на цигари да се легализират от Агенция “Митници”, така че те да могат да бъдат легално контролирани поискаха от “Булгартабак”. Изпълнителният директор на холдинга Иван Биларев предложи отново да се въведе изискването право да продават цигари да имат само търговците, регистрирани по ДДС. Смешното в случая е, че депутатите приеха набързо миналата година всяка фирма, която търгува с папирози, да има от 1 януари 2009-а регистрация по ДДС, без значение какъв е годишният ѝ оборот. Това поне гласяха последните промени в Закона за тютюна и тютюневите изделия, приети в края на 2008 година. Дотогава задължението имаха само дружествата (независимо от дейността им), които реализираха годишен оборот над 50 хил. лева. Месец по-късно новото изискване бе отменено с промените в Данъчно-осигурителния процесуален кодекс (ДОПК). Самият Румен Овчаров, който тогава беше шеф на парламентарната Комисия по бюджет и финанси, обясни в началото на февруари 2009-а, че всички търговски обекти трябва да бъдат поставени при еднакви условия. “Това е важна стъпка към легализиране на българския бизнес. Не е добре точно сега да правим крачка назад. Смятам, че три месеца преходен период е добра алтернатива, за да можем да дадем на засегнатите фирми право на избор”, каза той през зимата.

В момента Овчаров е на друго мнение. “В края на 2008-а нямахме време да регламентираме регистрацията по ДДС на обектите, които продават цигари. Въведохме я твърде бързо, а по този начин създадохме напрежение в малките населени места”, поясни червения депутат на заседанието на бюджетната комисия в четвъртък, 29 октомври, когато отново се поднови този дебат.

Впрочем, това изискване, което въведоха и после отмениха навлече на тогавашните управляващи

остра вълна от противоречиви отзиви

от страна на търговците с тютюневи изделия. Асоциацията на производителите и търговците на тютюневи изделия например заявиха, че подкрепят ДДС регистрацията защото почти няма будка за цигари, която да не продава поне 10 стека на ден, което прави 50 000 лв. годишно.



Според хора от бранша обаче това изискване беше въведено с цел да фалират по-дребните продавачи на папириси, за да може след това в България да се въведат... автомати за цигари. "Който подхване пръв тази пазарна ниша, ще спечели много", смятат запознати. Друг е въпросът доколко нашето законодателство позволява това да се случи.

Иначе, доводите против задължителната регистрация по ДДС са доста логични. На първо място

това би могло да убие малкия бизнес

и да генерира сива икономика, защото разходите около една такава регистрация са доста солидни. По думите на някои търговци няма смисъл да се налага цялата тази бюрокрация на дребните предприемачи, защото те правели оборот от едва 4-5 хил. годишно и по този начин им се намалява с 20% годишната печалба. Експерти дори коментираха, че това ще доведе до спад в приходите на общините, защото тези търговци няма да бъдат облагани с патентен данък. Кое не е съвсем така, защото за миналата година например Столична община е събрала от този налог само около 2.8 млн. лева. В малките градове постъпленията от патентен данък не надхвърлят милион, дори в общинската хазна на Бургас са влезнали едва 853 хил. лв. за 2008 година.

Действително начина, по който бяха направени промените в Закона за тютюна и тютюневите изделия създаваха известни затруднения на предприемачите, тъй като

не бе посочен никакъв конкретен срок,



След като попариха пушачите с по-високи акцизни ставки, ще огрусат и цигарените търговци със задължителна регистрация по ДДС

в който те трябва да извършат регистрацията си по ДДС. След като се усетиха от тройната коалиция на БСП, НДСВ и ДПС, дадоха 3 месеца на всички, които продават цигари да се регистрират по ДДС.

Според данни на НАП до края на 2006-а има направени общо 109 000 регистрации по ДДС. За следващите две години те вече са 170 000, но не е променен броят на хората, които проверят търговците (около 2000 души). Според данъчните близо 50 000 търговци в цялата страна трябва да бъдат новорегистрираните с тази промяна, от които - 30 000 само в столицата.

Към момента има регистрирани 29 000 обекта за продажба на цигари в страната, което е твърде много, смята Иван Биларев. Според него 60 % от тях са регистрирани по ДДС. "Останалите 40% имат възможност да крият обороти или да продават контрабандни цигари. Създава се неравнопоставеност", допълни той.

Какво действително ще измърдят този път народните представители, ще се разбере между първо и второ четене на данъчните закони.

Междувременно стана ясно също, че около акцизните ставки също ще има разгорещени дебати. "Предлагаме минималният общ акциз върху тютюневите изделия да не е по-малко от 150 лв. за 1000 къса, вместо предложеното на Министерство на финансите минимумът да е 137 лева. Искаме

да се пресече гъмпингът

чрез контрабандни цигари, който държи 30% от пазара. При така направеното предложение на кабинета, въвеждането на минимален общ акциз е безсмислено. Ако се заложи на по-нисък специфичен акциз ще бъде по-добре, защото това означава твърди приходи, събирането му е сигурно. По този начин ще се ограничи и ценовата война между отделните производители и вносители", обясни пред депутатите в четвъртък, 29 октомври изпълнителният директор на "Булгартабак" Иван Биларев. По думите му в страните около нас акцизът е много по-нисък - между 10 и 40 евро, и това гарантирано ще доведе до увеличаване на контрабандата в България. Към становището на родния тютюнев холдинг се присъединиха

и от “Филип Морис”. Ако народните представители подкрепят искането на бизнеса, от следващата година

на пазара няма да има кутия цигари пог 3.90 - 4 лева.

В случай, че останат ставките, предложени от финансовото министерство най-евтините папириси ще бъдат 3.60 лева. Според внесените в парламента промени в Закона за акцизите и митническите складове, акцизът за цигарите нараства от 41 лв. на хиляда къса плюс 40.5% от продажната цена на 74 лв. за хиляда къса плюс 36% от продажната цена, което никак не кореспондира с посочените в началото евро ставки. По-важното е, че според сметките на експерти средно поскъпването на кутия ще бъде около 1.10 лева. Цената на “Фемина” при равни други условия ще се вдигне от 2.50 на 3.70 лв., а на “Парламент” - от 5 на 6 лева.

От “Булгартабак” и “Филип Морис” обаче настояват специфичния акциз да стане 102 лв. на 1000 къса, а пропорционалният 22% от продажната цена. В крайна сметка, който и от двата варианта да бъде избран, най-сериозни промени в цената ще има при евтините цигари. Казано по друг начин,



Бившият шеф на бюджетната комисия Румен Овчаров така и не можа да реши чии интереси са по-важни - на държавата или на „Булграмбак“.

рогните марки ще поскъпнат гвойно,

докато за по-люксовите ще се плаща с около 30% отгоре.

Според Биларов, колкото по-малка е разликата между специфичен и пропорционален акциз, толкова повече конкуренцията на пазара ще бъде на база качество, а не цена. Бившият финансов министър Пламен Орешарски обаче не откри логиката в това твърдение. “Не смятам, че съотношението между специфичен и пропорционален акциз може да повлияе на местните производители. Съветвам управляващите да проучат опита на Унгария преди да вземат решението си по този въпрос, защото там въведоха подобна акцизна политика и се оказа, че не могат да съберат планираните постъпления от акциза на цигарите. На унгарците дори им се наложи да върнат по-ниския акциз”, обясни Орешарски.

Изненадващо, подобна позиция изразиха и от “Бритиш Американ Табако” (БАТ). “Разбираме ситуацията и намеренията на финансовия министър Симеон Дянков за бюджета. Подкрепяме напълно предложението на кабинета относно специфичен и адвалорен акциз да бъде 50 на 50”, заяви Рубен Родригес, генерален директор на БАТ за България.

Според заместник-финансовия министър Владислав Горанов, коментарите за това как да бъде разпределен акцизът, за да се понесе от пушачите, всъщност трябва да се насочат към това да се обясни, че най-добре е те да не пушат въобще.

Бившият шеф на бюджетната комисия Румен Овчаров обяви пък, че ще подкрепи искането на “Булгартабак” и “Филип Морис”, защото не можело да се подмине с лека ръка

създадената в момента ценова война.

“Заставам зад тяхното предложение, защото ще оставим тютюневия холдинг в изключително неизгодно финансово състояние. Доверявам се на елементарната икономическа логика, а не на “Булгартабак”, отговори Овчаров на въпрос на председателя на бюджетната комисия Менда Стоянова чии интереси защитава. Заедно с промените в Закона за акцизите и данъчните складове, депутатите от бюджетната комисия разгледаха на първо четене и измененията в Закона за корпоративното подоходно облагане. Според записаното в него се предлага увеличение на налога за хазартните дейности тото и лото, залагане върху резултати от спортни състезания и случайни събития от 10% на 12 процента. Целта е да бъде изравнено облагането на всички организатори на хазартни игри.

Инвестирайте в провинцията



**съветва Гинка Чавдарова,
изпълнителен директор на
Националното сдружение на
общините в България, в интервю
за NewBusiness.bg**

Гинка Чавдарова завършва Киевския държавен университет, специалност "Икономическа кибернетика". Доктор е по икономика, с дисертация по ефективност на инвестициите. Тя е старши научен сътрудник по "Териториално планиране". Чавдарова е експерт и по териториално развитие, местно самоуправление и общински финанси. Има следдипломни квалификации във Франция и САЩ. Автор е на над 70 монографии, статии и доклади с теми регионално развитие, местно самоуправление, прогнозиране и програмиране на териториалното развитие. Заема поста изпълнителен директор на Националното сдружение на общините от самото му създаване през 1996 година. Сдружението е единствената национално представителна организация на местните власти в България. Гинка Чавдарова е омъжена и е майка на три деца.

*Въпросите зададе Дара Христова,
dara@newbusiness.bg*

Г-жо Чавдарова, с оглед на затруднената обстановка в момента, може ли да се каже, че има населени места, които предлагат по-добри възможности за бизнес от столицата например? Особено, ако вземем предвид и фактът, че процентът на фалиралите компании в София е най-голям.

- Сдружението на общините има свои наблюдения и мога да кажа, че това е един от най-болните въпроси, който ни мъчи напоследък. Насърчаването на инвестиционната активност в отделните райони на страната е твърде небалансирано. В последните 10-15 години общините бяха почти насилствено откъснати от естествената си връзка с бизнеса чрез промени в различни закони. През 2008-2009 г. окончателно бе прекъсната всякаква фискална връзка между предприемачите и местната власт. Стигна се дори до абсурда дадена община с процъфтяваща и непрекъснато развиваща се бизнес среда да фалира, защото не получава абсолютно нищо като приход от икономическата активност на своята територия. Всичко отива към републиканския бюджет. Преди години общините получаваха поне част от данък печалба. Отдавна и това не се практикува.

Добре, как тогава се насърчава инвестиционната активност в населените места? Какви облекчения може да предложи дадена община на един потенциален инвеститор или стартиращ предприемач?

- В момента общините нямат възможност да въвеждат никакви облекчения, които да привличат инвестиции към даденото населено място. В същото време обаче, чрез различните европейски инфраструктурни проекти, които се изпълняват местните власти влияят върху цялата икономика на страната и създават благоприятни условия за предприемачите, включително и чуждестранните. Затова и диалогът между общините и правителството е изключително важен и вече е наложително държавата да се включи. Преди време например, беше преустановено получаването на част от данъка върху доходите (размерът на вноската за общинските бюджети се определяше на база работни места в населеното място). Сега такава неща няма. От ДДС приходите също не се превеждат суми на общините, въпреки че това е практика в много европейски страни и косвения налог е платен на територията на въпросното населено място. Как тогава една община може да насърчава стопанска активност, като за нея нищо не остава? За един кмет би било изгодно да привлича различни бизнес проекти на своя територия, ако те пълнеха общинската хазна.

Тъжно е когато има общини с огромен потенциал, който дори няма как да бъде забелязан от инвеститорите. В подобни населени места е изключително благоприятно за развитие на определен бизнес, защото местната власт би съдействала с пълния си капацитет! В някои региони пък има пресищане на икономическата активност и претоварване на индустриалните зони например. Ето защо трябва да се популяризират на национално ниво възможностите на всеки регион и всеки да намери мястото си. Понякога малките населени места могат да се окажат „златна мина“, както за предприемачите, така и за жителите на въпросния район. Ето, в Будапеща водят изключително изборителна политика спрямо бизнеса и за сметка на това общините около унгарската столица процъфтяват. Всички големи икономически вериги изтеглиха своите дейности именно в териториите около столицата на Унгария, защото данъците са по-ниски, има възможности за доизграждане на инфраструктура и разполагане на големи складове, земята е с по-ниска цена.



Има общини с огромен потенциал, които дори няма как да бъде забелязан от инвеститорите. В подобни населени места е изключително благоприятно за развитие на определен бизнес, защото местната власт би съдействала с пълния си капацитет!

А какво трябва да се направи в България, за да се пренасочи бизнеса от пренаселените общини към по-слабо развитите, но със сериозни възможности?

- Необходимо е те да имат много по-голяма свобода за гъвкави данъци. Разликата в местните налози трябва да е реално осезаема, защото ежегодните икономии от по-ниски данъци може да е доста сериозна причина даден предприемач да избере съответната община. Освен това страната ни е много назад в определянето на данъчната база за т. нар. недвижими имоти на търговските дружества.

В крайна сметка бизнесът може да се стимулира главно с адекватна данъчна политика, така ли?

- Главното е това, но могат да се прилагат и редица административни облекчения. Законът за местните данъци и такси дава право налозите да се вдигат, но не и определени субекти да бъдат освободени от плащането им. Държавата е готова да се откаже от някои приходи, ако те отидат в дадено населено място, но в същото време законът не позволява общината да реши за какво да използва парите. Кметовете нямат право да освобождават от местни данъци за определен период от време инвеститор, който изгради мощности или създаде работни места. А е жизнено важно общините да могат да облекчат бизнеса и то не само на конкретна фирма, а на цели групи, приоритетни за дадения регион. Все пак местните власти могат да обявяват по-ниски цени за ползване на тяхната инфраструктура, различни схеми за изплащане на закупен общински терен и т.н.

Имате ли наблюдения кои общини точно имат голям потенциал, но той не е развит?

- В момента няма община, за която да се каже, че е с изчерпан икономически потенциал. Въпросът е да се изготвят не секторни приоритети, а национални. Ако например говорим, че туризма е национален приоритет, който дава възможност за развитие на каквото си поискате туризъм (медицински, културен,



Докато едни региони вече са твърде пренаселени, се оказва, че в други, по-малки, има чудесни възможности за правене на бизнес

еко туризъм) ще видим, че има жестока конкуренция между общините. Във всеки втори регион, някакъв вид туризъм е приоритет. Селското стопанство също не е за подценяване. България е страна, която малко говори и рекламира фактът, че имаме уникални възможности за производство на чисти селскостопански продукти, чиито цени на европейския пазар могат да бъдат 10 пъти по-високи от обикновените. Нашите планини са уникални еко резервати. Защо регионите в Сърбия могат да просперираят от производството на малини например, а ние не можем. У нас има твърде голям луфт между местна и национална политика. Но все пак искам да поясня, че вече подписахме споразумение с Министерски съвет, в което са засегнати и тези въпроси.

Да поговорим малко за налози. В някои медии се появи информация, че отново се предвижда да бъде введен данък за необработваемите земи. Това липсва в предложението на финансовото министерство. Вие настоявате ли наистина за такъв данък?

- В момента не. Това се предвижда, но на един по-късен етап. Имаме договореност от началото на следващата година да започнем подготовка на изцяло нов Закон за местните данъци и такси, който да отмени действащия в момента. Разбира се, ще се наложат промени и в други данъчни закони, защото става дума за преразпределяне на данъчни тежести. Навсякъде собствеността се облага с налози. Вариациите са в облекченията. Единствената собственост, която не се облага у нас, е поземлената. Земята е ресурс, който не може да бъде "замразяван" заради желанията на нейния собственик. Затова ние настояваме да се въведе данък върху неизползваемите земи. Много е важно отсега да се знае, че той няма да засегне дребните собственици, тези с по 2-3 декара земя. В момента обаче имаме замразени стотици декари, чиито собственици чакат подходящ момент, за да си играят нелоялните игрички на пазара на поземлените имоти. Информационната система за селскостопанските субсидии чудесно улавя всичко това и се оказва, че такива земи никак не са малко.

Кой ще определя критериите, по които ще се начислява този данък и размера му?

- Все още е рано да се каже. Ако гледаме европейското законодателство, при всички случаи ще се отчита категорията на земята, Непродуктивните земи може да бъдат освободени, особено в планинските райони и там, където обработването е силно затруднено. В Пловдив например обаче не е така, и ще бъдат обхванати именно подобни общини. Ясно ми е, че едрите собственици имат възможности да лобират и да влияят за създаването на негативни настроения срещу тази идея. Но за 20 години пазарна икономика в България и необлагаема собственост, от която губи цялото общество, вече е време законите да започнат да защитават публичния интерес, а именно този ресурс да се използва. Ще има голяма битка, но ние ще застанем плътно до правителството и парламента. Тепърва предстои работа с експертите, превеждаме на български език съответните закони на отделни страни, чиито практики можем да използваме.

Новият законопроект за местните данъци и такси предвижда например горната граница на данъка върху недвижимите имоти да се увеличи от 2 на хиляда до 2.5 на хиляда от данъчната оценка. От Института по пазарна икономика предлагат дори още по-радикална промяна - да няма горна граница. Какво мислите за това?

- Има логика в това изказване. Действително границите в момента са много тесни и затова предложихме горната да бъде вдигната, за да разширим диапазона. Условието в общините са много различни и основният проблем е, че нямаме данъчна база на недвижимите имоти, близка до пазарната. В момента се гледат физически параметри на имота, а не пазарноикономическите. Чрез ставките се опитваме да оправяме деформираната база. Тук вероятно ще бъде най-радикалната промяна в новия закон, да сменим методиката за определяне на данъчната основа, която ще е единна за цялата страна. Трябва по параметри и показатели да следва по-плътно пазарната оценка.

Това значи ли, че трябва да очакваме всяка година поетапно вдигане на ставките?

- Категорично не. Особено когато влезе в сила новият закон, който ще определи данъчна база, близка до пазарната оценка. Тогава дори може да има замразяване на ставките, защото самата данъчна база ще следва промените в пазара. С една и съща ставка ще се получава различен размер на данъка.

Франчайзингът - сериозна ВЪЗМОЖНОСТ за малкия бизнес

Все повече предприемачи се насочват към този модел, даващ им правото да използват вече наложена търговска марка, както и разработена система

Александър Александров

Как възприемате вашия бизнес? Просто като работа, в която вие сами сте си шефове и едновременно сте най-важния служител в компанията, или като система, способна да работи дори и без ваше участие? Повечето стартиращи предприемачи у нас се придържат към първия вариант и организират своя бизнес около дейност, в която имат опит и познания. Често те работят много повече от служителите си и се превръщат в незаменим елемент, чието излизане от строя би могло да заплаши дори съществуването на фирмата.

Основните проблеми при този модел са три. Първо компанията не съществува като самостоятелна система и собственикът понякога работи през целия си живот, за да я развива. Второ – предприемачът най-често е силен в областта, в която функционира дружеството и обикновено му липсват ключови познания във важни сфери, като счетоводство, маркетинг, продажби и др. Трето – бизнесът не може да се мултиплицира и примерно ако сте отворили едно успешно заведение, в което работите денонощно, трудно можете да направите верига.

Всички тези проблеми могат до голяма степен да бъдат решени, ако заложим на един модел, който е широко разпространен в САЩ и Западна Европа, но у нас все още няма достатъчно голяма популярност – франчайзингът. Според представители на сайта franchising.bg, занимаващ се с популяризиране на тази схема на бизнес отношения, през последните месеци тя печели все повече почитатели и в България, като до края на 2009 г. търговските обекти в страната, работещи на франчайз ще достигнат 2156. Към края на 2010 г. пък се очаква броят им да нарасне до 2900. През отминалата седмица създателят на сайта Светослав Билярски представи резултатите от

**първото мащабно
проучване**



на тема „Състояние на франчайз пазара в България”, което внася известна светлина за развитието на този сегмент, с акцент върху малкия и среден бизнес. То е проведено сред 34 франчайзодатели и 126 франчайзополучатели, в периода между юли и септември 2009 г., а целта му е да установи докъде стига развитието на франчайзинга в България, какви са актуалните предизвикателства, с които се сблъсква, какво е влиянието на икономическата криза върху него, какви са перспективите и очакванията на предприемачите за бъдещето на франчайзинга. Към момента в България има над 80 фирми, които предлагат франчайз права за стартиране на малък и среден бизнес, а за започване на такава дейност у нас са необходими 5 900 лв., става ясно от изследването. Добрата новина е, че за периода януари – септември 2009 г. едва 8% от франчайзополучателите са отпаднали от бизнеса, а за 73% от анкетираниите компании инвестициите в техния франчайз се възвръщат до края на първата година. Друг важен извод от проучването е, че

повечето предприемачи у нас познават слабо предимствата на франчайзинга.

„В САЩ например франчайзингът има продажби за над 1,5 трилиона долара годишно. Там едва 8% от бизнесите, занимаващи се с продажба на дребно работят на франчайз, но те реализират над 40% от всички продажби на дребно в страната“ - посочи Билярски на пресконференция по темата. Той добави, че само в САЩ оперират над 2 500 франчайзи и 909 253 фирми предлагат или са закупили франчайз, като в тях работят над 11 000 000 души или над 8% от всички заети в частния сектор. Специалистът цитира данни, според които след петата година от съществуването си продължават да са на пазара 82% от започналите бизнес със закупуване на франчайз и едва 20% от независимите нови фирми. За сравнение у нас през 2008 г. в обектите, открити чрез закупуване на франчайз са създадени 2370 работни места, а към момента във франчайзинг обекти в страната работят над 8000 служители.

Как изглежда бъдещето

на този сегмент? Повече от положително, убеден е Билярски, според когото през 2035 г. над 50% от всички продукти и услуги в световен мащаб ще се продават на принципа на франчайзинга. През последните две години франчайзинг пазарът в България изживява истински бум, като от края на 2007 г. до днес броят на компаниите, предлагащи франчайз се е утроил. Франчайз мениджърите са категорични, че делът на продажбите реализирани от такъв тип компании през следващите пет години ще нарасне лавинообразно, като предположенията варират силно - от 200 до 500%. „Много са браншовете у нас, в които не работи нито една франчайз система и в тях има потенциал за сериозно развитие в бъдеще“ - посочват още от franchising.bg.

Един от най-важните въпроси, на които отговаря представеното от Билярски проучване, е защо предприемачите кандидатстват за получаването на франчайз, а не започват самостоятелен бизнес. 52% от кандидатите отговарят, че правят това заради силата на популярната марка, 59% - защото искат да са част от национална или регионална верига, а 72% - защото ще получат готова технология и обучение.

ПРЕДСТОЯЩО

От 2 ноември започва първото специализирано изложение за франчайзинг в България FRANCHISING EXPO 2009. То се провежда в столичния хотел “Шератон”, а организатор е Franchising.bg. Очакват се над 2000 посетители, които ще могат да се запознаят с възможностите да започнат собствен бизнес, предлагани от над 35 международни и български франчайз вериги.

FRANCHISING EXPO 2009 ще бъде съпроводено от еднодневна конференция, в която ще участват световни франчайз специалисти и техни български колеги. Гостите на конференцията ще научат как да изберат франчайзинг и как да печелят от него. Сред лекторите са: Рандъл Нелсън от FIT CURVES - деветата по големина франчайз верига в света с над 10 000 клуба за дамски фитнес в 62 страни. Бенджамин Саймън от NexSen, под чиито 6 бранда работят над 1800 обекта в 35 страни. Официален партньор на събитието е SUBWAY – франчайз №1 в света според Entrepreneur Magazine. Лекционната програма включва темите: „Защо и как да изберем франчайз“, „Силата на търговската марка“, „Обученията във франчайзинга“, „Предимствата на франчайзинга по време на криза“, „ERP системи във франчайзинга“ и др. Повече за изложението и конференцията ще можете да прочетете в следващия брой на NewBusiness.bg, както и на едноименния сайт.



Любопитното в случая е, че франчайзополучателите у нас

Вярват повече на „груповата сигурност“

отколкото на силата на търговската марка.

Общо 36% от новите франчайзи, започнали работа в страната през последните 12 месеца са „внесени“ международни вериги, а останалите 64% са български компании. Средната сума, която новите български франчайзодатели инвестират за разработване на нова франчайз система – оперативен наръчник, договор, брандинг, софтуер, тестове на кандидати, обучение на франчайз мениджър, популяризиране на франчайза и други административни разходи е 48 000 лв.

Сред предимствата на франчайз системите е, че в условията на кризата те са по-устойчиви заради по-разпознаваемите си марки и по-постоянното качество. Поради тази причина

независимите предприемачи виждат чрез включването си във франчайз верига възможност за оцеляване.

Колко обекти са открити със закупуване на франчайз?

До края на 2007 г. броят на търговските обекти, работещи на франчайз е бил 776. През 2008 година са открити 702 нови обекта, което представлява ръст от 90% само за една година. Очакванията на франчайзодателите са, че в края на 2009 г. търговските обекти в България, работещи на франчайз ще достигнат 2156, а към края на 2010 г. – те ще бъдат вече над 2900. Абсолютен рекордър по брой открити обекти е марката Форнети – близо 350. Хранителният бранш е с най-много франчайзи (над 15), а в сферата на недвижимите имоти функционират 7 компании.

От 1 януари до 1 септември 2009 г., от бизнеса са отпаднали едва 8% от франчайзополучателите, като причините за това най-често са в недостатъчния наличен капитал за да се устои на настоящите сътресения на пазара. 63% от анкетиранияте посочват като причина за отпадането от франчайз системата високите разходи за наем, които след влошаването на икономическата обстановка в страната правят бизнеса нерентабилен, а според 49% основен проблем е намалялата покупателна способност на клиентите.

Каква е Възвръщаемостта?

Този показател е строго индивидуален, според типа бизнес и зависи главно от способностите и усилията на франчайзополучателя. За периода от 2007 г. насам средният срок за възвръщане на инвестицията, направена при започването на франчайз бизнес е бил 15 месеца. 73% от запитаните твърдят, че инвестицията в техния франчайз се възвръща до края на първата година, според 24% този срок е до 24 месеца, а при 3% - до 3 години.

Анкетиранияте споделят, че кризата се отразява на реализираните обороти - в зависимост от бранша спадовете са средно от 10 до 70%. Сред най-силно засегнатите са недвижимите имоти и други браншове, свързани с покупка на кредит, а най-слабо – франчайзите от хранителния сектор.

Общо 63% от анкетиранияте смятат, че

спадът при техните компании е по-малък

от този при независимите предприемачи от техния бранш, които не работят на франчайз. Като основната причина за това те изтъкват факта, че франчайз компаниите работят под по-известна

марка и предлагат продукти с по-постоянно качество. Според 82% от запитаните след кризата, макар и с по-ниски продажби, работещите на франчайз ще имат по-висок пазарен дял поради това, че от пазара ще отпаднат някои от независимите предприемачи.

В момента се наблюдава ясно изразен процес на реструктуриране в икономиката като много предприемачи от най-силно засегнатите от кризата сектори се пренасочват към други браншове. Те разполагат с капитал и бизнес опит, но им липсва необходимото ноу-хау. В този случай франчайзингът е сред най-предпочитаните варианти защото предлага наготово технологията за водене на бизнеса и е свързан с по-кратки срокове и по-малко рискове, твърдят авторите на изследването.

Като основен проблем пред развитието на франчайз системите анкетиранияте посочват липсата на кредитиране, която действа и като пречка за финансиране на бизнеса, и като понижаване на платежоспособността на клиентите. Процентът при различните браншове варира, но средно 73% от анкетиранияте са съгласни с твърдението, че кризата ще свърши

когато банките отново започнат да дават кредити.

Все пак икономическата криза има и положителни ефекти, сред които е възможността да се осигуряват служители за бързо развиващите се франчайз структури. Това мнение се споделя от 82%. Средният брой на кандидатстващите по обявите за нискоквалифицирана работа е нараснал почти три пъти спрямо същия период на предишната година.

Днес повечето кандидати за франчайз са действащи предприемачи, които или искат да се пренасочат към изцяло нов бизнес, или се стремят да развиват франчайз като допълнение към съществуващото си начинание. Това от една страна е следствие на икономическата криза, но от друга е отражение на слабата информираност за франчайзинга сред служителите и инвеститорите. В САЩ типичният кандидат е служител, който желае „сам да си бъде шеф“. Освен това там е разпространено закупуването от инвеститори на регионални и мастър франчайзи за големи територии или цели държави.

У нас едва 28% от кандидатите за франчайзополучатели са запознати с принципите на бизнес модела. Въпреки предимствата на франчайзинга обществото е слабо запознато с него като според франчайзодателите едва 19% от българите занимаващи се с бизнес знаят какво всъщност е франчайзинг. Показателно е, че според 92% от франчайзодателите, най-голям проблем пред развитието на франчайзинга у нас е слабата информираност -непознаването на този бизнес модел и предимствата, които носи той.

Пълният текст на изследването е публикуван на адрес:

http://www.franchising.bg/franchising_market.html

Отговори на най-често задаваните въпроси за франчайзинга можете да намерите на адрес:

http://www.franchising.bg/franchise_article_12_bg.html



SMS РАЗПЛАЩАНИЯТА



са възможност да се “монетизират” усилията на предприемачите, вложени в техните стартиращи или развити онлайн проекти.

твърди Веселин Кънев, собственик на водещия доставчик за SMS микроразплащания Mobio (<https://mobio.bg/>) в интервю пред NewBusiness.bg.

Въпросите зададе Александър Александров

Г-н Кънев, бихте ли представили на нашите читатели фирма Mobio и предлаганите от нея услуги?

- Mobio е компания, предлагаща услуги за SMS разплащания и интерактивни SMS приложения. През последните години наблюдаваме миграция на медиите и развлеченията към онлайн среда - процес, който предоставя много нови възможности на потребителите, но същевременно поставя пред доставчиците на съдържание и услуги предизвикателството да намерят нови печеливши бизнес модели. Ролята на Mobio е именно да подпомогне медиите, блоггерите, порталните сайтове, онлайн игрите и други онлайн базирани компании, да “монетизират” своите усилия в ерата на Интернет. В началото уеб-мастърите подхождаха с недоверие към този нов вид електронни разплащания, но постепенно променихме това отношение, залагайки на комбинацията от отзивчивост към идеите и проблемите на потребителите, и коректно отношение. Пуснахме услугите си за микроразплащания през август 2006 г., а днес вече работим в 14 държави – България, Белгия, Германия, Гърция, Испания, Люксембург, Македония, Полша, Румъния, Русия, Словакия, Франция, Швейцария и Чехия. Към този момент всеки уеб-мастър може да достигне и да приема плащания от близо 500 милиона потребители от цяла Европа.

Какви са предимствата на SMS микроразплащанията пред другите начини за онлайн разплащания?

- SMS разплащанията са много по-достъпни в сравнение с другите форми на заплащане за съдържание и освен това могат да гарантират на собственика на сайта определена сигурност във време, когато рекламните бюджети са свити. Най-големите предимства обаче са за крайните потребители – за тях тази опция предлага лесен и евтин достъп до статия, постинг или услуга и им позволяват да плащат само за съдържанието, което ги интересува, вместо да се абонира за даден период, без да знаят какво ще получат срещу парите си. Не на последно място разплащанията по SMS са изключително достъпни, защото почти всички пълнолетни граждани имат мобилни телефони, а кратките съобщения са една от най-достъпните мобилни услуги. Основната ни цел беше да предложим на потребителите лекота и се радваме, че сме я

постигнали – ако попаднете на сайт, работещ с Mobio и изберете статия, която искате да прочетете, ви трябва само да изпратите един SMS и да въведете получения код, след което вече имате достъп до нея. Без да се налага да плащате по банков път или в офиса на компанията, без да чакате и без каквито и да е други действия от ваша страна.

За какви типове бизнес са най-подходящи предлаганите от вас разплащателни услуги?

- SMS микроразплащанията са чудесна алтернатива за медийни компании, които търсят възможности да печелят от своите сайтове, както и за блогъри, платформи за достъп до онлайн съдържание. Онлайн базираните игри например могат да предлагат виртуални предмети, виртуална валута или различни бонуси, а потребителите им да си плащат по SMS. Всеки продукт или услуга, които могат да се разпространяват в цифров вид, на практика могат лесно да се предлагат чрез нашата система за разплащания. Традиционните медии вече изпитват сериозни трудности да запазят своите нива на печалба, а медийните компании от нов тип все още не са натрупали необходимия авторитет както сред рекламодателите, така и сред много от потребителите. Mobio може да предложи и на едните, и на другите добра възможност за допълнителни приходи.

С какво се отличава Вашата компания пред други фирми със сходна дейност?

- Ние сме фокусирани изцяло върху нуждите на клиентите ни и се стремим да се съобразяваме във възможно най-голяма степен със спецификите на техния бизнес. Продължаваме да развиваме и предлагаме на пазара нови услуги, съобразени с нуждите на нашите клиенти. Целта ни е да предлагаме лесно и бързо решение, което може да заработи във вашия сайт за кратко време, а използването му от страна на крайните потребители е максимално улеснено и интуитивно. Аз лично съм убеден, че най-ценният актив на компанията са нашите доволни клиенти и се радвам, че техният брой се увеличава. Когато добавим даден сайт към нашата система, ангажиментът ни не приключва, а тепърва започва с това. И не напоследно място вярваме, че предлагаме най-бързите срокове за изплащане на печалбите, като клиентите ни разполагат с гъвкави варианти за получаване на приходите си от SMS услугите.

През пролетта предложихте ново портфолио от SMS услуги за блогъри. На какво се дължи специалното Ви отношение към тази група?

- Днес медиите се променят много бързо и аз съм убеден, че бъдещето е на блогърите, като независими източници на информация, които комуникират непосредствено със своите читатели и не са обременени от изискванията и условностите в големите редакции. Разбира се традиционните медии ще продължат да се развиват, както вестниците са продължили да съществуват след навлизането на радиото и телевизията, но според мен блогърите ще заемат все по-значима роля в нашето ежедневие.

Какви нови предложения да очакват от Вас потребителите през следващите месеци?

- През следващите месеци ще продължим да свързваме нови държави, за които нашите клиенти са заявили интерес. Надявам се съвсем скоро да успеем да предложим и една съвсем нова за българския пазар SMS услуга.

Какви са очакванията ви за развитие на Интернет бизнеса у нас през следващата година и какви са прогнозите ви за сегмента на SMS микроразплащанията?

- Интернет пазарът в България все още е в своя начален стадий на развитие, непрекъснато се появяват обещаващи нови проекти, какъвто е например NewBusiness.bg и аз очаквам скоро да видим още много интересни начинания. Станахме свидетели на първите придобивания на български сайтове от чуждестранни и български инвеститори и тази тенденция също вероятно ще се усили в бъдеще. Колкото до SMS разплащанията, убеден съм, че през следващите месеци този пазар ще расте с бързи темпове, тъй като той предлага на Интернет компаниите една алтернатива за увеличаване на приходите във време, когато те имат огромна нужда от това. Същевременно SMS е една от най-популярните мобилни услуги, която функционира както в мрежи от второ, така и от трето поколение, може да се използва в целия свят и чрез почти всеки мобилен телефон, колкото и да е стар. Едва ли тази услуга ще бъде изместена скоро, така че прогнозирам възходящият тренд в сегмента на SMS разплащанията да се запази още много години.

The screenshot shows the Mobio website interface. At the top right, there are links for 'БЛОГ' and 'HELP ЦЕНТЪР'. The main header features the Mobio logo and the text 'микроразплащания чрез SMS'. Below the logo is a login form with fields for 'e-mail' and a password, and buttons for 'Влизай' and 'Нова регистрация' (with a sub-note 'забравена парола'). To the right of the form, there is a promotional banner with the headline 'Изгодни тарифи и гъвкави варианти за изплащане на печалбите!' and a sub-headline 'В момента Mobio.bg има един от най-ниските тарифи на пазара. Може да изберете да получавате резултата за печалба веднъж в след покритие или да получавате покритие печалба (до 60% от всеки SMS) със срок за изплащане до 30 дни.' Below the banner is a navigation menu with links: НАЧАЛО, НОВА РЕГИСТРАЦИЯ, ИНФОРМАЦИЯ ЗА НОСИТЕЛ, ТАРИФИ И УСЛОВИЯ, HELP ЦЕНТЪР, КОНТАКТИ. The main content area has a section titled 'Микроразплащания чрез SMS' with a sub-headline 'Mobio е система за SMS разплащания и създаване на интерактивни SMS приложения. Изпращането на SMS е едно от най-популярните средства за комуникация, а SMS разплащанията са подходящи за заплащане на малки суми онлайн.' Below this is a short paragraph: 'Услугата е специално разработена за собственици на уеб-сайтове, които желаят да използват разплащане чрез SMS за предлаганите от тях услуги. Стрелец се да предложат лесно и бързо решение, чрез което да трансформирате генерираните от Вашия сайт трафик в реални доходи.' To the right of this section is a 'Последно от блога' section with several links and dates: '5 нови държави' (2009-10-22 09:37:00), 'Нови новости от последните седмици' (2009-10-20 23:39:53), 'Компанията за кредитни карти гледа към мобилния сектор' (2009-10-23 22:07:49), 'Може да Facebook да изобретява PayPal?' (2009-10-20 10:12:57), and 'И Nokia стъпка на пазара на лични услуги'.

Майчинство по български

От пощата

Поздрави на екипа на Newbusiness.bg. Казвам се Виктория Паунова и съм редовен ваш читател още от 1-я ви брой. Аз самата съвсем скоро смятам да започна да се занимавам с предприемачество и затова с интерес следя материалите, които публикувате и смятам че са изключително полезни, особено тези как да регистрираме и управляваме собствена фирма. Конкретният повод да ви разкажа моята история е разочарованието ми от държавната система, с която се сблъсках неотдавна и за жалост все още съм принудена да го правя. Всъщност именно това "дебилство" все повече ме убеждава да избира пътя на собствен частен бизнес, въпреки много неизвестни които ме очакват...



Тази година имах честта да стана майка за първи път в живота си. Оказа се, че усещането е невероятно и както казвам на всичките си приятелки: "Ако знаех, че е толкова хубаво, щях да се престаша по-рано". Това е едната страна на медала – емоционалната прекрасност на родителския трепет и отговорност. Има обаче и друга страна – финансовата и институционалната. За нея ми се говори.

Бременността като цяло е хубав период.

На първо място – отказваш се от всичките си вредни навици. Ядеш каквото ти се яде, като внимаваш да е качествено, спиш повече, без на някой да му хрумне да ти прави забележка. Ако решиш да си почиваш на работното място, за всички това е нормално. От време на време ти правят място по опашките, че и в градския транспорт. А като излезеш в майчинство, разполагаш с целия ден за любими занимания. Абе, връщаш се в детството на позволените неща. Ако имаш и късмета да си с лека бременност (без гадене, повръщане, болки, задържане), нещата ти се редят като в приказка.

Женската консултация.

Осигурено лице съм и нямам проблем да ми следят бременността в държавна болница. Все пак периодът ще е дълъг. Така че казвам "чао" на готините специалисти от частния кабинет. Консултирам се тук-там и избирам болница близо до дома ни. В началото всичко ми се струва наред – и докторът, и сестрата са прилежни. Полека-лека обаче започва да ми прави впечатление рутинността и автоматичността на прегледите. Като на конвейър, бременни на конвейър.

По каса ми се полагат само два ехографа за цялата бременност. Докторът обаче си ме гледа без пари на всяко ходене. Май това ми е единственият плюс при него. Човекът си гледа на апарата и ми



дава снимчицата, аз я нося на сестрата, сестрата си ми мери и вписва отстояния, килограми, кръвно, после – тонове. И така. Ако обаче не попитам как се развива плодът, изглежда ли всичко нормално, няма и да разбере какво са измерили... Това не ми се струва особено професионално. Да не говорим, че впоследствие се оказва, че е трябвало да ми препоръчат секцио, защото съм с тесен таз и голям плод... Не, това не е нормално.

Ражгането.

Ухааа, от къде да започна?

Като наближи терминът започваш да се чудиш – дали да си платиш избор на екип или пък да минеш без. Тъй като лекарят, който ми води женската консултация, не изражда, а и не оставам никак доволна от него, решавам

вместо да слушам този и онзи кой е добър лекар, да се оставя на късмета си. С бъдещия татко избираме болницата – “Света София” (все още известна като бившата Тина Киркова).

Наближава сублимният момент. Класически случай: през нощта се събуждам от леки контракции, последвани от изтичане на водите. Бърз душ, грабване на багажа и към болницата. Часът е 4.30 и една очевидно току-що събудила се сестра ни посреща намусено. Държи ме права, пита за данни, почти всички от които ги има в документите ми, и попълва ли, попълва. Идва лекар, преглежда ме. Приемат ме. Нищо не ми обясняват. Сестрата поомеква – явно се е разсънила, а и ѝ се нравя. Отивам да дам цивилните си дрехи на бъдещия татко. Целуваме се за успех и поемам по пътя сама. Вече, сещате се, доста притеснена от отношението на персонала.

Ще спестя подробностите от 6-часовия ми престой в предродилна зала, за да не стряскам бъдещите мами J Не мога обаче да пропусна персонажа леля Тонка – санитарка, която непрекъснато ме държеше на ръба между рева и смеха. Жената беше толкова обръгнала на гледката от раждащи жени, че по едно време се появи дъвчейки нещо - дали беше геврек или кифла само мога да предполагам. Тя ме взе присърце и през по-голяма част от времето седеше до краката ми и ме насърчаваше. А накрая взе нещата в свои ръце и започна да ми се кара: “Напъвай! Да не искаш да го вадят с щипките? Виждам му главичката. Айде силно сега, напъвай все едно акаш!” и пр.

ШОООООК!!!

Накрая леля Тонка така се вживява, че на всяка контракция диша с мен и пълни бузи с въздух да напъва. По някое време извиква: “Тотова е. Идваме да раждаме”. Отивам в родилна зала, където нещата се развиват за 10 минути. Екипът е женски. Справят се добре. За това сме избрали тази болница – тук работят специалисти.

Това със специалистите обаче го виждам до тук. Защото поведението на санитарките и акушерките, с което се сблъскам след това, е под критичния минимум на възпитание и добро отношение. Слава Богу, има и изключения! И все пак, питам се, не трябва ли съотношението да е обратно... Само един пример: отивам пред детското отделение, за да видя бебо за първи път. Взимам го и питам една акушерка може ли да ми покаже как да кърмя. Тя ми отговаря: “Сложи го на гърда и все ще стане работата! Ако пък не засуче, попитай някой как става!” Добре че едно момиче от стаята ми показва...

Стаите са прилични на фона на това, което съм очаквала: 4 легла, дограмата е нова, така че не умираме от жегата, при положение че навън е трийсет и няколко градуса. Сравнително чисто е. Три сме. Едното момиче е от ромски произход, но е много чисто и умно. На третия ден се оказвам в стаята с 2 ромки. Сестрата ме пита искам ли да ме преместят в друга стая. Става ми неудобно заради момичетата, отказвам. Като прокоба идва нова – тази вече си е мирзлива циганка. Смрааааад. Да не говорим, че май трудно разбира български. На визитацията лекарката ѝ прави забележка за хигиената. Мен, слава Богу, ще ме изписват. Изкарвам 3 дни, на четвъртия ме изписват. За моето място чака ромка.

Изписването. И това си е изживяване.

От никъдето се появява някакъв фотограф, лепва се за мъжа ми и казва, че е фотографът на болницата. Бащата, досещата се, не го отпъжда, макар че си водим кой да снима. Удоволствието струва 30 лв. за 15 хартиени снимки и останалото щракнато – на диск. И съвсем за “чао” от болницата ни се лепва тумба свирещи криво ляво цигани, на която даваш 5-10 лева само и само да млъкнат, защото ходят след теб и нещо дуднат ли, дуднат.

Така в крайна сметка си тръгвам от тази болница с чувството, което изпитах и при идването – на свъсеност и тягост. Заедно със страхотна радост, че си тръгвам. С бебо.

Изплащането на майчинството.

Тук вече оплитам конците. Отивам да подам документи за еднократна помощ при раждане на първо дете. Редя се на опашка с 10 ромки и само една българка. Трябват ми около 2 часа, за да подам документите. Проблемът е, че ромското население освен че е станало многобройно, е и неграмотно. Поне това, което се реди за социални помощи. Служителките губят невъобразимо много време да обясняват къде какво се попълва. Аз самата решавам да помогна на един ром, който се буца пред мен с жена си и мъничко бебе. 3 пъти му обяснявам това, което си пише на самата бланка – че се попълват данните на майката. Когато идва неговият ред, чувам служителката: “Какво е т’ва, бе? Що си попълнил данните на детето?” След като измрънква, че така му били казали, отива да вземе нова бланка.

Самата еднократна помощ е в размер на 250 лв. за първо дете (600 за второ, по 200 за всяко следващо). Но за да придвижиш документите, трябва да отскочиш и до ЕСГРАОН, където да ти издадат удостоверение за детето. Служителка ми казва, че за да го издадат веднага струва 10 лв., другият вариант е да платя 5 лв. и да си го взема след седмица. Плащам. Вадят ми го за 1 минута. Това на какво прилича? Държавен рекет.

Майчинството – 90% от възнаграждението.

Уж от brutото, което е добре, но в случай, че brutото не надвишава нетото. Ако го надвишава, се смята от нетото. Чудя се кога нетото надвишава brutото? Както и да е – и това се преживява. Все пак съм работила при сравнително коректен работодател, който не ме е осигурявал на минимална работна заплата. Е, не е и на пълния размер на възнаграждението ми.

Детските надбавки – 35 лв. на месец. Право на детски имате само в случай, че доходът на член от семейството не надвишава 350 лв. Тук вече държавата смята от brutото. Разбира се, защото в случая така е изгодно за нея. И все пак се питам: не е ли идеята на детските надбавки да се дават за всяко дете, което се ражда в тази държава, независимо от доходите на родителите му? Друг е въпросът, че с 35 лв. на месец не може да се купи почти нищо. Виж, за $\frac{2}{3}$ от нужните за месеца памперси ще стигнат... А разходите около детето са си перо. Те са започнали още по време на бременността – всички сериозни прегледи се заплащат (БХС – 42 лв., 4D – 90 лв.). Ако е на кърма, си щастливка, защото поне на този етап значи имаш да му купуваш само памперси, дрешки, играчки и разни там хитри приспособления. За след това няма какво да говорим – само цената на едно пюренце е 2.50 лв. Не искам да смятам чрезвичайните лекарски изнудвания като например да отидеш с направление за преглед на бебо при ортопед. Казва ти, че трябва да направи ехография. Но, разбира се, е свършил направленията. Нагло ти заявява, че можеш да отидеш след седмица, когато ще има направления да си платиш и да минеш сега. Разбира се, плащаме 18 лева.

И всякакви такива...

В следствие на всичко това с мъжа ми сме решили като ми изтече “високото” майчинство, да се опитам да започна свой бизнес. Имаме свежа предприемаческа идея. Но да видим дали ще се справим – все пак за да стартираме бизнес, отново трябва да си имаме работа с държавата. А нашата държава е мащеха, не майка.



Insurance

Лабиринтът на осигуровките

Люба Снасова
luba@newbusiness.bg

Който твърди, че правенето на бизнес е „фасулска работа“, определено не се е сблъсквал с необходимостта да осигурява съдружници в ООД. И не заради неясни правила или липсващи разпоредби, а заради хилядите възможности за това. Оказва се, че нещата са ясни само за едноличните търговци и ЕООД-та, където управителят винаги е един и задължително се осигурява за всички социални рискове. В ООД обаче съдружниците винаги са повече и това автоматично внася смут по въпроса кой и за какво трябва да се осигурява.

Преди да разнищим сложния казус (или поне да се опитаме), е важно да се направи разграничение между позициите в дружеството. В състава на едно ООД влизат повече от двама души, единият от които винаги е управител. Това означава, че е вписан като такъв в Търговския регистър, и е сложил подписа си под договор за управление и контрол. Управители могат да са всички хора в ООД-то, стига да отговорят на двете условия. Лицата, които не са сключили договор за управление, се записват като съдружници при регистрацията на фирмата и могат да бъдат наети на работа по трудов, граждански или друг тип договор (включително авторски). Важно е да се знае, че

управителите задължително се осигуряват,

докато този ангажимент за съдружниците не съществува. Особености, разбира се, винаги има и фирмите се сблъскват с тях, когато ръководителите им участват в повече от едно дружество, управляват собствени компании или работят за друг работодател.

По отношение на въпроса кой подлежи на осигуряване в качеството си на съдружник Кодексът за социално осигуряване (и по-точно чл. 4, ал. 1, т. 7) е достатъчно ясен: „Задължително осигурени за всички социални рискове са изпълнителите по договори за управление и контрол на търговски дружества, едноличните търговци, непсонифицираните дружества, както и синдиките и ликвидаторите“. С две думи, ако съдружник във фирма не извършва никаква дейност в нея, не е длъжен да се осигурява. За целта трябва да внимава за две неща – първо, да не бъде вписан като управител при регистрацията на дружеството, защото това поражда автоматично задължение



Неправилно изчислените осигуровки обикновено създават ненужни разходи на дружествата.

за осигуряване, и второ, да декларира пред Националния осигурителен институт, че

не полага личен труд в полза на компанията

(става с попълване на декларация по образец). Тогава лицето получава от фирмата само дивидент, тъй като участва в нея единствено с капитал, и може без проблеми да подпише трудов договор с друг работодател. Във всички останали случаи съдружниците са длъжни по един или друг начин да правят вноски за държавното обществено осигуряване.

Съдружниците, които работят за компанията, но не са управители, по традиция се самоосигуряват от момента, в който започнат да упражняват трудова дейност. За целта в седемдневен срок трябва да подадат декларация по образец до съответната териториална дирекция на Националната агенция по приходите. Когато са ангажирани само в едно дружество, се осигуряват през него, но ако участват в повече фирми, сами избират в коя да се осигуряват. Сумите се внасят лично авансово всеки месец, но размерът на осигурителния доход се определя в годишната данъчна декларация в зависимост от посочените парични постъпления. Точната цифра представлява разлика между общия деклариран доход и сбора от доходите, върху които са правени авансовите вноски. Условието е месечният осигурителен доход да не е по-нисък от минималния за самоосигуряващите се лица (260 лв.) и не по-висок от максималния за страната (2000 лв.). Месечни вноски не се дължат, когато съдружниците са в продължителен отпуск по болест или майчинство и получават парични обезщетения за това, но само при положение, че са осигурени за всички социални рискове. Останалите подробности, касаещи самоосигуряващите се, са описани в Наредбата за обществено осигуряване на самоосигуряващите се лица и българските граждани на работа в чужбина.

Що се отнася до управителите, размерът на техните осигуровки зависи от brutното възнаграждение, което получават. Звучи лесно, но тук също има особености. Управителите могат да подпишат договор за управление и контрол, в който е посочено месечното им възнаграждение, но могат да се подпишат и под документ без уточнена сума. Във втория случай пресмятат и



Осигуровките са сфера, в която няма много специалисти. Затова фирмите търсят добри счетоводители или ползват услугите на консултанти.

плащат месечните си вноски, като самоосигуряващи се,

защото извършват дейност в дружеството, независимо че в договора за управление не е уговорено възнаграждение. В първия случай осигурителните вноски се изчисляват, като от посочения брутен доход се извадят нормативно признатите разходи, като се спази условието крайната цифра да не е по-малка от определения минимален осигурителен доход за съответната икономическа дейност (тук е необходима справка в Приложение 1 към чл. 8, т. 1 към Закона за бюджет на държавното обществено осигуряване за конкретната година) и не по-голяма от максималния размер на този доход за

страната (както споменахме той е 2000 лв.). Ето няколко примера – според горепосоченото Приложение 1 ръководителите на компании в областта на растениевъдството, животновъдството, горското и рибно стопанство трябва да се осигуряват върху не по-малко от 540 лв., а колегите им в производството на захар и шоколадови изделия – върху минимум 900 лева. Най-висок е минималният осигурителен доход на управителите на болнични заведения – 940 лв., а най-нисък – на тези, които ръководят пощенски и куриерски услуги – само 400 лева. Изводът е, че малка фирма с двама, трима или повече управители няма да е изгодна инвестиция, защото ще погълне огромни разходи за осигуровки. По-доброто решение е съдружниците да бъдат наети на трудови или граждански договори, които не са обвързани с осигурителния доход по икономически дейности.

И не на последно място да не забравяме, че всеки, който напусне дейността във фирмата, е длъжен да подаде декларация пред НОИ, че спира да се осигурява в нея. Изискването е записано в разпоредбата на Наредбата за обществено осигуряване на самоосигуряващите се лица и българските граждани на работа в чужбина, според която задължението за осигуряване настъпва при започване на трудова дейност и свършва с нейното прекратяване.

Подходящ ли е свободният софтуер за предприемачите?

Решенията с отворен изходен код гарантират повече свобода над софтуера в компаниите.



Захари Димитров
zak@newbusiness.bg

Отдавна мина времето, когато, за да правите бизнес с големите, трябваше да инвестирате солидни суми в програмни продукти, които всички ползват. От началото на века решенията базирани на свободния софтуер и открития изходен код, предлагат все по-голяма гъвкавост и са истинска алтернатива пред комерсиалните програми. Компаниите занимаващи се с развитието, продажбата и поддръжката на подобен тип продукти също бележат сериозно развитие. Например, една от корпорациите в Америка свързана с разработването на GNU/Linux дистрибуциите от самото им начало като операционни системи, успя да влезе в класацията Standard & Poor's 500, която включва 500-те най-големи компании търгувани на борсата в Ню Йорк, подредени по пазарна капитализация. Дружеството, за което говорим е Red Hat, разполага с 2800 служители и за 2009 г. е реализирало приходи за над 652 млн. долара. Компанията се грижи за много успешни продукти базирани на софтуер с отворен изходен код като Red Hat Enterprise Linux, Red Hat Directory Server, JBoss Enterprise Middleware и в същото време подпомага обществото на свободния софтуер, допринасяйки за развитието на много от приложенията и спонсорирайки Linux дистрибуцията - Fedora.

Друга известна GNU/Linux дистрибуция - Ubuntu, успя в последните години да привлече множество потребители, повечето от които са разработчиците на иновативни софтуерни приложения и услуги. Спорно е дали заради активната си реклама или просто защото се оказва твърде удобна за използване.

Любопитно е да споменем, че дори Google изгради инфраструктурата на търсещата си машина и голяма част от своите уеб услуги, които ползваме всеки ден, на базата на софтуер с открит изходен код. Евтините хардуерни компоненти обединени в клъстърни конфигурации с помощта на подобен софтуер, доказаха и продължават да доказват своето

ценово предимство пред скъпите решения

на редица комерсиални продукти.

Пускането на операционна система базирана на Linux ядрото от страна на Google и използването на браузъра Chrome, може би окончателно ще промени отношението към свободния софтуер и възприемането му като непълноценни за ежедневна употреба продукти. Впрочем според много специалисти, прословутият Chrome е просто понапудрен webkit, но не това е важното. Идеята е стратегическа.

В момента, хората разбиращи предимствата на този вид софтуер, го ползват. Онези, които не го оценяват или смятат че не са готови за него, търсят недостатъци или причини за да не преминат към употребата на решения, ползващи свободен код. От доста години в Интернет пространството и сред специализираните ИТ издания циркулира спорът дали свободния софтуер и GNU/Linux операционните системи, в частност, ще заемат подобаващо място на пазара. Е, особено сега, в условията на глобална финансова и икономическа криза, компаниите повече от всякога залагат на атрактивните цени, а от тази гледна точка отворения код



Защо някои от българските градове да не може да стане Втори Колумбо?

ползваща за основа Windows. По-конкретно - в един от работните дни през септември, използваният софтуер, не успял да издържи с критичното натоварване, вследствие на което имало смущения през целия ден. А знаете какво казват англичаните - "Не съм толкова богат, че да купувам евтини неща".

Всъщност, нека поясним, че проблемът не е бил в операционната система Windows, а в специализирания софтуер TradElect. Затова решението на Лондонската фондова борса да премине от Microsoft .NET инфраструктура към GNU/Linux подобна трябва да се смята за голям успех на софтуера с открит изходен код.

Основната причина за това е чисто икономическа - цената. Вместо 65 млн. долара платени за TradElect, поддържана от Accenture, LSE ще плати едва 30 млн. за да придобие създателя на MillenniumIT от Шри Ланка. По този начин създаването и развитието на софтуера остава в ръцете на ръководството в Лондон. Борсата получава съразмерен с използваното решение до момента продукт, като в същото време придобива едноименната технологична компания, разполагаща с над 300 софтуерни специалисти (общо персонала на компанията е 451 души).

Според борсата новата технология е предпочетена не само заради запазване на контрола върху системата, а основно поради финансови причини. Изчисленията на LSE показват че през следващите две години, тя ще

спести най-малко 14.7 милиона долара

разходи за поддръжка.

Допълнително новата технология е по-лека, работи доста по-бързо и е лесна за внедряване според Дейвид Лестър, директор ИТ в LSE. Придобиването на MillenniumIT е доста добре преценен и мъдър ход. Със собствен разработчик борсата може да си позволи да пуска по-често нови версии с необходимата функционалност. В момента за това трябва да се чака между три и шест месеца. Придобиването измества концепцията на цялото ръководство на Лондонската фондова борса за outsourcing на ИТ операциите. До момента над 95% от тях са поверявани на външни доставчици. С новия ход всичко се връща под централизиран контрол, което е в хармония с плана на LSE да се нареди сред топ три борсите в света по капитализация на листваните публични компании.

За решението е било необходимо четиримесечно проучване, като са били сравнявани над 20 алтернативи за бъдещето на платформата. Продължителното лабораторно тестване е показало че MillenniumIT е най-добрият избор за Лондонската фондова борса. Освен платформата за търговия, борсата получава и други приложения като системи за автоматизирано подаване на поръчките и десктоп клиринг и сетълмент решения. С помощта на MillenniumIT всички тези приложения работят съвместно, което улеснява

няма конкуренция. В интерес на истината, фирмите винаги са ползвали изгодни решения за своята инфраструктура, както от гледна точка на хардуера, така и от софтуерна. Но едва ли някой може да отрече, че ползата от GNU/Linux базираните решения не е само в парите.

„Въпреки многократно изтъкваните предимства на подобни дистрибуции, отделни решения или системи, все още практиката показва че те се ползват в строго определени ниши, където са се наложили поради своите качества и не са достигнали статута на масови продукти“, е едно клише, което отдавна вече не е в сила.

Като сериозен пример можем да посочим желанието на Лондонската фондова борса (London Stock Exchange - LSE) да използва GNU/Linux базирано решение за управление на търговията. Това събитие бе предизвикано от проблеми с използваната до момента система TradElect,

работата на отделните екипи. Придобиването на доставчик на софтуерно решение, вместо просто платформа, означава че борсата разполага и със свобода на избора за инвестиции в такива области на новата технология от които се нуждае. MillenniumIT платформата е базирана на Linux и Solaris, което позволява повече контрол, по-малко разходи и добри възможности за разширение.

По примера на Лондонската фондова борса

италианската борса и норвежката в Осло, също ще преминават към решението на MillenniumIT.

Добрите примери са заразителни, затова в близко бъдеще остава надеждата, че все повече компании ще ползват най-подходящите за техните нужди решения. Понякога това може да са стари корпоративни продукти наложили се преди години за този тип дейност, докато в други случаи иновативни приложения базирани на технологии с отворен изходен код. Опцията за комбиниране на решения от вселените на катедралата и тази на базара, също е добре дошла - по този начин фирмите имат възможността да ползват най-доброто от двата свята.

В това отношение

България има изключително конкурентно предимство.

Поради позабавилото се икономическо развитие на страната ни, дори в света на информационните технологии ние можем да създадем и ползваме нови продукти без да сме обременени от нуждата за съвместимост със стари системи и платформи. Защо следващия голям софтуерен продукт да не се развие в България и да бъде закупен от световния бизнес както това се случи с MillenniumIT от Шри Ланка.

Единствените трудности пред свободния софтуер, са липсата на централизация и недостатъчната стандартизация измежду множество подобни продукти и решения. Въпреки че е редно да отбележим, че вече се забелязват сериозни стъпки към унифициране на офис форматите, редица протоколи и услуги. Сред едно от последните действия в тази насока е и усилията на десктоп проектите GNOME и KDE да стандартизират хранилищата си за пароли, така както се опитват да уеднаквят и методите за създаване на различни теми и интерфейси за потребителите.

Много може да се спори дали в момента свободния софтуер е запазена ниша само за специалистите и тези които обичат да държат нещата под контрол. Неговите възможности за прекрояване и настройка според индивидуалните потребности могат да го направят незаменим инструмент за бързото развитие на множество съвременни бизнес организации. Сериозното навлизане на подобни решения на пазара отдавна е започнало.

В крайна сметка е повече от ясно, че повечето доводи "против" отворения код са остарели. Да, преди години действително имаше спор, но нещата се променят. Най-важното за един предприемач в случая е да бъде... хитър. Криза е, пари няма, или ако има са в ограничени количества... Може да се окаже, че именно решенията базирани на свободния софтуер са печелившата карта... Microsoft например, вместо да си оправят повечето зле работещи продукти, водят все по-открита и ожесточена война. Всъщност дори бъдещето на Android не е толкова розово. Вярно е, че има много софтуери с отворен код, които имат определени лицензи и в повечето случаи за поддръжката им се заплаща, но въпреки това е по-евтино от продуктите на Microsoft.

А вие как мислите стават ли решенията със свободен софтуер и софтуер с открит изходен код за сериозни бизнес задачи?

Споделете мнението си с нашия екип на info@newbusiness.bg и помогнете на останалите предприемачи да използват независими и изгодни платформи за комуникация и ИТ инфраструктура.

Пускат Google Wave в края на 2010 г.

През следващата година достъп до предварителната версия на новия продукт ще получат няколко милиона потребители.

Създателят на комуникационната услуга Google Wave Ларс Расмусен заяви, че очаква тя да бъде пусната на пазара в края на 2010 г. През следващата година достъп до предварителната версия на Google Wave ще получат няколко милиона потребители.

Според представители на интернет гиганта до момента около два милиона човека са подали заявки за достъп до предварителната версия на онлайн услугата. Според Расмусен това е много повече от очаквания брой.

След старта на услугата към нея ще бъде открит и онлайн магазин за приложения, който ще работи на принципа на популярните днес сайтове за мобилни приложения. Припомняме, че Google Wave беше представена официално през май 2009 г. Услугата представлява хибрид между електронна поща, чат, както и инструменти за съвместна работа с документи.



Търговията с акаунти

За месец може да се изкарат и по 1000 лв., които са необлагаеми.

Росен Цветков,
rosen@newbusiness.bg

Може и на мнозина да им прозвучи тривиално, но с развитието на информационните технологии се появиха изключително много ниши да се прави бизнес. И то от неща, които нашите баби и дядовци ще погледнат с учудване и ще рекат “какво е пък туй нещо?”.

Една подобна възможност е търговията с акаунти. Ако напишете “продавам акаунт” в “Гугъл”, излизат 41 хил. резултата от търсенето. В случай пък че напишете “купувам акаунт”, резултатите са 33 700. Дори и половината от всички тези публикации да са действителни, пак става дума за пазар, в който се въртят доста солидни суми, които не са за подценяване. А като се замисли човек, за това да правиш акаунти и да търгуваш с тях съвсем не се изисква кой знае какво. Достатъчно е да имаш компютър със сносен Интернет и разбира се най-важното - да ти се занимава с такъв бизнес. Възрастови ограничения няма, законови също, а каквото се заработи, си е чиста проба печалба. Затова и през последните години броят на хората, които се занимават с подобен тип дейност, непрекъснато се увеличава.

Началото бе поставено с пускането на пазара в края на 2004 г. на он-лайн играта на Blizzard - World of Warcraft (WoW). Тя буквално зареби “геймърите” и в момента дори е в книгата с рекорди на Гинес като най-популярната ролева игра в реално време с повече от 11.5 милиона регистрирани абонати всеки месец.

И понеже целта на играта е най-общо казано да развиеш героя си на максимално ниво и да го накичиш с най-различни и колкото се може по-редки артефакти, които повишават уменията и специалностите му, някой от по-хитрите играчи започнаха да продават напомнимите си герои срещу определена сума.

* ”Продавам Wow акаунт в реалма Al’Akir, 80lvl Paladin с 280% маунт - цена 160 лв., гр. Пловдив”

* “Продавам акаунт с WotLK и Warrior lvl 80 на Kazzak. Героят не е нищо особено, таурен с няколко епика, майнинг и джуълкрафт. Основно е акаунтът, давам го под цената в магазина. Това е за някой, който иска фреш акаунт на евтина цена. Цената е 70 лв.”,

* ”Купувам WoW акаунт с 2 или повече 70-ки! Цената може да скочи до 400 долара в зависимост от облеклото на героя!”



Добре развит герой в World of Warcraft може да струва и над 150 лева.

Ако се сблъскате с подобни обяви, вече ще знаете за какво иде реч - чист бизнес! Според втели и кипели играчи в WoW, за да направите силен герой, които да си струва парите, е необходимо средно около седмица. На пръв поглед изглежда доста време, но нищо не пречи вместо един да се работи по два, три или повече героя - в зависимост от времето, с което разполагате, разбира се. Единственият разход, който се плаща, е 50 лева за 2 месеца, за да имате достъп до официалните сървъри на играта. И тази сметка обаче може да бъде съкратена, ако се пуснете в тестовия реалм на играта, който е напълно безплатен, стига да имате копие от WoW.

Елементарната сметка показва, че ако за месец успеете да развиете десетина героя, които продадете за средно около 100 лева, можете спокойно да си сложите в джоба една хилядарка. Е, разбира се, всичко зависи от търсенето и способността ви да убедите купувачите, че точно вашите герои са им необходими. Впрочем един съвет - ако някои от читателите ни реши да се захване сериозно с този тип бизнес, много



по-добри заплатки ще може да се изкарват не на нашия пазар, а в страните от Западна Европа, САЩ и дори Азия. Там манията по играта е доста по-голяма, а и покупателната способност на народонаселението им също.

Далеч по-евтино вървят акаунтите в други он-лайн игри, станали напоследък доста популярни у нас, като например Ikarium.bg, bgmafia.com или пък imperiaonline.org. Причината е, че за разлика от WoW, при тях не е необходимо да сте непрекъснато пред монитора и да цъкате в несвят с мишката, за да се развива действието. Всичко продължава да се случва дори през нощта, докато спите. Разбира се, и тук е много важно да следите изкъсо какво се случва с империята ви (или пък с

мафиотската ви организация), но е напълно достатъчно да погледнете четири или пет пъти на ден за по 10-15 минути. По този начин имате възможността да си направите безброй акаунти, които да развивате, стига да не ви надушат администраторите на съответната играта. Ето и няколко примера, които подбрахме произволно, за да видите какво общо взето се продава.

* "Здравейте. Продавам акаунт в икариам.бг. Акаунтът е горе долу добър, развивал съм го 1 година някъде. Има над 330 хил. точки, 6 града, 5 000 000 злато, 111 кораба. В добър съюз съм и 50% от хората са около мен. Армия нямам, защото предпочитам да добивам злато, пък и никой не ме напада. Ако някой иска да го купи, нека да пише да дам повече информация. Имам добри връзки с доста силни играчи, може да продължите да ги поддържате. Също така ще ви кажа и как да дигате точки, стига да имате търпение. Акаунтът се продава по простата причина, че нямам време за играта. За цена ще се разберем".

* "Продавам акаунт в Imperiaonline.org. Точките са ми 6743. Доблест 4960."

* "Продавам акаунт в "Икариам" 200 000 точки, 12 000 000 злато (в топ 25 по злато), 5 града. Цена: 25 лв."

Горе долу средната цена, на която може да се търгува акаунт в тези игри, е около 30 лева. Напълно е възможно обаче след шест месеца или година например цената им да скочи драстично, тъй като потребителите се увеличават непрекъснато.

Разбира се, можете да продавате акаунти и не само от игри. Доста добра възможност са профилите в т.нар. торент-тракери, които ви дават възможност безплатно да сваляте най-новите филми, музика, игри

и програми, които излизат на пазара. Естествено, всичко това е пиратско, но въпреки завидните усилия на българските власти да ограничат разпространението им, този тип сайтове продължават да се развиват и при това са доста търсени.

Доказват го и обявите в мрежата:

* "Продавам акаунт в дата.бг. Коефициент 1.34. Смятам да направя малко търгече. Начална цена 120 лева."

* "Купувам акаунт в Zamunda. Давайте оферти на ЛС."

* "Продавам акаунт в Zamunda."

Рейтинг: 32.738

Качено: 3.42 ТВ

Свалено: 106.89 GB"

-може да свалите $32.738 * 106.89 \text{GB} = 3.5 \text{TB}$ преди да получите съобщение, че акаунтът Ви е с коефициент 1.00 и тогава ще може да свалите още поне 500GB преди да го ванп-ат :)

- 4ТВ сваляне без нито 1 сек. качване!!!

-По ВАШЕ ЖЕЛАНИЕ акаунтът може да стане ЪПЛОУДЪРСКИ (с ISO ИГРИ и DIVX ФИЛМИ).

-ЪПЛОУДА е 95% постигнат БЕЗ ПОРНО!!!

Цената е валидна само докато коефициентът е < 40! След това ще нарастне!

Цената може да търпи промени (спрямо пазара) без уведомяване!

Предаването на паролата и юзърнейма става ЛИЧНО (в София)

Цена 100 ЛВ (с коментар за серозни купувачи)

+10 ЛВ на ТВ ЪПЛОУД

+10 ЛВ за ранк Младши Ъплоудър

Ето и такива възможности предлага мрежата - по около 100 лева от продажбата на потребителски акаунт. Е, въпрос на избор е дали ще се заемете да правите бизнес от това, но както става видно, някои успяват и при това се справят доста добре.



Успял предприемач

Егидијус БИКНЕВИЦИУС

Латвия

ОБРАЗОВАНИЕ

Управление на бизнес информация

КОМПАНИЯ

ETALINKAS UAB

АДРЕС

Smolensko str. 10A, 2nd floor,
3201 Vilnius, Lietuva

E-MAIL

egidijus.biknevicius@etalink.lt

ИНТЕРНЕТ АДРЕС

www.etalink.lt

СЕКТОР

Информационни технологии

УСЛУГИ/ПРОДУКТИ

Системи за бизнес управление,
Интернет решения, уебхостинг,
информационни технологии

СЪЗДАДЕНА

2005 г.

СЛУЖИТЕЛИ

35



**“Бори се и резултатите няма да
закъснеят”**

КАК РЕШИХ ДА СЕ ЗАНИМАВАМ С БИЗНЕС?

Винаги съм вярвал, че информационните технологии могат да променят света. Имам зрително увреждане, но въпреки това мога да се възползвам от информационните технологии. Мога да се справям с важната информация като всеки друг. Реших да започна бизнес в сферата на информационните технологии, тъй като технологичните решения дават отговор на редица управленски проблеми и повишават ефективността на бизнеса.

МОЯТ МОДЕЛ НА ПОДРАЖАНИЕ ЗА ЗАПОЧВАНЕ НА БИЗНЕС

Финансиране от ЕС за учредяване на компанията и собствена инвестиция.

КАКВО МИ ПОМОГНА НАЙ-МНОГО?

Целеустремеността.

НАЙ-ГОЛЯМОТО МИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО ДОСЕГА.

Изграждане на стабилна компания.

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

... възможността да споделям моя личен опит.

МОЯТ СЪВЕТ КЪМ ТЕЗИ, КОИТО ПЛАНИРАТ ДА ЗАПОЧНАТ БИЗНЕС

Трябва да искате да знаете, да знаете какво искате и да направите всичко необходимо, за да го постигнете.

Източник:

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