

Акценти в брой 6

<http://www.newbusiness.bg>**Защитете марката си!**

Как да използваме сайта на патентното ведомство стр. 5

Юридическото лоби спъна намаляването на уставния капитал за ООД

Интервю с Мартин Димитров пред NewBusiness.bg стр. 7

Магазин „Здраве“

Здравословното хранене може да е доходоносно занимание стр. 14

SMS микроразплащанията

Алтернативен приходоизточник за собствениците на сайтове стр. 17

Програма Еразъм за млади предприемачи

Нямате бизнес опит? ЕС ще ви финансира, за да го придобие стр. 20

Редакционен коментар**ОПТИМИЗМЪТ
СЕ ЗАВРЪЩА**

Дара Христова

Оптимистични новини започнаха да се прокрадват в публичното пространство напоследък. Макар засега да се забелязва съживяване на икономиката само под повърхността, това определено си е добър знак. В проучване на агенция "Блумбърг" сред 53 анализатори дори се твърди, че американската икономика вече се възстановява. Страната ни бе една от последните засегнати от пазарните затруднения, а специалистите твърдят, че навлезлите последни, излизат първи от бурята. Оживлението на международните пазари, макар и слабо се отразява и в България. Само че, както финансистът Емил Хърсев сподели пред столичен ежедневник, типично българското черногледство е на път да ни нанесе тежка финансова загуба, защото в условията на мутираша пазарна среда губи всеки, който не успее да преценява и да реагира правилно. И докато се тухкаме, че страната ни е в рецесия, пропускаме да обърнем внимание на едно много по-страшно явление... Всъщност ние вече сме в депресия, или поне такова становище изказват някои икономисти. „Дъното е минало и сме в депресия: най-коварната фаза на кризисния цикъл. Значи дошло е време бизнесът, който има потенциал, да си върне позициите на пазара и да се опита да печели нови. Депресията е време на тягостно, бавно и много предпазливо развитие. Докато стопанството се разпада, всички падат практически заедно - читавите наред с негодните. Докато всички се сриват надолу, никой не прави излишни движения, кредиторите стискат зъби и не притискат длъжниците. В криза пропадат всички. В депресията растат само някои. Други се провалят и въобще не излизат от тунела, а фалират в него“ - предупреждава Хърсев.

В интерес на истината и ние, като американците, сме в ръцете на държавата. Ако правителството успее да приключи годината с балансиран бюджет, това ще върне доверието на външните инвеститори, както и на международните финансови институции. Което означава, че страната ни ще може да получи по-евтино външно финансиране в подкрепа на предприемачите.

**Специално предложение
ОТСТЪПКА ЗА СТАРТЪПИ ОТ ЦЕНТЪР ЗА ДАННИ DATICUM**<http://daticum.bg/>

Българският център за данни Daticum започна кампания в подкрепа на стартиращите предприемачи у нас. Центърът, който е част от Сирма Груп, ще предложи отстъпка от 20% от цените на своите услуги за всяка фирма, регистрирана преди по-малко от половин година.

„Нашата цел е да привлечем вниманието на стартиращите предприемачи върху факта, че вече не е нужно да инвестират в скъпи сървърни решения и ако изнесат съхранението на своята бизнес информация към Daticum, ще могат да освободят много повече ресурси, които да насочат към основната си дейност. Освобождаването на повече оборотни средства е един от най-важните фактори за успеха и бъдещо развитие на всеки стартиращ бизнесмен“ - посочва Росен Маринов, изпълнителен директор на Daticum.

Освен, че ще получат 20% отстъпка и ще спестят средства за изграждане и поддръжка на собствено сървърно помещение, фирмите, избрали Daticum, ще бъдат и много по-спокойни за своята бизнес информация. Центърът е единствения в страната, покриващ

изискванията на Ниво 4 на ТИА. Той е защитен от пожар и наводнение, разполага с денонощна въоръжена охрана и собствен генератор на електрозахранване.

„Появата на повече стартиращи фирми е изключително важна за икономиката ни и аз се надявам, че в бъдеще по-голям брой доставчици на услуги и продукти ще обявяват специални промоционални условия за този тип клиенти. Защото ако днес помогнем на повече нови компании да се развият успешно, утре много от тях ще останат наши клиенти, ще генерират повече приходи, повече работни места и в крайна сметка – ще допринесат за ръст на цялата икономика. Стартиращите предприемачи са онази група хора, които успяват да създадат една бизнес организация от нулата, най-често рискувайки собствените си пари, време и труд. Daticum ще продължава да подкрепя този сегмент от бизнеса и сегашното намаление на цените ни е само първата стъпка в тази насока“ - добави Маринов.

Повече информация за компанията е достъпна тук: <http://daticum.bg/>

Мисъл на броя: „Истинският неуспех не е да се провалиш веднъж, а никога да не опитаеш.“

Стартъп на броя**PayMobile - Българско приложение за управление на PayPal акаунт през iPhone (<http://paymobile.me/>)**

Пазарът на приложения за платформата iPhone е чудесна възможност за стартиране на собствен ИТ бизнес от всеки млад човек с малко повече познания по програмиране и с визия за това от какво имат нужда потребителите. Поредното доказателство за това е PayMobile (<http://paymobile.me/>) – приложение за iPhone, позволяващо управление на активи в PayPal акаунт, което вече се продава в онлайн магазина AppStore на Apple. Създадено е от живеещия в Германия български разработчик Симеон Митев.

PayMobile предоставя на потребителите достъп до техните активи по всяко време и без значение къде се намират, стига да имат покритие на клетъчната мрежата и активиран Интернет за своя телефон. Приложението позволява следене за актуалните баланси на един или няколко акаунта в PayPal, при това без да е необходимо всеки път потребителят да се логва въвеждайки име и парола. Това се прави еднократно при регистриране на акаунта в приложението. Прило-

жението използва криптирана връзка за комуникация със системата на PayPal.

При избор на акаунт за работа потребителят може да изтегли последните транзакции и да прегледа тяхното съдържание. Състоянието на плащанията и статусите на платците са обозначени зрез интуитивни икони за лесно възприемане. При наличие на взаимосвързани транзакции PayMobile дава възможност да бъдат прегледани последователно, чрез навигация по хронология на събитията. При всяко стартиране, приложението проверява за актуалното състояние на транзакциите и отбелязва евентуални промени.

„Сред предимствата на PayMobile е мощният механизъм за дефиниране на филтри за търсене, който позволява да откриете избрани по ваш критерий транзакции. Можете да търсите по различни критерии като: период от време между две дати, статус на плащането, тип на транзакцията, електронен адрес на платеца (изпращача), валута и други“ - обясни Симеон Митев пред NewBusiness.bg.

Каленгар на управителя

До 31 август:

- Краен срок за внасяне и деклариране от предприятия или самоосигуряващи се лица – платци на доходите на данък върху доходите по чл.37, ал.1, т.1-9 от ЗДДФЛ за Май 2009 г., начислени/изплатени в полза на чуждестранни физически лица, които са от държава, с която България няма сключена СИДДО.
- Краен срок за подаване на декларация за прекратяване на облагането с окончателен годишен (патентен) данък, ако обстоятелствата са възникнали през Юли 2009 г.
- Краен срок за внасяне от предприятия на данък върху доходите по чл.38, ал.2-3 от ЗДДФЛ за Юли 2009 г. от дивиденди с източник България в полза на местни физически лица
- Краен срок за внасяне и деклариране от предприятия на данък върху доходите по чл.38, ал.2-3 от ЗДДФЛ за Юли 2009 г. от дивиденди с източник България в полза на чуждестранни физически лица, които са от държава, с която България няма сключена СИДДО.
- Краен срок за внасяне от предприятия на данък върху доходите по чл.38, ал.4 от ЗДДФЛ за Юли 2009 г. от ликвидационни дялове с източник България в полза на местни физически лица
- Краен срок за внасяне от предприятия или самоосигуряващи се лица на данък върху доходите на местни физически лица по чл.38, ал.10 от ЗДДФЛ за Юли 2009 г. от движимо имущество продадено на предприятия или самоосигуряващи се лица, имащи право събират, транспортират, оползотворяват или обезвреждат отпадъци по Закона за управление на отпадъците.
- Краен срок, в който застрахователните/осигурителните дружества трябва да внесат данъка върху доходите на местни физически лица по чл.38, ал.8 от ЗДДФЛ за Юли 2009 г. Това са облагаеми доходи от допълнително доброволно осигуряване, от доброволно здравно осигуряване и от застраховки „Живот“. Данъкът се внася от застрахователното/осигурителното дружество.
- Краен срок за деклариране от чуждестранни физически лица – получатели на доходи на данъка върху доходите по чл.38, ал.5 от ЗДДФЛ за придобитите през Юли 2009 г. акции и дялове. Това са облагаемите доходи, придобити от замяна на акции и дялове във връзка с преобразуване на търговски дружества при замяната на акции и дялове в местни търговски дружества за акции и дялове в местни търговски дружества или в търговски дружества в чужбина.
- Краен срок, в който местните юридически лица, които са взели решение за разпределяне на дивиденди и/или ликвидационни дялове през Юли 2009 г. в полза местни юридически лица, които не са търговци, включително и на общини, трябва да внесат еднократен данък при източника
- Краен срок, в който местните юридически лица, които са взели решение за разпределяне на дивиденди и/или ликвидационни дялове през Юли 2009 г. в полза на чуждестранни юридически лица от държава, с която България няма СИДДО, трябва да внесат еднократен данък при източника
- Краен срок, в който местните юридически лица, които са взели решение за разпределяне на дивиденди и/или ликвидационни дялове през Май 2009 г. в полза на чуждестранни юридически лица от държава, с която България няма СИДДО, трябва да внесат еднократен данък при източника
- Краен срок, в който местните юридически лица, еднолични търговци и чуждестранни юридически лица с място на стопанска дейност, които са начислили през Май 2009 г. на чуждестранно юридическо лице без място на стопанска дейност от държава, с която България има влязла в сила СИДДО, на доходи по чл.12, ал.2 и 5 от ЗКПО трябва да внесат еднократен данък при източника.
- Краен срок за внасяне от работодателите, наели лица по трудов договор на данъка върху доходите от трудови правоотношения при направени частични плащания през Юли 2009 г. Този срок не е в сила, ако до 31 Август 2009 г. е заплатен целият доход по трудовото правоотношение за Юли 2009 г.
- Краен срок за внасяне от работодателите, наели лица по трудов договор и договор за управление на осигурителните вноски за лицата по трудов договор и договор за управление, когато възнагражденията са начислени през Август 2009 г. (това може да са дължими възнаграждения за Юли или Август 2009), но не са платени до края на Август 2009 г.

Editorial Network:

Дара Христова
 Люба Славова
 Александър Александров
 Захари Димитров
 Росен Цветков
 +359 885 90 52 99
 +359 898 60 61 12
 +359 888 55 61 17
 info@newbusiness.bg

За да просперира бизнесът, трябва да се ограничи сивата икономика

Стамен Тасев, изпълнителен директор на Българския форум на бизнес лидерите (<http://www.bblf.bg/index.php>)
 и бивш заместник-министър на финансите пред NewBusiness.bg



Дори да стане така, че кабинетът “Борисов” да премахне задължителният уставен капитал за регистрация на дружество, не виждам как ще се промени ситуацията и бизнес средата у нас ще стане по-благоприятна. Да, може би така на пазара ще се появят повече фирми, но какво от това?! Какво като предприемачите станат повече, като никой няма да им търси продукцията и услугите. Например, дори да имам 100 хил. лв. и да регистрирам фирма, какъв е смисълът да наливам толкова пари, при положение, че не знам къде ще пласирам продукцията си. Защо да я създавам тогава? В момента уставният капитал е най-малкият проблем.

Към днешна дата, единственото, с което може да започне новото правителство за да подобри бизнес средата, е да се изчистят от икономическата ни действителност гнездата на сивата икономика. Именно тя пречи на легалния бизнес, който си плаща всичко до стотинка. Сенчестият сектор не само влошава средата, като не плаща мита и акцизи (или ако ги плаща, то не е по реална цена), но и нарушава правилата на лоялната конкуренция. Да не говорим, че така корупцията в страната никога няма да бъде премахната ... Вместо една нормална фирма да спечели обществените поръчки, печели предприятието, което е близко на някой от властта. Това променя баланса и поставя ненормални условия за останалите играчи на пазара.

НОВИНИ

България е в относително добро състояние спрямо други страни от ЕС

През седмицата националната статистика публикува експресните оценки на БВП за второто тримесечие на 2009 година. Данните показват пореден спад на икономиката с 4.8% спрямо съответния период на предходната година. В номинално изражение БВП достига до 15 826 млн. лв. в текущи цени. Спрямо предварителните данни на НСИ може да търсим причините за спада в индустриалния сектор, чиято добавената стойност намалява с 9.8% спрямо същия период за 2008 година. Освен това в сравнение със същия период на миналата година, реалният растеж на добавената стойност в сектора на услугите е 0.3%, докато на аграрния сектор брутната добавена стойност намалява реално с 6.6%.

Няколко дни преди публикуването на данните за България излязоха и данните на Евростат за Европейската икономика. Какво показват те? За второто тримесечие икономиката в еврозоната се е свила с 4.6% (съответно 4,9% за Q1), а за същия разглеждан период свиването на ЕС-27 е в размер на 4,8% (съответно 4,7% за Q1).

Може би тези данни не изненадват никого, който следи развитието на глобалните икономически тенденции. Ясно се вижда, че ситуацията в България следва тенденциите на страните от ЕС, като дори можем да отбележим, че страната ни (към момента) е в относително добро състояние спрямо доста от страните-членки. Това естествено не е „гълтка въздух“, а по-скоро насока за мислене към правилни политики за минимизиране на влиянието на икономическата криза. Всъщност не съм сигурен дали трябва да се „вторачваме“ толкова много в сухата статистика на агрегираната величина БВП. Тоест какво щеше да стана/ло, ако данните показваха не 4.8%, а примерно 5.8% спад на икономиката ни. Според мен (може би) реално нямаше да има разлика или поне никои нямаше да може да я отчете индивидуално, пък камо ли да промени личните си нагласи за спестяване, потребление и/или инвестиции.

Източник: Институт за пазарна икономика

Facebook купува сайта FriendFeed

Когато преди няколко години четиримата бивши служители на Google Пол Бъчът, Джим Норис, Санджев Сайнг и Брет Тейлър създават своя собствен Интернет ресурс - FriendFeed, с помощта на фонда за рискови инвестиции Benchmark Capital, те вероятно са планирали след развитието на сайта да намерят стратегически купувач. Едва ли обаче са очаквали, че това ще е компания от ранга на Facebook.

Само преди часове онлайн социалната мрежа обяви, че придобива FriendFeed и привлича в екипа си основателите на проекта. В близко бъдеще сайтът, който позволява обмен на новини в реално време между регистрираните му потребители, няма да се променя. Сумата по сделката не е известна.

БАН препоръчва: Създавайте повече бизнес инкубатори

Правителството трябва да поощри създаването на международни бизнес центрове и инкубатори, чрез които на българския пазар да се привлекат допълнителни чуждестранни инвестиции и от по-малки европейски компании. Това препоръча н.с. I ст. г-р Николай Найденов от Икономическия институт на Българската академия на науките (БАН). В свое изследване той анализира възможността бизнес инкубаторите с чуждо участие да се използват като инструмент за създаване на жизнеспособен сектор от малки и средни предприятия в България.

За да се осъществи идеята, според г-р Найденов, местните институции трябва да стимулират създаването на специализирани международни инкубатори, или вече съществуващите бизнес центрове у нас. Основното е, те да се занимават с производствена дейност и то в отрасли, които са били характерни за съответните райони преди началото на прехода. Като база за създаването на международните бизнес инкубатори могат да се използват стари сгради и съоръжения на неработещи вече промишлени предприятия в страната.

Стартира българска борса за ИТ проекти

Българският ИТ портал Mutech.bg създаде първата специализирана борса за ИТ проекти - Freelance. Тя има за цел да свързва разработчици на свободна практика и фирми, разработващи софтуер и уеб приложения с възложители на такива проекти. Всеки, който желае уеб сайт или иска да направи промени по настоящата си страница или програма може да се регистрира безплатно в платформата като възложител и да въведе проект с определен бюджет и период за наддаване. В продължение на периода за наддаване възложителят ще получи оферти от регистрираните се изпълнители. След изтичане на периода, той ще има възможност да избере най-привлекателната за него оферта и да се свърже с изпълнителя. Всички потребители на сайта, могат без проблем да използват съществуващия си акаунт за възложител и изпълнител, без да се налага да създават нов, като за тази цел при регистрацията трябва да изберат тази възможност. Регистрацията като изпълнител, който участва в търс за проекти е с гратисен период до 31.10.2009 г. и не е необходимо да се заплаща. След изтичането на гратисния период всеки изпълнител ще има възможност да избере един от предложените абонаментни планове или да се откаже от регистрацията си.

УниКредит Булбанк с нова инициатива за малки и средни фирми

УниКредит Булбанк ще финансира при преференциални лихви, които ще са с 1.5% по-ниски от обявените в действащия лихвен бюлетин, инвестиционните проекти на малки и средни предприятия до края на годината. Банката започва да предлага под формата на преференциални, по-нисколихвени кредити за МСП средствата, договорени от УниКредит Груп като кредитна линия за подпомагане на бизнеса от Банката за развитие към Съвета на Европа в началото на годината (Council of Europe Development Bank – CEB). Общият размер на кредитната линия е 30 млн. евро.

„Основното предимство за клиентите при използване на ресурс от кредитната линия на CEB е възможност в настоящата ситуация на скъп финансов ресурс да не забавят плановете си и да реализират инвестиционните си намерения на цена, значително по-ниска от пазарната“ - обясни Любомир Пунчев, директор Банкиране на гребно и член на Управителния съвет на УниКредит Булбанк.

С кредити с по-ниски лихви ще се подпомагат проекти в сферата на инфраструктура, състояща се от индустриални имоти; водоснабдяване; обработка на отпадъчни води и други отпадъци; доставка на газ и електричество; развитие/създаване на вътрешни комуникационни мрежи. Могат да се финансират вече стартирани проекти, но не по-рано от 12 ноември 2007 г.

ERP компанията Алое Ко с нови условия за дилъри

Системите за управление на бизнеса са сред най-бързо развиващите се сфери на ИТ сектора в момента и очакванията са през следващите години тази тенденция да се засили. На стоици фирми в България предстои да внедрят ERP (Enterprise Resource Planning) решения в близко бъдеще, за да бъдат конкурентни на чуждестранните играчи в една все по-бързо глобализираща се икономика. Затова българският разработчик на ERP системи Алое Ко обяви нови условия за дилърите на своето решение EnterpriseOne, предлагайки възможност за бизнес старт в сферата на дистрибуцията на системи за управление на бизнеса.

EnterpriseOne е цялостно ERP решение, включващо вградени CRM функционалности, което е достъпно във версии, предназначени както за малки и средни фирми, така и за корпоративни клиенти и холдинги. „Партньорството с нас ще позиционира стартиращите бизнесмени в един печеливш и иновативен сегмент и ще им гарантира приходи от дейност, която бележи възходящ тренд, независимо от глобалната икономическа криза. Освен това, те ще получат подкрепата на Алое Ко, включително безплатен лиценз за EnterpriseOne Mini с 1 работно място за собствена употреба (ако се присъединят до 30.08.2009 г.), обучение, презентационни материали и рекламна подкрепа“ - съобщи пред NewBusiness.bg Иван Аржентински, управител на Алое Ко.

НОВИНИ

Стоките за износ с данъчни облекчения?

Проектозакон, който да освобождава от ДДС стоките, които се изнасят през свободните зони, поискаха от Асоциацията на свободните зони в България. Според председателя ѝ Василий Скринка по този начин ще се стимулира износът от страната ни и ще се подобри състоянието на външнотърговското салдо. Преди влизането на страната ни в Европейския съюз, в шестте свободни зони у нас (Русе, Видин, Пловдив, Бургас, Свиленград и Драгоман) са оперирали 640 фирми, около 70 % от които са се занимавали основно с износ на стоки. От началото на 2007 г. обаче се е наложила промяна в закона заради европейското членство на страната ни, но тя не е направена като в другите европейски страни. В резултат на това - за българските и общностните производители се е наложило облагане на ДДС на стоките за износ, след което е започвала процедура по възстановяването му. От това забавяне обаче фирмите губят милиони левове, затова са се отказали от работа в свободните зони. Сега във всяка от шестте районна работят по 18 - 20 фирми, които се занимават единствено с внос. Останалите компании работят в свободните зони на съседни страни, но това увеличава разходите им за износ.

Всички решения и постановления на правителството вече са достъпни в Интернет

Системата за правна информация на Министерския съвет (PRIS - <http://pris.government.bg/prin/login.aspx?ReturnUrl=%2fprin%2fdefault.aspx>) вече е публично достъпна, съобщиха от правителствения пресцентър. На Интернет адрес <http://pris.government.bg> гражданите могат да се запознаят с всички постановления, разпоредения и решения, взети от правителствата на Република България от 1990 г. досега. За целта те могат да използват и линка в интернет страницата на Министерския съвет. Отварянето на правно-информационната система за външни потребители стана по разпореджанието на министър-председателя Бойко Борисов, за да се улесни достъпа до информация и като гаранция за заявената воля на правителството да работи прозрачно. Голяма част от актовете на МС досега оставаха непознати за обществото, тъй като не подлежат на обнародване. Сред тях са такива решения от висок обществен интерес, като решението за разделение на дейностите, финансирани чрез общинските бюджети на местни и делегирани от държавата; за приема на студенти; за таксите за кандидатстване във ВУЗ и др. Системата се пуска в максимално кратки срокове поради големия интерес към нея. В момента се работи по усъвършенстването ѝ, добавиха от пресцентъра на МС.

Иван Искров бе предложен и от новото правителство за управител на БНБ

Депутатите отмениха решението на предишния парламент, с което Иван Искров беше избран за втори мандат като управител на Българска народна банка. Това стана ясно на пленарното заседание днес, 20 август. В началото на заседанието председателят на парламента Цеца Цачева обяви, че рано сутринта Иван Искров е внесъл в деловодството на парламента оставката си за втория си мандат (който трябва да започне на 10 октомври) с мотивите, че е бил избран по същия законен ред като подуправител Николай Неновски.

Нека поясним, че първоначално народните представители трябваше да разгледаат проекторешение, с което да отменят решението на предишния парламент, с което от 22 октомври проф. Николай Неновски трябваше да стане подуправител на БНБ и да оглави управление "Емисионно". Като мотив в документа се посочва, че аргументите за решението, с което беше преизбран гуверньорът на БНБ Иван Искров, не може да се пренесат и върху избора на подуправител. Посочените срокове в Закона за Българска народна банка за избор на подуправител не по-рано от три месеца и не по-късно от 2 месеца преди изтичане на мандата (това се пада между 22 юли и 22 август). На практика това означава, че не е било нужно депутатите от тройната коалиция на БСП, НДСВ и ДПС да гласуват назначението му.

Иван Искров беше преизбран за втори мандат на 28 май тази година, първият изтича на 10 октомври. Мотивите на предишното правителство да остави Искров като гуверньор на Централната банка бяха да се запази стабилността на банковия сектор в условията на дълбочаваща се финансова криза.

По време на днешното заседание стана ясно, че членове на парламентарната Комисия по бюджет и финанси са внесли в деловодството на Народното събрание кандидатурата на Искров за управител на Централната банка. Предложението е направено то същите депутати, които внесоха и искането за анулиране на избора на Николай Неновски като подуправител на БНБ - Стоян Мавродиев и Димитър Главчев от ГЕРБ. Мотивите им Искров да остане начело на БНБ са да бъде запазена финансовата и макроикономическата стабилност на страната.

Очаква се следващата сряда Народното събрание да гласува нов управител на БНБ, който ще има 7-дневен срок да посочи подуправител.

Безработицата официално достигна 7.62% през юли

С 0.33 процентни пункта се увеличава безработицата в страната, достигайки равнище от 7.62 през юли, сочат данните на Агенцията по заетостта. Официално 282 211 души в страната са без работа, което е с 12 075 повече от предходния месец.

През юли в бюрата по труда са обявени общо 13 182 свободни работни места. Заявените места на първичния пазар са 11 316, като преобладаваща част от тях са от частния сектор - 9724. Продължава тенденцията най-много от заявените свободни работни места да са в преработващата промишленост (3551), търговията (2148), строителството (1132), следват недвижимите имоти и бизнес услугите (681) и аграрния сектор (673). Към 31.07.2009 г. от тези свободни места са останали незаети общо 6327, от които най-много и като брой, и като дял от общо незаетите, са на първичния пазар - 5695 места. През месец юли 2009 г. за едно свободно работно място се конкурират 15 безработни (средно за страната), при 11 безработни за предходния месец.

Българската икономика продължава да се свива

Рецесията в страната упорито расте, отчете Националният статистически институт. и през второто тримесечие на годината икономиката ни се е свила с 4.8%, отчете Националният статистически институт. Въпреки че експертите очакваха икономиката да се свие между 5 и 7 процента, тенденцията не е за подценяване, защото през първото тримесечие спада в сектора бе 3.5 на сто, а през второто е вече 4.8 процента.

В номинално изражение брутният вътрешен продукт (БВП) достигна до 15.826 млрд. лв. в текущи цени. Брутно добавена стойност пък възлиза на 13 105 млн. лв. в текущи цени. В сравнение с второ тримесечие на 2008 г., брутно добавена стойност реално намалява с 34 на сто.

От НСИ коментират, че спада на икономиката се дължи основно на намаление на добавената стойност в индустриалния сектор, която е с 9.8% по-малко в сравнение с второ тримесечие на 2008 година. В сравнение със същия период на миналата година, реалният растеж на добавената стойност в сектора на услугите е 0.3%, докато на аграрния сектор брутно добавена стойност намалява реално с 6.6%.

Тежестта на отделните отрасли в брутно добавена стойност е както следва: аграрен сектор - 6.2%, индустриалния - 28.7%, а услугите заемат най-голяма част от общата добавена стойност - 65.1 процента.

Подсигури своята марка!

**Справките в сайта на патентното ведомство:
удобство, при това - безплатно**

Росен Цветков

Едва ли има нещо по-важно за всеки стартираш, а и наложил се на пазара предприемач от марката на продукта, които предлага. Както пише в дебелия книги по маркетинг, именно марката прави даден продукт или услуга разпознаваем сред много други на пазара и в крайна сметка определя дали компанията ще просъществува дълго, или ще остане временно явление. Затова е странно колко малко са предприемачите, които си правят труда да запазят този ценен фирмен актив. И не рядко се случва след като са работили усилено, точно когато бизнесът потръгне, някоя голяма компания с по-солидни финансови възможности, а и с по-добри юристи да съхрани първа набиращата популярност марка. Затова първата, задължителна и най-важна стъпка за всеки прощаващ предприемач би трябвало да е да провери, дали

марката, която е създал вече не е регистрирана

под някаква форма – подобна или дори същата. Най-лесният начин това да стане е чрез Интернет страницата на българското Патентно ведомство. Малцина знаят, че подобна институция изобщо съществува, а още по-малко че поддържа електронен регистър, който позволява да се направят доста подробни справки за марките, които в момента са запазени в България.

Накратко тук ще се опитаме да поясним как точно става това. Първата стъпка е да се влезе в сайта на организацията: <http://www.bpo.bg/>. Вдясно, около средата началният прозорец има банер с надпис за търсене в BPO On-line. На практика чрез тази система може да получите актуална информация за публикуваните заявления и регистрирани по национален ред

промишлени дизайни и марки.

И нещо, което е не по-малко важно. През нея можете също така да направите справка за заведените и приключили производства пред отдел „Спорове“ на Патентното ведомство. Актуалността на информацията се гарантира от факта, че тя се извлича от вътрешните бази данни на институцията и се обновява в реално време.

Вариантите за търсене са няколко.

Първият от тях е елементарно търсене по наименование. Използването на тази услуга се осъществява от заглавния екран на системата, чрез въвеждане на текст за търсене в текстово поле, наречено „Бързо търсене“ и натискане на бутона в дясно на него (или клавиш Enter). Например ако напишете KFC ще разберете, че притежател на добре познатата марка за бързо хранене е Kentucky Fried Chicken International Holdings, Inc., US, Kentucky, Louisville, 40213, 1441 Gardner Lane. Освен това се показва нейното графично изображение – в случая усмихнатият бял чичко с папионката на черен фон, датата на регистриране и срока на действието ѝ, както и Класове по Ницката класификация.



**Първата марка на "Кока кола"
регистрирана в България**

Освен това търсенето може да се извършва според точно съвпадение с въведената дума или израз, по наименования, които съдържат в себе си въведената дума или израз или само сред регистрираните марки. Втората опция, която дава далеч повече варианти за намиране на обекта е

разширеното търсене.

За да използвате тази услуга е достатъчно да щракнете върху прозореца. Тя предлага далеч повече опции за търсене. Най-лесният начин е да се търси по наименование на марката, като и тук можете да използвате пълното наименование, а при търсене по сходство – да се зададе част от името и да се маскира със символите, посочени в информационното поле. Отделно може да се търси и за незащитени елементи на дадена марка – отново по същия начин като гореописания.

Допълнителните екстри са търсене по библиографски данни:

Входящ номер на заявката,

дата на заявяване, регистров номер, дата на регистрация, покровителствен срок, страна на произход. Още една допълнителна възможност е търсенето по класификационни индекси. В това число влизат класове на стоки и/или услуги в съответствие с Международната класификация на стоките и услугите, кодове на образните елементи в съответствие с Международната класификация на образните елементи (Виенска класификация)

На четвърто място е дадена възможност да се търси по име и или адрес на собственика. И при тази опция разнообразието е доста сериозно – може да се издирва по фамилия на физическото лице или фирменото



И подобни запазени знаци могат да се намерят в базата данни на патентното ведомство.

наименование на юридическото лице,

по адрес и град. И тук е в сила правилото, че може да се използва пълното име на фирмата или фамилията на лицето, както и да се зададе част от него и да се маскира посредством символите, посочени в информационното поле. Последната опция е да се търси дадена марка според публикацията за регистрация. Тук става дума за № на бюлетина – година на публикацията. Възможно е също комбиниране на отделните критерии за търсене с оглед конкретизирането му за ограничаване и на количеството на очакваните резултати.

Върхът на слаголеда обаче е

достъпът за регистрирани потребители. ВРО-onlinePro е услуга с разширен достъп, чрез която получавате достъп и до данни за промишлени дизайни със строго професионална насоченост като например – подробни данни за историята на вписванията в Държавния регистър, данни за решения по отказани, прекратени, заличени и оттеглени заявки за промишлени дизайни, както и подробности във връзка с вземането на решения по спорове за промишлени дизайни. До преминаването на тази част от услугата в платен режим на достъп, като регистрацията се извършва само от служителите на Патентното ведомство, срещу определено заплащане. Затова не трябва да се учудвате, ако се опитвате да намерите възможност за регистрация на Интернет страницата на патентното ведомство, а такава всъщност липсва.

Който и вариант за търсене да използвате, след задаване на критериите в резултатите можете да видите

пълните библиографски данни

за заявените и регистрирани промишлени дизайни и марки, както и данни за евентуално вписаните лицензионни договори и тежести (обезпечения и включване в маса на несъстоятелността), както и за промишлените дизайни. Друг важен съвет, който ще си позволим да ви дадем е да внимавате с търсенето на кирилица и на латиница. Някои марки фигурират на различни езици. Например, Coca Cola има регистрация и на български и на латиница, като най-старите са от 1970 година и е доста любопитно да се видят, особено за по-младите читатели. Ако обаче напишете „Кей Еф Си” на български, няма да ви излезе абсолютно нищо. Оттук нататък, всеки сам може да експериментира с търсенето и впрочем може да се натъкне на много любопитни резултати. Но в това ще можете да се убедите сами.

Криенето на данъци също е разход

Юридическото лоби спъна намаляването на уставния капитал за ООД

Посочва Мартин Димитров, лидер на СДС и председател на парламентарната Комисия по икономическата политика, енергетика и туризъм в интервю за NewBusiness.bg. Въпросите зададе Дара Христова

Г-н Димитров, като депутат от 40-то Народно събрание вие внесохте предложение за намаляване на задължителния уставен капитал за регистрацията на дружество. Законопроектът обаче беше отхвърлен. При това положение, можем ли да очакваме, че ще внесете отново подобен текст?

- Пак ще го внесе! Не съм се отказал.

Кога трябва да стане това?

- Все още не мога да кажа. В момента съм се съсредоточил върху един законопроект за въвеждане на по-кратки срокове при възстановяване на ДДС. В най-близко бъдеще ще се постарая да внесе и проектозакона за намаляване на изискуемия капитал. Това са два много важни принципни текста.

Искам да обърна внимание на нещо доста съществено. Миналата година, когато внесох законопроекта за капитала, един от хората, които публично ме подкрепиха беше именно Симеон Дянков. В момента той е министър на финансите. Така че, не виждам разумна причина да не подкрепи отново предложените от мен промени в Търговския закон, касаещи капитала на предприятията. Смятам, че заедно ще успеем да наложим тази идея на новия български парламент.

Всички знаем, че в момента връщането на ДДС на фирмите е ужасно затруднено, предприемачите непрекъснато се оплакват от умишлено забавяне на плащанията от страна на гържавата. Какви промени точно засяга законопроектът, който предвиждате да внесете и смятате ли, че ще срещнете подкрепа?

- В момента за една средна фирма връщането на ДДС се точи поне 7-8 месеца. В условия на криза това е меко казано пагубно и е много възможно да доведе солиден брой дружества до фалити. Нашата идея е възстановяването на косвения налог да става в рамките на един месец.

Това до какво ще доведе, какви са плюсовете? Питам защото се говореше доста упорито, че гържавата в момента не може да си го позволи и гаже има разпореждане умишлено да се бави връщането на ДДС.

- Така ще се увеличи доходността на фирмите и ще ги спаси от фалити, ще им помогне да запазят и работни места и да не свиват толкова кардинално разходите си. Не може финансирането на държавния бюджет да става за чужда сметка! Не е редно за да се кърпят дупките в хазната, да се държат вътре парите на фирмите.

Да се върнем на темата с намаляването на уставния капитал при създаване на ново дружество. Какви според вас ще са основните ползи за бизнеса, ако това стане факт? Принципно всеки би могъл да намери 5000 лв. на заем, ако трябва и след като излезе решението, че фирмата е регистрирана, да си ги изтегли от банката и да ги върне на този, който му ги е дал.

- Така е, но има едно голямо НО. В момента се намираме в условия на страхотна конкуренция. Говоря за конкуренция на ниво държави и това кой ще предложи по-добри условия за правене на бизнес. Инвеститорите ще отидат там, където им е по-изгодно. В страни като Франция и Великобритания стартирането на бизнес под формата на ООД не изисква никакъв начален капитал. Всъщност във Франция е едно евро!



Е не е много коректно да сравнявате нашата малка и отворена икономика със страни от подобен ранг.

- Съгласен съм. България е много по-назад в икономическото си развитие от тези държави и изискването за 5000 лв. уставен капитал не ни "изстрелва" на по-предни позиции, а напротив. За съжаление единственото, което успяхме да извоюваме в предишното правителство беше да се внасят само 35% от задължителната сума, а останалата част да се внесе до две години от стартирането на фирмата. Когато говорим за по-добра бизнес среда, приоритет са начините, по които да накараме хората да инвестират в България, да накараме и самите българи да бъдат по-активни и да създават повече фирми, да наемат хора и да се развиват. Тези излишни бариери и изкуствени пречки трябва да бъдат премахнати.

Добре щом е толкова полезно за икономиката, защо този законопроект среща такъв отпор от страна на тройната коалиция на БСП, НДСВ и ДПС? Всъщност до миналата година този въпрос гаже не беше повдиган ...

- Заради неразбиране и нежелание да анализира какво точно се крие зад предприемането на подобна стъпка. Юридическото лоби спира всякакви подобни разумни, според мен, идеи.

Защо, какви са мотивите?

- Дори аз не можах да разбера. Това ми прилича на нещо като "страх от високото".

Аз си спомням част от дебатите в парламентарната Комисия по правни въпроси и доколкото разбрах, опасенията на юристите са, че това ще доведе до “бум” на фирмите фантоми, ще увеличи възможностите за данъчни измами и т. н.?

- Е добре според вас, колко фирми фантоми има например във Франция и Великобритания? Там ли имат повече проблеми със сенчестия бизнес или у нас? Нашите управници не можах да разберат до сега, че ако някой иска да си направи фирма фантом, ще си направи и 5000 лв. изобщо няма да го спрат. Тези пари са проблем за нормалните и обикновени хора, за студентите. Не разбирам защо трябва да караме хората да се занимават с глупости и да си губят времето във висене по опашки (взимат заеми, внасят в банката, после теглят...). Друго много забавно около казуса с капитала беше, че месец след като внесох моето предложение и половината от него беше отхвърлена, тогавашният министър на икономиката и енергетиката Петър Димитров внесе подобен законопроект. Само дето и той не беше одобрен от хората на БСП и ДПС. Това може спокойно да влезе в категорията “Най-смешните видео клипове на България”!

В момента водите ли някакви преговори с ГЕРБ по тази тема?

- Истината е, че в момента не всички важни теми и въпроси можем да ги обсъдим. Това обаче е едно от нещата, от които аз няма да отстъпя и ще искам нормативите да бъдат ревизирани в полза на младите хора и стартиращите предприемачи. Всеки трябва да може да реализира идеите си, никой не трябва да му пречи, особено държавата. Как един студент може да извади 5000 лв. от джоба си, да не говорим, че освен тях той трябва да плати такси и адвокатски хонорари, а след това счетоводни услуги и т.н... Един човек може да няма пари, но ако има добри идеи, трябва да му се помогне.

Има ли някакъв шанс тези промени в Търговския закон да бъдат факт от 2010 година?

- Ще се опитаме.

В предизборната програма на Синята коалиция имаше много гопирни точки с тази на ГЕРБ, вие обаче искахте 10% данък за едноличните търговци, а налога върху дивидентта да отпадне. Водите ли някакви преговори за това?

- Говорили сме по темата. С риск да се повтори, ще кажа, че в момента борбата за инвеститорите е жестока, конкуренцията е убийствена. Това ще бъде начин да ги доведем в България.

Специално данък дивидент е 5% и според много експерти той по никакъв начин не пречи на бизнеса.

- Да, толкова е, но в криза и 5% не са малко. Колко мислите, че са постъпленията от този данък?

Доколкото знам не са малко, някъде около 130 млн. лева.

- Толкова и ефектът е пренебрежимо малък. Особено ако се замислим, колко струва събирането и какви огромни разходи има приходната администрация.

Добре, ако се премахне този налог, това значи да падне ставката и за едноличните търговци, което в условия на криза е добре за предприемачите и зле за държавата. Смятате ли, че правителството наистина ще рискува да намали още приходите си?

- Не мисля, че това ще доведе до по-малко приходи, защото така броят на едноличните търговци ще нарасне. За никой не е тайна, че в момента те крият фирмите си. Нека стане 10% данъкът и хората ще започнат да си плащат.

Обаче така или иначе повечето фирми в България не разпределят дивидент, а излизат на загуба ...

- Точно това е проблемът! Много хора, за да скрият реалните данъци, които дължат, излизат на загуба.

Крайно време е вече да се разбере, че криенето на данъци също е разход, предполага повече усилия и води до повече проблеми. Ако налогът е 10% вместо 15% предприемачите ще разберат, че им е по-евтино да са коректни към хазната, отколкото ако са нелегални.

Да очакваме ли законопроект?

- Да, категорично и то може би още през есента, в пакета с останалите данъчни закони. Но за мен в момента най-големият приоритет е промяната на сроковете за връщане на ДДС.

В ЕС подкрепата за малките и средни фирми отгавна е приоритет. Какво е вашето мнение за развитието на този тип предприемачи в България в момента и прави ли гържавата достатъчно за да ги подкрепи?

- Ако намали уставния капитал ще направи! При нас бюрокрацията си остава огромен проблем. Много познати ми се оплакват, че буквално трябва да си закрият фирмите защото някакви чиновници им поставят невъзможни за преодоляване бариери. Това пречи именно на малките фирми. Знаете, че големите корпорации имат начини да се оправят. те разполагат със скъпи адвокати, скъпи консултанти и най-вече имат инструменти, с които да стигнат и до правителството, ако им се наложи. Система трябва да е такава, че и един дребен предприемач да се справи.

Освен това много е важно една фирма освен да се открива лесно, да може и също толкова лесно да се закрива. Процедурата по ликвидация на дружество трябва да бъде по-бърза и много по-евтина.

В този рег на мисли, да очакваме ли, че приоритет за ръководената от вас комисия ще бъде и намаляването на административната тежест на гържавата?

- Ще работим усилено по въпроса. Дали ще бъде под формата на изслушвания на определени лица в комисията или нещо друго, още не сме решили.

Финансовото министерство:

Засега не обсъждаме намаляване на уставния капитал

Засега не се предвижда промяна в размера на задължителния уставен капитал за регистрация на фирма. Това заяви осведомен източник от финансовото министерство, който пожела да остане анонимен. По думите му, в момента правителството има по-належащи задачи и се е концентрирало в успешното приключване на годината. Прег NewBusiness.bg обаче, заместник-министърът на финансите Владислав Горанов посочи, че решаването на този казус е свързано с промени в Търговския закон. "Според мен, ако ГЕРБ реши да направи промени в размера на задължителния уставен капитал за регистрация на фирма, инициативата трябва да гоиде от Министерство на икономиката, енергетиката и туризма. Това си е чисто икономическа мярка за стимулиране на бизнеса, а не фискална. Държа да отбележа обаче, че идеята вече е обсъждана и министърът на финансите я подкрепя. Засега обаче не съм чул конкретни предложения от негова страна, предполагам, че скоро ще стигнем и дотам."



Пътищата на рисковия капитал

Как ще се разпределят парите на venture – инвеститорите през следващите изключително важни за световната икономика месеци

Александър Александров

Във време, когато повечето компании изпитват трудности и дори гиганти като Ричард Брансън са принудени да продават част от активите си (неотдавна милиардерът се раздели с миноритарен дял от своето ново начинание Virgin Galactic, както и с американския си мобилен оператор Virgin Mobile USA), всички погледи са насочени към една група организации, чиито действия притежават мощта да определят дали една страна ще бъде икономически тигър, или ще остане на опашката. Тези организации са фондовете за рисково инвестиране (Venture Capital).

В кои страни ще потекат парите на тези бизнесмени? В какви сектори на икономиката ще предпочетат да ги вложат те? Ще намалеят ли средствата на venture – фондовете в следствие на икономическата криза, или напротив – ще се увеличат, поради

по-малкия избор на хората с пари,

които вече не могат да инвестират със същата норма на печалба в недвижими имоти или в пазарите на ценни книжа.

Изключително важно е да можем да си отговорим на тези въпроси, защото от тях зависи как ще се позиционира страната ни в глобализиращата се икономика, дали ще е привлекателна за чуждестранните инвеститори, или те по-скоро ще я избягват. Още повече, че venture – капиталът е сред онези сегменти, които отдавна са прекрачили националните граници и се развиват на глобална база. А това означава, че за парите на рисковите инвеститори ние се конкурираме с всяка държава по света и дори тукашните начинания да представляват интерес за тях, няма гаранция, че те няма да предпочетат също толкова интересни компании примерно в Индонезия, Бразилия или Китай.

Всички – от малките предприемачи, до политиците – трябва да осъзнаем, че страната ни е част от една глобална икономика и от нашите собствени усилия зависи как ще бъде позиционирана тя на

картата на фондовете за рискови инвестиции.

Още повече, че моментът е изключително подходящ за държави, които до сега не са били

на пътя на парите, да привлекат вниманието към себе си. Намираме се в период на големи промени и преразпределение на икономическите ресурси. Бизнес модели, които бяха устойчиви в продължение на десетилетия, днес се сричат и се налага нуждата от нови. Традиционно привлекателни за бизнес страни, като САЩ, днес са сред най-малко предпочитаните за инвестиции и няма да е преувеличено ако кажем, че оста на планетарната икономика вече е започнала да се премества и редица проучвания сочат, че хората с пари днес гледат все по-малко към западните страни и все повече – към Китай, Индия и Азиатско – тихоокеанския регион. Всичко това означава, че страната ни има много повече шансове да се намеси в битката за рискови инвестиции, защото

Във време на промени е много по-лесно

един нов играч да се наложи в отбора на големите.

Има и още една причина да следим поведението на venture – инвеститорите. Секторите и държавите, в които днес те имат интерес да вложат парите си, най-вероятно утре ще просперира много повече, отколкото всички останали. Първо – защото тези организации и физически лица вложат значителен ресурс в прогнозиране и основават действията си на скъпи пазарни анализи. И второ – защото техните пари сами по себе си са важен фактор за развитието на сегментите и държавите, в които се вливат.

Проучването Global Venture Capital Survey на Deloitte Touche Tohmatsu (DTT) за 2009 г. си поставя за цел да отговори на много от въпросите относно настроенията сред рисковите инвеститори.

То е осъществено сред 725 управляващи партньори в компании за рисково финансиране, всяка от които управлява между 100 млн. щ. долара и над 1 млрд. щ. долара. 44% от запитаните са от САЩ, 21% – от Европа (с изключение на Великобритания), 16% – от Азиатско – тихоокеанския регион, 10% – от Латинска Америка, 7% от Обединеното кралство и 2% от Израел.



Коя част на планетата ще привлече парите на тези хора?

Според изследването, една от устойчивите тенденции, които не са се променили през последните години, е интересът на рисковите инвеститори към Китай и Индия. Очакванията са Китай да излезе първи от глобалната криза, а за 2009 г. страната вероятно ще отчете най-високия ръст на БВП в света. Но най-важното за инвеститорите е огромното население на тези две държави, от което все по-голяма част може да бъде определено като средна класа – хора, които имат пари за харчене и представляват пазар – мечта за всякакви нови продукти и услуги. Освен това Китай и Индия са развиващи се пазари, което означава, че всеки, който вложи парите си в тях, ще се възползва от възходящото движение на цялата икономика. Половината от всички запитани очакват рисковите инвестиции в Азия (с изключение на Индия) да се увеличат през следващите три години, докато 43% смятат, че предстои ръст на вложенията в Индия. За сравнение едва 17% от участниците в проучването прогнозираят същото за Северна Америка.

Кои са петте предпочитани дестинации

за инвестиции, по отношение на най-високата прогнозирана норма на печалба през следващите пет години? За запитаните инвеститори от САЩ това са Китай, САЩ, Индия, Бразилия и Русия, а за тези от Великобритания - Китай, Индия, САЩ и ОАЕ. Инвеститорите от Южна и Централна Америка подреждат този списък така: Бразилия, Китай, Канада, Индия и САЩ, а тези от Израел предпочитат на първо място САЩ, на второ – в Китай, следван от Бразилия, Израел и Индия. Европейските venture – капиталисти (с изключение на тези от Обединеното кралство) избират като най-подходящи дестинации за своите пари Китай, Индия, САЩ, Бразилия и Франция, а тези от Азиатско – тихоокеанския регион: Китай, Индия, Япония, САЩ и Афганистан.

Централна и Източна Европа за сега не фигурират в плановете на повечето от запитаните, но според някои анализатори тази тенденция може и да се промени, стига правителствата в региона да направят стъпки към намаляване на бюрокрацията и административните пречки пред бързото стартиране на бизнес, както и да се запази макроикономическата стабилност. Другата новина е, че

Все по-малко рискови инвеститори

влагат своите пари в компании, намиращи се в начален етап от своето развитие – нещо, което можеше да се забележи много по-често в предишните години. Значително повече са тези, които се фокусират върху вложения в компании на по-късен етап от своето развитие и търсят фирми, които са направили първите си крачки сами и вече генерират приходи. Друго важно условие, което трябва да изпълняват компаниите, търсещи външен инвеститор, е да могат ясно да разграничат потребителската нужда от техния продукт или услуга.

Любително е, че въпреки глобалната икономическа криза, venture – капиталистите са много оптимистично настроени относно бъдещата възвръщаемост на своите вложения, както и относно техния размер. Повечето от запитаните вярват, че следващата им инвестиция ще бъде дори по-голяма от последната, която са направили или най-малкото ще е от същия порядък. 24% от участниците в проучването, които управляват над 1 млрд. щ. долара очакват следващото им вложение да е по-голямо, докато почти половината смятат, че то ще е сравнимо с предишната им инвестиция. Подобни са и прогнозите на ръководителите на фондове с между 500 млн. щ. долара и 1 млрд. щ. долара. Колкото по-малки са организациите за рискови инвестиции, пък толкова по-оптимистично са настроени те относно големината на бъдещите си вложения.



Здравословното хранене може да е доходоносно занимание

Люба Спасова

„Никога не съм си представяла, че ще се занимавам със собствен бизнес. Почти през целия си живот съм била учителка, но не съжалявам, че оставих професията, защото не ме удовлетворяваше” – споделя Весела Хрусанова, докато отключва магазинчето си за здравословни и диетични храни в столичния квартал Манастирски ливади, ул. Лъвски рид, N12. Съседното помещение, предназначено за търговска площ, е било изпразнено само преди седмица, а тези в съседния блок така и не са намерили наематели. Но за Весела това не е повод за притеснение. Оказва се, че тя е един от малкото оптимисти, които



на пук на финансовата криза

се захващат с предприемачество. „Продадох наследствен имот, но прецених, че няма смисъл да държа всичките си пари в банката. Реших, че мога да рискувам половината и така се появи идеята за нещо, което да ми носи доходи” – допълни Весела преди да разкаже пред NewBusiness.bg какво е преживяла, за да осъществи намеренията си.

Интересното е, че представата ѝ за магазин, пълен със здравословни храни, се избистря постепенно. Първоначално Весела се насочва към търговията с дрехи, но трудната икономическа обстановка я кара да преосмисли плановете си. „Замислих се, че когато хората нямат достатъчно пари, избягват да ги дават за дрехи, а ги харчат основно за храна”. Така ѝ хрумва да купи машина, която произвежда оризови крекери. Дори се среща с вносителите, но се оказва, че за целта са ѝ необходими

не само госта средства,

но и специално шумоизолирано помещение. „Пък и няма как с една машина да произвеждам един продукт и той да се продава като хляб” – допълни разказа си Весела. В последствие се отказва и от тази идея, но оризовите крекери също изиграват своята роля в бизнес начинанието ѝ, защото я ориентират към здравословните храни. „В случая получих подкрепата на приятел, който се занимава с йога, води изключително здравословен начин на живот и ми показа с какво се храни. Така се оформи и оконча-



**Интериорът и стоките Весела подбира
съвсем сама. За цените се ориентира в
магазините на конкурентите ѝ.**

телната идея да отвори магазин с био храни”. Весела амбициозно се захваща с начинанието, но решението в какво да инвестира се оказва съвсем малка част от

цялостното “хогене по мъките”.

Първата ѝ задача е да си намери помещение под наем, в което да приюти магазина. Започва търсенето от квартала, в който живее, защото ѝ харесва, че има повече млади и платежоспособни хора. Решава да използва услугите на брокер, но бързо се отказва заради скъпите оферти, които ѝ предлага. „Намерих помещението си напълно сама, защото се оказа, че в района има достатъчно празни стаи на приземни етажи, освободени от фалирали бизнесмени. Обявеният наем беше 330 евро на месец, но със собственичката се споразумяхме за 300 евро” – похвали се Весела. След това проверява в Интернет къде в София има подобни обекти и какви продукти предлагат. „Направих си собствено проучване

на пазара, като обиколих повечето магазини, пробвах стоката им вкъщи и си записвах нещата, които ми харесват. После се свързах с производителите и вносителите

и така колелото се завъртя”.

Отварянето на самия магазин обаче се оказва не лесна задача, защото „никой никъде не ти казва какви са стъпките, през които трябва да минеш и какво да направиш, за да изпълниш всички изисквания на институциите” – оплака се Весела. След няколко безсънни нощи в Интернет и благодарение на неясните съвети на приятели тя решава, че първо трябва да отиде в Районната инспекция за опазване и контрол на общественото здраве (РИОКОЗ) или бившето ХЕИ. Оказва се обаче, че това е последното място, което трябва да посети, защото от там се дава разрешение за дейност чак, когато всичко е готово – тоест, магазинът е направен, оборудването е поръчано, касовият апарат е налице, а стоката е подредена по щандовете. „Съвсем друг е въпросът какво ще се случи с цялата инвестиция, ако инспекторите кажат „Не”, но очевидно никой не се интересува, че

някой гребен бизнесмен ще загуби

няколко хиляди лева” – коментира Весела. Все пак, разкарването до РИОКОЗ не се оказва безцелно, защото попада на услужливи служители и разбира, че трябва да се снабди с проект за добра производствена практика. Подобни проекти се изготвят от експерти, сертифицирани за тази дейност и струват 200 лева. В документа са записани всички изисквания, на които трябва да отговаря обектът, както и съвети как да бъдат изпълнявани. Според тях всеки магазин трябва да е снабден с питейна вода и задължително да разполага с тоалетна, мивка, топла вода и складово помещение, като няма изисквания за квадратурата. Подробно е описано каква документация е необходима за работа с доставчиците и за водене на добра отчетност. Едно от важните изисквания е всеки служител да разполага с лична здравна книжка (различна от тази, с която всеки посещава личния си лекар), която се издава от РИОКОЗ, след като лицето премине специални медицински прегледи. От значение е уравителят да води отделни



Освен хранителни продукти в магазина се предлагат също специализирана литература, био чайове и екзотични погравки.

дневници за хигиенното състояние на обекта,

за обучението на персонала, за получените стоки, за здравните книжки на работниците и за изтеглени продукти от търговската мрежа, както и списъци на доставчиците, включително и списък на използваните почистващи препарати. „Дневниците се купуват от специализираните книжарници и не се прошнуроват, но не бива да се подценяват, защото инспекторите на РИОКОЗ ги заверяват при всяка проверка” – уточни Весела, признавайки, че не е запомнила всички дребни изисквания. „Всичко е подробно описано в проекта и когато не съм сигурна какво трябва да правя, го отварям, за да прочета”.

Истинска одисея



Заради близалките и бонбоните без никакви добавки и оцветители, децата и техните родители често се отбиват при Весела.

обаче са опитите ѝ да се сдобие с т. нар. „пожарна безопасност“. „В Интернет пише, че всичко трябва да мине през пожарната и аз се озовах в централното управление, уж за да подам заявление. Там обаче останах доста учудени и ме пратиха да си търся районното поделение. Когато открих и него, направо ме застреляха с въпроса: Кой ви прати при нас? Оказа се, че за да се сдобия с т. нар. пожарна безопасност, първо общината трябва да издаде документ, с който декларира, че няма нищо против аз да отворя магазина си на нейната територия”. За целта обаче е необходим специален набор от документи – копие от договора за наем, документите на фирмата, скица на обекта и копие от нотариалния акт на имота (с него разполагат собствениците или агенциите, които го отдават под наем). Весела не среща трудности с разрешителното от общината, но когато за пореден път се появява в районното поделение на пожарната отново я посрещат с въпроса: Кой ви прати при нас?. „В крайна сметка разбрах, че въпросната пожарна безопасност не е свързана със специална инспекция от пожарникари, които да издадат документ, че помещението е безопасно, а с

най-обикновено закупуване на пожарогасител.

И трябва да досаждаш в пожарната само, ако общината изрично те прати там. Глупаво звучи, но никой нищо не ти обяснява” – посмя се на историята Весела. Що се отнася до вида на пожарогасителя и големината му, тази информация я имат само продавачите в магазините. „Казах каква е квадратурата на магазина и момчето ми връчи точния пожарогасител. Залепи му талон за извършена проверка и ми каза, че ще се видим след година за контролна инспекция, за да се види дали устройството още е в изправност. Инструкции за употреба обаче не получих” – сви рамене Весела, но добави, че е забравила всичките премеждия в

момента, в който първият клиент е влязал

в магазинчето.

От стартирането на начинанието досега магазинът е глътнал 22 хил. лв., но за съжаление все още не е започнал да възстановява инвестицията. „Когато не използваш пестициди в земеделието си, имаш доста по-скромна продукция, а това оскъпява стоката в магазина” – поясни Весела и добави, че всеки един био продукт по рафтовете ѝ притежава специален сертификат, който доказва произхода и качествата му. Разбира се продавачите от нея стоки са инвестиция в здраве, което в бъдеще едва ли бихме могли да си купим с пари.

На Весела ѝ предстои организацията на по-добра реклама и допълване на асортимента с нови стоки. Дотогава вярва, че ще успее да увеличи оборота си и да се пребори с икономическата криза. И съветва всички свои последователи: „Никога не харчете цялата сума, която сте си определили за инвестиция, защото непредвидените разходи са твърде изненадващи и могат да провелят и най-добрата бизнес идея”.

SMS микроразплащанията – алтернативен приходоизточник за собствениците на сайтове

Платформите за заплащане на малки суми чрез кратки съобщения се превръщат във все по-важен фактор в момент, когато рекламодателите са почти недостъпен лукс за повечето малки Интернет проекти

Александър Александров

Ако сте създали наскоро Интернет медия или портален сайт от който смятате да печелите, вие сте един от стотиците българи, направили това през последната година. Броят на новинарските и специализирани сайтове, комерсиалните блогове и различни други онлайн медийни проекти се увеличава в пъти всеки месец. Много от тях вече имат собствен облик, рапознаваеми са и постепенно сформират общности около своите сайтове. Единственият въпрос, който продължава да стои с пълна сила пред тези предприемачи от нов тип, е „Къде са парите?“ А това със сигурност е

най-важния въпрос

за всяко бизнес начинание. Проблемът е, че ако преди година – две рекламодателите се чудеха в какво по-интересно начинание да вложат своите маркетингови бюджети и възприемаха оптимистично всякакви нови възможности, то днес на мнозина им се струва, че „рекламодател“ е по-скоро име на птица, вписана в книгата на видовете, застрашени от изчезване.

В интерес на истината, стартирането на Интернет бизнес поне в дългосрочен план е по-скоро успешен ход, тъй като кризата няма да продължава вечно, а рекламата се премества бавно, но сигурно в мрежата. И ако днес рекламните и медийни агенции гледат все още със скептицизъм към онлайн възможностите да популяризират своите клиенти, то след пет години едва ли ще е така. Освен това практиката показва, че ако успеете да привлечете сериозна



общност около вашия сайт,

дори и да не печелите регулярни приходи от това, вероятността след няколко години да го продадете за пет или шестцифрена сума, не е никак малка. Последният пример за това беше продажбата на портала BGMAMA, която според някои медии е била на стойност 700 000 лв. При това в края на миналата година, когато кризата отдавна беше се превърнала в сериозен фактор и у нас. Ако в дългосрочен план възможностите да капитализирате труда си, вложен във вашия Интернет проект не са никак малко, обаче в краткосрочен такива почти няма. Затова не е чудно, че все повече Интернет предприемачи залагат на една относително нова концепция за монетизиране на съдържание и услуги в мрежата: микроразплащанията

по SMS. Тя е изключително проста и би могла да се приложи при много различни типове уеб бизнес. Става въпрос за предоставяне на възможност на потребителя да заплати много малка сума (най-често от порядъка на стотинки или 1 лев.), за да получи

гостъп го конкретна статия

или друга информация. Изпращането на кратки текстови съобщения е едно от най-популярните средства за комуникация в наши дни и е достъпно на практика до всеки потребител. Това прави SMS съобщенията с добавена стойност мощно средство, което дава на доставчиците на съдържание, приложения и услуги множество нови възможности да получат възвръщаемост от своята работа. Тази технология е най-подходяща за заплащане на достъп до сайтове, закупуване на виртуални предмети и виртуална валута за онлайн игри, информация за валутни курсове, за борсови котировки и др. Подобни разплащания са подходящи за суми не по-големи от 5 лв. Важно е да се знае, че мобилните оператори вземат голяма част от всяко SMS плащане (40% - 50% в зависимост от държавата и тарифата на SMS-а).

Какви са предимствата?

Системите за микроразплащания по SMS имат две ключови преимущества. Първо, те позволяват на потребителите да заплатят малка сума (която обикновено не би ги притеснила финансово), при това – за точно определено съдържание, което ги интересува. За сравнение при сайтовете с абонаментен достъп клиентите заплащат някаква фиксирана месечна сума, за да могат да четат всички статии, без значение дали ги интересуват 100 материала, или например само два. А и без да знаят какви точно ще са темите, които ще се появят през следващия месец. Второто голямо предимство е лекотата. Повечето варианти за плащане чрез абонамент предполагат потребителят да има или банкова сметка, или например да се разходи до офиса на фирмата, за да плати на място. И така всеки месец. Напротив – използвайки SMS микроразплащания, той трябва

само да изпрати едно кратко съобщение

на номер на Мобилтел, Глобул или Вивател, след което може да получи парола за прочитане на статията. А както всички знаем, лекотата е най-добрият начин да привлечем и задържим един потребител и понякога този фактор е дори по-важен от цената на услугата. Има обаче и нещо още по-важно – микроразплащанията по SMS представляват това, което в продажбите се нарича „да пхнеш продукта в джоба на клиента“. Т.е. потребителите



получават възможност да заплатят за определена интересуваша ги статия, точно в момента, когато тя е пред тях, прочели са заглавието и кратко резюме и трябва само да изпратят едно кратко съобщение от своя телефон, за да получат достъп до цялото съдържание. Мотивацията да го направят е много по-голяма, отколкото ако трябва просто да се абонират за едномесечен достъп до някакъв сайт, без да знаят точно какво получават. Моментът

когато един клиент е заинтригуван

и иска да си купи нещо, е ключов за продажбите, а микроразплащанията по SMS позволяват той да бъде използван всеки път по съвсем естествен начин. Съществуват много форми на електронни микроразплащания, но тези чрез кратки съобщения са най-лесни за използване, достъпни са за всеки потребител с мобилен телефон и не на последно място – при тях заплащането става чрез инфраструктурата на клетъчните оператори, без необходимост от банкова сметка или друг разплащателен акаунт. Всичко се включва в месечната сметка за мобилни услуги на потребителя. У нас двете най-популярни компании за SMS микроразплащания са Mobio (<http://mobio.bg>) и Fortumo (<http://fortumo.bg>), а според мнозина, те са и най-бързо развиващите се играчи на този нов пазар.

Mobio.bg

представлява система за SMS разплащания и създаване на интерактивни SMS приложения, специално разработена за собственици на уеб-сайтове, които се интересуват от този начин на монетизиране на труда си. „Главната ни цел е да ви предложим лесно и бързо решение, чрез което да трансформирате генерирания от вашия сайт трафик

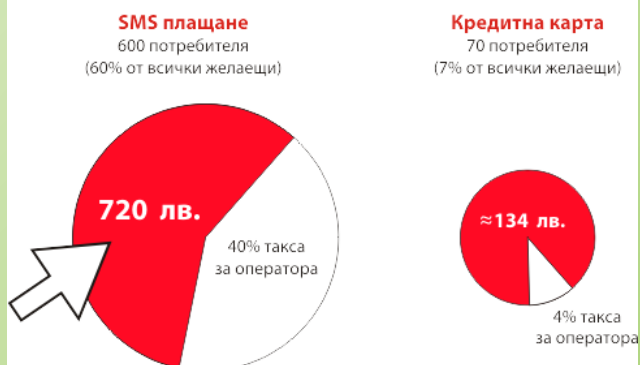
в реални доходи. При разработката на нашите услуги сме водени от изискванията на клиентите и се стремим да предложим не просто услуги, а решения. Смятаме, че най-ценният актив на компанията са нашите доволни клиенти и във всяко наше начинание се стремим да отговорим на високите очаквания на настоящи и бъдещи клиенти. Обичаме клиентите да споделят с нас както нашите недостатъци, така и техните идеи за подобряване на услугите“ - посочват от компанията. Екипът започва да работи по системата през 2005 г., а през август 2006 г. стартира услугата за микроразплащания. Днес Mobio.bg предлага SMS плащания за България, Македония, Румъния, Германия и Полша. Компанията не изисква инсталационни или месечни такси за поддръжка.

„Стартът не беше лесен.“

На пазара вече работеше конкурентна система за SMS микроразплащания, изборът на име не беше особено сполучлив (по-късно променихме името), а уеб-мастърите подхождаха с недоверие към този нов вид електронни разплащания. Въпреки това, в процеса на работа не спирахме да развиваме услугите, които предлагаме. Бързо се научихме, че отзивчивостта към идеите и проблемите на потребителите и коректното отношение са едни от най-важните предимства, които притежаваме“ - се посочва в постинг на блога на Mobio.bg, по случай рождения ден на компанията, на 2 август.

Другият ключов играч в сегмента на SMS микроразплащанията е

Да предположим, че имате 1000 потребителя, които искат да заплатят 2 лв.



Fortumo

– международен портал за създаване на SMS – услуги. Сайтът принадлежи на Fortumo Ltd., която е дъщерна компания на Mobi Solutions Ltd - водещият доставчик на мобилни услуги с добавена стойност в прибалтийските държави. „Ние вярваме, че създаването на мобилни услуги трябва да е лесно и безплатно. По този начин, ще имате повече време и ресурси да промотирате и подобрите вашия бизнес“ - посочват от компанията, която позволява на всеки, от студенти и хора, работещи от вкъщи, до уеб предприемачи, да създаде своя собствена SMS услуга бързо и да започне да реализира приходи. Предлаганите от Fortumo услуги имат серия развити елементи и конкурентоспособно разпределяне на приходите, което ги прави добър избор за мобилни услуги с голямо покритие. Неотдавна порталът стартира дейност в Източна Европа, включително България, Румъния и Сърбия. “Fortumo позволява на всеки да създаде своя собствена SMS услуга за 5 минути без да е нужно да има каквито и да е технически умения” – казва Райн Ранну, главен изпълнителен директор на компанията – “Създаването на мобилна услуга не трябва да е по-трудно от това да си направиш блог.”

Типичните потребители на Fortumo са както притежатели на уеб - страници и портали, така и радио станции, местни вестници и рекламни агенции, а и обикновени

хора, които имат гобри игеи.

До момента, повече от 25 000 души са създали над 65 000 печеливши SMS-услуги в 19 държави. Днес компанията развива дейност в България, Румъния, Сърбия, Китай, Финландия, Швеция, Дания, Норвегия, Естония, Латвия и Литва. “Намираме България за важен пазарен елемент за нас в региона, поради добре развития й мобилен пазар и постоянните икономически тенденции” – казва Бранимир Парашкевов, Маркетинг мениджър на Fortumo за страната ни. Според представителите на фирмата, едно от ключовите предимства на системата е, че потребителите могат да създават SMS-услуги без да имат технически познания. „SMS-инфо, SMS-кампания, SMS-чат, “pay for video” услугите са насочени точно към тези хора, докато Premium SMS-свързаност позволява на опитните сървис провайдери да печелят от повече държави, гъвкав потребителски интерфейс и конкурентно разпределение на приходите“ - добавят от Fortumo. А фактът, че наскоро фирмата стартира дейност и в Западна Европа (за сега във Франция, Испания и Португалия), показва, че и потребителите са съгласни с това мнение.

Технологиите за разплащания се развиват бързо, а интеграцията им с мобилните комуникации е на път да предостави така търсения от медийните компании алтернативен приходоизточник в ерата на Интернет и свободното разпространение на информация. SMS микроразплащанията вече са тук и всеки може да ги интегрира в сайта си за много кратко време. Екипът на NewBusiness.bg обаче съветва Интернет предприемачите да заложат преди всичко на качеството на своето съдържание или услуги. Защото именно това е ключовият фактор, който ще определи дали някой ще иска да им плаща, или не.

Нямате бизнес опит? ЕС ще ви финансира, за да го придобиете

Програма Еразъм за млади предприемачи е една чудесна възможност за всеки от нас да гостува за няколко месеца на опитен бизнесмен в друга европейска страна и да се завърне с повече познания във фирмените дела, а не на последно място – и с нови контакти

Александър Александров

Един от най-добрите начини да придобием ново умение е като наблюдаваме достатъчно често човек, който вече го притежава и попиваме неговите думи и действия. По този начин ние оставяме подсъзнанието си да съхранява всеки незабележим детайл в поведението на въпросния човек, без дори да осъзнаваме това. А независимо дали го усещаме, или не – всички действаме на база на моделите, записани в подсъзнанието ни, по-известни като навици. И обикновено възприемаме тези модели от хората, с които общуваме най-често. Всъщност тези принципи на невролингвистичното програмиране са известни от столетия и са се запазили до днес в народната поговорка: „С какъвто се събереш, такъв ставаш“.

Може би именно това е обяснението за днешната популярност на понятието „ментор“ в средите на младите бизнесмени, които искат да натрупат определени познания в сферата на маркетинга, продажбите, управлението на хора, на парични потоци и др.

ключови за една компания дейности.

У нас тази концепция за предаване на предприемачески опит тепърва набира популярност, а и във все още младата ни пазарна икономика липсват достатъчно опитни бизнесмени, които да отговорят на нуждата от обучение на младите собственици на фирми. И въпреки, че този проблем си остава с пълна сила и в бъдеще, едно своеобразно решение е предложено от Европейският съюз, чиято администрация се опитва да отговори на други две предизвикателства. Първото е, че днес цели 51% от младите европейци са заявили интереса си да вървят по пътя на предприемачеството, но много малко от тях реално тръгват по него, а второто – че едва 8% от малките и средни предприятия в Общността развиват международна дейност в друга европейска страна. Отговорът на ЕС е програмата

Еразъм за млади предприемачи,

(<http://www.erasmus-entrepreneurs.eu/index.php>) която се очаква да промени тези негативни за цялата икономика тенденции. Всеки гражданин на ЕС, който иска да започне собствен бизнес, но усеща, че все още няма достатъчно опит в тази сфера, може да се включи в програма



мата, която ще финансира гостуването му за няколко месеца на по-опитен предприемач от друга страна на Стария континент. Инициативата се финансира от Европейската комисия и функционира чрез повече от сто партньорски организации в страните – членки, чиято дейност се координира от Асоциацията на европейските търговско – промишлени палати.

„Много се радвам да видя, че Еразъм за млади предприемачи стартира. Нейните цели – да подпомага

отключването на бизнес потенциала,

да създава нови възможности и да спомогне за по-доброто използване на вътрешния пазар, са по-актуални от всякога в контекста на днешната икономическа криза“ - посочва при старта на програмата заместник – председателят на Европейската комисия Гюнтер Ферхойген.

Освен, че предлага възможност за обмяна на опит, програмата Еразъм за млади предприемачи улеснява и достъпа до нови пазари, както и намирането на потенциални бизнес партньори. Също така тя поощрява изграждането на мрежи между хората на бизнеса и малките и средни предприятия. За по-опитните предприемачи пък инициативата е възможност да развият нови търговски връзки и да научават повече за пазара в друга страна от ЕС.

Целта на програма Еразъм за млади предприемачи в крайна сметка е оказване на

подкрепа за стартиращите бизнеси

и малките фирми и по-успешно начало на проектите им, което отдавна е определено за ключов приоритет с оглед развитието на икономиката на ЕС. Друга важна цел е обмен на информация по отношение на основните препятствия и предизвикателства при стартирането и развитието на малък бизнес, както и възможността участниците да получат информация от първа ръка за особеностите на други национални пазари в рамките на ЕС. „Трябва да се отчете и фактът, че програмата позволява създаването на много полезни контакти“ - добавя Анна Найденова, Координатор проекти в ИКТ Клъстър (<http://www.ictalent.org>), който е една от трите партньорски организации по програмата в България. На практика Еразъм за млади предприемачи предоставя на собствениците на малки фирми не само информация, но и потенциален партньор за стъпването на един нов пазар.

Кой може да участва?

Двата типа участници в програмата са начинаещи предприемачи (които създават своята компания в момента или развиват бизнеса си от скоро), както и такива с опит, които биха споделили част от познанията си с първите.

Процедурата за кандидатстване не е сложна – достатъчно е желаещият да попълни форма в Интернет и да се свърже с някоя от партньорските организации в своята страна. Много важна част е представянето на бизнес план на английски език. След това кандидатът се среща с представители на партньорите, като целта на тази стъпка е да се избегне финансирането на „екскурзианти“, които реално не се интересуват от обучението по предприемачество.

Според Анна Найденова, сред кандидатстващите у нас се наблюдава желание да придобият опит в чуждестранна бизнес организация, но все още не са се появили български кандидати за приемащи предприемачи. В ИКТ Клъстър са си поставили за цел да направят 10 – 12 обмена на предприемачи, като до този момент броят на кандидатите е десетина, а само един от тях е одобрен. Може би е време българските младежи да се замислят



Над 50% от младите европейци искат да станат бизнесмени, но малко от тях реализират желанието си.

по-дългосрочно за последиците от начина, по който ще прекарат лятото. Защото ако целта е просто да се здобият с джобни пари, вероятно и временна заетост по черноморските курорти е добра алтернатива, но ако се стремим да постигнем нещо повече с живота си, обучението по предприемачество при вече успял бизнесмен може да се окаже безценно.

Как да си направим пощенски сървър за Windows

Захари Димитров

Електронната поща днес е един от най-важните инструменти за бизнес комуникация и е сред първите технологични решения, с които всяка новосъздадена фирма се сдобива.



Въпреки че все още виждаме не малко подобни случаи, използването на електронна поща от безплатни домейни като ABV.bg или GMail.com за бизнес цели е изключително непрофесионално. Затова решението е да закупите собствен домейн и да създадете пощенски адреси за вас и вашите служители от него, например „info@moiatafirma.com“ или „marketing@moiatafirma.com“. Съществуват различни начини за управление на пощенския сървър. Един от вариантите е да наемете хостинг, където да изградите вашия сайт. Обикновено хостинг плановете на различните доставчици дават и лесни приложения за създаване на пощенски адреси и управлението им. Ако обаче

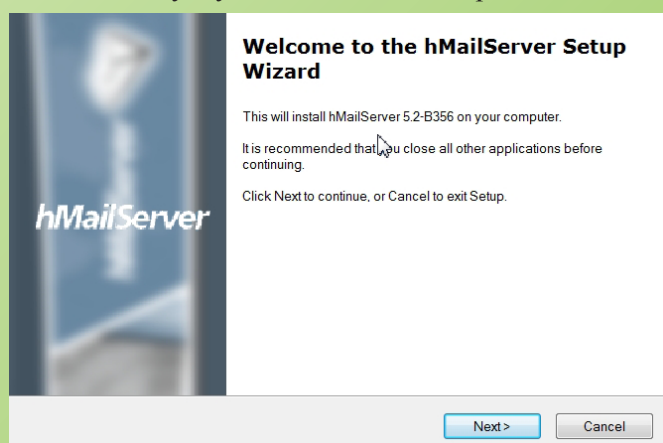
електронната ви кореспонденция е голяма,

ще трябва да платите за по-скъпи хостинг пакети, защото лимита за писмата, които може да получавате и изпращате е с ограничено дисково пространство.

Ако решите да наемете отделна машина за пощенски сървър и да поддържате тази услуга в офиса си, трябва разбира се да имате обучен персонал, който да инсталира, настрои и поддържа съответния сървър. Друг възможен вариант е да разчитате на услугите на външни консултанти. Твърде често прощаващи компании използват външни фирми, частни лица (детето на съседите, което ги разбира тия неща), за инсталирането и поддръжката на подобна

критична инфраструктура за бизнеса.

Всеки от вариантите (наемане на външна ИТ фирма, познат или вие сам да се заемете със задачата) може да бъде както икономически обоснован, така и да се окаже по-скъп. Важно е да се съпостави цената с качеството на услугите, защото електронната поща е ключова услуга за вашия бизнес и фактът че инвестирате



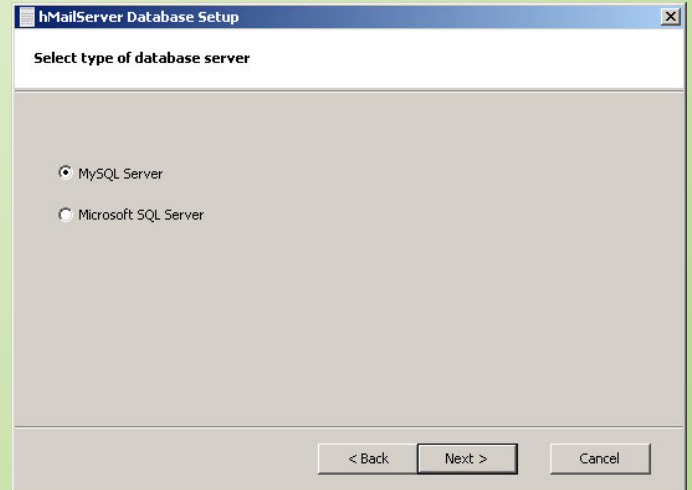
малко пари днес, не трябва да означава че заради това ще пропуснете например изгодна сделка утре.

Ако все пак решите сами да инсталирате и използвате пощенски сървър за целите на компанията ви, това което ви трябва е известно на специалистите като MTA - mail transport agent. Приложенията от този род служат за организиране съхранението на писмата и на транспортирането им от един компютър към друг. Подобни сървъри са достъпни за всякакви платформи сред които Microsoft Windows, различните Linux дистрибуции и всякакви екзотични операционни системи.

Едно конкретно решение, което е

лесно за настройка

и употреба и препоръчваме за ползване под Windows, е hMailServer. Този безплатен пощенски сървър е шведска разработка и може да се използва напълно законно от всякакви фирми. Приложението поддържа най-разпространените протоколи за електронна кореспонденция (IMAP, SMTP и POP3) и лесно може да се интегрира към вече изградени системи за уеб базиран достъп. С негова помощ може да разполагате с удобен пощенски сървър, като същевременно осигурите и достъп през уеб на вашите колеги. Модулната архитектура на програмата позволява да се добави защита от спам и антивирусна система.



Инсталация и настройка

Ако се притеснявате че трябва да редактирате текстови файлове и да променят хиляди опции за да подкарате сървъра, сега е момента да се успокоите. Инсталацията и конфигурирането на hMailServer е сравнително лесно и не отнема много време. Приложението идва с интуитивен контролен панел, кръстен hMailAdmin. От него се управляват различните домейни, които притежавате, потребителските акаунти и се настройват различни опции. Подробна документация за инсталацията на програмата може да откриете на специално предвиденото ръководство тук:

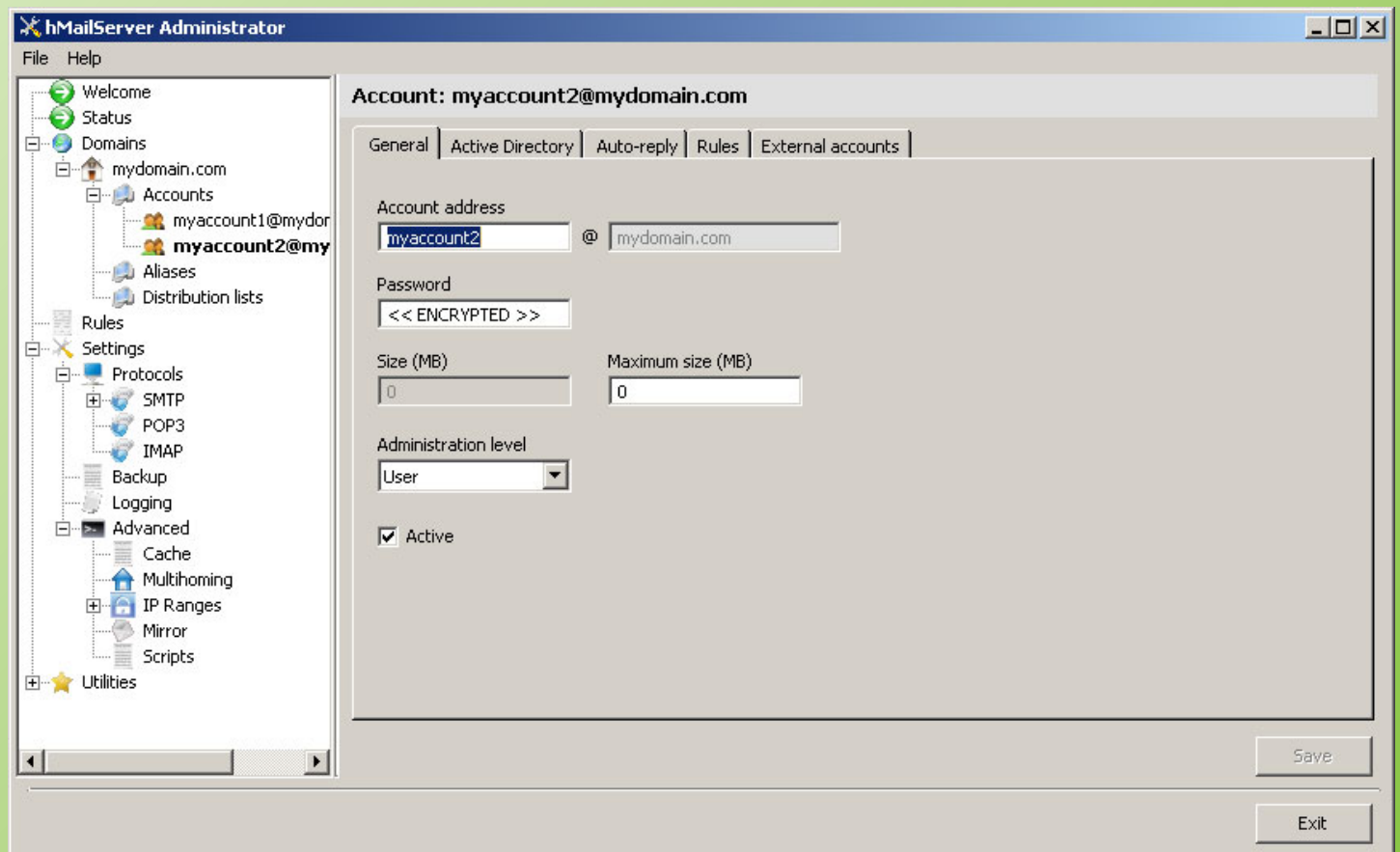
http://www.hmailserver.com/documentation/?page=howto_install.

Инструкциите за конфигурации са описани стъпка по стъпка на адрес:

http://www.hmailserver.com/documentation/?page=basic_configuration

Поддръжка на бази данни

hMailServer включва интегрирана в приложението база данни - безплатната версия на Microsoft SQL Server Compact. Допълнително, ако разширявате бизнеса си може да мигрирате към работа с приложенията за уп-



равление на бази данни Microsoft SQL Server, PostgreSQL или MySQL. По време на инсталацията избирате дали да използвате вградената база данни, или ваша собствена база. Предимството на вградената база е че елиминирате нуждата да настройвате отделен продукт за целта. Ако имате на разположение обаче изградена инфраструктура може да използвате наличната база данни за да увеличите производителността на hMailServer.

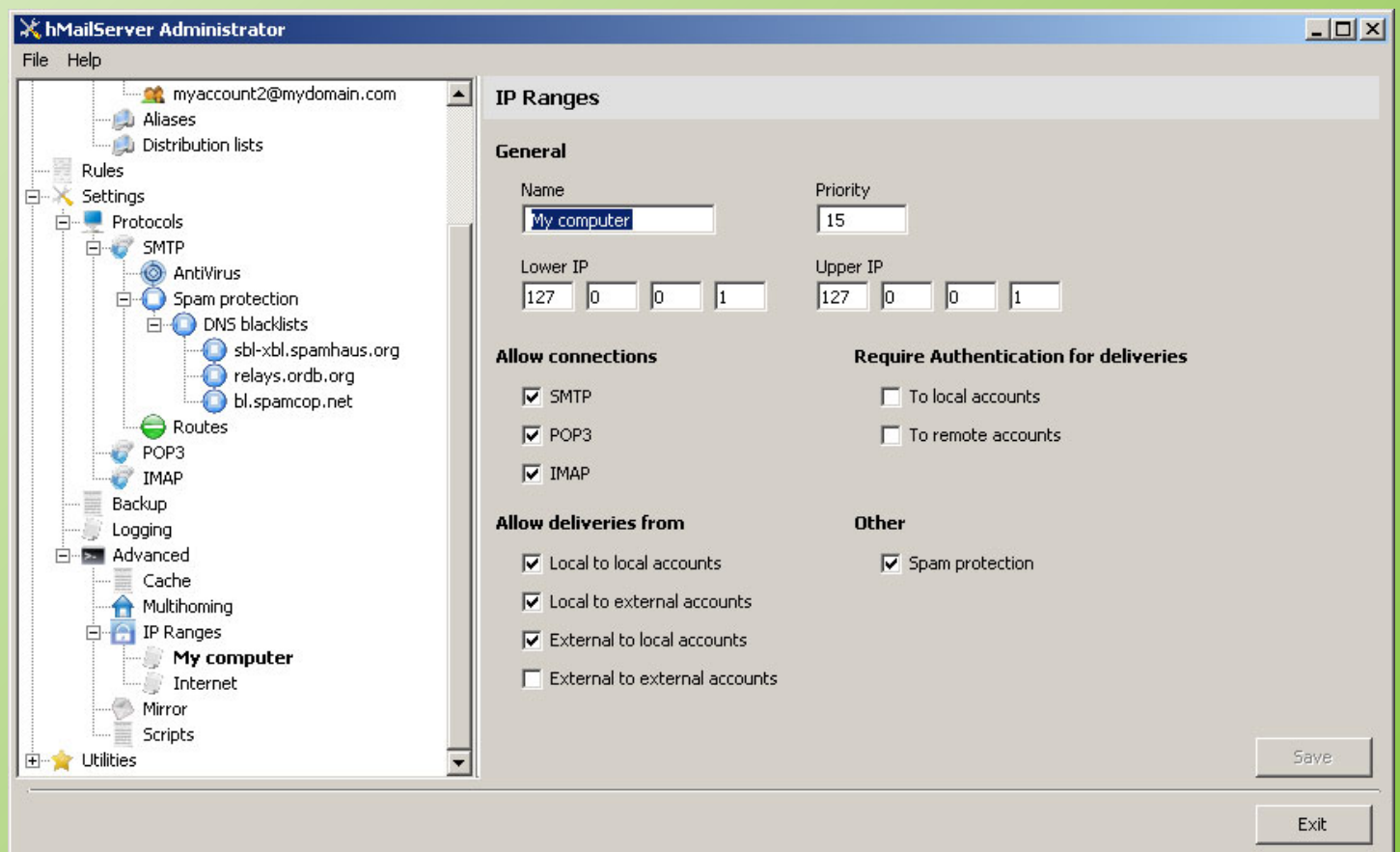
Онлайн гостъп го писмата

hMailServer е съвместим с всички популярни клиенти за електронна поща като Mozilla Thunderbird, Outlook и други поддържащи SMTP, POP3 или IMAP протоколите. Програмата лесно може да бъде настроена да работи и с уеб базираните клиенти за електронна поща като например SquirrelMail. За целта обаче трябва да имате инсталиран и уеб сървър, който да обслужва достъпа до различните уеб клиенти.

Сигурност

Приложението е предварително настроено в много аспекти с цел да се повиши надеждността му и защитата от не добре обучени администратори. Затова инсталирайки програмата не трябва да се притеснявате че някой може да използва вашия сървър за да изпраща спам съобщения, така че служебния ви домейн изведнъж да попадне в черните списъци на системите за филтриране на спам. В допълнение към hMailServer може да се инсталира антивирусният софтуер с открит изходен код ClamAV. Така се елиминира и възможността да изпратите по невнимание заразени файлове от служебния сървър към ваши бизнес партньори. Шведската програма използва различни сървъри за борба със спам съобщенията и други антиспам механизми като SPF и MX проверка на домейн записите.

С решение от рода на hMailServer ще разполагате с пълната функционалност за изграждане на собствен пощенски сървър за вашата компания. Тъй като продуктът е безплатен поддръжката идва от останалите му потребители и официалния форум на проекта. Също така вие сте отговорни и да го поддържате в изправност с редовни ъпдейти и да следите за пробиви в акаунтите на потребителите. Например ако компютърът на който инсталирате програмата се намира в офиса ви и той стане обект на посегателство вие рискувате цялата ви фирмена комуникация да стане достояние на неоторизирани лица (които могат да са и конкурентите ви). От друга страна лесната настройка и поддръжка и опциите, които програмата предлага я правят удачен избор за стартиращи компании с ограничени ресурси.



WizeHive – по-лесно управление на хора и проекти

Бета версията на тази онлайн система за съвместна работа е изключително обещаваща

Захари Димитров

Случвало ли ви се е да работите съвместно с колеги по проект и да дублирате дейности? А да стартирате бизнес с нови партньори и постоянно да не може да синхронизирате изискванията си и да планирате задачите. Тогава може би онлайн софтуер от рода на WizeHive ще ви бъде изключително полезен. Хармонизирането на задачите, разпределянето на работата и следенето на поетите ангажименти е изключително трудна задача независимо от екипа с който разполагате. Инструментите за сътрудничество могат единствено

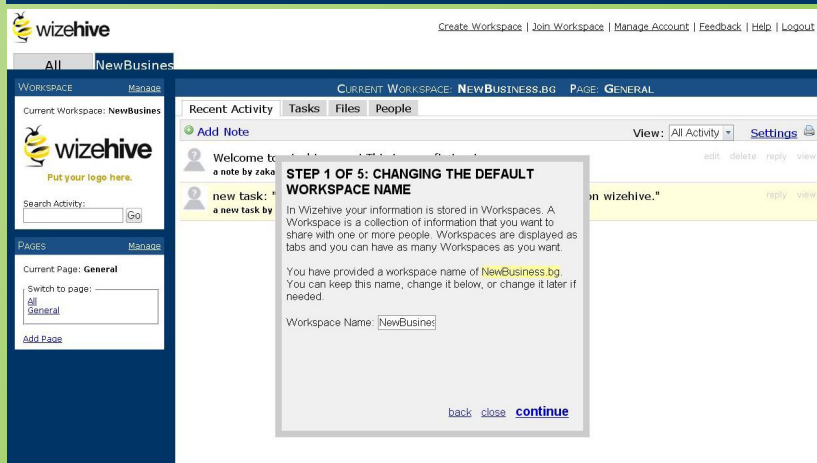
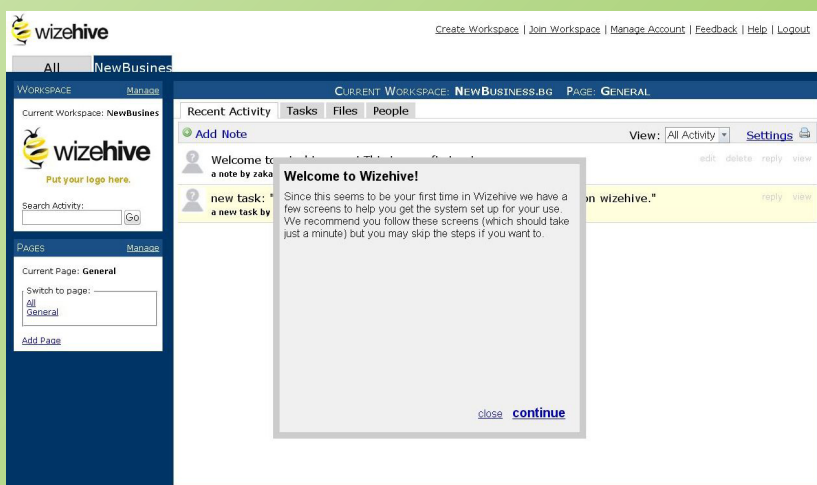
**га увеличат
производителността ви.**

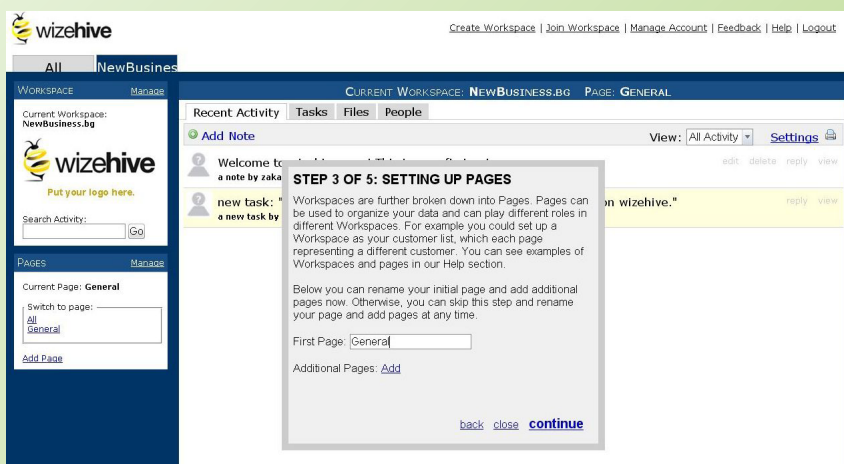
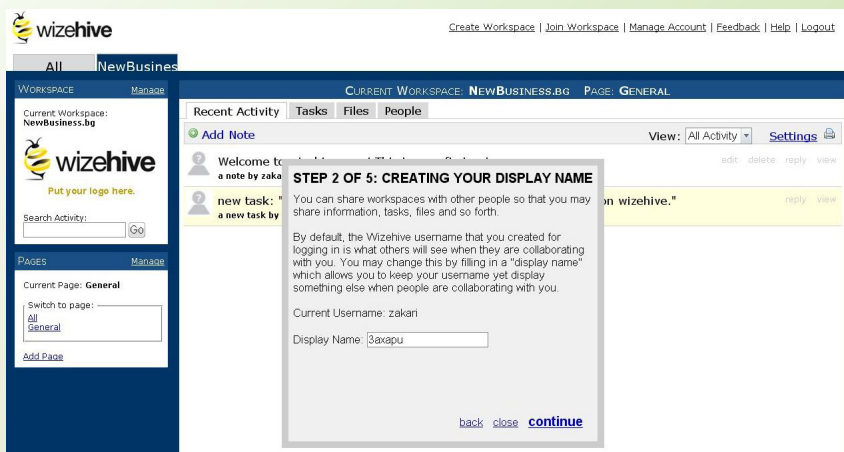
Основната трудност при внедряването на подобни решения е нежеланието на потребителите да ги учат и използват. За много хора, това е излишна административна работа, а в крайна сметка частният бизнес не обича бюрократите.

WizeHive е стартър компания, създадена с капитал от 100 000 щ. долара от Майк Карсън и Майкъл Ливинсън. Самият Ливинсън е основател и на други стартиращи компании, и се е принудил да разработи лесна за употреба система за управление на сътрудничеството между екипите на различните му фирми. Така се ражда идеята за WizeHive – едноименния продукт, предлагащ удобен интерфейс за

**работа между различни
ekunu.**

Бизнес клиентите не са свикнали да работят с нови приложения, независимо колко полезни могат да бъдат те, но при WizeHive едва ли сложността при работа с него може да бъде причина, за да не го харесат. Основната цел на създателите му е да ускорят работния процес на неговите потребители като им позволят





на системата ви посреща лесен за употреба помощник, който ви позволява да създадете началното ви работно пространство. Работните пространства са мястото, където обменяте информация и общувате с останалите хора. Техният брой за момента е неограничен. Страниците са друг

начин за организиране на информацията.

Те дават възможност да се определят потребители, сделки, контакти и други области в работното пространство. В самото пространство можете да споделяте бележки с идеи, връзки, да качвате файлове и снимки, с всички от вашето работно пространство. Цялото пространство е средата за обмен на информационния поток, което в същото време изключително лесно може да се споделя с нови хора. Така например ако решите да добавите човек към даден задача на по-късен етап, той може да проследи целия архив от развитието на проекта. Работните пространства могат лесно да се настройват с различни цветове и икони, така че ориентацията в тях да бъде безпроблемна. WizeHive позволява

да се добавят бележки и задачи

чрез изпращане на писмо до определен адрес. По този начин, ако имате достъп до електронна поща, дори от мобилния телефон, може бързо да изпращате идеите си към проекта, преди да сте ги забравили. Опциите за работа с електронна поща позволяват да получавате ежедневно съобщение с новостите по проекта или различни известия на електронна поща например ако има активност по дадена задача или е добавена нова бележка. Този начин на работа позволява винаги да сте в крак с развитието на отделните задачи и проекти, като в същото време дава едно добро ниво на гъвкавост да изключвате определени настройки, когато не се нуждаете от тях.

Интеграцията на WizeHive

с популярната микроблогинг система Twitter дава възможност да изпращате и получавате бележки директно

лесно да споделят файлове, да управляват проекти, да следят за изпълнението на задачи и да работят с други колеги в едно лесно за употреба уеб пространство. Под ускоряване на работния процес се има предвид намаляване на времето, отделено за тривиални задачи, така че да остава повече за почивка или съсредоточаване върху основните цели. Концепцията си остава семпла – всяка задача да може да бъде маркирана като нова за работа, завършена или в развитие. Около тази база се изгражда възможността всеки да коментира и

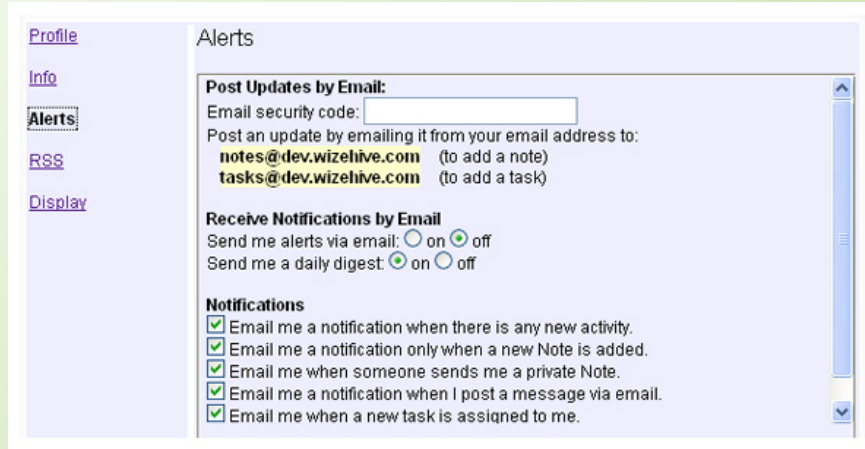
проследява развитието на проекта,

да създава задачи и бележки и да качва документи онлайн.

Най-общо WizeHive може да се характеризира като разширена версия на онлайн организатор от рода на Outlook, но с доста повече възможности. Организацията на информацията се разпределя в отделни работни пространства. Може да създавате такива за различни проекти или фирми за които работите (ако сте на свободна практика например). При първото стартиране

от Twitter. Когато работата по дадена задача приключи, WizeHive я отбелязва като завършена, така че да се види от другите потребители. Целта е когато някой от екипа създаде задача, а друг я реализира успешно, всички да могат бързо да се ориентират и да продължат с неизпълнените планове. Ако работното пространство се претрупа с приключени задачи (отбелязани със светло сива линия), може лесно да ги архивирате и да го изчистите. Архивираните задачи си остават за преглед, но не се показват по подразбиране – трябва да

ги включите от настройките на системата. Само потребителите с администраторски права или тези които са създали задачите, могат да ги архивират.



Прозорецът за следене на задачите

дава на потребителите лесен достъп до новостите, които настъпват в едно или няколко работни пространства. Допълнително от него директно може да добавяте бележки или да качвате файлове. Изборът на отделна страница позволява да се прегледа

активността само в нея.

Споделянето на файлове може да бъде организирано по работни пространства или на по-детайлно ниво за различните страници. Качването на файлове става с написването на бележка относно тяхното съдържание или директно чрез опцията Upload. След което може да коментирате съдържанието на файла, както и да разглеждате предните коментари и бележки по него, ако има такива. В допълнение към качването на файлове, можете да създавате и редактирате директно от WizeHive документи във формата на Microsoft Office, благодарение на интеграцията със Zoho. Представете си каква свобода на работа ви дава тази възможност - нужен ви е единствено ултра преносим компютър и достъп до Интернет за

да създавате и споделяте документи

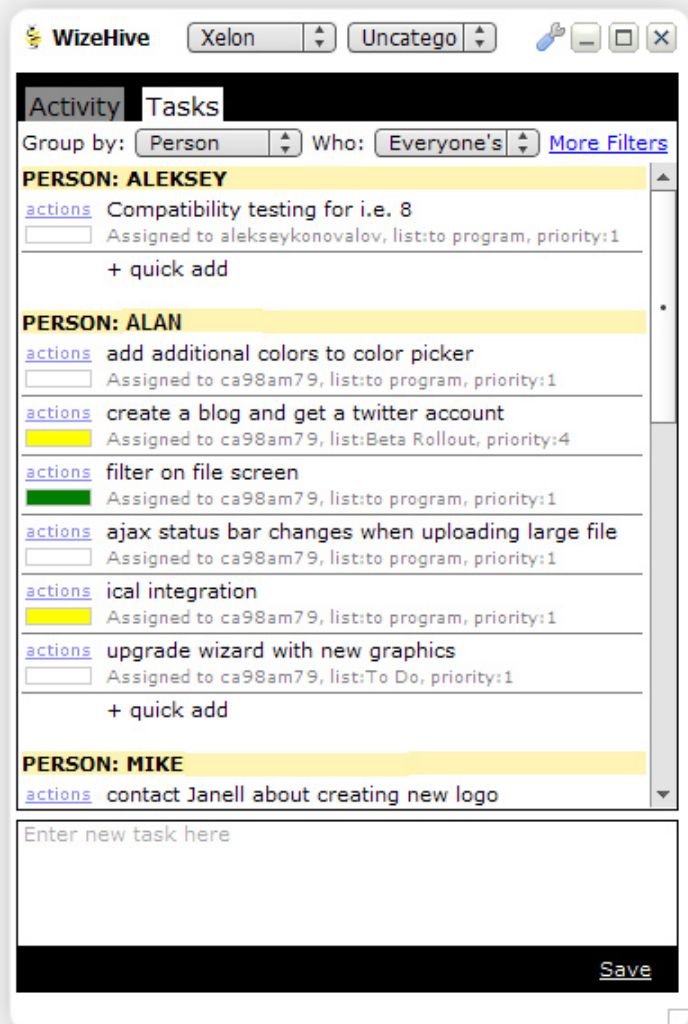
навсякъде и по всяко време.

WizeHive се възползва от удобна и гъвкава система за управление на задачите. Например може да сортирате разпределението по човек, списък, проект, статус, приоритет или други критерий. Опциите за преглед и филтриране на данните в различните работни пространства са доста богати. Можете да избирате между отделни полета, които да се показват в определен размер на текста и други, така че да управлявате задачите както ви е удобно.

Използването на системата за електронна поща в WizeHive предлага много добра интеграция с множество други комуникационни системи. Това се дължи на факта че са базирани на инфраструктурата на пощата, документите и управлението на задачите на интернет гиганта Google. Изпращането на писма, бележки или задачи през пощата

се появяват автоматично

в работното пространство. Можете да изпращате и писма с прикачени файлове. Когато се появи нова бележка в работното пространство, отговорът ѝ се осъществява подобно на отговор на електронно



писмо. WiseHive автоматично го изпраща в зависимост от изходящия адрес.

WiseHive за момента работи без проблеми с iPhone, като в момента се разработват оптимизирани версии за платформата Android и моделите BlackBerry. За хората, които нямат възможност да използват браузър, има създаден клиент, с който лесно се следят новостите по проектите. Той работи като Adobe AIR приложение, но ако не желаете да го използвате, можете да получавате новостите като електронни писма.

WiseHive daily digest for Friday, Aug 21 Inbox | X NBiz | X

☆ **wizehive** to zak show details 7:17 AM (9 hours ago) Reply

This is your wizehive.com daily digest.

You have the following open tasks:

9 days ago	Your first task is to get to know all of the cool features on wizehive.	1	NewBusiness.bg
------------	---	---	----------------

Workspace activity:

--

To unsubscribe to these notifications, log into your account on WiseHive, select 'manage account' and then from the 'alerts' section you can turn the daily digest off.

Reply Forward

Сигурност

Най-сериозният проблем при употребата на подобни решения е свързан с тяхната сигурност. От компанията, разработила WiseHive, твърдят че са взели достатъчно мерки, за да бъдат защитени данните на техните клиенти. Цялата комуникация с техния сървър е криптирана посредством SSL. Паролите също се съхраняват в криптиран формат в тяхната система. Автоматична система за сканиране проверява качваните файлове за червеи, троянски коне и вируси, така че по грешка да не заразите колегите с които общувате. Освен това съхраняването на сървърите на WiseHive данни се архивират на всеки час по няколко различни схеми така че да могат да се възстановяват.

Предимства

Сред основните характеристики на WiseHive е възможността да се създават малки бази данни за всяко работно пространство. Тези отделни проекти са с напълно дефинирани от потребителите полета и интерфейс, и служат за управление на контактите и организиране на срещи и събития. В момента онлайн приложението е безплатно през тестовия период. След като той приключи, се предвижда бета версията да остане безплатна, с възможност за съвместна работа на 3 човека и 50 MB място за споделяне на файлове и различни платени варианти (на абонаментен принцип), за по-големи проекти и организации. Онлайн системата разполага със собствени приложни библиотеки, което позволява да се разшири неговата функционалност към различни корпоративни приложения. Освен това вие можете да използвате функциите на WiseHive, както за да работите с колеги и партньори по различни проекти, така и за да организирате личните си задачи. Например можете да направите

работно пространство за семейните ангажименти,

където да си поставите задачи за пазаруване, заплащане на сметки и т.н.

Каква поука можем да изведем от начина на работа на приложение като WiseHive, което си позволявам да превода като Мъдрият кошер - пчелите са мъдри не защото са работливи, а понеже се трудят съвместно и споделят натоварването си. Бизнесмените са заети в голяма част от работното си време да организират екипите си, като им делегират права и задачи, или казано най-просто за управление. Комбинирайки възможностите, които системата предлага, можете наистина да облекчите работата по тези задачи и да спестите време – а дали ще го използвате за допълнителна работа, или за почивка – зависи изцяло от вас ;-)



Идиоти за милиони

Всяка идея за бизнес, колкото и нелепа да изглежда на пръв поглед, може да се превърне в истински хит на пазара и да донесе милиони на създателите си. Типичен пример за това е Алекс Тю. През 2005 г. той е на 21, живее в мръсно студентско общежитие, има рошава коса и обича много да пие "Кока кола". А, и най-важното разбира се - чуди се откъде да намери пари за да се дипломира.

Не щеш ли, му идва шурата идея да стане милионер, като обяви за продан всички пиксели от своята Интернет страница, която решава да кръсти

<http://www.milliondollarhomepage.com>

Бизнес принципът му не е сложен - решава да предложи на рекламодатели да купуват пиксели за по 1 долар и на въпросното място да разположат свои рекламни банери. Алекс стига до извода, че няма какво да загуби, ако предложи на милионите интернет страници, подобна реклама чрез своя сайт.

Оказва се, че за по-малко от половин година предприемчивият англичанин печели от находчивата си идея над един милион долара. Интересно е, че за продажбата на първата четвърт от цялата площ на сайта е бил необходим малко повече от месец. Целият екран е бил разделен на 10 000 квадрата, всеки по 100 пиксела и цена съответно 100 долара. С предлагането на такъв тип реклама



Тю убеждавал клиентите си,

че сайтът ще бъде поддържан най-малко за следващите пет години.

Сигурно на всеки му се вижда доста налудничаво, че подобен проект може да успее. Но оказва се, че формулата проработва перфектно. В началото е било достатъчно да се продадат първите няколко квадрата от сайта. Те са взети от тримата братя на Алекс и няколко близки приятели. След като събира от продажбите 1000 долара, той използва средствата за да плати за прес -съобщение, което е разпространено от ББС. И това се оказва повратния момент - любопитните започнали да си разпращат адреса, с една дума: потокът от посетители на сайта започнал да расте неочаквано бързо. Малко по-късно сайтът попаднал в каталога Alexa.com. Това предизвикало още по-голям интерес и естествено явлението

заинтересувало журналистите от целия свят.

Ако сега отворите страницата ще видите наистина всевъзможни постери - онлайн казина, уеб хостинг, медицински услуги, обяви за запознанства и какво ли още не.

"Брилятно и просто" - коментира професор Мартин Бинкс, директор на Института за предприемачи и иновации в Университета Нотингам - „Рекламодателите са били привлечени от новостта, както и от любопитството на хората. Тези които са си купили място бързо са осъзнали, че страницата е истински феномен и са хората се избиват за да я видят".

Последните хиляда пиксела са продадени на търг през eBay за 38 000 долара и така Алекс Тю заработва сума, превишаваща един милион. Странно съвпадение, но в момента сайтът ежедневно се посещава от над 1 млн. човека. Таксата за обучението си Алекс вече има, но май не му е до нея - той става известна личност и получава няколко покани за работа от световноизвестни компании.

Пощата на Дядо Колега

Също, тъпа на пръв поглед, но в последствие оказала се брилянтна идея. През 2001 г. на Байрън Рийз му хрумва да открие пощенски адрес на Северния полюс. И да иска по 10 долара, за услугата да отговаря на писмата на доверчиви малчугани, представяйки се за Добрия белобрад и белокош старец, носещ торбата с подаръците.

"Лично писмо от Дядо Коледа до всеки от вас. Да, деца - Санта Клаус ще ви отговори по-бързо, отколкото лети червеноносият елен Рудолф" - така рекламира бизнеса си Рийз. На сайта му има даже и телефон - работното време на Дядо Коледа пък е до 9 вечерта всеки ден (разбира се, без да броим Рождество Христово). Още през първата година от създаването си, компанията на Байрън Рийз изпраща 10 000 писма, като дори пощенският печат е от Аляска за пълна автентичност.

Компанията се разраства

и актуална справка в Интернет страницата й показва, че вече е изпратила близо 300 000 писма от името на Дядо Коледа. Едва ли на света има родител, който не би искал да зарадва детето си с честитка, изпратена му лично от Добрия старец, при това от Северния полюс. Всеки сам може да си направи сметка колко печелившата се е оказала идеята на Байрън Рийз.

Доказателство за това е и фактът, че ако напишете в Google "santa mail" излизат поне стотина сайта, които предлагат абсолютно същата услуга в най-различни страни по света. При това сами можете да изберете как точно да изглежда писмото, какво точно да включва, а някои дори предлагат и опцията да го комбинирате с подарък, който детето ви предпочита. Цената пък варира в зависимост от това къде точно ще бъде изпратена празничната "честитка".

Топчета за антени

Кой може да продава топчета за антени на коли по Интернет? Мнозина биха възкликнали - "Това е абсурд"! Но ще се окаже, че много бъркат. Въпросният артикул се оказва сред най-търсените зад Океана и американците буквално си умират да закичат с уникална фигурка возилото си. Това явно прави впечатление на Джейсън Уол и сега той е милионер именно





заради съобразителността и предприемчивостта си. Всеки сам може да се убеди в многообразието от предлагани артикули на <http://antennaballs.com>

Предлагам се над 50 модела,

от които може да се избира при това в няколко линии. Стандартната включва, топка, панделка, усмихната физиономийка, кръст или пък извънземно. В луксозната колекция са каубой и каугърл, пожарникар, принцеса, дявол, ангел и най-различни плодове. Има и спортни разработки, но истинския хит на пазара са топчетата за антени, на които е сложено логото на различните колежи в САЩ. Цената също варира в зависимост от изпълнението (което впрочем е made in China), започва от около 3 долара и достига до 20 долара. Доставка отнема около 2-3 дни, а за нея се заплащат още 3.25 долара. Златното правило е "независимо дали поръчате 1 или 100 топчета, цената остава една и съща".

Карти с инструкции за фитнес

Също звучи тъпо, но оказва се че за всеки влак си има пътници. През 2003 г. на бившия морски тюлен и тогавашен фитнес инструктор Фил Блек, му хрумва точно тази идея и я нарича FitDeck. Не, че му е паднала ябълка на главата, та и той да извика "Еврика"! Просто човекът в колежа много обичал да играе карти и решил да комбинира това удоволствие с изтощителните тренировки на които бил подложен като морски тюлен. Интересното е, че асортиментът също е много голям, както показва проверката ни на сайта <http://fitdeck.com/>. Картите с упражненията варират според възрастовите групи, различните типове професии и уреди, с които искате или пък ви е приятно да тренирате. Последната новост, която установихме са

картите за Възрастни.

Не-е-е-е-е, не са с неприлично съдържание, както вероятно мнозина са предположили, а просто са нарисувани с упражнения, подходящи за хора от 55 до 80 години (според препоръките на Фил Блек).

Цените също са доста разнообразни - най-евтините тръгват от около 4 долара, а върхът на айсберга е "FitDeck Fanatic", която можете да купите за скромната цена от 199.55 долара. В нея са включени всички останали серии и както личи от обявата на сайта с нея можете да спестите до 100 долара. Да не забравя - че има и аксесоари, като кутии за картите, които могат да са както от обикновена пластмаса, така и от неопрен (явно за любителите на екстремни изживявания).

Печалбите от тях обаче съвсем не са за пренебрегване, защото досега FitDeck-ът е донесъл 4.7 млн. долара печалба на създателя си. Самият Фил Блек казва: "Ние сме петгодишна, бързо развиваща се към потребителите компания, която работи на пазар за над 300 млрд. долара. Ние доставяме разлика и страним от обикновените традиционни продукти, предлагайки нещо ново и забавно на хората, които искат да тренират".

