

Акценти в брой 16

<http://www.newbusiness.bg>

Малките фирми - големият проблем на Европа

Дребните компании в ЕС са строго зависими от банките и държавата..... стр. 5

Нуждаем се от по-гъвкави и прости транспортни средства

Интервю с Мартин Ангелов, автор на концепцията „Колелиния“..... стр. 11

Награда Empower за млади предприемачи

Проект на Empower United е на път да възроди конкурса за най-добър млад предприемач на Българо – американския инвестиционен фонд..... стр. 14

Видеоигрите - бизнес за милиарди

Трите най-големи пазара са САЩ, Япония и Обединеното кралство..... стр. 17

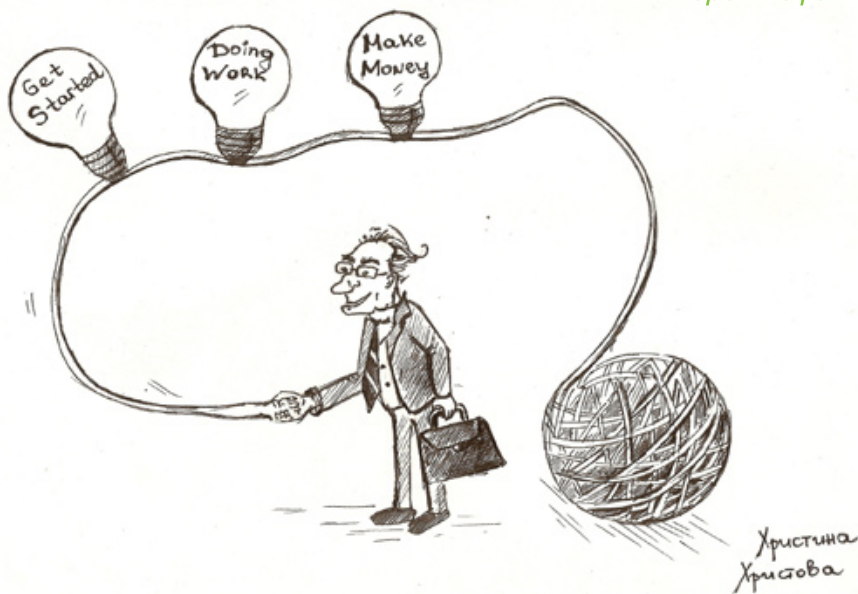
Кога да се отървем от съдружниците?

Вместо да чакате момента да си зададете този въпрос, помислете какво бихте могли да направите, за да го избегнете..... стр. 21

Редакционен коментар

„Добрият бизнес е низ от лесни решения“.

Уорън Бъфет.



Специално предложение

МОНЕТА ЗА ВЛЮБЕНИ ОТ ПИБ



По повод наближаващия празник на любовта Свети Валентин Първа инвестиционна банка, в качеството си на официален представител за България на Новозеландския монетен двор, предлага нова специална сребърна монета за влюбени.

Тя е с многоцветно изображение, изработена е от 1 тройунция сребро с най-високата проба 999/1000 и номинал 2 новозеландски долара с номинал - остров Ниуи. Монетата е с диаметър 40,7 мм, а тиражът ѝ е 20 000 броя. Продава се за 96 лв. с ДДС в луксозна кутийка под формата на сърце, украсена с кристали „Сваровски“.

Монетата е посветена на празника на любовта – Свети Валентин, с нея бихме могли да отпразнуваме любовта и по всеки друг повод - годеж, сватба или годишнина от сватба, дори рожден ден...



Стартъп на броя

ПОЯВИ СЕ ПЪРВИЯТ САЙТ ЗА ОНЛАЙН ЗАЕТОСТ

www.onlinejobs-bg.com

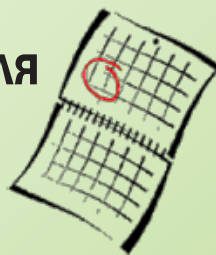
Новият сайт www.onlinejobs-bg.com предлага възможност на майките в майчинство, на хора с двигателни или други здравословни проблеми, на специалисти, които търсят втора работа или на хора със свободни професии да поддържат своята професионална квалификация и социален тонус като работят чрез личния си компютър и Интернет от дома си. Сайтът е създаден от Александра Антонова, автор на идеята и неин инициатор, Димитринка Цветкова, програмист и администратор на сайта, както и с медийната подкрепа на списание „9 месеца“.

“Опитахме се да създадем място за нов тип връзка между работодатели и кандидати и каним всички, които могат

и искат да работят дистанционно, без да се налага присъствието им на конкретно работно място, да се възползват от безплатните възможности, които предлага сайтът”, обръщат се създателите му към всички заинтересовани.

От началото на месец ноември досега на сайта има регистрирани 1096 човека, от които търсещите работа са 1056! Регистрираните имат често изключително богат опит в най-различни области: правни и юридически услуги, счетоводство, маркетинг и реклама, администрация, банково дело, застраховане, софтуер, консултантски услуги, медии и др. За жалост, все още има малко регистрирани работодатели – едва 13 от цялата страна.

Календар на управителя



ФЕВРУАРИ

5

Закон за данъците върху доходите на физическите лица (ЗДДФЛ)

- Издаване на служебна бележка по чл. 45, ал. 1 от ЗДДФЛ на работниците/служителите, когато разликата между годишния данък за доходите от трудови правоотношения и авансово внесения не е удържана/възстановена до 31 януари 2010 година.

Закон за данъците върху доходите на физическите лица (ЗДДФЛ)

10

Закон за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО):

- Внасяне от работодателя или възложителя на авансовия данък, удържан през месец януари за доходи от трудови правоотношения, и за доходи от друга стопанска дейност по чл. 29 от ЗДДФЛ.
- Внасяне от работодателя по основен трудов договор към 31 декември 2009 г. на данъка, удържан при годишното облагане на доходите от трудови правоотношения по реда на чл. 49, ал. 5 от ЗДДФЛ.
- Ползване на 5 на сто отстъпка върху внесената до 10 февруари част от данъка за довносяне по годишната данъчна декларация по чл. 50 от ЗДДФЛ за 2009 г. от лицата, подали декларацията в същия срок.
- Подаване на декларация по ЗКПО за данъка върху хазартната дейност от лотарии, томболи и числови лотарийни игри Бинго и Кено.

Закон за данъка върху добавената стойност (ЗДДС):

14

- Подаване на справка-декларация по ЗДДС, ведно с отчетни регистри и магнитен носител и внасяне на дължимия ДДС за месец януари.
- Подаване на VIES-декларация от регистрирано лице, което е извършило вътреобщностни доставки или доставки като посредник в тристранна операция за данъчния период - месец януари.

15

Закон за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО):

- Месечните авансови вноски за февруари за корпоративния данък по Закона за корпоративното подоходно облагане.
- Внасяне на данъка върху приходите за месец януари от бюджетните предприятия.
- Внасяне на данъка върху разходите по ЗКПО за месец януари: представителни разходи, свързани с дейността; социалните разходи, предоставени в натура; разходите, свързани с експлоатация на превозни средства, когато с тях се осъществява

управленска дейност.

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

Екип на
NewBusiness.bg

Дара Христова
dara@newbusiness.bg

Люба Спасова
luba@newbusiness.bg

Захари Димитров
zak@newbusiness.bg

Росен Цветков
rosen@newbusiness.bg

За контакти:
+ 359 889 244 783
info@newbusiness.bg
Skype: newbusinessbg

НОВИНИ

Млади предприемачи с шанс за финансиране от бизнес ангел

Няколко подобрени от Българската мрежа на бизнес ангелите (BBAN) проекти са били представени пред членовете на клуба, на първото ПУРА БАР събитие, което миналата седмица събра общността. „Това бе първата от поредица предстоящи възможности за Членовете на Клуба да се запознаят помежду си, като един от факторите за подобряване на възможностите за инвестиционно синдикиране и нетуъркинг на високо ниво“, съобщиха от BBAN.

Най-съществена част бе и представянето на няколко подобрени от екипа на BBAN проекта, които бяха презентирани пред над 90 % от Членовете на Клуба, присъстващи на срещата. Представената възможност бе наистина уникална за предприемачите - в рамките на своето представяне всеки от тях можеше да заинтригува аудиторията от инвеститори и с това да промени бъдещето на своя проект и собственото си развитие. След направените презентации, авторите на иновативните предложения получиха възможност за дискусия по представените проекти с всеки от инвеститорите. В индивидуалните разговори, страните успяха да се опознаят, да коментират проектите и очакванията, да обсъдят повече подробности около своите инициативи и стремежи.

Резултатът от тези неформални разговори е, че за всеки от проектите тях най-вероятно ще застане инвеститор или ментор. Дали те ще бъдат подкрепени сега, зависи от последващите срещи и разговори, които бяха уговорени между индивидуалните инвеститори и предприемачи.

Условието даден предприемач да бъде поканен да презентира проекта си е той да получи добра предварителна оценка от страна на екипа на Мрежата - да е с иновативен елемент, да е с ясен бизнес модел, да е в интересен сектор, да има ясна визия и да е на фаза, която позволява относително бързата му окончателна реализация - напр. на фаза готов прототип или вече осъществени продажби.

За подготовката и качествено представяне на всеки от предприемачите безвъзмездно се грижи екипът на Мрежата. Преглед факта, че това „обучение“ може да отнеме повече от месец в индивидуални менторинг сесии,

за следващото подобно събитие ще бъдат разглеждани подадените по-рано от 1 месец преди съответното събитие проекти.

Задължителна регистрация по ДДС за реклама в интернет

Българските граждани или фирми, които получават консултантска, рекламна, експертна, инженерна и друга услуга от лице от държава от Европейския съюз са длъжни да са регистрирани по Закона за данъка върху добавената стойност (ЗДДС) от началото на тази година. Това означава, че ако например земеделски производител си купи машина и плати допълнително за усъвършенстването ѝ на инженер от общността, българинът ще бъде задължен да се регистрира по ЗДДС. Такива са изискванията на европейското законодателство, които бяха записани и в българския норматив.

Въпросната промяна регламентира задължителна регистрация по ЗДДС на лица, които получават услуги от държава от ЕС, с място на изпълнение в България, за които се прилага механизмът за самоначисляване на ДДС от получателя, независимо от достигнатия оборот, уточниха от Националната агенция за приходите (НАП). Същото важи и за българските граждани и фирми, които предоставят услуги в държава-членка на ЕС.

Регистрацията по ЗДДС трябва да се направи минимум 7 дни преди датата, на която данъкът за доставката става изискуем. Това означава, че регистрацията трябва да стане една седмица преди датата на авансовото плащане или датата, на която се заплаща услугата. В тези случаи НАП е длъжна да регистрира гражданите и фирмите в тридневен срок. Според експерти това означава, че ако някоя фирма рекламира в ИНТЕРНЕТ, но доставчика е в друга държава (например „Гугъл Уорд“), до 7 дни след получаване на фактура от чуждата фирма, българската трябва да се регистрира по ДДС.

Регистрираните на това основание доставчици подават задължително и VIES-декларация (декларация, в която се описват осъществените вътреобщностни доставки на услуги за съответния период). По този начин българската и европейската приходна администрация ще могат да съпоставят информацията за това

дали е платен дължимият ДДС по този вид сделки. В тези случаи ДДС се дължи в държавата, в която е регистриран получателът на услугата.

Лицата, регистрирани по този специален режим, няма да имат право на данъчен кредит за платения ДДС или да начисляват ДДС за своите доставки.

УниКредит Факторинг се присъедини към водеща асоциация в бранша

Дружеството за финансиране и управление на търговски вземания (факторингови услуги) на УниКредит Груп в България – „УниКредит Факторинг“, стана пълноправен член на Factors Chain International (FCI).

Factors Chain International (FCI) е установената световна асоциация на първокласни факторингови компании и в момента допринася най-много за поддържането и развитието на световни стандарти в областта на покритието на рисковете и финансирането на международния търговски оборот. FCI оперира в 66 държави и обслужва над 60% от глобална факторингова дейност.

Според регламента на приемане всеки нов член в FCI получава първо статут на „асоцииран“. Пълноправно членство се предоставя в края на третата година, само на компании, които развиват успешна дейност, предоставят ниво на услуги на установеното световно ниво и т.н.

В редки случаи, както в случая на УниКредит Факторинг, една компания получава покана да бъде пълноправен член преди изтичането на този тригодишен срок. Пълноправните членове получават права за гласуване в Съвета на FCI – върховния орган на организацията, който взема всички важни решения.

Въпреки финансовата криза, 2009 г. може да бъде определена като добра за факторинг индустрията в България. По данни на УниКредит Факторинг общият обем на факторинг пазара през миналата година е бил приблизително 510 млн. лева.

Освен УниКредит Факторинг, в България има още 5 основни банки и компании, предлагащи този вид услуги в България, като те си поделят оставащите 30% от общия оборот на този бизнес в страната. Три от тях са асоциирани членове на FCI.

НОВИНИ

Близо 380 000 българи са загубили здравните си права

Около 380 000 души са загубили здравноосигурителните си права след промяната на законодателството и не могат да ползват безплатна медицинска помощ, съобщи Росен Бъчваров от Националната агенция по приходите (НАП). Затова от утре на сайта на институцията ще бъде публикувана подробна информация колко осигурителни вноски трябва да се платят, за да бъде възстановен здравният статус на хората.

От тази година здравноосигурителните права на лицата, които внасят здравноосигурителни вноски за своя сметка се прекъсват, ако не са внесли повече от три вноски за период от 36 месеца назад. Досега този период беше 12 месеца.

В тази връзка само за първите 20 дни на януари офисите на НАП са посетили около 50 000 граждани, които са направили проверка на здравноосигурителния си статус. По-голямата част от тях са заплатили и дължимите здравноосигурителни вноски, така че от 1 февруари да не загубят здравноосигурителните си права.

От 1 февруари здравноосигурителният статус на българските граждани ще може да се проверява само чрез интернет страницата на НАП. И досега съществуваше такава възможност чрез сайта на НАП, но услугата се поддържаше от Националния осигурителен институт. Проверката на здравноосигурителния статус ще става по същия начин, както и досега – чрез ЕГН и попълване на код за спам контрол. На сайта на НЗОК също ще има линк към НАП за проверката на здравния статус.

13 схеми за 787 млн. лева ще са отворени за кандидатстване по „Регионално развитие“ през 2010 г.

13 схеми за безвъзмездна финансова помощ на обща стойност 787 209 195 лв. (402 493 670 евро) ще бъдат публикувани през 2010 г. съгласно Индикативната годишна работна програма по Оперативна програма „Регионално развитие“ 2007-2013 г. Това съобщи зам.-министърът на регионалното развитие и благоустройството Лилия Павлова. Тя информира, че утре - 29 януари ще бъде обявена схема за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ „Подкрепа за реконструкция, обновяване и оборудване на държавни лечебни

и здравни заведения в градските агломерации“, с конкретен бенефициент Министерство на здравеопазването. Схемата е на стойност 147 млн. лв., с които ще бъде модернизирани държавната здравна инфраструктура в 86 градски ареали в съответствие с Концепцията за преструктуриране на болничната помощ на Република България за периода 2010-2017 г. Зам.министър Павлова каза още, че 100 млн. лв. са предвидени за осигуряване на енергийна ефективност в образователната инфраструктура в цялата страна.

Предприети са незабавни мерки за отстраняване на идентифицирани проблеми при изпълнението на Оперативна програма „Регионално развитие“ 2007-2013 г., подчерта зам.-министър Павлова. В резултат за по-малко от пет месеца е удвоен размерът на договорените средства. Към момента те са 980 млн. лв., а 90 млн. лв. са разплатените средства по програмата към момента.

Пробват правителствената платформа за е-услуги от февруари

Тестовият старт на платформата за интегрирано предоставяне на е-услуги ще е през февруари, съобщиха от министерството на транспорта съобщенията и информационните технологии (МТИТС). Общо 13 услуги на общински и централни администрации ще бъдат достъпни през правителствения портал.

Он-лайн издаването на удостоверения за настоящ и постоянен адрес е една от първите услуги, които ще се тестват. Българите, на които предстои да сменят документите си за самоличност и искат да впишат нов адрес в личната карта или паспорт, имат възможност да спестят време като използват платформата. Като начало услугата ще се предоставя от две районни администрации в София и една в страната, но очакванията на МТИТС са все повече големи общини да се включат. Регистрацията на постоянен адрес е задължителна за всички граждани. Когато човек се премества в друг град или е продал жилището, в който живее, той трябва да промени постоянния си адрес. До 1 месец след това трябва да смени и личната си карта, за което се изисква удостоверение за постоянен адрес.

Условие за ползването на услугата он-лайн е притежанието на

електронен подпис. Изискването е в интерес на гражданите – така ще се избегне ситуация, в която някой знае чужд единен граждански номер и се опита да смени адреса на друг човек. Заявяването на удостоверение за постоянен или настоящ адрес през портала ще отнема няколко минути. Хората, които ще се възползват от услугата он-лайн, ще спестят поне час в сравнение с досегашните процедури. Като се има предвид, че работното време на администрациите съвпада с официалния работен ден, се очаква и икономиката да спечели от това.

Справките за изплатени парични обезщетения и помощи от държавното обществено осигуряване за болнични, бременност, раждане и безработица също ще бъдат достъпни през платформата и ще имат стойност на официален документ. Засега не се изисква притежание за електронен подпис, за да бъде ползвана услугата. Справките ще служат за проверка на базата и периода, за който са изчислени обезщетенията. Актуалното състояние на изплатените пенсии също ще може да бъде проверявано през портала за интегрирано административно обслужване.

Още през февруари жителите на Варна ще могат да кандидатстват он-лайн за издаване на удостоверение за семейно положение, както и на документ за наличие на реституционни претенции за недвижими имоти, общинска собственост. Две специализирани услуги на Морска администрация също ще бъдат достъпни през портала: извлечения от регистъра на корабите и издаване на удостоверение за плавателен стаж.

Издръжката на живота прогресивно расте

В края на 2009 г. стойността на издръжката на живот достигна до 480,68 лв. на човек от 4-членно домакинство (2 възрастни с 2 деца), или общо това домакинство трябва да разполага месечно с 1923 лв., за да посреща разходите си и да се храни съобразно калорийните норми. Темпът на нарастване на издръжката на живот е с 0.5% спрямо месец септември 2009 г., а спрямо същия период на миналата година увеличението е с 1,5%, показват данните на Института за социални и синдикални изследвания към КНСБ.

От чуждестранния печат

Малките фирми - големият проблем на Европа



Wall Street Journal

Това, че кризата в банковия сектор причини много сериозни проблеми на малките фирми в Европа не е тайна за никого. На тях им е все по-трудно да взимат кредити за да финансират текущите си нужди в условията на намалено търсене. Проблемът е един и същ в Европа и САЩ, но според специалисти малките фирми в Америка имат много по-сериозен шанс да се възстановят по-бързо. Според Wall Street Journal едно нещо може да се каже със сигурност. ЕС няма да се възстанови преди САЩ и предстоят още много тежки моменти за малкия бизнес, който е гръбнака на икономиките на страните членки на съюза.

Около 43% от така наречените малки фирми в Европа, които са кандидатствали за кредити от банките, са получили по-малко отколкото предишната година. Според информация на европейската централна банка едва 10% от компаниите отбелязват подобрене в кредитния си портфейл.

На пръв поглед проблемите на малките фирми в ЕС и САЩ са едни и същи и

Всички опират го крегитирането.

В Америка това дори е сериозен политически проблем, тъй-като редица асоциации се оплакват в Конгреса и Белия дом, че не получават достатъчно големи облекчения при взимането на кредити въпреки помощта, отпусната от президента Обама, а преди него и от администрацията на Буш. Според информация на Националната федерация на независимия бизнес 15% от фирмите през ноември са имали проблеми с взимането на кредити сравнено с предишни техни искове за заем.

Независимо, че проблемите изглеждат сходни, последствията от тях за САЩ и Европа ще бъдат различни. Докато в Европа 70% от фирмите имат до 270 работници (спадащи в категорията малък и семеен бизнес), то в Щатите тези фирми като процент са много по-малко. В Америка 49% от фирмите са „малък бизнес“, което прави подпомагането им значително по-лесно. Освен това американските предприемачи са много по-малко зависими от банковите заеми. Причината е, че капиталовите пазари в САЩ са добър източник на свеж ресурс при правилно управление.

В Европа, когато получат отказ от банките, собствениците често

прибягват го прогажба на имуществото,

което в краткосрочен план е изход от ситуацията, но в условията на най-голямата финансова криза от десетилетия насам е много несигурен инструмент. Нещо повече той може да доведе до пълно разорение собствениците на малките фирми.

Може би малко изключение в това отношение правят фирмите в Германия. Структурата на малкия бизнес там е същата като в останалите страни от ЕС, в такива предприятия работят около 70% от трудонаетите, но има една съществена разлика. Консервативните банкови политики при отпускането на кредити през годините и бързите реакции на кабинета на канцлера Меркел при започването на кризите доведоха до това, че средно германските фирми са със сравнително по-малки задължения в сравнение с останалите страни от ЕС. Разбира се правителствата предприеха съвместно с банките мерки и осигуриха кредитни линии за подобен род фирми, но поне до този момент това не е дало стабилен резултат.

Оцеляването не е прогрес

Пред Wall Street Journal Северин Кабане заместник-изпълнителен директор на Сосиете Женерал отхвърля обвиненията, че банките са изоставили бизнеса. По думите му те също имат интерес да дават кредити. Според него банките са влезли в положението на малките собственици като са им предоставили и облекчени режими, когато изпитват затруднения.

Проблемът с финансирането обаче, като лавина повлича след себе си още несгоди. Недостатъчният ресурс ограничава възможностите на предприемаческият дух и по този начин голяма част от фирмите не се развиват, а остават в сектори, които буквално са изядени от икономики като китайската.

В момента никак не е рентабилно в Западна Европа да имаш шивашка компания или пък завод за изработка на обувки. В Щатите обаче капиталовият пазар и свежите ресурси, които генерира, дават повече възможности за инвестиции и разрастване, а кое време е по-добро за инвестиции от времето на криза?

Шуробаджанащината е враг на предприемача

Друг много сериозен проблем за малките фирми и респективно за растежа в Европа тъй-като те са гръбнака на икономиката на ЕС е добре познатата шуробаджанащина.

Голяма част от компаниите, които са семейни предпочитат да наемат за работна ръка хора близки до семейството или приятели, вместо професионалисти и специалисти в конкретната област. Това се отразява на производителността и от там на състоятелността на фирмата. Освен всичко това чувството за семейна принадлежност насажда консервативно отношение към възможността в бизнеса да се включат „чужди“ инвеститори, което е сериозна пречка пред разрастването.

„Помощта„ на гържавата

Типично за Европа хората разчитат на помощ от държавата. Разбира се правителствата не остават безучасни. В Италия, където е може би най-голямата концентрация на малки бизнеси в Европа, кабинетът на Берлускони наложи едногодишен мораториум върху изплащането на вноските по кредитите на малките фирми. По тозич начин се надява да им даде глътка въздух и възможност да си стъпят на краката.

Френският президент Никола Саркози обяви 2 милиарда евро държавна помощ за малките фирми. Освен това правителството намали вноските по социалните осигуровки и част от данъците за предприемачите.

Германия отдели 8 милиарда евро под формата на помощи за малкият бизнес, а Испания създаде работа на 14 000 малки фирми под формата на обществени поръчки.

Никой все още не се ангажира да даде прогнози дали тази помощ работи добре или не. Всички, включително политици и предприемачи обаче, са категорични, че помощите са недостатъчни. И точно тук им е грешката.

Функционирането на малките фирми в Европа е строго зависимо от външни фактори като банки и държава. В Америка предприемачът има повече институционална и финансова свобода. Така той може по-лесно и по-бързо да се развива.

В крайна сметка не случайно американският предприемачески дух се е превърнал в символ на неограничения успех. Ако си в Америка, парите са някъде там. За теб остава само да ги вземеш, стига да знаеш как. /NB/



Процесът на глобализация ще се възстанови през 2010

Индексът на глобализация обхваща периода 1995 – 2013 и показва как предпоставките за глобализация са еволюирали във времето и как ще продължат да се променят в бъдеще.

Проучване, оповестено на 29 януари в Давос от Ърнст и Янг в сътрудничество с Economist Intelligence Unit (EIU), анализира забавянето на глобализацията заради финансовата криза и последвалия икономически спад. Очакванията на анализаторите са, че процесът на глобализация ще продължи като следствие от съживяването на икономиката, прогнозирано за 2010 г., но оборотите ще бъдат по-бавни отколкото през изминалото десетилетие.

Индексът на глобализация се базира на 5 критерия: откритост към търговия, движение на капитали, обмен на информация и идеи, мобилност на работната ръка и интеграция. Тежестта на всеки един от критериите бе потвърдена от бизнес ръководителите, участвали в проучването.

Глобализацията и икономическият растеж

Джеймс Търли, главен изпълнителен директор на Ърнст и Янг, коментира: „Не е изненада, че дългосрочната тенденция за растяща глобализация спря през последните 2 години. Причината е глобалната икономическа криза, накарала държавите и корпорациите да намалят разходите си, докато рецесията не отмине.“

Индексът измерва относителното ниво на ангажираност на дадена държава в световната икономика. Не се измерва абсолютното или относително въздействие на тази страна върху световната търговия или икономика. Това обяснява защо държави, които притежават големи вътрешни пазари – като Китай, Индия и САЩ, се нареждат по средата на класацията. Малки държави, които силно зависят от износа и международната търговия – като Сингапур и Ирландия, са на върха. По-затворените страни – като Иран и Венецуела – са в дъното на таблицата.

Много от държавите, които водеха класацията по този индекс през 90-те години на миналия век, продължават да са начело. Значителните изменения са при развиващите се икономики и засягат втората половина на класацията.

Джон Фераро, оперативен директор в Ърнст и Янг коментира: „Въпреки че индексът поставя под въпрос значението на глобализацията на дадена страна за ико-

За проучването:

„Пренаписване на картата: глобализация и променящата се бизнес среда“ са използвани три проучвания като източник на информация: Индекс на глобализация, изготвен от анализаторското звено на The Economist (EIU), който измерва степента на глобализация, съпоставена с брутния вътрешен продукт на 60 държави; Интернет анкета сред 520 старши ръководители в целия свят в края на 2009 и програма от задълбочени интервюта с 30 старши ръководители и експерти.

номическото ѝ развитие, то той ясно показва, че всички развиващи се пазари се глобализират все повече. Аналогично, контрастът между 2010 и 1995 год. е още по-показателен за по-малки държави като Южна Корея и тези от Югоизточна Европа – Румъния например. И двете отбелязват значителен напредък през последните 15 години.

Какво означава това за бизнеса?

Временният застой в тенденцията за все по-увеличаваща се глобализация от последните 2 години не води до сериозен застой в бизнеса. Компании, базирани в развиващите се пазари, се стремят да се конкурират с установени корпорации от развитите страни. Тази конкуренция се забелязва не само на развиващи се пазари, но и все повече и повече на западните пазари.

Търли поясни, че за да бъдат победители в дългосрочен план в този нов глобализиран свят, компаниите трябва да преосмислят много от аспектите на своята стратегия – от привличането на капитал до източника на продуктите. Колкото повече компаниите задълбочават и разширяват присъствието си на международните пазари, толкова повече се увеличава и нуждата от културно разнообразие в ръководните екипи.”

За да увеличи ползите от присъствието на международния пазар, бизнесът ще трябва да предприема съгласувани усилия за ангажиране на правителствени и други лица с политически правомощия върху проблеми от световен мащаб – като протекционизъм, търговия и регулация.

Както Търли казва в заключение: „Харесва ли ви или не, глобализацията е тук и ще остане тук, задълбочавайки се в дългосрочен план. Може да е болезнено, но обменът на идеи, култура, хора и капитал е вечна движеща сила, която ще доведе до икономически растеж в много страни по света.”



Индекс на глобализация 2009г.

1 Сингапур	21 Испания	41 Украйна
2 Хонконг (SAR)	22 Нова Зеландия	42 Шри Ланка
3 Ирландия	23 Словакия	43 Египет
4 Белгия	24 САЩ	44 Колумбия
5 Швеция	25 Южна Корея	45 Перу
6 Дания	26 Португалия	46 Индия
7 Швейцария	27 Чили	47 Бразилия
8 Холандия	28 Bulgaria	48 Аржентина
9 Израел	29 Полша	49 Турция
10 Финландия	30 Румъния	50 ЮАР
11 Тайван	31 Италия	51 Пакистан
12 Австрия	32 Гърция	52 Казахстан
13 Унгария	33 Малайзия	53 Азербайджан
14 Канада	34 Саудитска Арабия	54 Ecuador
15 Великобритания	35 Филипините	55 Русия
16 Германия	36 Виетнам	56 Индонезия
17 Норвегия	37 Япония	57 Нигерия
18 Чешка Република	38 Тайланд	58 Алжир
19 Франция	39 Мексико	59 Венецуела
20 Австралия	40 Китай	60 Иран

Продажби по време на криза

Представянето на нови продукти и услуги може да помогне на малкия бизнес да победи рецесията, по начин, по който орязването на разходите не може.

По материали от www.entrepreneur.com

Време е да спрем да играем в защита. За да се преживее брутална икономическа ситуация като сегашната, всеки предприемач, трябва да отдели поне толкова усилия да укрепи своя бизнес, колкото полага за да намали разходите си. Това означава да се премине в контраатака. Повече поръчки? Нови маркетингови стратегии? Разбира се. Но не за всеки бизнес това ще е достатъчно. Далеч по-добрия вариант е в разширяването на гамата продукти и услуги, които даден предприемач предлага или в промяна на начина, по който те се предлагат на пазара. Ако пък положението е направо трагично, вероятно е необходимо да се преразгледа до основи целият бизнес модел.

Всеки ще си каже, че е твърде рисковано, но не е точно така. Няма нищо, което да е твърде рисковано. Ако не правиш нищо в тази доста сложна ситуация, предоставяш на конкуренцията шанс да ти открадне не само бизнеса, но и цялата набрана досега инерция. Маркът Мюниц например няма нито един от тези проблеми на главата си.



Картонените кутии и опаковъчните материали за някои може да са ненужни вещи, които изхвърляме в боклука, но за Маркът Мюниц са само първата крачка към успешния бизнес.

Нови продукти, нови услуги.

Мюниц е президент на Voxes Etc, компания занимаваща се с продажби на едро на опаковъчни материали в Орландо, Флорида. Докато пазарът се развива добре, Мюниц бързо привиква с това да вижда огромния склад на фирмата претъпкан с нагънати кутии, опаковки, ленти и други принадлежности необходими за търговията с опаковки. Но когато идва рецесията и тя започва да се отразява на бизнеса му, пространството започва да постепенно да се опразва. Тогава Мюниц започва да мисли за варианти как да запълни отново склада си.

Първо той прибавя още няколко продукта към асортимента си и включва почистващи препарати, пълнители с мастило и тонери. Все неща, които преди това клиентите му са поръчвали на друго място. При това предприемачът предлага конкурентни цени плюс удобна доставка. И резултатът не закъснява. Поръчките бързо започват да се натрупват и бизнесът му отново започва да се развива във възходяща посока.

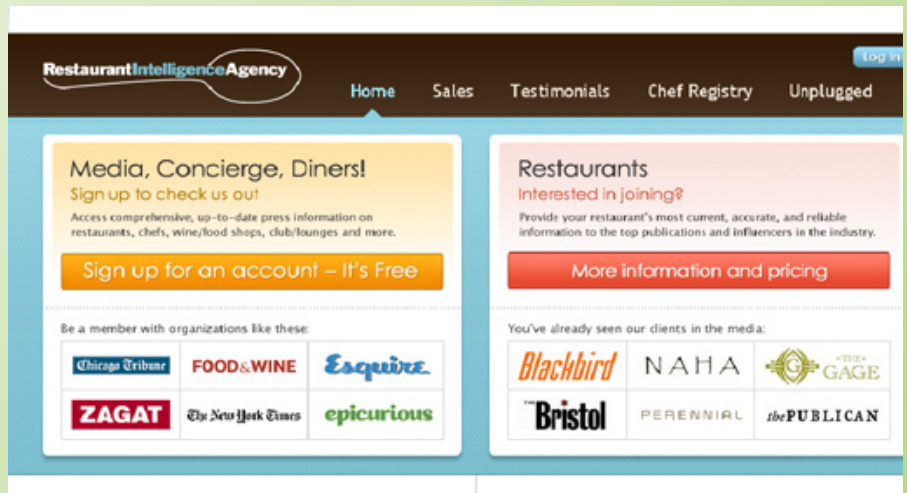
Мюниц също така предлага складово място и дистрибуторски услуги за клиенти, които не разполагат с достатъчно място за техните стоки, пробва се и в редица други области. “Не искам да прозвуча прекалено самоуверено, но мисля че ще успеем да преживеем кризата. Сравнявайки се с останалите ни конкуренти, аз мисля че се справяме много, много добре”, твърди Мюниц.

Нов бизнес модел

Също както Мюниц, Елън Малой няма намерения просто ей така да стои и бездейства, чакайки края на кризата. Дълги години тя работи в Чикаго, като рекламист на ресторантьорската индустрия. Самата Елън казва, че в началото на миналата година бизнесът и буквално се е сринал. Но това съвсем не я отчайва и само за три месеца тя разработва и пуска Интернет страницата си www.restaurantintelligenceagency.com, който осъществява връзката между журналисти и ресторантите. Сега вместо да взема на клиентите си месечно между 2500 и 5000 долара, Малой се задоволява с по 750 долара за да бъдат на нейната страница. Логично всеки би попитал - как тогава работи и печели това? Много лесно - отговорът е в обемът.

Със стария си бизнес модел Малой е успяла да “примами” по малко от дузина клиенти. Но когато сменя стратегията, бройката им бързо нараства и вече е 40. И понеже новият модел е много по-автоматизиран от стария, тя може много лесно да го приспособи още повече.

Малой не крие, че е било много плашещо за нея да предприеме толкова драматична промяна и е била на ръба на това да остане без пари, след като наема програмист, който да помогне с разработката на сайта. Но също така не крие оптимизма си. “Това бе пресметнат, но труден риск. Но вярвам, че печалбите могат да са далеч по-големи”, казва тя.



Само за три месеца Елън Малой разработва и пуска Интернет страницата си www.restaurantintelligenceagency.com

Разширяване на бранга

Хайди Ганал не прекроява основно своя бизнес модел, но разширява бранда си така, че да обхваща и други пазари. Бизнесдамата е създател на Camp Bow Wow в Боулдър Колорадо. Франчайзингова компания, занимаваща се с грижи и обучителни лагери за кучета. Фирмата се развива доста добре през последните години, но в последните три месеца на 2008-а, нещата започват да се променят чувствително. Приходите от франчайз изведнъж рязко намаляват, но не това е най-големия проблем. След като бизнесът започва да пресъхва, все повече потенциални мераклии за франчайз, започват да се отдръпват, защото им е трудно да съберат около 450 хил. долара първоначална инвестиция необходима за основаване на кучешки лагер.

За да се върне в играта, Хайди създава подразделение “Домашни любимци” на Camp Bow Wow, което също е франчайзинг, но грижата за любимците е в домовете на клиентите и включва разхождане, фризиране и наглеждане на кучетата, докато стопаните им ги няма или пък са заети с нещо друго.

Цените за подобен “старт-ъп” са около една трета от тези необходими за целодневен лагер за домашни любимци и варират между 64 хил. и 130 хил. долара, в зависимост от услугите, които се предоставят.

Разбира се разширяването на марката на Ганал съвсем не се оказва лесно начинание. Но тя не се предава. Също като Мюниц и Малой, Хайди е олицетворение на предприемаческия дух, който прави редица собственици на малък бизнес сърцето на всяка една икономика. “Сега е прекрасен момент, човек да огледа своя бизнес и да помисли за възможностите да го направи възможно най-гъвкав и ефективен. Но също така времето е подходящо да се опитат нови неща. Много други фирми се притесняват да похарчат пари за да развият бранда си точно сега. Възможностите са за тези, които намерят начин да се справят без да влагат твърде много капитал”, казва Хайди.

Така, че въпреки неблагоприятната ситуация, видно е, че възможностите да се увеличават продажбите по време на криза съвсем не са толкова свити, колкото мнозина други твърдят. Всичко опира до гъвкавост, желание и внимателна преценка на ситуацията. /NB/



Хайди Ганал не прекроява основно своя бизнес модел, но разширява бранда си така, че да обхваща и други пазари.

Интервю

Нуждаем се от
ПО-ГЪВКАВИ...

и прости транспортни средства

*... твърди Мартин Ангелов,
автор на концепцията за
транспортна система в
градска среда „Колелиния“
пред NewBusiness.bg*

Г-н Ангелов, бихте ли разказали малко повече за себе си?

- Бих започнал с това, че съм израстнал в трениорско семейство. Баща ми е бил дълги години национален трениор по гребане на България и Гърция. Това няма как да не е кодирало у мен отношение към спорта и здравето като начин на живот, а всичко останало идва далеч след това. Годините от първи до десети клас прекарах в Гърция, където съм живял в четири града и съм учил в десет училища. Запазил съм безброй хубави спомени и гледни точки от тази страна.

Обичам да опростявам и разнищвам до крайност нещата около мен и да се разделям с ненужното. Това поддържа в мен чувството за реалност и динамика. Не приемам нищо на сериозно освен близките си и приятелите. Обичам да провокирам хората спрямо рутинните навици и правила, поставям всичко под съмнение. Май животът е прекалено кратък за да се движим в монотонни добре утъпкани пътеки. Въпреки това нямам афинитет към риска, а просто търся.

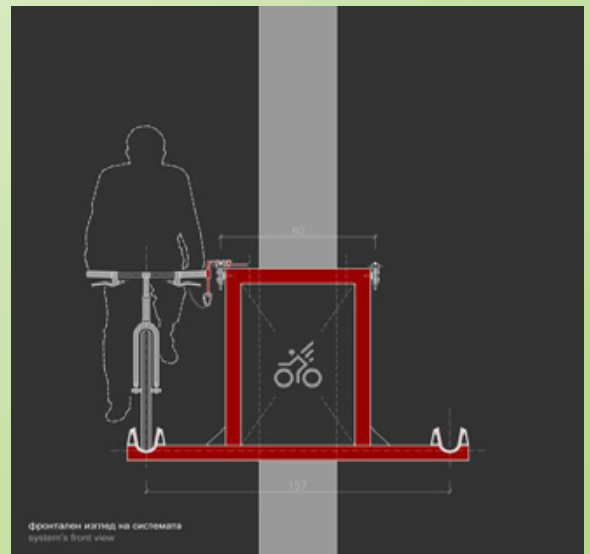
Как ви дойде идеята за колелиния?

- Появи се една муза и ми каза: “Имам тук една идея, искаш ли я?”. Ако трябва да сме сериозни, лятото на 2008 г. решихме с колегите от provocad.com да участваме в конкурс на тема



„City transportation interchange”, посветен на развитието на велосипедния транспорт в градовете. Първата шантова идея, която ми дойде на ум беше как да си караме собственото колело върху опънати въжета. Колегите ме погледнаха странно и така продължихме да работим по друга концепция, но нещо не се получи а и времето беше малко. Така реших да участвам с един малък проект самостоятелно, но не този с въжетата а разработих една система за споделяне на градски велосипеди „Google Bikes”.

Когато бях готов с проекта нещо ми подсказваше, че трябва да покажа и концепцията с летящите велоалеи, затова седнах и за десет минути скицирах с молив върху А4 една схема, снимах я с апарат и я изпратих. Точно тази скица спечели място за финала, който се проведе половин година по късно в Лондон. До тогава трябваше да подготвя презентация с малко по детайлно представяне на идеята. По същото време готвех и дипломна работа и два дена след дипломирането трябваше да лети за финала. Представих идеята и тя взе, че спечели. Беше чудесно преживяване, запознах се с много готини хора.



Фронтален изглед на системата.

Имате ли други оригинални идеи за придвижване в градска среда?

- Да, имам, не знам колко са оригинални, но ми е интересно да ги развивам. Съвсем скоро започнах да работя и по една друга концепция, но мисля, че е твърде рано да говорим за нея.

Какво е мнението ви за настоящето на транспорта в големите градове, къде виждате проблемите и какви решения бихте предложили?

- Трябва да почнем от културата на придвижване и модела, който следваме. Достатъчно е да споменем, че в Копенхаген 37% от населението се движи с колела и това, че общината планира до 2015 г. процентът да стане 50. При това 80% от тези хора се чувстват комфортно от придвижването си. У нас прекалено много сме се разнежили с навика да ходим навсякъде с кола. На колоездачите се гледа като на странни същества близки до клоуните. Все още сме с мислене, че колата е символ на статус както беше преди години и се опитваме да наваксаме спрямо любимия ни Запад. Говоря естествено за градското придвижване, нямам нищо против колите като средство.

Иначе специално за София мога да обобща личното си мнение за транспорта в няколко точки:

- Липса на каквато и да било политика за вело-придвижване от страна на общината. За съжаление нещата не зависят само от велосипедистите.

- Има много работа по подобряване на градския транспорт, по инфраструктурата и доверието в него.

Повечето големи градове се степенуват радиално на зони за достъпност. В идеалните центрове трафика е съставен предимно от автобуси и таксите, тоест така са го измислили, че да е по-изгодно и бързо да се движи човек с градски транспорт.

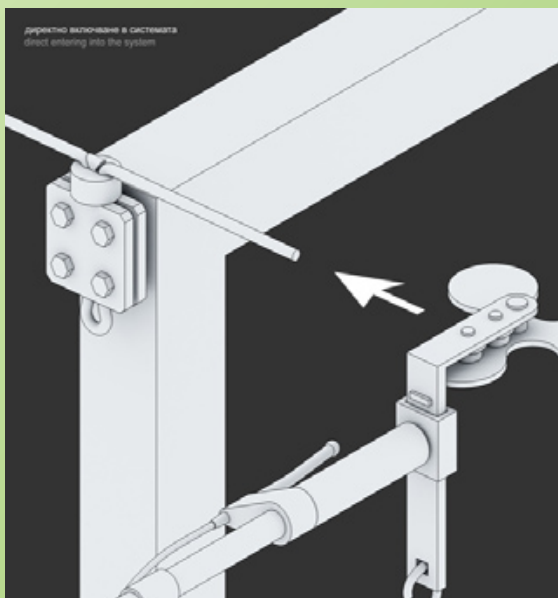
- Проблемът с паркирането. Положението е оставено на произвола на съдбата. Тротоарите ни са се превърнали в безкрайни паркинги, не може само физическото място да ограничава този феномен. Смятам, че ако една малка част от идеалния център бъде обособена като пешеходна зона, градът ще спечели.

А каква е визията ви за градските транспортни системи в едно идеално бъдеще?

- Скоро се надявам да мога да онагледа една такава визия. Като цяло ми се иска средствата да са по-човешки, по-прости, компактни, икономични.

Къде виждате предимствата на концепцията колелиния?

- Често хората бъркат целта на колелинията, като я приемат едва ли не за нов начин за каране на колело, конкуриращ



Директно включване в системата.



Модел на лично устройство за сигурност.

нормалния. Особено във вело-средите където хората са много чувствителни на тема извоюване на пространство на улиците, проектът се приема като отказ от тази борба, но това не е така. Колелиния не изолира велосипедистите от основния трафик и не дублира или заменя съществуващи пространства за колоездене. Тя просто е добавка, свързващо звено на съществуващи алеи, където досега това е било невъзможно. Не е алтернатива на тях. Предимствата са, че не би изисквала много средства и не се намесва активно в средата, лесно се сглобява и разглобява.

Концепцията колелиния е готова. Какво следва от тук нататък?

- Събрал съм екип с който смятам да проектираме къса отсечка (10-15 м.) между две стабилни точки, чрез две метални въжета поддържащи улея и едно трето стабилизиращо. Демонстрационното колело се прикрепя за кормилото посредством опростен вариант на устройството, което можете да видите на сайта. Следва разрешение от кмета за временно поставяне на подобно съоръжение с изследователска цел и от там нататък търсене на спонсор. Натрупаният опит от

тестовите ще е безценен.

Ако прототипът проработи, следваща стъпка е изграждане на отсечка с цел забавление. Нещо като екстремен спорт в природата, да речем. След това би могла да се направи туристическа линия обикаляща центъра на даден град. Ако хората свикнат с подобен начин на придвижване, системата сама ще си намери пътя за масово използване. За сега масовото използване го забравяме временно.

Какви бяха отзивите към колелиния в чужбина?

- Концепцията вече получи сериозна популярност по света. Тя бе отразена в най-популярния сайт за архитектура Archdaily, в сайтове като Gizmodo и Inhabitat, в най-голямото немски списание за коли AUTO BILD, а наскоро ме интервюираха за най-широко разпространения всекидневник на Шанхай - Shanghai Morning Post. Ако се реализира подобен проект на експериментално ниво, мисля, че би бил реклама за града в който се случва.

Къде да очакваме да се появи първата колелиния?

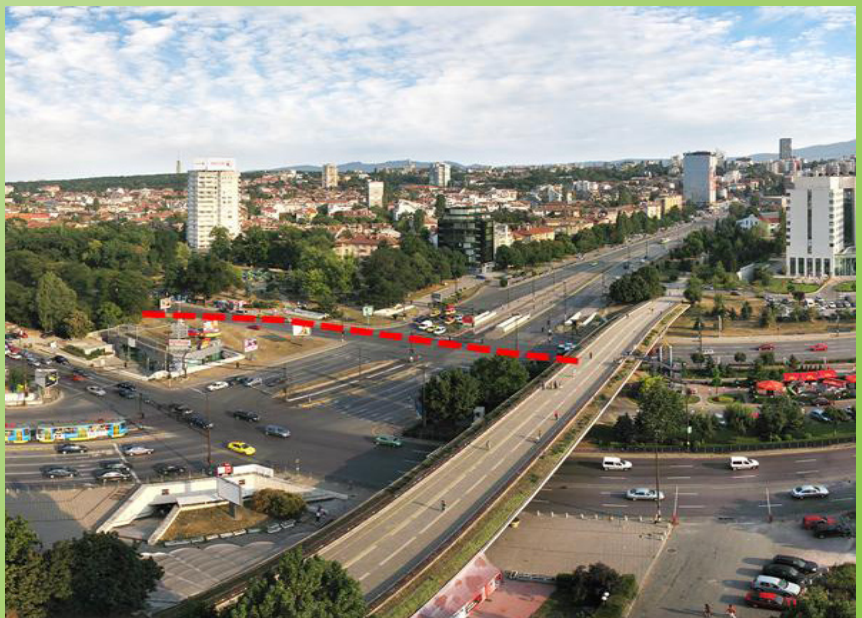
- Предполагам някъде из София. Предстои проучване.

Имате ли вече подкрепа от страна на инвеститори? Според вас какви средства ще са необходими за създаване на прототип?

- Подкрепа от инвеститори не съм получил по простата причина, че не съм търсил още такава. Идеята бе представена за първи път съвсем скоро и се надявам с времето да се развива.

Разговаряли ли сте с общинските власти в София за нея?

- Разговарял съм преди година с главния архитект на София Петър Диков, когато системата беше в начална фаза. Той прояви интерес и дори спомена, че ще помисли за възможно изграждане на експериментална отсечка, но за сега няма развитие. /NB/





Награда Empower за млади предприемачи

Един проект на Empower United е на път да възроди конкурса за най-добър млад предприемач на Българо–американския инвестиционен фонд. Но този път с много по-голям награден фонд.

Какво липсва на предприемачите в България? Идеи – не. Българите сме достатъчно изобретателни и иновативни хора, и мнозина могат да се похвалят, че са открили не една и две перспективни идеи за бизнес. Пари? Мнозина биха отговорили, че именно това е техният проблем, но истината е, че източници на свободни пари също има не малко под формата на бизнес ангели, фондове и други дялови инвеститори, различни стартър програми и др. Не парите са проблемът на българските кандидати – предприемачи, а липсата на вяра в собствените им способности, убеждението, че успехът няма да застигне точно тях, че „Те нещата не стават просто така“ и за да успееш, трябва непременно да имаш връзки или да ти помогне друг субективен фактор.

Оптимизмът е важна съставна

част от предприемаческата култура

и именно той е онази съставка, която изглежда през последните близо двадесет години на преход си остава неразвита сред много от българските предприемачи. Мнозина живеят с убеждението, че успехът не е предназначен за тях и по този начин сами си създават една негативна реалност, която постепенно ги обгръща.

Именно популяризирането на предприемаческата култура и на възможностите за старт на собствен бизнес са сред целите на конкурса Награда Empower за млади предприемачи. Състезанието, чиято първа награда е 100 000 лв., на практика предизвиква всеки от нас поне да се запита: „Аз мога ли изобщо да създам собствен бизнес?“ и „Как да развия една идея и да я превърна в детайлен бизнес план?“.

Организатор на инициативата е Empower United – нестопанска организация, чиято мисия, според официалния сайт е „да създава възможности за българските граждани и компании

да реализират пълния си потенциал.

Гаранция за успеха на проекта е фактът, че зад него стои не кой да е, а Том Хигинс, председател на фондация Empower United и бивш мениджър на Българо-американския инвестиционен фонд (БАИФ), който беше в основата на провеждащия се няколко години конкурс за най-добър млад предприемач. Тази инициатива, която вероятно е била най-популярния проект за подкрепа на предприемачеството у нас през отминалото десетилетие, имаше за цел да провокира млади хора да кандидатстват с бизнес планове. Тогава обаче първата награда беше 6 000 щ. долара.

„Нашата визия е да станем най-предпочитания и доверен партньор на хората с неограничен потенциал и отдаденост на успеха, както и да им помогнем



Решението кого ще поканите в екипа си може да се окаже определящо за успеха на бъдещия ви бизнес.

да осъществят своите амбициозни цели

чрез поощряване и насърчаване. Ние работим в партньорство със спомоществователи от бизнеса, правителството и цялото общество за създаването на възможности в България чрез образование, професионално и личностно развитие. Ние сме отдадени на каузата за развитието на култура на партньорство, прозрачност и динамични иновации“ - се посочва на сайта на Empower Unit.

Целта на организацията е да създаде уникален устойчив модел на партньорство между частния сектор, правителството и образователните институции, който да се превърне в бъдещия глобален модел за развитие и финансиране на иновативни бизнес идеи и технологии. Привличайки партньори фондацията възнамерява да работи за въвеждане на най-добрите световни практики и новаторски методи в полза на развитието на образованието, възпитанието на лидерски и предприемачески умения и професионалната квалификация на младите българи. Empower United дава възможност на хората да почерпят знания и умения и да изградят необходимите нагласи за да могат да създават иновации, да вземат информирани решения и да вдъхновяват себе си и околните за устойчиво развитие и растеж. „По този начин помагаме на страната ни да създаде най-добрата образователна система в света и да се нареди до най-динамичните и предприемчиви световни икономики“ - посочват още от Empower United. Сред нейните партньори са българското правителство, редица общини, университети, медии, бизнес организации, както и социално отговорни местни и международни компании, стартиращи бизнеси, неправителствени и социални организации.



Финансирането често е основната причина, която отказва начинаещите предприемачи да стартират собствен бизнес.

Наградата Empower

представлява ежегоден (считано от 2010 г.) конкурс за млади предприемачи, който има за цел да съдейства на талантивите български младежи да разгърнат своя пълен потенциал чрез подпомагане стартирането на реален бизнес, базиран на иновативни идеи. Организаторите се надяват това да допринесе не само за просперитета на българската икономика, но и за разрешаване на някои от най-предизвикателните проблеми в световен мащаб.

Основната цел на Наградата Empower е да поощри състезанието между най-предприемчивите млади българи, които имат иновативни идеи и желание да стартират собствен бизнес. Това е в унисон с държавната политика за насърчаване на предприемачеството и за създаване на благоприятна среда за устойчив разтеж на стартиращите компании.

Всеки, желаещ да се бори за наградата Empower трябва

да представи своята идея за

нов или съществуващ от скоро бизнес,

развита като бизнес план. Възрастовата граница за участие в конкурса е 35 години. Най-големи шансове имат идеи, които освен бизнес предимства имат елемент на иновация, както и потенциал за значимо влияние върху обществото или икономиката. Шестте критерии за участие са именно иновативност, обществена полза, практичност, оформление на документите, екип и дългосточна заангажираност.

Освен първата награда от 100 000 лв., участниците ще могат да се борят за още два приза, както и за специална „зелена награда“. В допълнение към паричната награда, победителите ще имат възможност да се възползват от практически съвети от страна на опитни професионалисти.

“Нашата основна цел е да насърчим предприемаческото и бизнес мислене, както и да стимулираме развитието на икономиката. Със своя

фокус върху иновациите,

наградата Empower поощрява стартирането на компании, които ще променят българското общество, а защо не и да имат глобален ефект. Всяко голямо постижение в света е започнало като една идея. Нашето послание към хората е да се целят високо, но да започнат с малко. Това е една от тайните на големия успех” - казва Томас Хигинс.

Партньори на Наградата Empower са JobTiger, Центъра за предприемачество и управленско развитие (CEED), и Асоциацията за подпомагане на академичната общност (АПАО). Медийни партньори на инициативата са вестник Дневник, Дневник.бг, Дир.бг и телевизия ЕВФ.

Неотдавна дори министърът на икономиката, енергетиката и туризма Трайчо Трайков потвърди подкрепата на ръководеното от него министерство за конкурса. “Като институция, която е отговорна за развитието на бизнес средата и подкрепя реализацията на младите хора в бизнеса, воденото от мен министерство е сериозно заинтересовано от идеите за развитие на устойчива програма, която да се превърне в глобален модел за финансиране на иновативни идеи” - пише министърът в официално писмо в подкрепа на Наградата Empower.

Какво предстои?

Процедурата по кандидатстване за Наградата Empower ще бъде обявена в самото начало на февруари. Тогава, всички предприемачи, които имат желание да се включат в състезанието, ще могат да изтеглят формуляра за кандидатстване от интернет страницата на Empower United и да започнат да работят по своите бизнес планове. Крайният срок за предаване на кандидатурите е юни 2010. Бизнес плановете ще преминат през три кръга на оценка от жури от успели предприемачи и професионалисти.

През следващите месеци ще бъдат проведени поредица от разяснителни дискусии, които ще бъдат напълно достъпни за младите предприемачи и ще имат за цел те да бъдат обучени относно създаването на бизнес план и развитието на бизнес, откриването на финансиране, сформирването на екип и др. Първата от поредицата срещи е на 1 февруари 2010 г. от 18:00 часа, в Модерен Театър София, където бъдещите кандидати ще могат да обменят идеи и да се срещнат със съмишленици и потенциални партньори. Участието е безплатно, но изисква предварителна регистрация на www.empower.bg. В срещата ще участва заместник министъра на икономиката Евгени Ангелов, както и известни бизнес лидери от различни сектори, които ще разкажат за своя път към успеха. Тогава ще бъдат обявени и подробности за условията за участие в конкурса за Наградата Empower. /NB/



Понякога стартирането на бизнес може да означава десетки безсънни нощи.

Видеоигрите – бизнес за милиарди

Трите най-големи пазара са САЩ, Япония и Обединеното кралство.



Игрите от поредицата Tekken са сред най-предпочитаните от феновете на PlayStation.

*Росен Цветков
rosen@newbusiness.bg*

При видеоигрите става дума за пари и то за много пари. Международните анализаторски компании оценяват бизнеса на десетки милиарди долари, като в тази цифра се включват продажбите на игри за конзоли (включително и така наречените портативни игри известни още и като “джобни”), игрите за персонални компютри и “он-лайн” игрите. Трите най-големи пазара са САЩ, Япония и Обединеното кралство, където са съсредоточени и най-сериозните производители. С масирани продажби могат да се похвалят и Австралия, Канада, Испания, Германия, Южна Корея, Мексико, Франция и Италия. Като много перспективни се очертават пазарите в Индия и Китай, където продажбите се очакват да скочат драстично през следващите няколко години.

Засега обаче безспорен фаворит по продажби са Щатите. Изследване на анализаторската компания NPD Group показва, че през последните пет години

пазарът в САЩ е за над 10 млрд. долара.

“Добре е, че продажбите на компютърни игри на дребно се стабилизират, след отлива през последните две - три години - смята Анита Фрейзър, анализатор в NPD Group - ако към изложените вече цифри прибавим и платеното сваляне на игри от Интернет и сключените абонаменти, става ясно че този сегмент все още има сериозен потенциал и твърде прибързано бе отписан от редица маркетингови експерти”.

Другите два сериозни гейм пазара са Япония, където продажбите през последните години се въртят около 5 млрд. долара и Великобритания.

Всъщност “вина” за бума през последните години имат

новото поколение конзоли,

от седмо поколение, които предизвикаха сериозно раздвижване на пазара. “Нинтендо” дръпнаха пред конкурентите си като извадиха Wii. Нейният безжичен джойстик може да засича триизмерно движението на ръцете на играча. Сиреч стоите на дивана в къщи пред телевизора и управлявате кола като само като симулирате движението на реален волан и съответно натискате бутоните за ускорение или спирачка. Същото важи и ако играете бейзбол, бiliarд или бокс. За “по-неактивните” потребители, е предвидена и стандартната опция с традиционното “кръстче” и бутони около него. Сивата кутийка осигурява достъп и до Интернет, когато някой не играе на нея. Всички тези екстри навярно дават отговор на въпроса защо за по-малко от пет месеца бяха продадени близо 5 млн. копия от Wii.

Почти едновременно с конзолата на “Нинтендо”, от “Сони” извадиха “PlayStation 3”. “Майкрософт” пък отговори на хвърлената ръкавица, като пушна поредица от хитови игри за своя “Xbox 360”. “С новото поколение конзоли излязоха и удивителни заглавия, на които потребителите продължават да се радват. Има нови игри и те все повече са насочени към цялото семейство или към стимулирането на ума. Това гарантира, че заглавието ще допадне на хора от всякаква възраст. Развълнувани сме, да видим че индустрията се разраства и се продават все повече игри”, смята директорът на ELSPA Пол Джаксън.



Деца са сред най-редовните купувачи на новите заглавия, макар че и някои възрастни не им отстъпват в пристрастеността.

каже, че ситуацията е доста по-различна в сравнение с описаните дотук реалности. Докато на Запад потребителите масово предпочитат да купуват конзоли, съответно и заглавия за тях, при нас на почит са компютърните игри. Продажбите на заглавия за конзолите на “Нинтендо” и “Майкрософт” въпреки, че нарастват, все още са с пъти по-малко в сравнение с продажбите на Запад.

Впрочем именно сериозната сума, която геймърите трябва да броят за оригинална игра определя и

гругия важен фактор, който влияе върху пазара - пиратството.

Никой не може да каже каква е бройката на нелегалните копия, които се свалят чрез чуждите и българските торент сайтове, но тя със сигурност е доста значителна. Стабилна Интернет връзка и качествена записвачка, гарантират свободен достъп и до най-нашумелите заглавия на игри, пък макар и заобикаляйки Закона за авторското право.

В изследване на британските консултантски компании New Economy Development и Red Redemption, за пазара на игри в Източна Европа, се изтъква че в България пиратството е сред най-сериозните пречки. “Правителството акцентира върху този проблем, но отговорността за борбата с нелегалното разпространение на развлекателен софтуер е разпръсната между различни институции и липсва координация между тях. Въпреки това има реален прогрес с борбата с уличното пиратство. Само преди година бе напълно възможно да се намери всеки диск за по-малко от 10 лева. Въпреки че, и сега има пиратски игри, при това в идеалния център на София, продавачите вече са внимателни и не ги излагат на щандовете (вместо това предлагат ламинирани копия на обложките) и цените вече са значително по-високи и достигат до 25 лева”, смятат английските експерти.

Според българските производители на игри причината за пиратството са високите цени, които не са съобразени с възможностите на местните потребители. Но поне засега не се вижда как може да се излезе от омагьосания кръг. Въпреки разликите в стандарта на живот развлекателния софтуер у нас продължават да струва почти толкова, колкото и на Запад, но губи много от липсата на качествени промоции и маркетингово представяне. /NB/

Компютърните игри също гадоха своя принос

за да се напоят приходите на гейм индустрията. Сред всички обаче се открояваше една - World of Warcraft. Ролевата онлайн игра, пресъздаваща виртуалния свят на епичните битки между хора и орки, донесе сериозни печалби на създателите си от Blizzard Entertainment при това не само с продадените копия. Неотдавна проучване на компанията Screen Digest установи, че “он-лайн” геймърите инвестират средно по около 200 евро на година за да “поддържат” хобито си, играейки средно между 18 и 26 часа на седмица. (Става въпрос за абонаментна такса, която всеки от тях плаща всеки месец за да получи достъп до сървърите на играта). Впрочем именно онлайн игрите, наред с развлекателния софтуер за мобилни телефони се очертават като най-сериозния бъдещ мотор за развитието на гейм пазара.

На българският пазар определено може да се

Тема с продължение

Нов клуб популяризира разработката на игри у нас



Мащабни гейм проекти, като дългоочакваната Starcraft II на Blizzard Entertainment разполагат с милионни бюджети и се правят с участието на стотици програмисти.

България има всички шансове да намери място на световната карта на гейм индустрията, а у нас вече функционира и първата неформална организация, която подпомага младите хора да се развиват в тази насока.

През последните години видеоигрите се наложиха като най-бързо развиващия се сектор на развлеченията, а в отделни държави те изпреварват по приходи дори филмовата индустрия. Най-популярните заглавия на компании, като Electronic Arts, Activision Blizzard и Capcom се продават в милионни тиражи, а в много от най-новите игри участват популярни актьори, като Джак Никалсън или музикални групи, като Rolling Stones и Aerosmith. Гейм индустрията сама по себе си се дели на редица по-малки подсегменти и докато в сектори, като производството на конзоли, приходите са запазени за големите международни корпорации от ранга на Nintendo, Sony и Microsoft, то в редица други подсегменти

има място и за малки разработчици

с персонал между 10 и 50 служители.

Всичко това означава, че този бързо развиващ се бранш е добра възможност за малки страни, като България да привлекат част от аутсорсинг проектите на големи западни издателства на игри и дори сами да създадат собствена оригинална продукция. Още повече, че у нас са на лице всички ключови фактори за да попадне страната ни на световната карта на гейм индустрията: добри специалисти в сферата на програмирането и дизайна; що-годе високо ниво на ИТ образованието; добри аутсорсинг традиции, интерес към разработката на игри сред младите хора и дори няколко успешни гейм проекта, които се продават добре в чужбина. Не на последно място България е част от Европейския съюз и е относително близо до водещите центрове за разработка на игри на Стария континент, като Германия, Франция и държавите от Скандинавския полуостров. Което ни прави по-подходяща дестинация за аутсорсинг, в сравнение с Индия или други азиатски страни. Фактор, който не е без значение за големите западни издателства,

защото проектите за разработка на видеоигри са сложни и сравнително дългосрочни, а контролът върху качеството им е от особено голямо значение.

Въпреки добрите перспективи, доскоро българските разработчици, търсеци възможности за кариера в този бранш, просто

нямаше към кого да се обърнат,

за да получат информация или технически материали, както и да се изявят със своите способности. Първата стъпка за решаване на този проблем бе поставена на 31 май 2009 г. с регистрирането на Клуб за разработка на игри към Факултета по математика и информатика на Софийския университет „Св. Климент Охридски“. Организацията е първата у нас в този сегмент и както обясни пред NewBusiness.bg нейният председател Мая Милушева, няма комерсиален характер. Основна ѝ цел е да популяризира разработването на игри и да мотивира все повече млади хора да се занимават с това. Сред дейностите на клуба са организацията на курсове, семинари, конкурси и др. начинания, обмен на материали, техническа литература и опит. Регулярните срещи на клуба са предназначени за обсъждане и работа по проектите на неговите членове, както и за оформянето на екипи и разпространение на идеи.

„Целта ни е да преведем хората през

целия процес по разработка

на една игра“ - обяснява Мая Милушева, която сама е увлечена от тази сфера на дейност още от детството си - „В България гейм индустрията е малка, хората, ангажирани с нея, не са много и ако проявяваш интерес, няма къде да питаш. Затова реших да създам такъв клуб.“ Организацията вече си партнира с някои студиа, които са изявили желание да водят лекции и е успяла да осигури ментори, които да обучават младите разработчици.

Към момента клубът вече има над 50 члена, като не всички сред тях се занимават с еднакъв ентузиазъм и вече се филтрират активно работещите, оформяйки ядро от около 30 души. Първите проекти се очаква да бъдат завършени съвсем скоро.



*Мая Милушева,
председател на Клуб за разработка на игри
към Факултета по математика и информатика на
Софийския университет „Св. Климент Охридски“.*

Какво да очакваме в бъдеще?

„Бъдещите ни планове са да започнем да организираме конкурси, да си партнираме с представители на индустрията, както и да се опитваме да създаваме връзки с други университети“ - отговаря Мая. Тя е радостна, че клубът вече има членове и извън София – предимно от Стара Загора но и от други градове. Предстои да бъде организирана и ежегодна миниконференция със съпътстващо я изложение, в рамките на които ще бъдат представени различни готови проекти, ще се четат лекции и ще се обменят идеи. Това ще е и първото събитие, позволяващо на всички хора интересувани се от разработката на игри у нас, да се срещат помежду си, да създават контакти, екипи и да обменят ноухау. Клубът вече е установил и връзка с др. организации, като например създадената от StartUp Foundation – InitLab. В програмата му за 2010 г. са включени един или два конкурса, повече лекции, както и публикуването на повече полезни материали на сайта на организацията. Силен акцент ще бъде поставен върху материалите за начинаещи, които да могат да намерят на едно място цялата базова информация за разработката на игри.

„Може ли един разработчик на игри да се реализира в България?“

Мая отговаря положително на този въпрос, добавяйки, че у нас има не малко добри студиа и един млад разработчик би могъл да намери реализация в бранша, без непременно да замине в чужбина.

Към момента няма ограничения за възрастова граница на участниците в клуба и той е отворен към всички, но е от значение кандидатите да имат интереси в областта на разработка на игри. Въпреки че организацията е създадена предимно за студенти от СУ-ФМИ, тя не се ограничава само до тази аудитория, а в нея може да участва всеки, споделящ целите, които си поставят участниците. Желаетелите да станат част от екипите работещи в клуба, трябва да попълнят формуляр за кандидатстване, да влязат в google групата и да подадат писмена молба до председателя. /NB/

Кога да се отървем от съдружниците?



Вместо да чакате момента в който да си задавате подобни въпроси, помислете какво бихте могли да направите преди това за да го избегнете.

Захари Димитров
zak@newbusiness.bg

Във всеки един бизнес, дори положително развиващите се идва момента в който се запитваме дали не е по-добре само ние да ръководим нещата. Независимо дали имате конфликт с вашите бизнес партньори, или работите като добре смазана машина, това твърде човешко качество на гордостта и превъзходството изплуват някъде из дълбините на ума ни и не ни дават мира.

Дори да имате перфектните съдружници, започвате да си мислите за много решения в правилността на които е трябвало да ги убеждавате, малки грешки, които са допуснали, или техни незначителни забележки по ваш адрес. В живота обаче нещата никога не са идеални, затова едва ли сте от щастливците работещи с най-добрите възможни партньори във вашата бизнес сфера, без които дейността ви няма да бъде същата. Най-вероятно си мислите какво може да направите за да продължите сам и необезпокоявани пътя към богатството и славата?

Най-добрият момент да се отървете от вашите съдружници е началото на дейността. Всъщност може би най добрият съвет е:

не почвайте бизнес с групи хора.

Но това, разбира се, едва ли е възможно. Много е вероятно да не ви достигат средства, нужните умения, опит или просто се нуждаете да вървите съвместно с други хора по трънливия път към успеха. Не забравяйте обаче, че трябва да се съобразявате с всеки един от вашите съдружници при взимането на решения относно дейността и изпълнението на задълженията ви в общата фирма. И докато отначало сте единодушни по повечето въпроси, то впоследствие мнението ви дори по тривиални теми почва да се различава значително. В миналия брой имахме публикация на тема "Въпросите които всеки предприемач трябва да си зададе", в която голяма част от решенията за бъдещето на даден бизнес е свързан именно с отношението между партньорите в него. Дори да сте разпределили равни дялове от собствеността - респективно задълженията и отговорностите, не трябва да забравяте, че хората не са равни. Винаги един ще върши повече работа от друг и това е сериозна опасност от възникване на постоянни конфликти. Помнете принципа на Парето? Трудностите стават още по сериозни с нарастване броя на съдружниците.



Вярно е, че на приятелите може да се разчита, но правилото не важи в бизнеса.

Ако имате за партньори 10 човека, имате 10 пъти повече проблеми за разрешаване. И то това е само в сферата на взимането на решения - т.е. преди началото на същинската работа, която трябва да се свърши.

Съставяне на екип

Една от най-сложните задачи за предприемачите е изграждането на стабилен екип, който да доведе бизнес начинанието ви до печалба. В много случаи обаче това е невъзможна мисия. Често се случва отлични солови играчи, да опитват да налагат мнението си в екип, или пък да има толкова различни мнения, че да не може да се стигне до конкретно решение. Не е случайно че организациите основани на йерархичен принцип са водещи в своите области от дълго време насам. Част от

съвременните бизнес гурута ще ви убедят, че това е благодарение на лидерите, стоящи начело на тези корпорации. Самите лидери пък ще ви обяснят, че са нищо без екипа си. Създаването на добър екип и организация, в която процесите да протичат плавно е изключително трудоемко. В днешно време с пропагандирането на свобода и демокрация и създаване на хоризонтални йерархични връзки, или мрежести организации, младите предприемачи са повече от объркани относно как да ръководят бизнеса си. Ако съдружието ви е с партньори, които не познавате или познавате бегло, тогава нещата допълнително се усложняват. Най-малкото не знаете какво да очаквате от тях. Добра идея би било в началото да се избере и посочи човек който да се грижи за организацията и да дава тон на дейността, независимо дали има равен дял с останалите съдружници. Ако не се справя със задълженията си в тази област, може да се смени, или дори да се потърси независимо мениджър, който да управлява компанията. Това е подценявано от голяма част от българските бизнесмени. Всеки има нагласата, че може сам да се справи и не му е необходимо специален организатор на дейността. На практика за някои е възможно това да е така, но има множество примери в които професионални мениджъри успяват да сплотят и насочат разнородни екипи в правилната посока. Средствата за подобен избор вероятно ще са сериозни, но от друга страна може да предложите дял от бизнеса или да изтеглите кредит, който ако имате късмет задължително ще ви се изплати.

Това не трябва да ви отчайва или да ви демотивира да стартирате собствен бизнес. Нито пък целя да ви убедя да стартирате задължително самостоятелно. При започването на бизнес партньорите могат да допринесат много за неговото бързо и успешно развитие, особено ако знаят силните и слабите си страни и взаимно се допълват. Трябва обаче да се съобразявате не само с ограничените си финансови, но и с времевите ресурси.

Приятелите = Бизнес партньори?

Голяма грешка е избирането на приятели за бизнес партньори. Въпреки, че правилото не е сто процента валидно, това е предпоставка за изграждането на слаби екипи. Много хора са ми казвали “Не започвай бизнес с твои приятели, освен ако не искате да се скарате”. Това може както да бъде вярно така и грешно в зависимост от много други фактори. Факт е обаче, че много хора избират приятели за общи бизнес дейности защото им имат доверие или смятат, че няма да ги подвежат. Не трябва да се бърка приятелството и дори доверието с бизнес отношенията. Когато става въпрос за пари, за много хора нещата се усложняват излишно. Това че даден



човек е ваш близък, или приятел, може да си споделите с него интимни неща или да му се оплачете от несполуките си, не означава, че той е подходящ за обща бизнес инициатива. Затова, когато решавате кой да включите в плановете ви за собствена фирма, обмислете внимателно дали човека има необходимите качества за мястото, което сте наредили да му предложите и след това обърнете внимание дали “може да разчитате на него или не”. При сформиранието на бизнес екип е по-важно как ще работи той като цяло, а не толкова какви са отношенията ви с отделните му членове.

С поглед в бъдещето...

Когато избирате партньори за началния екип на компанията гледайте в бъдещето. С течение на времето хората се променят, никога не остават тези, с които сте се запознали. Плановете за компанията и развитието на бизнеса също. Разбира се не може да предвидите всичко, но е безсмислено да привличате за съдружници хора от които няма да се нуждаете в дългосрочна перспектива. Дори в началото да се нуждаете от подкрепа или тяхната роля в компанията да е важна, помислете какво би станало в един бъдещ момент. Ако те повече ще ви пречат, отколкото помагат, то по-добре намерете начин да ги привлечете под друга форма. Или да им плащате заплата, докато се нуждаете от техните услуги. Има възможност и да сключите предварителен договор, в който да бъдат описани условията при които те ще напуснат компанията. Например след изтичане на определен период от време или постигане на даден резултат. Наистина звучи неприятно да се възползваш от хората за да развиеш бизнес, но в крайна сметка целта е да изградим гъвкава и успешна компания.



С течение на времето хората се променят, никога не остават тези, с които сте се запознали.

Не правете компромиси!

Помислете добре преди да вземете за съдружник човек, който не познавате достатъчно, или който ви препоръчва друг приятел. По този начин единственото, което ще постигнете е да имате повече хора с които да аргументирате тази или онази идея. Това води до излишно загубено време. Да вземете допълнителен партньор, защото някой от избраните от вас настоява или поставя условието, че не би се включил без него е най-малкото несериозно. Замислете се за човека, който се държи по този начин. Има случаи в които допълнителния съдружник може да ви е от голяма полза, но съществува и вероятността да се скарате сериозно заради него, особено ако по някаква причина той не ви е симпатичен.



За да се разделите със съдружниците си, трябва да сте готови отново да застанете сами на старта.

Когато стигнем до момента на раздялата...

Не смятам, че той е неизбежен, но наистина съществуват хора, които пречат на даден бизнес да се развива в правилната посока. Затова не е необходимо да се чака последният момент, за да се вземе решение за тяхната съдба. По-добре е да се разделите при първите сигнали за несъответствие на мнението ви, отколкото да продължавате да работите в различни посоки. Това не е добро нито за бизнеса ви, нито в личностен план. Наистина решението може да бъде трудно, но в крайна сметка, ако искате да успеете, трябва да сте готови да се справяте с подобни ситуации. /NB/

Правителството стимулира апортите и продажбата на дялове.

Преслав Недев,
www.vedomost.info

На 20 януари на първо четене бяха приети поправки в Закона за нотариусите и нотариалната дейност, както и промяна в Закона за задълженията и договорите. Чрез тях се забраняват разплащанията „кеш“ при сделките с недвижими имоти, както и вещните права върху тях, като се поставя ограничение за извършването им да е само по банков път.

Създава се и специална банкова сметка на нотариусите, през които да бъдат осъществявани разплащанията. Целта е „да се гарантира достоверността на плащанията, както и получаването на дължимата ѝ сума от страната по сделката. Този режим ще препятства и възникването на съдебни спорове между страните, което ще допринесе за обезпечаване на правна сигурност при възмездни сделки с недвижими имоти”.

По интересен е

данъчният мотив на законотвореца.

Според вносителя предложените промени ще допринесат за предотвратяване укриването на истинската цена при сделките с недвижими имоти, за облагане с данък при придобиване на имущество по възмезден начин по действително уговорената цена, за изясняване произхода на средствата по сделката и за противодействие на изпирането на пари.

Но вместо тези добри пожелания е много по-вероятно да се наблюдава бум на апорти на недвижими имоти в търговски дружества и в последствие продажбата на цели предприятия, по същите данъчни причини, както се стимулира от няколко години продажбата на търговското предприятие на Едноличен търговец на Еднолично дружество за ограничена отговорност със същият собственик. Напомням, че при сделките при покупко-продажбата на дялове, акции, както и цели предприятия няма данък при придобиване на имущества по дарение или възмезден начин (Раздел III от ЗМДТ), съответно пострадали от въвежданятия утежнен режим ще бъдат общинските бюджети. Колкото до ограничаването на разплащанията в брой, то е ограничено само до сделките с недвижими имоти, но не и при финансовите сделки.

Прилагаме мотивите за проекта за изменение и допълнение, както и самият законопроект

М О Т И В И

към проекта на Закон за изменение и допълнение на Закона за нотариусите и нотариалната дейност

Предложеният проект на Закон за изменение и допълнение на Закона за нотариусите и нотариалната дейност е включен в Законодателната програма на Министерския съвет за периода 1 септември - 31 декември 2009 г. Законопроектът е изготвен в съответствие с препоръки на Европейската комисия за предприемане на законодателни мерки за предотвратяване възможностите за използване на сделките с недвижими имоти за целите на изпирането на пари, както и за противодействие на корупцията и имотните измами. По своето съдържание законодателната промяна е в съответствие и с Декларацията на Съюза на юристите в България, приета на проведената на 31 октомври 2008 г. Национална конференция „Имотни измами - проблеми и противодействие”. В тази декларация е предложено Министерството на правосъдието съвместно с Нотариалната камара да инициира промени в гражданското законодателство, гарантиращи достоверността на плащанията по сделки с недвижими имоти.

Съгласно предложения законопроект при извършване на възмездни сделки, с които се учредяват, прехвърлят, изменят или прекратяват вещни права върху недвижими имоти, страните представят декларация, че сумата, посочена в акта, е действително уговорената цена по сделката. Подписите и съдържанието на декларацията се удостоверяват по реда на чл. 590, ал. 1 и 4 от Гражданския процесуален кодекс. Декларацията се попълва по образец, утвърден от министъра на правосъдието.

Предвидено е пред нотариуса да се представя заверен препис от платежните документи, когато между страните са извършени плащания преди нотариалния акт.

Когато в акта са уговорени последващи плащания, страните посочват в декларацията и сметката, по която ще се извършват плащанията.

Предлагат се два варианта за извършване на плащания между страните по сделката - плащанията могат да се извършват по специална банкова сметка на нотариуса или по банкова сметка в избрана от страните банка.

Условията за внасяне на сумите по специалната банкова сметка на нотариуса и за нареждания за плащания от нотариуса се уреждат с писмено споразумение между нотариуса и страните по сделката.

Не се допуска принудително изпълнение върху паричните средства по специалната банкова сметка за задължения на нотариуса.

Въвеждането на законова забрана за разплащания в брой при сделки с недвижими имоти ще гарантира достоверността на плащанията, както и получаването на дължимата ѝ сума от страната по сделката. Този режим ще препятства и възникването на съдебни спорове между страните, което ще допринесе за обезпечаване на правна сигурност при възмездни сделки с недвижими имоти.

Предложените промени ще допринесат за предотвратяване укриването на истинската цена при сделките с недвижими имоти, за облагане с данък при придобиване на имущество по възмезден начин по действително уговорената цена, за изясняване произхода на средствата по сделката и за противодействие на изпирането на пари.

МИНИСТЪР-ПРЕДСЕДАТЕЛ:
(Бойко Борисов)

З А К О Н**за изменение и допълнение на Закона за нотариусите и нотариалната дейност**

(Обн., ДВ, бр. 104 от 1996 г.; изм. и доп., бр. 117, 118 и 123 от 1997 г., бр. 24 от 1998 г., бр. 69 от 1999 г., бр. 18 от 2003 г., бр. 29 и 36 от 2004 г., бр. 19 и 43 от 2005 г., бр. 30, 39 и 41 от 2006 г., бр. 59 и 64 от 2007 г., бр. 50 и 69 от 2008 г. и бр. 42, 47 и 82 от 2009 г.)

§ 1. В чл. 25 се правят следните изменения и допълнения:

1. Алинея 4 се отменя.
2. Алинея 7 се отменя.
3. Създават се ал. 9 - 12:

„(9) При извършване на възмездни сделки, с които се учредяват, прехвърлят, изменят или прекратяват вещни права върху недвижими имоти, страните представят декларация, че сумата, посочена в акта, е действително уговорената цена по сделката. Подписите и съдържанието на декларацията се удостоверяват по реда на чл. 590, ал. 1 и 4 от Гражданския процесуален кодекс. Декларацията се попълва по образец, утвърден от министъра на правосъдието.

(10) Пред нотариуса се представя заверен препис от платежните документи, когато между страните са извършени плащания преди нотариалния акт.

(11) Когато в акта са уговорени последващи плащания, страните посочват в декларацията по ал. 9 и сметката, по която ще се извършват плащанията.

(12) Плащанията между страните се извършват по специална банкова сметка на нотариуса или по банкова сметка в избрана от страните банка.”

§ 2. Създава се чл. 25а:

„Специална банкова сметка на нотариуса

Чл. 25а. (1) При извършване на актове, с които се учредяват, прехвърлят, изменят или прекратяват вещни права върху недвижими имоти, сумата, дължима по сделката, може да се преведе или да се внесе по специална банкова сметка на името на нотариуса.

(2) Условието за внасяне на сумите по специалната банкова сметка на нотариуса и за нареждания за плащания от нотариуса се уреждат с писмено споразумение между нотариуса и страните по сделката.

(3) Не се допуска принудително изпълнение върху паричните средства по специалната банкова сметка за задължения на нотариуса.”

ПРЕХОДНИ И ЗАКЛЮЧИТЕЛНИ РАЗПОРЕДБИ

§ 3. За плащанията по сделки, извършени преди влизането в сила на този закон, се прилага досегашният ред.

§ 4. В чл. 75 от Закона за задълженията и договорите (обн., ДВ, бр. 275 от 1950 г.; попр., бр. 2 от 1950 г.; изм. и доп., бр. 69 от 1951 г., бр. 92 от 1952 г., бр. 85 от 1963 г., бр. 27 от 1973 г., бр. 16 от 1977 г., бр. 28 от 1982 г., бр. 30 от 1990 г., бр. 12 и 56 от 1993 г., бр. 83 и 104 от 1996 г., бр. 83 и 103 от 1999 г., бр. 34 от 2000 г., бр. 19 от 2003 г., бр. 42 и 43 от 2005 г., бр. 36 от 2006 г., бр. 59 и 92 от 2007 г. и бр. 50 от 2008 г.) се правят следните изменения и допълнения:

1. Създава се нова ал. 3:

„При възмездни сделки, с които се учредяват, прехвърлят, изменят или прекратяват вещни права върху недвижими имоти, плащанията между страните се извършват по банков път.

2. Досегашната ал. 3 става ал. 4.

§ 5. Законът влиза в сила от 1 януари 2010 г.

ПРЕДСЕДАТЕЛ НА НАРОДНОТО СЪБРАНИЕ:

(Цецка Цачева)

/NB/

Успял предприемач**Ричард и Питър КЪЛЪН Ирландия**

“Мисли, планирай, реализирай: следвай инстинктите си и не се предавай!”.

ОБРАЗОВАНИЕ
Малкетинг и дизайн
КОМПАНИЯ
The Jelly Bean Factory

АДРЕС
Aran Candy Ltd
IDA Technology Park
Snugborough Road,
Blanchardstown, Dublin 15

Е-МАЙЛ
richard.cullen@jellybeanfactory.com

ИНТЕРНЕТ АДРЕС
www.jellybeanfactory.com

СЕКТОР
Производство на захарни изделия
УСЛУГИ/ПРОДУКТИ
Желирани бонбони за ценители

СЪЗДАДЕНА
1998 г.

СЛУЖИТЕЛИ
49

КАК РЕШИХ ДА СЕ ЗАНИМАВАМ С БИЗНЕС?

Реших да започна собствен бизнес с баща ми след натрупан дългогодишен опит в сферата на производството на захарни изделия. Проучихме пазара за възможности за разработка на нови марки и открихме прекрасна ниша за висококачествени захарни продукти. Установихме, че няма достатъчно първокласни изделия за търсещите алтернатива.

МОЯТ МОДЕЛ НА ПОДРАЖАНИЕ ЗА ЗАПОЧВАНЕ НА БИЗНЕС

Ричард Брансън, основател на Virgin. Неговата движеща сила е решимостта, амбицията и енергията. Разработил е световни марки в много промишлени сектори, от музика до потребителски стоки, от авиация до мобилни телефони - и всичко това само за един живот. Историята му показва, че ако наистина вярвате в това, което правите, трябва да го преследвате с решителност и ентузиазъм. Всеки среща трудности, но важното е как ги преодолява.

КАКВО МИ ПОМОГНА НАЙ-МНОГО?

Желанието за успех в бизнес, в който вярвах. Имах късмета да бъда заобиколен от позитивни, енергични и смели хора, които ме подкрепяха: от моите колеги в борда до пазителя на моята марка Пит Кинсли от Newworld Design, истински ясновидец, и разбира се, моят баща Питър Кълън с неговата устременост и решителност, моят тъст Лиъм Флин с неговата мъдрост и красноречие, и не на последно място, моята съпруга Каръл Флин, чиито експертни познания и подкрепа са безценни.

НАЙ-ГОЛЯМОТО МИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО ДОСЕГА.

В началото набавянето на финанси бе най-трудната задача, докато сега това е управлението на бързия ръст на бизнеса - времевите ограничения, отварянето на нови пазари, справянето с разликите във валутите.

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

... че наистина управляваш съдбата си. Можеш да се занимаваш с неща, за които не би имал възможност в организация, където ролята ти е ясно определена. Ако вярваш в това, което правиш, можеш да действаш, да оставиш своя отпечатък върху начина, по който ще изглежда продукта, къде ще се продава и как ще се произвежда. И наистина се наслаждаваш на работата си.

МОЯТ СЪВЕТ КЪМ ТЕЗИ, КОИТО ПЛАНИРАТ ДА ЗАПОЧНАТ БИЗНЕС

Пробвайте. Трябва да се борите за успеха със страст и хъс. Бъдете честни със себе си и приемайте съвети.

Източник:

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