

Акценти в брой 17

<http://www.newbusiness.bg>

Бизнес планът: тайната на всеки предприемач

Кои са неговите ключови компоненти и защо е необходимата крачка към успеха, четете на стр. 5

Малкият бизнес се среща с водещи мениджъри

Уникалният форум ще се проведе на 28 и 29 април в София стр. 8

Междуфирменната задължениост може да се избегне

Застраховането на плащанията е опция, която си струва да се използва.....стр. 10

Пенсионна реформа “по естонски”

Какви са възможностите „да купим” чужд опит, четете настр. 13

Collaber - споделяйте идеи и работете съвместно

Представяме ви “шесторъкия Шива” при споделянето на файлове и графики, както и при участието в различни проекти..... стр. 16

Редакционен коментар

*„Ако новият модел не е особено успешен,
погрижи се за добрата реклама.“*

(Основно правило в маркетинга)



From: PhotoFunia

Специално предложение



mobio
МИКРОРАЗПЛАЩАНИЯ ЧРЕЗ SMS

Mobio.BG е една от първите технологични компании в България, специализирана в предлагането на SMS услуги с добавена стойност, специално насочени към собствениците на уеб-сайтове.

Mobio е на пазара от август 2006 г., а сега вече работи в 14 държави – България, Белгия, Германия, Гърция, Испания, Люксембург, Македония, Полша, Румъния, Русия, Словакия, Франция, Швейцария и Чехия.

SMS разплащанията са добра алтернатива за медийни компании, които търсят възможности да печелят от своите сайтове, както и за блогъри, платформи за достъп до онлайн съдържание. Mobio може да предложи и на едните, и на другите добра възможност за допълнителни приходи.

Визията на компанията е да предложи пълно портфолио от лесни, удобни и качествени мобилни услуги за бизнеса. Услугите на Mobio са напълно безплатни и не е необходимо да се заплащат месечни или начални такси.

Достъпни са на www.mobio.bg.

Стартъп на броя

GOOGLE ПУСКА МАГАЗИН ЗА ОН-ЛАЙН ПРИЛОЖЕНИЯ ПРЕЗ МАРТ

Още през март търсачката Google може да отвори он-лайн магазин за приложения в трети страни, който да допълни пакет за сътрудничество и комуникации Google Apps, съобщиха от Wall Street Journal.

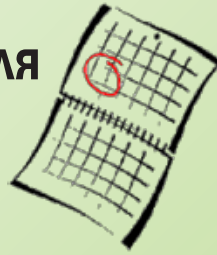
Говорител на Google, от който е бил поискан коментар, е отказал да вземе отношение, но е посочил, че компанията вече има сайт, наречен Solution Marketplace, където се намират приложения и професионални услуги от трети страни, които допълват Google Apps и други корпоративни продукти на Google. Solutions Marketplace обаче не притежава възможности за електронна търговия, което означава, че клиентите, желаещи да купят някое решение или да се

възползват от услуга, трябва да се свържат с производителя или с доставчика на услугата чрез Интернет или по телефона.

Сега Google Apps има няколко версии, включително най-свършената Apps Premier, която струва \$50 на потребител на година, която се цели в средни и големи предприятия.



Календар на управителя



ФЕВРУАРИ

15

Закон за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО)

Наредба № Н-18 от 13.12.2006 г.

- 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.
- Подаване на данни на технически носител по Наредба № Н-18 от производител/вносител на фискални устройства за разчетени фискални паметни през януари.
- Подаване на данни на технически носител по Наредба № Н-18 от сервизна фирма на фискални устройства за издадените свидетелства за регистрация на фискални устройства, за прекъсване и започване на сервизното обслужване, както и за получени уведомления за загубване, повреждане или унищожаване на свидетелството за регистрация на фискалното устройство през януари.

Закон за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО)

- Деклариране на направените залози и данъка от организатори на хазартни игри и телефонни и телекомуникационни оператори за проведени през предходния месец хазартни игри, при които стойността на залога за участие се изразява в увеличението в цената на телефонна или друга телекомуникационна връзка. Внасяне на този данък от телефонните и телекомуникационните оператори.

20

28

Закон за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО)

Закон за данъците върху доходите на физическите лица (ЗДДФЛ)

- Внасяне на данъците при източника по ЗКПО.
- Внасяне на данъка върху дейността от опериране на кораби за месец януари по ЗКПО.
- Внасяне от платеща на дохода на окончателните данъци за начислени/изплатени доходи по глава шеста от ЗДДФЛ.
- Внасяне от работодателя на авансовия данък, определен по реда на чл. 42, ал. 6 от ЗДДФЛ върху брутния размер на сумата от частичните плащания по трудови правоотношения, ако през януари са направени само частични плащания.

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

БИЗНЕСЪТ ИМА НУЖДА ОТ ВАС!

info@newbusiness.bg



РЕКЛАМИРАЙТЕ ПРИ НАС!

НОВИНИ

България спори с 51 проекта в конкурс за предприемачи

С излъчването на националните победители приключи първият етап от конкурса „Европейски награди за предприемачество“, организиран по инициатива на Европейската комисия, съобщи от министерството на икономиката енергетиката и туризма (МИЕТ).

„Център на учебно-тренировъчните фирми“ е българският победител в състезанието, който бе излъчен на 4 декември 2009 г. Той, заедно с подгласника си – СЕЕД България, ще представят своите проекти в международния етап на състезанието.

Конкурсът „Европейски награди за предприемачество“ се провежда във всички страни – членки на Общността, плюс Норвегия, Исландия и Турция. Фокусът е поставен върху местните и регионални инициативи в подкрепа на предприемачеството. В България конкурсът се провежда за първи път, а Министерството на икономиката, енергетиката и туризма е национален координатор.

В първия етап на състезанието всяка държава оцени своите кандидатури и определи по двама финалисти, които да представят проектите си и да се състезават на международната сцена с останалите кандидатури.

През тази година в конкурса участваха 326 кандидати от 27 държави. Най-много оферти – 69, бяха подадени от предприемачи от Великобритания, следвани от Португалия – 44 и Германия – 31. Най-малко – по един кандидат, имаше от Естония, Латвия и Словения. В България бяха подадени три кандидатури.

Голямото жури на конкурса се събира на 25 февруари 2010 г в Брюксел, за да отсее най-добрите от 53-те проекта - финалисти. Кратката листа с номинираните ще бъде обявена през март. Финалът ще се проведе на 31 май 2010 г в Мадрид в рамките на Втората европейска седмица на малките и средните предприятия, организирана от Европейската комисия.

Европейските награди за предприемачество се връчват за четвърти път от 2006 г насам.

Започва световният мобилен конгрес в Барселона

От 15 до 18 февруари 2010 г. в испанския град Барселона ще се проведе тзгоднишното издание на

Световния мобилен конгрес. Представители на над 1300 компании, ще представят свои продукти и постижения по време на форума.

Бизнесът получава още 133 млн. евро по програма „Конкурентоспособност“

През първото шестмесечие на 2010 г. фирми от страната ще могат да кандидатстват по още 6 процедури за безвъзмездна помощ от Оперативна програма „Конкурентоспособност“ на обща стойност 133 млн. евро, съобщи от министерството на икономиката енергетиката и туризма.

Средствата са предвидени за технологична модернизация в малки и средни предприятия – 50 млн. евро, за технологична модернизация в големи предприятия – 30 млн. евро, за комерсиализация на продуктите на стартирали нови предприятия – 10 млн. евро. Още 10 млн. евро ще бъдат отпуснати за покриване на международно признати стандарти, 18 млн. евро - за създаване на регионални бизнес инкубатори и 15 млн. евро - за развитие на клъстерите в България.

Това е значителен финансов ресурс, на практика несъизмерим със символичното действие на програмата от старта ѝ до средата на миналата година. През този период в подкрепа на бизнеса по ОП Конкурентоспособност бяха изплатени едва 107 хил. евро.

През тази година трябва да стартира и усвояването на 200 млн. евро по инициативата JEREMIE в България.

В края на 2009 г. бяха ускорени преговорите с Европейския инвестиционен фонд и предстои създаването на холдингов фонд, който чрез специализирани финансови инструменти трябва да подобри достъпа на малки и средни предприятия до капитал за развитие при по-благоприятни условия. Очаква се по JEREMIE да бъдат създадени гаранционни фондове, фондове за рисков капитал и фондове за микрофинансиране.

Общият бюджет на ОП Конкурентоспособност за периода 2007-2013 г. е 2.273 млрд. лв. (1.162 млрд. евро). Към 31 декември 2009 г. по нея бяха платени над 9.1 млн. лв. От тях към бизнеса са преведени повече от 6.5 млн. лв. Това са средства по приоритетна ос „Развитие на икономика, базирана на знанието и иновационни дейности“ (над

325.4 хил. лв.) и по приоритетна ос „Повишаване ефективността на предприятията и развитие на благоприятна бизнес среда“ (над 6.2 млн. лв.).

Чиновниците масово не си плащат глобите към държавата

От началото на февруари започна проверка на всички 7700 служители на НАП за неплатени глоби към различни държавни институции. След анализ, направен в агенцията станало ясно, че има хиляди държавни служители, включително такива от НАП, които не са си платили глобите. Отговорността са събирането на тези дългове до края на 2009 г. е била на Агенцията за държавни вземания, но глобите не са били събирани ефективно, стана ясно на провела се преди дни национална среща на ръководителите на НАП. Преобладаващата част от дълговете са за нарушения на Закона за движението по пътищата. От НАП обещаваат, че следващите проверени за неплатени глоби ще са служителите на Министерството на финансите, а след това и хората, работещи в държавната администрация в цялата страна.

Износът е намалял с 22 процента

Външнотърговският стокообмен на Република България за периода януари - декември 2009г. по предварителна оценка възлиза на 55.7 млрд. лв. по текущи цени. В сравнение с предходната година намалението е с 29.3%. Това отчетаха от Националния статистически институт (НСИ) През 2009 г. са изнесени стоки за 23.0 млрд. лв. и спрямо 2008 г. износът намалява с 22.5%. Внесени са стоки за 32.7 млрд. лв., или с 33.4% по-малко от предходната година, като тенденцията вносът да е по-голям от износа се запазва и през 2009 година. Стойността на внесените стоки е с почти 42% по-голяма от стойността на изнесените.

Шивашките предприятия произвеждат и изнасят все по-малко

През третото тримесечие на 2009 г. производството на предприятията от подсектор „Шивашка промишленост“ в България е по-малко с 24.1%, показва обзорният анализ на СФБ Капиталов пазар АД за развитието на сектора в България. През деветмесечieto

НОВИНИ

спадът е с 26.8%.

През 2009 г. намалението на вноса е най-голямо през третото тримесечие. В сравнение със същия период на 2008 г. в България са внесени 29% по-малки шивашки изделия. За деветте месеца до септември спадът е с една четвърт. Продължи и понижението при износа. През третото тримесечие то е 15.3%, а през деветмесечието – 21.6%.

Основната част от произведената в България продукция е на ишлема и продажбите на производителите на облекло на вътрешния пазар са малки. За предприятията, включени в извадката, те са 1.7% от произведените количества през третото тримесечие.

Три социални мрежи събирали информация, свързана с адреса и училището на регистрираните деца

Министерството на транспорта, информационните технологии и съобщенията (МТИТС) публикува на интернет страницата си правила за работа на фирмите за достъп до Интернет. Това съобщи началникът на отдел „Политика и развитие на информационното общество“ Нели Стоянова на среща с ученици от Професионалната гимназия по аудио, видео и телекомуникации „Александър Попов“. Събитието бе озаглавено „Отрките урок по безопасен интернет“ и бе с участието на Явор Колев, началник сектор „Компютърни претъпления“ в ГДБОП и Георги Апостолов, координатор на Националния център за безопасен интернет. Повод за дискусиата бе Световният ден за безопасен интернет – 9 февруари.

Очакваме доставчиците на Интернет да се съобразят с препоръките, каза Нели Стоянова. Насоките на уебсайта на МТИТС препоръчват доставчиците да си сътрудничат с горещите линии срещу незаконно съдържание, какъвто специален номер успешно действа и в България. Компаниите трябва да дават съвети за това, как хората могат сами да се предпазят от незаконно или вредно съдържание и поведение; както и да препоръчат инструменти, създадени за виртуална защита.

Сътрудничеството между горещата линия и държавните институции е много резултатно, посочи Явор Колев. Той даде примери с разкрити педофили в последните два месеца. Колев посочи необходимостта от създаване на Публичен

регистър на осъдените за посегателство срещу непълнолетни.

Опасните уеб места, могат да станат сравнително по-малко, ако потребителите, държавата и неправителствените организации работят заедно, каза Георги Апостолов. Той даде пример с 3 социални мрежи, които са събирали информация, свързана с адреса и училището на регистрираните деца. След среща с центъра по безопасен интернет и ГДБОП, те вече работят за намаляване на възможностите за събиране на лични данни. Децата обаче трябва да продължат да бъдат внимателни при присъединяване към социални мрежи. 110 са сайтовете за запознанства в България като регистрираните профили в тях са 2,7 милиона.

Единадесетокласникът Йордан Петров се обърна към представителите на държавата да предприемат действия за премахване на реклами на еротични сайтове на уеб страници за деца. Неговите съученици го подкрепиха и обърнаха внимание на сайтове, които при регистрация искат ЕГН от потребителя.

Спиди Нет с нова оферта за бизнес клиенти

Българската телекомуникационна компания Спиди Нет стартира инициатива за привличане на нови бизнес клиенти. Предложението включва услугата Оптичен интернет до офиса, предлагана от оператора, заедно с безплатен телефонен номер и/или неограничен високоскоростен WiMAX достъп до Интернет, посредством USB модем на Макс Телеком. Офертата е насочена към фирми, независими консултанти и екипи, които търсят едновременно надежден достъп до мрежата, съчетан с повече мобилност и възможност да работят където и да се намират.

При активиране на услугата LAN Интернет за бизнес клиент на тарифа 50 лв., новите потребители заплащат 44 лв. месечно и получават като подарък номер за фиксирана телефонна услуга и съпътстващо устройство (АТА). При активиране на услугата Оптичен интернет за бизнес клиент с гарантирани скорости на тарифа 100 лв. те заплащат 88 лв. месечно и получават два номера за фиксирана телефонна услуга и два броя съпътстващи устройства (АТА). Ако се възползват от услугата Оптичен интернет за бизнес клиент с гарантирани скорости на тарифа 168 лв., пак те получават

един номер за фиксирана телефонна услуга и съпътстващо устройство (АТА) с включени 300 безплатни минути към стационарни телефони в целия Европейски съюз, включително и България. Освен това в този случай клиентите получават безплатни разговори в мрежата на Спиди Нет, както и безплатно USB устройство за високоскоростен мобилен WiMAX интернет с неограничен трафик. След изговаряне на безплатните минути, клиентът се таксува по тарифите за телефонни разговори на Транс Телеком.

Предложението важи за нови клиенти на Спиди нет, което означава, че те не са използвали услугата Интернет от Спиди Нет, не са сменяли адреса си през последните шест месеца и нямат стари задължения.

Доверието на потребителите спада

През януари 2010 г. общият показател „доверие на потребителите“ се понижава с 0.8 пункта спрямо равнището си от октомври 2009 г., което се дължи главно на намаленото доверие сред населението в градовете, обявиха от НСИ.

Анкетата регистрира понижени оценки на потребителите относно настъпилите промени във финансовото състояние на техните домакинства през последните дванадесет месеца.

Настоящата икономическа ситуация в страната е оценена като по-неблагоприятна за спестяване в сравнение с изразените мнения преди три месеца и се прогнозира, че тя няма да се подобри през следващите дванадесет месеца. Потребителите продължават да считат, че и през последните дванадесет месеца има покачване на потребителските цени, но с по-слабо темпо в сравнение с оценките, регистрирани преди три месеца. По-висока инфлация обаче се очаква през следващите дванадесет месеца. По отношение на безработицата предвижданията са, че тя ще продължи да се увеличава.

По-ниски са също балансовите показатели, свързани с намеренията за „покупка на кола“, „покупка или построяване на жилище (вила)“ и намеренията за „разходи за подобрения в дома“ през следващите дванадесет месеца.

БИЗНЕС- ПЛАНЪТ:



Росен Цветков,
rosen@newbusiness.bg

Накратко казано, бизнес планът е описание на бъдещето на вашия бизнес. Документ, който разписва какво планирате да направите и как точно да го направите. Ако нахвърляте няколко параграфа на гърба на плик описвайки вашата бизнес стратегия, вие сте написали план, или поне вече имате зародиша на такъв.

Подреждането на дейностите помага при изпълнението на редица задачи за този който ги пише или пък чете. Всъщност бизнес планът е от полза най-вече за предприемачи, които се опитват да привлекат инвеститори представяйки им чрез него идеите си. Той е от голяма полза и за фирми, които се опитват да привлекат ключови служители, търсят възможности за нов бизнес, да се справят с многото си доставчици или пък просто желаят да управляват компаниите си по-добре.

И така, какво се включва в един бизнес план?

Със сигурност в него трябва да са отразени вашите бизнес цели, стратегията която ще използвате за да ги постигнете, възможните проблеми които ще срещнете и начина, по който ще ги решите. Също така и организационната структура на бизнеса ви (включително правата и задълженията) и накрая количеството капитал, което ще е необходимо за да се финансира първоначално начинанието, докато излезе на печалба. Звучи добре, нали? Със сигурност може и да бъде ако всички изброени елементи се съберат правилно. Добрия бизнес план следва всепризнати правила за форма и съдържание, и задължително включва три основни части.

На първо място е концепцията,

в която се разглежда производството, структурата, конкретния продукт или услуга и как точно планирате да изведете вашия бизнес до успеха. Второто задължително условие е пазарната секция, в която се описват и анализират потенциалните клиенти - кои са, откъде са, какво ще ги накара да купят предлагания от вас продукт или услуга и т.н. Тук също така може да се опише конкуренцията и как точно вие виждате позицията си помежду им и начините да предложите нещо по-добро от тях. Последната част е финансовата - тя трябва да съдържа ясен разчет за вашите приходи и разходи, очакван паричен поток, баланс и други финансови показатели, за които вероятно ще трябва да потърсите помощта на счетоводител или добър счетоводен софтуер.

След като вече имате тези три основни секции, следват още седем ключови компонента за всеки бизнес план.

1. Резюме
2. Описание на бизнеса
3. Пазарна стратегия
4. Сравнителен анализ
5. Проект и план за развитието му
6. Оперативен и управленски план
7. Финансови фактори



В добавка към всички тези сектори, един бизнесплан трябва да има и заглавна, титулна страница и съдържание.

Колко гълъз трябва да е един бизнес план

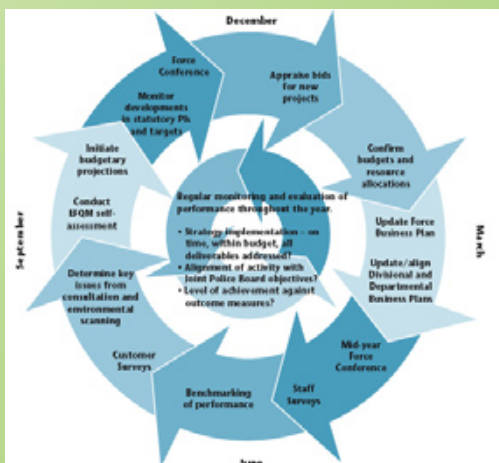
В зависимост от това за какво ще го използвате, един наистина полезен план може да бъде с най-различна големина - от няколко драсканици на гърба на плик, а в по-сложните начинания да достигне дори до 100 страници. Но най-често типичната големина за бизнес план е от порядъка на 15 -20 страници, макар че както вече обяснихме има доста широки вариации от тази норма.

Всичко разбира се зависи от естеството на бизнеса, който развивате. Ако имате проста концепция, вероятно ще можете да я онагледите с по-малко думи. От друга страна, ако предлагате напълно нов вид бизнес или дори нова индустрия, със сигурност ще са необходими по-подробни обяснения за да скицирате идеята си.

Дължината на плана зависи и от неговата цел. Ако искате да го използвате за да привлечете милиони левове, долари или евро за да започнете рисково начинание, ще са необходими много обяснения и убеждения. И обратно - ако ще ползвате плана си за вътрешни цели - да управлявате един вече стартирал бизнес, една много по лека версия на плана ще е далече по-удачна.

Кой се нуждае от бизнес план?

От такъв определено не се нуждаят хора, които няма да се занимават с бизнес. Но всеки, захванал се да стартира или разширява дадено начинание, което ще погълне значително количество пари, енергия или време и от което се очаква възвращаемост, трябва да отдели време и да направи



някакъв план.

Най-често хората, които пишат бизнес планове са предприемачи, търсещи финансиране за да започнат ново начинание. Много големи компании са започнали да функционират на хартия, под формата на план, използван за да убеди инвеститорите да вложат необходимия за начинанието капитал. И повечето книги за бизнес планиране са насочени именно към тези предприемачи. Разбира се затова си има причина - те нямат необходимата подготовка и най-добре оценяват и приемат написаното. Въпреки това е погрешно да се смята, че само настървени за пари стартъпи се нуждаят от бизнес планове. Те са полезни и за фирмите, които отдавна работят на пазара, защото улесняват вземането на стратегически решения. Като например къде да се търси допълнително финансиране или в какво да се инвестира излишък от средства.

Типовете планове

Минипланът се състои от максимум десет странички и трябва да съдържа задължително бизнесконцепция, финансови нужди, маркетингов план и очаквани приходи плюс баланс.

Работният план е инструмент да се движи бизнеса. Той е сравнително по-подробен като детайли, макар че може да е кратък като представяне. Този тип бизнес план е насочен само за вътрешно ползване и в него може да се пропуснат някои елементи, ако ще се представя на човек извън фирмата. Например в него не е необходимо да се включва резюмета или пък съдържание.

Планът презентация е подходящ за показване на банкери, инвеститори и други външни за компанията хора. Почти цялата информация в него съвпада с тази от работния план, въпреки че може да бъде представена по различен начин. Използва се стандартния бизнес речник, като се изоставя професионалният жаргон и сленга. Голямата разлика между двата типа документи е във външния вид. Работният може да е на какъвто и да било лист, докато презентацията задължително трябва да е отпечатана на висококачествен принтер, като е много желателно да е цветна и трябва да включва графики, карти, таблици и илюстрации. И най-важното - в него не трябва да се допускат никакви грешки, защото това ще отблъсне потенциалните инвеститори, на които го показвате.

Последния вид бизнес план е **електронният**. Все повече и повече информация, която преди се представяше на хартия сега вече се обменя в реално време. Затова винаги трябва да имате електронна версия на вашия бизнес план под ръка.

Ако изпълните всички тези изисквания, шансовете ви да намерите финансиране и да организирате рационално работата на фирмата ви ще нараснат значително. /NB/



Предстоящо

Малкият бизнес се среща с водещи мениджъри

На 28 и 29 Април 2010 г. в хотел „Кемпински Зографски“ ще се осъществи среща между представителите на малкия и среден бизнес в България и мениджъри от водещи компании от различни сектори.

ENTERPRISE
списание за мениджмънт и ERP

28 и 29
април

Хотел
Кемпински
Зографски,
София

Събитието на годината!
За Вашия успех -
практически опит от ТОП мениджъри в България

Регистрирайте се на:
MySUCCESS.bg
практики от бизнеса

и спечелете **10 000 лв.** маркетинг бюджет за Вашия бизнес!

С подкрепата на:
Част от KBC group
KBC
NESCAFÉ GOLD

BULKEP ecom.bg KAMA KINOKLICO mail.bg

Организатори на събитието са списанието за мениджмънт и ERP ENTERPRISE, съвместно със CEED – Център за развитие на предприемачеството, и с подкрепата на Български Форум на Бизнес Лидерите и други.

Целта на форума, който е уникален за България, е да събере представители на малкия и среден бизнес в България (65% от пазара у нас), които да се запознаят с успешните бизнес практики на топ компании от различни сектори на българския бизнес, между които “Белла България”, “Елана Холдинг”, “Киров” АД, “Асарел Медет” АД, “Приста Ойл”, “Софарма Трейдинг” и други.

Във времена на промени и нестабилни икономически условия именно креативността и иновативното мислене, комбинирано с натрупания опит, са факторите, които различават успешните компании, от всички останали. Изхождайки от идеята, че практическият опит е от изключително значение, екипът на списание ENTERPRISE ще предостави поле за комуникация и предаване на ноу-хау, идеи и бизнес контакти на всички участници във форума.

Първият ден на събитието български мениджъри ще разкажат за развитието на компаниите си, фирмената им култура, предизвикателствата и реализираните успешни практики, особено в контекста на световната финансова криза.

Във втория ден форумът ще разшири обхвата си, чрез презентации на двама успешни мениджъри, водещи изцяло български водещи компании - Филип Ломбаут от “Агрополихим” и Цветан Алексиев от “Сирма Груп”.

Комплексната идея на форума „За Вашия успех – практически опит от ТОП Мениджъри в България” включва кръгли маси на различни теми, пространство за стартиране на общи бизнес проекти, обсъждане възможностите на европейските фондове и мн.др.

Организаторите на събитието очакват участие да вземат между 300 и 500 представителя на малкия и среден бизнес у нас.

Форумът ще бъде с платено участие с промоционална такса от 195 лева без ДДС при записване до началото на март. Част от нея ще бъде отделена за награден фонд от 10 хил. лева. Той е предвиден за маркетинг бюджет на спечелилата компания конкурса за най-добра идея за развитие на съществуващ бизнес, възникнала по време на форума, като жури ще бъдат самите участници.

За тридесет от най-предприемчивите студенти от Стопанския факултет на Софийският университет, управляващи собствени фирми, форумът ще бъде напълно безплатен.

Медийни партньори на събитието са водещи бизнес и национални телевизии, интернет медии, печатни издания и др.

Регистрация и повече информация за форума ще намерите на адрес: www.mysuccess.bg

Конкурсът за наградата Empower започна с дискусия



Цветан Алексиев, изпълнителен директор на „Сирма Груп“, и Огнян Донеv, председател на съвета на директорите и изпълнителен директор на „Софарма“, дискутираха ролята на иновациите в развитието на ИТ и фармацевтичния сектор.

Конкурсът за Наградата Empower за млади предприемачи започна с открита дискусия на тема „България – Място за иновации. Как да направим това възможно?“. Дебатът започна на 1 февруари в столичния Модерен Театър. Над 500 млади предприемачи и бизнес лидери участваха в първата от поредицата месечни срещи посветени на предприемачеството. В отговор на големия интерес дискусията бе на разположение и он-лайн.

Наградата Empower се провежда с официалната подкрепа на Министерството на икономиката, енергетиката и туризма. За това и официален гост на срещата беше Евгени Ангелов, заместник - министър на икономиката, енергетиката и туризма, който представи държавната политика в подкрепа на предприемачеството и иновациите. „Аз вярвам, че наградата Empower ще осигури възможности за младите хора, да получат практически знания от успели бизнес лидери, както и да проследят основните стъпки за създаването и управлението на своя бизнес. В допълнение на правителствените усилия за опростяване на бизнес средата и осигуряване на предвидимост за стопанските субекти, това е от особено значение за изграждането на стабилна и устойчива

икономика,“ каза заместник - министър Ангелов.

Председателят на фондация Empower United и инициатор на конкурса за Наградата Empower Томас Хигинс разказа за визията на организацията и за бъдещето на предприемачеството в България. „Работейки с нашите партньори, ние сме уверени, че в дългосрочен план ще допринесем за позитивна промяна в българското общество. Вярваме, че бихме могли да оставим отпечатък върху качеството на живот в страната във всеки аспект, като например създаване на високо платени работни места, подпомагане развитието на образователната система, здравеопазването, инфраструктурата и т.н.“ каза г-н Хигинс.

Цветан Алексиев, изпълнителен директор на “Сирма Груп”, и Огнян Донеv, председател на съвета на директорите и изпълнителен директор на “Софарма”, дискутираха ролята на иновациите в развитието на ИТ и фармацевтичния сектор. Модератор на дискусията бе Николай Ярмов, изпълнителен директор на Центъра за предприемачество и управленско развитие CEED.

От февруари до май 2010 г. всички, които имат желание да научат повече за предприемачеството, могат да участват в откритите обучителни месечни семинари с гост лектори изявиени бизнес лидери и експерти. Семинарите ще помогнат на младите предприемачи да структурират своите идеи и да ги оформят в бизнес план. На срещите ще се проведат дискусии на теми като финансиране, сформирание на екип, ефективен маркетинг и продажби, които ще са полезни за участниците при подготовянето на бизнес планове за конкурса.

Наградата Empower е най-голямото национално състезание за млади предприемачи със специален фокус върху иновациите. В конкурса могат да вземат участие предприемачи, които имат идея за нов бизнес, или са стартирали компании преди не повече от една година. Изискването е ръководителят на кандидатстващия екип да е на не повече от 35 години. Желаетелите да участват трябва да разработят бизнес план по модел, който ще бъде на разположение на www.empower.bg през февруари. Крайният срок за подаване на кандидатурите е 1 юни, 2010 г.

Първата награда в конкурса е в размер на 100 000 лева. Тази значителна сума е солидна основа за развитието на една добра идея в успешен бизнес. В допълнение, победителите ще имат възможност да се възползват от практическите съвети от страна на опитни професионалисти.

Конкурсът се организира от фондация Empower United, в партньорство с JobTiger, Центъра за предприемачество и управленско развитие (CEED), Асоциацията за подпомагане на академичната общност (АПАО) и Маркетор. Програмата се провежда с подкрепата на Фондация Моторола, Си Ем Ес Камерън Маккена, AES (Ей И Ес) и Екобулпак. Медийни партньори на инициативата са вестник Дневник, Дневник.бг, Дир.бг и телевизия ЕВФ. Домакин на събитието е обновеният Модерен Театър.

Междуфирменната задлъжнялост може да се избегне



Захари Димитров,
zak@newbusiness.bg

Финансовата криза сериозно повлия на ликвидността на капитала, което в значителна степен затруднява бизнеса. В България между-фирмената задлъжнялост е с много сериозни размери, което не само пречи на компаниите да се развиват. Тя поставя пред сериозен риск оставането им на пазара и ги задушава в значителна степен. Това е сериозен бич, особено за малките фирми, които разчитат на оборотни средства за да движат своя бизнес. Независимо в коя сфера работите, най-вероятно имате познати, на които партньорите им дължат пари за извършени проекти. Много често, дори ваши приятели дължат пари на някой друг и по този начин веригата става трудна за прекъсване. Голяма част от маркетинг компаниите и рекламните агенции получават плащания за работата си по даден проект едва след като той отдавна е завършен. Ако поради някаква причина тези средства не пристигнат или се забавят твърде дълго е възможно да се стигне до фалит особено на малките агенции, които нямат резервни финансови ресурси. Въпреки общо приетото мнение, че банките помагат на бизнеса, в момента отпускането на нови кредити дори равни на размера на оборотните средства на дадена фирма е под санитарния минимум. Единственото на което може да се разчита е коректността на партньорите и добрата дума, че дължимите пари ще бъдат преведени по сметките, преди да е станало твърде късно.

Не само във времена на криза застраховането на плащанията е опция, която си струва да се използва.

Какво да правим?

Съществува един метод за решаване на проблема, който обаче е свързан с допълнителни разходи. Това е застраховането на вземанията. Използвайки подобна услуга малките компании могат значително да намалят риска от фалит, за сметка на по-малка евентуална печалба. Подобна услуга предоставя Българска агенция за експортно застраховане (БАЕЗ). Това застрахователно дружество е специализирано в сключването на финансови застраховки за бизнеса. Част от тях са:

- * Застраховка на плащания по продажби в България
- * Застраховка на гаранции
- * Застраховка на акредитиви
- * Застраховка на инвестиции в чужбина
- * Застраховка на плащания по сделки за износ
- * Застраховка на банкови кредити за финансиране на износа

Агенцията предлага застрахователните си продукти както на българските фирми, така и на всички търговски банки. БАЕЗ е основана през 1998 г. като акционерно дружество с едноличен собственик Република България, представлявана от Министъра на икономиката енергетиката и туризма. Съгласно Закона за застраховането БАЕЗ сключва застраховки срещу пазарни рискове за своя сметка.

Ползи за фирмите

Финансовите застраховки, предлагани от БАЕЗ предоставят ценни предимства за фирмите. Застраховките на плащания дават възможност:

- Активно и успешно да се управляват и покриват рисковете от неплащане по търговските сделки и по този начин да се осигури защита от финансови загуби.
- Компанията да повиши конкурентоспособността си, като предложи на клиентите си отсрочено плащане и застрахова в БАЕЗ риска от неплащане.
- Ефективно да се управлява финансовата ликвидност.
- Фирмата да се сдобие с надеждна оценка на финансовото състояние и платежоспособността на своите партньори.

Необходимите документи може да разгледате на сайта на агенцията на адрес: <http://www.baez-bg.com/requests.php3>.

специално създаден, за да се регулират принципите на тази дейност в България. Съгласно този закон БАЕЗ провежда държавната политика в областта на експортното застраховане, като покрива не-пазарни рискове от свое име и за сметка на държавата.

Застраховка на плащания

Застраховка срещу вътрешен търговски риск е удачна опция за предпазване на малки компании от неизрядни бизнес партньори. Предмет на застраховката са плащания по договори за продажба на стоки или предоставяне на услуги с период на отсрочване на плащането до 1 година. Покрити са търговските рискове, свързани с българския купувач, контрагент по търговската сделка. Кредитен лимит (застрахована сума) е максималният размер на покритие от Застрахователя на плащанията по договора за продажба на стоки или услуги към определен длъжник във всеки един момент по време на действие на полицата.

Застрахователното обезщетение е в размер до 85% от одобрения кредитен лимит за съответния длъжник.

Избягване на търговски рискове

Търговски рискове са тези, които са свързани с длъжника по сделката (купувача). Това обхваща:

1. Неплатежоспособност на длъжника, имаща смисъл на:

- * Обявяване на длъжника в несъстоятелност или откриване на процедура за обявяване в несъстоятелност;
- * Обявяване на длъжника в ликвидация или откриване на процедура за ликвидация;
- * Друго съдебно или извънсъдебно уреждане на задълженията на длъжника

2. Забавяне на дължимо плащане по договора от страна на длъжника повече от определения период на изчакване по причини, несвързани с изпълнението на условията по договора от страна на доставчика.

Краткосрочен риск е рискът по договори за продажба на стоки и услуги с период на отсрочване на плащанията до 1 година.

Средносрочен риск е рискът по договори с период на отсрочване на плащанията от 1 до 5 години, а дългосрочен риск възниква, когато е налице период на отсрочване на плащанията над 5 години.

- По-широк достъп до финансиране на дейността чрез прехвърляне на правата по полицата на банка.

- Съгласно Наредба № 9 на БНБ застрахователните полици, сключени от БАЕЗ за сметка на държавата се смятат за безрисково обезпечение по банкови кредити.

- Подобряване качеството на кредитния портфейл и намаляване на рисковия компонент на активите;

- Осигуряване на високо ликвидно обезпечение.

Дейност на БАЕЗ

БАЕЗ извършва дейност по два основни закона - Закона за застраховането и Закона за експортното застраховане. Законът за експортното застраховане (последна редакция ДВ, бр. 92/2004) е

Процедурата по застраховане

В зависимост от вида на желаната застраховка се подава заявка за застраховане по образец към БАЕЗ. В нея се описват данни за фирмата и нейните контрагенти. Необходимо е към заявката да се приложат заверени баланси и финансови отчети, копие от удостоверението за съдебна и данъчна регистрация и друга документация ако е необходима. При подаване на заявката фирмата плаща такса за проучване въз основа на която БАЕЗ извършва проучване на кредитоспособността на купувача, въз основа на което определя условията за сключване на полица. При подписването на полицата компанията заплаща авансова част от застрахователната премия (обикновено 70%), която се приспада от ежемесечните вноски по застраховката до нейното изчерпване.

При забавяне на дължимото плащане от страна на длъжника, застрахованият представя в БАЕЗ декларация за просрочено плащане по образец. Следва период на изчакване, след изтичането на който настъпва застрахователното събитие. В този случай застрахованият следва да представи в БАЕЗ претенция за изплащане на застрахователно обезщетение.

БАЕЗ изплаща дължимото обезщетение в 15-дневен срок след представяне на всички необходими документи за уреждане на сметата.

Рамкова застрахователна полица

Рамковата застрахователна полица в БАЕЗ покрива целия портфейл от контрагенти (български и чуждестранни), на които фирмата продава на отсрочено плащане. Рамковата застрахователна полица има няколко безспорни предимства пред индивидуалната:

- Осигурява цялостна финансова стабилност на фирмата. Практиката показва, че абсолютно безрискови длъжници и държави няма. Български износител може да е работил с някоя чужда фирма дълго време и да я познава добре. Той обаче едва ли познава клиентите на своя клиент. Ако някой от тях има финансови затруднения и не се изгължи, иначе добронамереният длъжник няма как да плати.
- Равнището на премията при рамкова полица е много по-ниско, отколкото ако полицата е индивидуална. Това се дължи на факта, че износителят дава целия си оборот на отсрочено плащане, което позволява да се понижи цената на застрахователната услуга.
- Ако износителят даде цялото си портфолио от клиенти на отсрочено плащане, в застраховката ще бъдат включени и такива, които са с относително висок и неприемлив за БАЕЗ риск, ако бъдат предложени за застраховане самостоятелно. Така рискът ще бъде разпределен между всички длъжници и вероятността плащанията от високорисковите контрагенти да бъдат застраховани нараства.

В обратния случай - при намерението си да сключат индивидуални полици, фирмата прави т. нар. негативна селекция, като предлага за застраховане единствено най-рисковите си длъжници. В този случай БАЕЗ по-трудно може да покрие рисковете от неплащане, тъй като цялостната експозиция на дружеството става с по-висок риск. Повече информация на страниците на сайта на БАЕЗ в Интернет.

Използвайки подобни продукти компаниите могат да се предпазят от сериозни проблеми с ликвидността в бъдеще. Въпреки първоначалните усилия при оформяне на нужната документация и подаване на документите, създаването на добри практики за застраховане на вземанията имат положителен аспект в дългосрочен период. /NB/



А ЗАЩО НЕ?

ПЕНСИОННА РЕФОРМА ПО ЕСТОНСКИ

**Възможността „да купим“ чужд
опит предизвика интересни
дебати за същността на
пенсионната система у нас и по
света.**

Преслав Недев

Вдигането на пенсионната възраст и необходимия осигурителен стаж, което изправи косите не само на работещите, но също на бизнеса и на синдикатите, се отлага за неопределено време. Добрата новина съобщена в четвъртък (11 февруари) министърът на труда и социалната политика Тотю Младенов. По думите му страната няма да се справи с две радикални реформи едновременно (пенсионна и здравна), особено в сложна икономическа обстановка, когато борбата с безработицата и възстановяването на пазара са основните приоритети на правителството.

„Разработването на нови политики и мерки за усъвършенстване на пенсионния модел ще продължи с широк обществен дебат след съживяването на икономиката“, категоричен е Консултативният съвет по пенсионната реформа към социалното ведомство. С две думи, управляващите не желаят да рискуват властта си с непопулярни мерки и ще дадат време както на себе си, така и на обществото, за да открият правилния път към промените.

Интересното в случая е, че намерението на кабинета да създаде нов пенсионен модел събуди доста любопитни дебати за характера на системата у нас и по света. Синдикати и работодатели се надпреварваха да дават за пример различни европейски държави, но най-често като че ли се споменаваха Естония. Парадоксът бе, че никой не си направи труда да обясни как точно е организирана пенсионната система там. Затова в следващите редове ще представя накратко какво представлява естонското социално осигуряване.

На първо място, в Естония

няма понятие „социални осигуровки“.



При естонците средствата, необходими за днешните пенсионери, идват от „социален данък”. Много по-честно понятие, оформено със Закон за социалният данък. Коментар на самият закон ще направя в друга статия, само ще спомена, че това е един от най-кратките данъчни закони, които съм виждал. Състои се само от 17 члена.

Пенсионната система на Република Естония е тристълбова, подобно на нашата, но е организирана по съвсем различен начин.

Трите стълба са следните:

1. Държавна пенсия – разходно ориентирана, състояща се от три компонента.
2. Допълнително задължително пенсионно осигуряване – понятие, добре познато и у нас
3. Доброволно пенсионно осигуряване.

I стълб. Какво представлява гържавната пенсия?

Държавната пенсия се определя от сумата на социалния данък изцяло за сметка на работодателя. Фирмите плащат 35% върху работната заплата в качеството на социален данък, от който 13% са за здравно осигуряване и 22% - за пенсии на днешните пенсионери.

Държавната пенсия се дели на две части: пенсия, зависеща от трудовия стаж (пенсия по старост, нетрудоспособност или загуба на трудоспособност) и народна пенсия. Тази, която се определя в зависимост от трудовия стаж, се състои от три части. Първата е основна, гарантирана от държавата и еднаква за всички, имащи право на пенсия, в размер на 1056 крони (около 132 лева). Втората част зависи от трудовия стаж, като всяка година от него е оценена на 48.51 крони (приблизително 6 лева). Третата, наречена „осигурителна”, се изчислява на базата на коефициент, получен от средната събираемост на социалния данък за сходни професии, отнесена към събрания среден социален данък за страната.

Право на държавна пенсия за старост в Естония получава всеки, който има трудов стаж не по-малко от 15 години.

Възможни са два варианта за пенсиониране – по-ранно пенсиониране или отсрочване на пенсионирането.

Всеки може да се пенсионира три години по-рано преди достигането на пенсионна възраст, като в този случай пенсията се намалява с 0,4% за всеки недостигащ месец. А в случай на отлагане на пенсионирането, към бъдещата пенсия се прибавят 0,9% за всеки месец над законово определената пенсионна възраст.

Ежегодно от 1 април 2002 г. пенсиите се индексират на база индекса на жизнено равнище и ръста на събираемостта на социалният данък. С други думи, един път в годината получаваната пенсия се умножава с коефициент, изчислен на основа индекса на потребителските цени, и индекса на ръста на социалният данък.

Вторият вид държавна пенсия е т.нар. „народна пенсия”. Тя се предоставя на тези лица, които нямат право на държавна пенсия, зависеща от трудовия стаж, но които са живели не по-малко от 5 години в Естония преди подаването на заявление за пенсиониране. В момента размерът и е 1268 крони (малко по-малко от 160 лв).



II стълб. Допълнително капитализирано пенсионно осигуряване.

Представлява социален данък, изцяло за сметка на работника, в размер на 2% от работната заплата. Този данък се удържа от работодателя и се превежда на данъчната администрация, която от своя страна след проверка да персоналният регистър превежда вноските на частен пенсионен фонд. Към тези 2% удържани от работните заплати бюджетът прави субсидия в размер на още 4% за бъдещата пенсия на всеки гражданин на републиката.

III стълб – Доброволно пенсионно осигуряване, на което няма да се спирам.



Какво е интересното естонско решение, касаещо вторият стълб на пенсионната система?

Естонският парламент прие промяна на закона за социалният данък, считано от 1 юни 2009 г., като отмени временно вторият стълб на пенсионната система. Т.е. естонският законодател реши, че по време на криза е по-удачно да остане 2% от доходите на хората да правят каквото искат с тях, като освен това намали и бюджетните разходи с дължимата от държавата 4 процентна добавка.

Разбира се, за да не бъде стъжнен съвсем бизнесът на частните пенсионни фондове, депутатите приеха решение, че който реши доброволно да продължи да внася пенсионни осигуровки, държавната дотация ще бъде в размер на 6 на сто. Какъв бе резултатът от това решение? Бюджетните разходи се съкратиха, в работещите останаха все пак някакви пари (колкото и да са малко, пак е нещо, защото в днешно време всяка стотинка е ценна). Единствените губещи се оказаха няколкото частни пенсионни фонда.

Официалният мотив на правителството беше, че тази мярка е временна – от 1.06.2009 г. до 31.12.2010 г., като целта е да се поддържат условията за ERM2 („евро-чакалния“ - по план Естония трябва да влезе в еврозоната на 1 януари 2011 г.) и след това да се „размрази“, но до края на годината има още време. Ако приличат малко на нас, ще наблюдаваме практиката „най-постоянното нещо е временното“.

Какво можем да използваме ние от този опит?

На пръв поглед, единственото общо между нас и Естония е само третият стълб – доброволното осигуряване. За втория стълб общото ни е, че данъчните събират парите и ги превеждат на частните фондове. Колкото до първия стълб – актюерите на НОИ сигурно биха направили изчисления дали тяхната система може да се прилага у нас. Без да съм запознат с подробностите, не виждам защо да не може. Естония е държава със застаряващо население, дори по-тежко от нашето. Като брой жители наброява по-малко от 2 милиона, младите хора масово емигрираха в Скандинавските страни.

В тази ситуация определено най-симпатичен е моментът със

„замразяването“ на вторият стълб.

Все пак това означава автоматично намаление на осигурителната тежест в размер на 5% (2,8% за работодателя, 2,2% за работника), както беше обещано в предизборната кампания на ГЕРБ, без да се засегне бюджетът. Биха се постигнали и косвени икономии от работни заплати на НАП и НОИ за обработката и администрирането на ДЗПО, а като жест към пенсионните фондове да се увеличи данъчното облекчение за доброволно пенсионно осигуряване от 10 на 15 процента.


Естествено, частните пенсионни фондове ще бъдат много огорчени, защото ще загубят законово гарантирани приходи (5% от постъпленията), но трябва ли да се съобразяваме само с 10 частни акционерни дружества, които освен това не работят ефективно? В края на краищата нали идеята беше да прилагаме пазарна икономика? Да оцелява на свободния пазар най-добрият? А не да се стига до прилагането на държавно гарантиран бизнес.

За съжаление в публичното пространство този въпрос не се поставя от никого. Дори се сондира мнението на хората за повишаване на вноските за допълнително задължително пенсионно осигуряване, обикновено за сметка

на държавното обществено осигуряване. Сега по същата схема се опитват да гарантират бизнеса и на няколкото кретащи здравно-осигурителни частни акционерни дружества, за които също едва ли може да се очаква някакво по-особено ефективно управление. Да не споменавам как заради предстоящите реформи в здравната система се регистрираха нови здравноосигурителни компании. И нормално, държавно гарантираният бизнес е хубав сигурен бизнес. Ако и на мен данъчните ми събират хонорарите и задължават клиентите да избират задължително счетоводител между мен и още няколко колеги, и аз ще се натискам за такива реформи. И при такива условия съм съгласен на всякакво сертифициране, лицензиране или регулиране на професията. Такава пазарна икономика много ми харесва, но харесва ли на клиентите?

Надявам се да се стигне до обсъждане на подобна идея, а не само до познатото ни корпоративно лобиране в полза на частните пенсионни и здравни фондове. /NB/





Collaber - споделяйте идеи и работете съвместно

Представяме ви “шесторъкия Шива” при споделяне на файлове, графики и участие в различни проекти

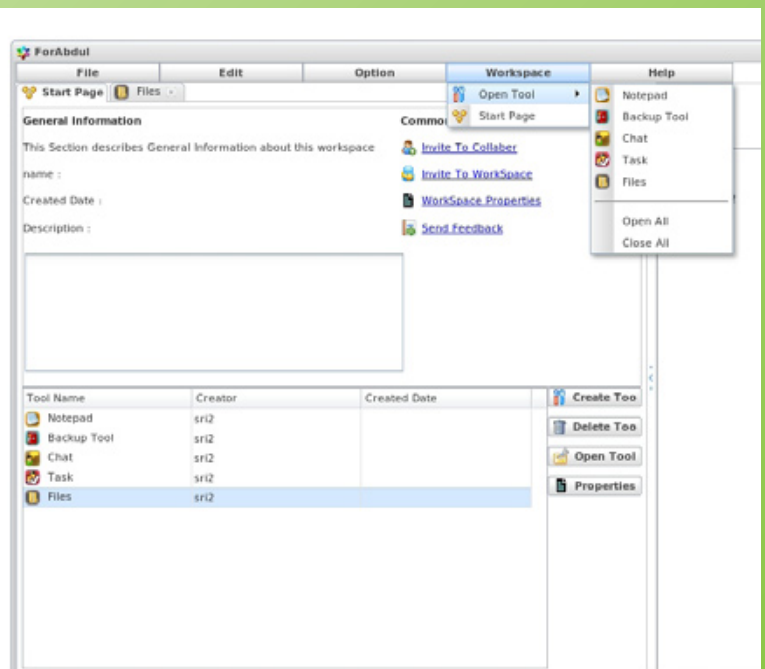
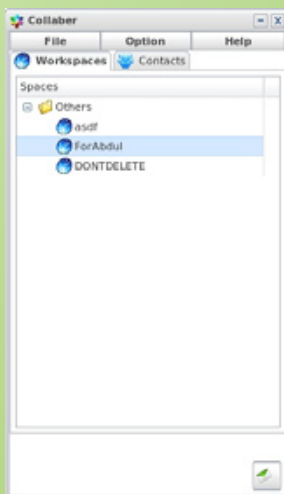
Захари Димитров,
zak@newbusiness.bg

Може би прекалено често на страниците на NewBusiness.bg ви запознаваме с различни он-лайн инструменти за съвместна работа. Като иновационно издание за бизнес, смятаме че всякакви средства които могат да помогнат на предприемачите да си свършат работата по-бързо, или да им спестят пари са от полза. Различните системи запълват различни нужди на фирмите. Някои се нуждаят от просто споделяне на файлове и сигурен чат, други от обща електронна поща. Част от предприемачите се страхуват от ИТ решенията или нямат достатъчно познания за да използват подобни продукти и услуги. За тях някои от он-лайн инструментите са сложни за употреба. Други веднага тестват и ако им върши работа превръщат иновацията в част от организационната им култура.

Collaber е един от тези инструменти, които могат да заместят скъпо струващите корпоративни решения, оптимизирайки комуникацията с вашите бизнес партньори. Въпреки, че не е безплатна за употреба услугата предоставя доста полезни възможности за сътрудничество в реално време. Това означава, че може да работите без да излизате от дома или от офиса. Системата е подходяща за внедряване в малки компании, имащи нужда от сравнително надеждна и лесна за употреба възможност за трансфер на информация и работа по проекти със своите партньори.

Collaber интегрира в себе си множество комуникационни услуги, както и такива за споделяне на данни чрез обмен на файлове, графици, чат и други.

Използването му е изключително елементарно - просто създавате работно пространство и го споделяте с желаните хора. В него са включени опции, като книга с адресите, календар, чат клиент и опция за



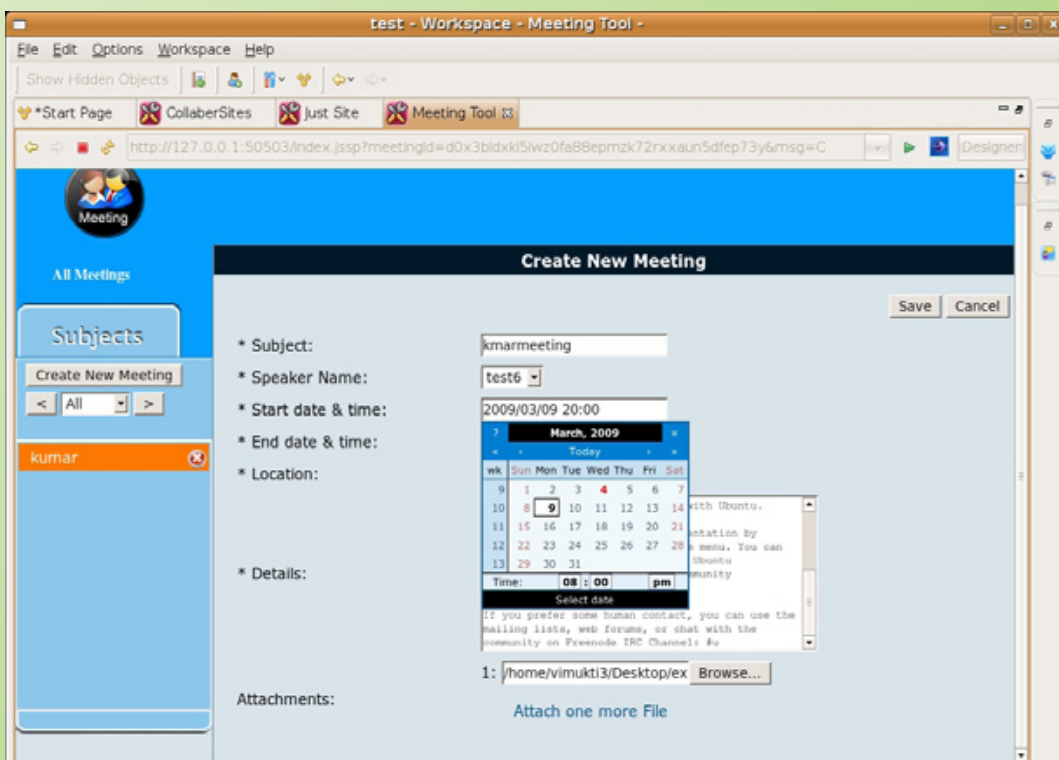
споделяне на файлове, папки, задачи. Допълнително може да съставяте интерактивни Wiki системи - например ако ви се налага съвместно да работите по дадена документация. Опцията за организиране на анкети позволява бързо вземане на решения по наболели въпроси. Контролът върху правата на достъп за всеки участник в дискусиите, също е на елементарно ниво.

Програмата е мултиплатформена, което означава, че има софтуерни клиенти за Windows, Mac и GNU/Linux базирани компютри. Съществува и он-лайн версия, за тези които желаят да я ползват по-рядко.

Как работи системата?

Въпреки, че първоначално е реализирана като пиър ту пиър клиент подобно на използваната от Microsoft - Groove, впоследствие индийската компания разработчик Vimukti Technologies минава на клиент-сървър модел на работа. При него се осигурява по надежден трансфер на данните за сметка на персоналното свързване. Данните са криптирани както на твърдия ви диск, така и по пътя до сървъра и обратно. Collaber клиентите автоматично се синхронизират с Collaber сървъра, когато се свържат към Интернет. По този начин всички промени извършени между отделните работни пространства се изпращат на останалите потребители. Както вече споменахме, идеята за споделяне на информация е организирана около работното пространство. Потребителите могат да се включват към създадени и да установяват свои работни пространства, които да споделят. Към всяко едно работно пространство се добавят различни инструменти (в момента около дузина на брой), които се ползват от потребителите. Самите работни пространства са организирани на принципа на групите които работят по даден проект, или различните отдели ако организацията ви е по-голяма. Може да добавяте или премахвате потребители към дадено работно пространство по всяко време. Всеки има различни права на достъп от гост до мениджър.

Работата с контакти в Collaber е максимално опростена



Може да създадете публична директория, в която да търсите и прибавяте всички ваши бизнес партньори. Освен потребители на програмата може да добавяте контакти от Gmail, Outlook, LinkedIn, Windows Live, Yahoo, AOL и да ги организирате за по-лесна комуникация. Всеки един от контактите може да променя своя статус, като приложението автоматично ще следи за тези промени и ще ви уведомява, ако сте включили опция за известия. Адресната книга позволява автоматичен импорт на електронни пощенски адреси от компютъра, който ползвате.

Независимо дали потребителите ви са он-лайн или оф-лайн инструмента за чат ви позволява да си

пишете бързи съобщения за да обсъждате задачите. Дискусиите пък позволяват да организирате групов чат, ако трябва инструкциите ви да достигнат до повече хора едновременно, или за провеждането на бързи брейнсторминг сесии. Инструмент за дискусии включва опция за добавяне на файлове на които да се обсъжда съдържанието. Ако някой потребител не е на линия ще получи всички съобщения, когато си включи клиента, подобно на разговорите по "Скайп". Така всеки остава

В течение на случващото се по проекта.

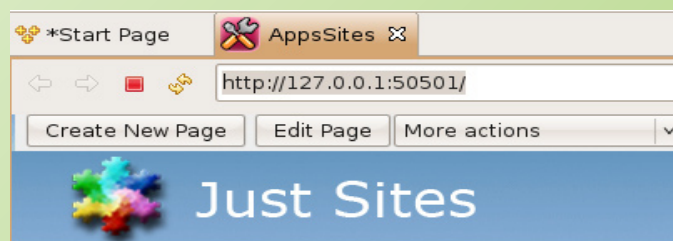
Инструмента за организиране на задачи дава възможност да се възлагат дейности на различните членове на

екипа. Той позволява всеки потребител да въвежда описание на свършената работа. Мениджърите от своя страна могат да следят прогреса на отделните задачи и развитието по тях.

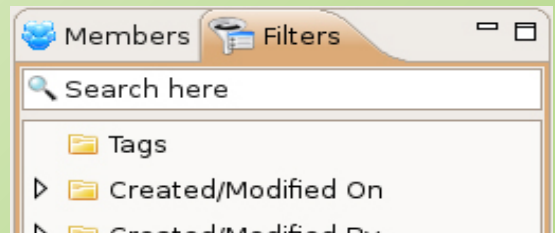
Освен задачи може да ползвате и календар, където да записвате лични и служебни събития, така че да не пропуснете някое от тях. Календарите също могат да се обменят с различни членове на проекта, за да знаят кога сте ангажирани или просто да следите техния график. Обикновените бележки, също могат да служат за бърза организация и създаване на списъци със задачи. Съвместната работа по тях позволява да виждате кой последно е работил по бележката, кога е запазена и различни етикети за ориентиране. Създаването на анкети служи за получаване на бърза обратна връзка от екипа с който работите.

Споделянето на файлове е от изключително значение при електронната обработка на документи. Макар че не е необходимо да ползвате програма като Collaber, приложението предлага допълнително ниво на сигурност при обмяната. Достъп до файловете имат единствено потребителите които ползват съответното работно пространство с активиран трансфер на файлове. Допълнително това е по-труден метод за прихващане, от писмата циркулиращи в безплатни пощенски услуги он-лайн. Освен споделянето на отделни файлове може да споделяте и цели папки. Бързината при трансфера на файловете става в зависимост от техния обем и мрежовата връзка. Допълнително може да споделяте и снимки или илюстрации вместо документи. Те могат да се разглеждат директно от интерфейса на програмата, и да служат за бързо обяснение на различни задачи.

Размяната на он-лайн линкове позволява да преглеждате различни сайтове директно от интерфейса на Collaber. По-удачно реализирана обаче е вътрешната Wiki система. С нейна помощ всички потребители на дадено работно пространство могат да работят съвместно по съставяне съдържанието на сайта. Това дава възможност за различни дейности. Например може да създадете вътрешно фирмена база данни, която да се ползва от всички служители, при възникването на сходни проблеми. Тя е полезна и в случай, че някой реши да напусне компанията ви и голяма част от знанията и опита на човека ще си заминат с него. Допълнително, в зависимост от попълването на информация в тази система, могат да се определят бонусите на отделите например. Не на последно място по важност е съхраняването и пренасянето на знания и модели на социално и професионално поведение, което помага да запазите и развиете организационната си култура.



резервни копия. Създаването на политика по управление им ще ви позволи да работите без да се притеснявате че данните ви могат да бъдат изгубени или унищожени.



Допълнително може да споделяте и снимки или илюстрации вместо документи. Те могат да се разглеждат директно от интерфейса на програмата, и да служат за бързо обяснение на различни задачи.

Резервни копия

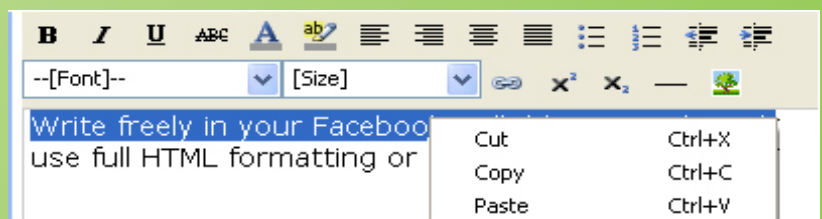
Много често се случва по грешка да изтрием важни файлове, затова Collaber включва средство за създаване на

резервни копия. Създаването на политика по управление им ще ви позволи да работите без да се притеснявате че данните ви могат да бъдат изгубени или унищожени.

Други приложения

Collaber включва собствен инструмент за създаване на допълнителни приложения, които да ползвате във вашата фирма. Той работи с десктоп версията на програмата като позволява да проектирате семпли приложения използвайки AJAX (JavaScript и HTML) технологията. С негова помощ може да интегрирате различни уеб услуги към системата като например Twitter или Facebook.

Цените на програмата варират от 30 до 50 долара на година за индивидуални потребители, и 30 долара лицензионна такса за корпоративни клиенти. Актуална информация за пакетите които се различават по включената поддръжка и място за съхранение на данните, може да откриете на страниците на програмата. Преди да закупите лицензия може да ползвате напълно функционална едномесечна пробна версия без ограничения за брой потребителите и работни пространства. За ниската си цена и многото възможности, които включва, Collaber е интересна оферта. В случай че сте дизайнер, или работите по различни проекти и се нуждаете от място където да организирате вашата информация, програмата си струва абонамента. От друга страна ако ползвате различни инструменти с които сте свикнали за да вършите работата си, не е необходимо да преминавате към нов и непознат инструмент. Тъй като работи на произволна Java платформа, се очаква в бъдеще системата да е съвместима с различни смартфони. /NB/



Задължение за регистрация при доставки на услуги, данъкът за които е изискуем от получателя - чл.97а

www.vedomost.info

Изцяло нов момент е въвеждането на задължение за регистрация по чл. 97а след 01.01.2010 г. Целта на подобна регистрация е осъществяване на контрол и отчетност и предотвратяване злоупотребите с ДДС за доставките в рамките на Общността, при които данъкът е дължим от получателя. Тази промяна е продиктувана от приемането на Директива 2008/8/ЕО на Съвета от 12 февруари 2008 година за изменение на Директива 2006/112/ЕО по отношение на мястото на доставка на услуги. Тези правила са в сила за целият Европейски съюз от 1 януари 2010 г. Какво се казва в нашият ЗДДС:

Чл. 97а. (1) На регистрация по този закон подлежи всяко данъчно задължено лице по чл. 3, ал. 1, 5 и 6, което получава услуги с място на изпълнение на територията на страната, които са облагаеми и за които данъкът е изискуем от получателя по чл. 82, ал. 2.

(2) На регистрация по закона подлежи всяко данъчно задължено лице по чл. 3, ал. 1, 5 и 6, установено на територията на страната, което предоставя услуги по чл. 21, ал. 2 с място на изпълнение на територията на друга държава членка.

(3) Данъчно задължено лице, регистрирано на основание ал. 1, се смята за регистрирано и по ал. 2 и обратното.

(4) За лицата по ал. 1 и 2 възниква задължение за подаване на заявление за регистрация по този закон не по-късно от 7 дни преди датата, на която данъкът за доставката става изискуем (авансово плащане или данъчно събитие), като данъчната основа на получената услуга подлежи на облагане с данък.

(5) Лице, което е регистрирано на основание на този член и за което възникнат основания за задължителна регистрация по чл. 96, 97, 98 и 99 или за регистрация по избор по чл. 100, ал. 1, 2 и 3, се регистрира по реда и в сроковете за задължителна регистрация или регистрация по избор."

Лице, регистрирано на основание чл. 96, 97, 98, 99, 100, 102, 132 или 133 от закона, се счита за регистрирано и на основание чл. 97а от закона (чл. 73 ал. 5 от правилника за прилагане на закона). На регистрация по чл. 97а подлежат нерегистрираните данъчно задължени по смисъла на закона лица, които:

* **са получатели на услуги** с място на изпълнение на територията на страната, които са облагаеми и за които данъкът е изискуем от получателя по чл. 82, ал. 2, или

* **предоставят услуги** по чл. 21, ал. 2 с място на изпълнение на територията на друга държава членка.

Следва да се обърне внимание на разпоредбите на чл. 97а ал. 1 и 2. Когато данъчно задължено лице получава услуга, която е с място на изпълнение на територията на страната, и данъкът по доставката е дължим от получателя за това лице, не възниква задължение за регистрация по чл. 97а в случай, че услугата е освободена от облагане с данък (например финансовите услуги по чл. 46 от закона). В тази връзка е и разпоредбата на чл. 97а ал. 2 - когато лицето е доставчик на услуга, задължението за регистрация възниква само когато предоставяните услуги са с място на изпълнение, определено по реда на чл. 21 ал. 2 от закона. Т.е., когато лицето е доставчик на услуга с място на изпълнение на територията на друга държава членка, определено по друга разпоредба (например чл. 21 ал. 4 т. 1), за това лице не възниква задължение за регистрация по чл. 97а., независимо от това, че мястото на изпълнение е на територията на друга държава членка и данъкът по услугата е дължим от данъчно задълженото лице-

получател на територията на държавата, в която е мястото на изпълнение на услугата.

За лицата, подлежащи на регистрация по чл. 97а, възниква задължението за подаване на заявление за регистрация по закона не по-късно от 7 дни преди датата, на която данъкът за доставката става изискуем (авансово плащане или данъчно събитие), т.е:

* **когато лицето е получател на услуга**, за която подлежи на регистрация по чл. 97а, заявлението за регистрация следва да се подаде не по-късно от 7 дни преди датата на настъпване на данъчното събитие по доставката. В случаите, когато лицето извършва авансово плащане за тази доставка, заявлението за регистрация следва да се подаде не по-късно от 7 дни преди датата на извършване на плащането;

* **когато лицето е доставчик на услуга** по чл. 21 ал. 2, заявлението за регистрация следва да се подаде не по-късно от 7 дни преди датата на настъпване на данъчното събитие по доставката. В случаите, когато лицето получава авансово плащане за тази доставка, заявлението за регистрация следва да се подаде не по-късно от 7 дни преди датата на получаване на плащането.

Не е необходимо предоставянето на допълнителни документи към заявлението за регистрация. Регистрацията по чл. 97а се извършва от органа по приходите в тридневен срок от подаване на заявлението за регистрация.

За регистрираните по чл. 97а лица възниква задължение за подаване на заявление за задължителна регистрация при условията и по реда на чл. 101, когато възникнат основания за задължителна регистрация по чл. 96, 97, 98 и 99. Регистрирано по чл. 97а лице може да се регистрира и по желание по реда на чл. 100.

Лицата, подлежащи на регистрация по чл. 97а следва да обърнат внимание и на &52 от преходните и заключителни разпоредби на закона, в които са разгледани случаите на извършени или получени до 31.12.2009 г. авансови плащания за доставки, данъчното събитие по които възниква след 01.01.2010 г:

-за лицата по чл. 97а ал. 1:

Когато до 31.12.2009 г. включително е направено авансово плащане по доставка, данъчното събитие за която възниква след 01.01.2010 г., и данъкът за тази доставка е изискуем от получателя, за него възниква задължение за подаване на заявление в 20-дневен срок, считано от 01.01.2010 г, и получателят по доставката е длъжен да начисли данък за стойността на цялата доставка, включително извършеното авансово плащане (при условие, че не е внесен данък по реда на действащия до 31.12.2009 г. чл. 91 ал. 3 от закона). Лицата, които са внесли данък за авансовото плащане на основание действащия до 31.12.2009 г. чл. 91 ал. 3 от закона, при настъпване на данъчното събитие по доставката начисляват данък върху данъчната основа, намалена с направеното авансово плащане, за което е внесен данъкът (съгласно разпоредбите на &53 от Преходните и заключителни разпоредби към правилника за прилагане на закона).

В случай, че данъчното събитие по въпросната доставка възникне преди датата на регистрация по чл. 97а от закона, получателят на услугата начислява данъка, дължим за доставката, в 15-дневен срок, считано от датата на регистрацията му по чл. 97а от закона.

-за лицата по чл. 97а ал. 2:

За нерегистрираните данъчнозадължени лица, които са получили авансово плащане до 31.12.2009 г. за доставка с място на изпълнение на територията на друга държава членка, данъкът за която е дължим от получателя по доставката и данъчното събитие за която възниква след 01.01.2010 г., възниква задължение за подаване на заявление за регистрация по чл. 97а от закона в 7-дневен срок, считано от 01.01.2010 г. За доставката се прилага данъчният режим към датата на възникване на данъчното събитие на доставката по закона.

По-подробна информация за промените в ЗДДС в сила от 1 януари 2010 г. можете да прочетете в този коментар.



Успял предприемач**Оливие ДЕСЮРМОН Франция**

“Нищо не е толкова трудно, колкото изглежда.”

ОБРАЗОВАНИЕ

Семейство, спорт и приятели

КОМПАНИЯ

SINEO

АДРЕС679, avenue de la République,
59000 Lille, France**E-MAIL**

contact@sineo.fr

ИНТЕРНЕТ АДРЕС

www.sineo.com

СЕКТОРРемонт и поддръжка на леки
автомобили**УСЛУГИ/ПРОДУКТИ**Безводно екологично измиване
на автомобили с използване на
биоразградими продукти**СЪЗДАДЕНА**

2004 г.

СЛУЖИТЕЛИ

200

КАК РЕШИХ ДА СЕ ЗАНИМАВАМ С БИЗНЕС?

Винаги съм искал да създам собствена компания. През 2003 г. бях мениджър на проекти в областта на информационните технологии в голяма компания в Париж. По време на топлинната вълна през лятото на 2003 г. ме осени идеята за измиване на коли без вода. Въпреки моя ентузиазъм, бях разочарован от резултатите. Макар че се пестеше вода, използваните продукти всъщност бяха токсични и замърсяващи. Това ме подтикна да създам собствена компания.

МОЯТ МОДЕЛ НА ПОДРАЖАНИЕ ЗА ЗАПОЧВАНЕ НА БИЗНЕС

Никога не съм имал само един модел. Използвал съм идеите на много хора при създаването на моя бизнес модел.

КАКВО МИ ПОМОГНА НАЙ-МНОГО?

Когато реших да основа SINEO, напуснах работата си в Париж, продадох колата си и се върнах в дома на родителите ми. Отначало майка ми изпадна в паника, но семейството ми оказа незабавна подкрепа през първите няколко месеца. Освен това срещнах предприемачи в подходящия момент, което ми бе от голяма полза. Днес баща ми, майка ми, двете ми сестри, чичо ми, братовчед ми и зет ми работят заедно с мен в SINEO.

НАЙ-ГОЛЯМОТО МИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО ДОСЕГА.

Създаването на компания, основана на устойчивите ценности, в които вярвах, а именно - опазване на околната среда, социална отговорност и непрекъснат стремеж към иновации на продукти и услуги. SINEO продължава да се развива в тези насоки.

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

... че мога да разработвам проекти, в които вярвам, както и да защитавам устойчиви ценности.

МОЯТ СЪВЕТ КЪМ ТЕЗИ, КОИТО ПЛАНИРАТ ДА ЗАПОЧНАТ БИЗНЕС

Трябва да вярвате в проекта си, да поемате рискове и да бъдете решителни.

Източник:

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