

Акценти в брой 4

<http://www.newbusiness.bg>

Малките градове са по-добри за правене на бизнес

София остана в края на класацията на ИПИ стр. 7

Волният ездач Коста

История за един младеж, неговия мотор и свободата да избираш сам пътя си .. стр. 13

Първата европейска онлайн платформа за предприемачи

Българска Мрежа на Бизнес Ангелите (<http://bban.eu/>) улеснява достъпа до средства стр. 9

Наемете служители с държавно финансиране

Или как субсидиите за заетост могат да са от полза за младия предприемач стр. 19

Google Voice – следващата стъпка в обединените комуникации

Бизнес предимствата на новата VoIP услуга стр. 22

Специално предложение

CONTACT MANAGER – ИНТЕГРИРАНИ БИЗНЕС КОМУНИКАЦИИ

<http://cntmanager.com/>

Българската софтуерна компания Busols представи ново решение за бизнес комуникации, наречено Contact Manager. Продуктът интегрира възможностите на традиционна телефонна централа, модерно VoIP – базирано телекомуникационно решение, call center и CRM (Customer Relationships Management) софтуер. Contact Manager е базиран на телекомуникационния софтуер с отворен код Asterisk, което понижава значително цената на неговото внедряване. Въпреки че използва предимствата на VoIP технологиите, Contact Manager гарантира свързаност както с VoIP – оператори, така и с традиционните телекоми и клетъчните мрежи.

Contact Manager е разработен за да отговори на нуждата от нов клас корпоративни комуникационни решения, които могат значително да оптимизират работата на служителите в една компания, да подобрят обслужването на клиентите, да дадат на мениджмънта нови възможности за мониторинг на бизнес проце-

сите и освен това – да понижат разходите за комуникация. Съчетаването на толкова много предимства е възможно, тъй като Contact Manager залага едновременно на две водещи технологични концепции: преноса на глас през Интернет Протокол (Voice over IP) и използването на приложението с отворен код. Решението може да повиши ефективността на внедренията го компания и едновременно с това – да се изплати само за броени месеци.

Contact Manager представлява напълно функционална VoIP телефонна централа, която съчетава възможностите на традиционните офисни централи с гъвкавостта на IP базираните решения. Тя може да обезпечи с телефония един офис или разклонена офисна мрежа, предлагайки модерни функционалности и подчинявайки ги на конкретните необходими на бизнеса.

За повече информация: <http://cntmanager.com/>

Редакционен коментар

Нов кабинет – нови условия за бизнес

Дара Христова

Съвсем скоро страната ни ще се сдобие с ново правителство, но кой всъщност изтегли късата клечка - гражданите или ГЕРБ – ще разберем след 4 години. Само че кредитът на доверие, който родният бизнес отпусна на новите държавници е в пъти по-кратък. Дано кабинетът „Борисов“ може „да носи“, защото този път очакванията както на предприемачите, така и на останалата част от населението, са огромни.

Всеки сектор си има неговите си проблеми, а бюджетът е един... Ако няма балансиран разчети, кредитният рейтинг на страната ни пада и оттам – пресъхва потокът на чужди инвестиции и следователно свежият кредитен ресурс става още по-недостъпен. Няма да говорим за завещаното от предишното правителство, то е ясно – корупция, неувоени европейски пари, непреодолима администрация, над 600 млн. лв. невъзстановено ДДС ...

„България може“, беше мотото на ГЕРБ от предизборната им кампания. Сега ще трябва да се поработи, за да станат реални нетрадиционните антикризисни мерки и предизборни обещания на новия финансов министър Симеон Дянков.

В условията на икономическа криза ключова задача е да се гарантира на стартиращите предприемачи запазване на макроикономическата стабилност, ниски данъчни ставки и намаляване на осигуровките. Защото ако кризата е проблем за едни, то тя е възможност за други, които след това ще дърпат икономиката на страната нагоре. Един познат преди време ми каза „ако видиш вълна, научи се да караш сърф“. Защото всяка промяна би могла да бъде за добро и едва ли новият кабинет ще има по-добра възможност да стъпи на дъската и да се впусне по вълните ...

А като начало – защо не да направи условията за откриване на нова фирма по-лесни ...

Мисъл на броя: „Може и да не забележиш, че делата ти вървят добре, но данъчната служба ще ти го напомни.“

Стартъп на броя

Уеб дизайн България Груп ООД (<http://www.webdesign-bulgaria.com/>)



Цялостни онлайн решения за бизнеса. Всичко в едно. Планиране, анализиране, уеб-дизайн, SEO оптимизация, сигурност, уеб-хостинг, реклама в Интернет.

Да имаш уеб сайт днес вече не е достатъчно за развитието и разширяването на бизнеса. Конкуренцията във всяка една бизнес ниша се развива и осъвременява своите методи за просперитет, като влага голям процент от бюджета за Интернет маркетинга в борбата за спечелване на челни позиции в световните търсещи машини (търсачките). Именно затова от екипа на Уеб дизайн

България Груп посочват, че една фирма за уеб дизайн вече не може да си позволи просто да прави сайтове, а трябва да може да създава цялостни онлайн решения, които носят добавена стойност на клиентите.

„Ние сме от малкото фирми на пазара, които предлагат най-важните комбинирани уеб услуги в сборни пакети. За развитието на вашия бизнес чрез Интернет, ние включваме всичко, което ви е необходимо - изработка на фирмени бизнес сайтове, цялостна старателна SEO оптимизация за търсачките безплатно (включена в цената), рекламни кампании и популяризиране. За нашите клиенти наемаме висококачествен уеб хостинг от САЩ на световно ниво и защитаваме клиентските сайтове максимално“ - посочва Веселин Тодоров, който е сред създателите на компанията. Повече за екипа на Уеб дизайн България Груп можете да прочетете тук: <http://www.webdesign-bulgaria.com/aboutus.html>

Каленгар на управителя

До 31 юли:

ЗМДТ

1. Внасяне на окончателния годишен (патентен) данък за третото тримесечие на 2009 г.

ЗКПО

1. Деклариране и внасяне на данъците при източника по ЗКПО.

2. Внасяне на данъка върху дейността от опериране на кораби за месец юни.

ЗДДФЛ

1. Внасяне от платяца на дохода на окончателните данъци за начислени/изплатени доходи по глава шеста от ЗДДФЛ.

2. Деклариране от платяца на дохода на окончателните данъци за начислени/изплатени доходи по глава шеста от ЗДДФЛ.

3. Внасяне от работодателя на авансовия данък, определен по реда на чл. 42, ал. 6 от ЗДДФЛ върху brutния размер на сумата от частичните плащания по трудови правоотношения, ако през юни са направени само частични плащания.

Юли 2009 г.

Кодекс за социално осигуряване

31 юли

Внасяне от осигурителя на осигурителните вноски за държавното обществено осигуряване и допълнително задължително пенсионно осигуряване върху начислени през месец Юли 2009 г. вознаграждения, които не са изплатени до края на същия месец

Наредба за обществено осигуряване на самоосигуряващите се лица и българските граждани на работа в чужбина

Закон за гарантираните вземания на работниците и служителите при несъстоятелност на работодателя

31 юли

Внасяне от работодателя на вноските за фонд „ГВРС“ върху начислени през месец Юли 2009 г. вознаграждения, които не са изплатени до края на същия месец

Закон за здравното осигуряване

31 юли

Внасяне от осигуряващия на здравноосигурителните вноски върху начислени през месец юли 2009 г. вознаграждения, които не са изплатени до края на същия месец

31 юли

Внасяне на здравноосигурителните вноски за лицата в неплатен отпуск през месец Юни 2009 г., които не са подлежали на осигуряване на друго основание

Наредба № Н – 8 от 29 Декември 2005 г.

31 юли

Подаване на Декларация образец № 6 от работодателите, осигурителите и техните клонове и поделения за дължимите през месец Юли 2009 г. задължителни осигурителни вноски и вноски за фонд „ГВРС“

Editorial Network:

Дара Христова

Люба Славова

Александър Александров

Захари Димитров

Росен Цветков

+359 885 90 52 99

+359 898 60 61 12

+359 888 55 61 17

info@newbusiness.bg

Кризата е възможност за малките и средните фирми

Любомир Дацов, заместник-министър на финансите в оставка пред NewBusiness.bg

По принцип кризата не е определяща за бизнес климата, защото той се създава от държавата (общини, централна и съдебна власт). От тази гледна точка от ключово значение е правенето на реформи.

В същото време, пестенето на държавните разходи, за което толкова се говори в момента, не означава извършване на реформи. Иначе световната практика щеше да показва, че промените стават в период на икономически растеж. Само че, реалността е съвсем различна - реформите са факт когато си притиснат в ъгъла и нямаш друг изход. Така става не само в България, но и навсякъде по света. Обикновено заради това се казва, че сътресенията на международните финансови пазари са не само негативни явления, но и представляват възможност за всички онези хора, които знаят и искат да направят нещо, кризата е възможност да направят нещо по-добро. Сами по себе си, пазарните затруднения са еднакви за всички, те не променят бизнес средата, която всъщност създава главоболия на фирмите. Тази среда се формира от нивото на данъците и работата на данъчната служба, от ефективността на администрацията и съдебната власт, както и от това дали има гаранция за кредиторите, как функционира цялостно държавата и какво е поведението на общините.

Например, нашата страна е с едни от най-ниските налози. Ако някой иска да плаща ДДС 10 или 15%, то той трябва да е готов да финансира 100% разходите за образование или здравеопазване. А нашият бизнес няма от какво да се оплаква по отношение на данъците.



Ако трябва ли да търсим позитиви от международната финансова криза за фирмите, то всяко дружество, което е имало добро бизнес планиране, може да устои на сътресенията. Както може да покаже световната практика, тези които са достатъчно находчиви успяват. Всъщност кризата е възможност най-вече за малките и средните фирми. Обикновено, когато е стабилна икономиката, е много трудно да се изместят големите компании от пазара. Но когато има криза, тези които са по-гъвкави и адаптивни към ситуацията, печелят нови позиции. Опитът на България е малък. Наистина около 20 години сме с пазарна икономика, но имаше моменти, в които тя работеше по съвсем други правила. Това показва, че именно едрият бизнес възниква точно по време на международни пазарни сътресения, когато старите големи дружества фалират и има разместване на богатството, наблюдава се преориентация на търсенето на потребителите и техните предпочитания. При тази ситуация, който е по-добър, бърз и по-гъвкав, той се ориентира. Хубавото на това нещо е, че всеки трябва да си плати цената. Кризата е общо взето реакцията на природата и икономиката спрямо тези, които не са били балансиращи са били недалновидни. Това си е един вид божие наказание.

Стига да имаш добра идея, сега е чудесен момент да започне бизнес. Не е въпросът дали е добър бизнес, а дали имаш възможност. От друга страна обаче е трудно точно в условията на криза да стартираш тотално ново начинание, ей така от нулата. В този смисъл кризата е възможност за съществуващите фирми да се реструктурират и да се нагодят към новите обстоятелства.

НОВИНИ

Обявиха процедура за стартиращи предприемачи по ОП Конкурентоспособност

Министерството на икономиката и енергетиката – Управляващ орган на Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013 г. и Междинното звено - Изпълнителна агенция за насърчаване на малките и средните предприятия, обявяват продължаване на етапа по набиране на проектни предложения по открита процедура за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ без определен срок за кандидатстване: 2007BG161PO003/1.1.1-01/2007: „Подкрепа за създаване и развитие на стартиращи иновативни предприятия“ и открита процедура за подбор на проекти, покриващи определени изисквания за качество без определен срок за кандидатстване BG161PO003-1.2.01 „Подкрепа за създаване на технологични паркове“.

Продължаването на етапа по набиране на проектни предложения по откритата процедурата за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ 2007BG161PO003/1.1.1-01/2007 „Подкрепа за създаване и развитие на стартиращи иновативни предприятия“ е без определен срок за кандидатстване и е с общ размер на безвъзмездната финансова помощ 27 219 586,11 лева. Началната дата за подаване на документите е 20 юли 2009 година. Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия кани желаещите да представят проектни предложения по Приоритетна ос 1: „Развитие на икономика базирана на знанието и иновационни дейности“, област на интервенция 1.1. „Подкрепа за иновационни дейности в предприятията“, операция 1.1.1. „Подкрепа за създаване и развитие на стартиращи иновативни предприятия“, като ОБЯВЯВА продължаване на етапа по набиране на проектни предложения по процедура за подбор на проекти: 2007BG161PO003/1.1.1-01/2007 „Подкрепа за създаване и развитие на стартиращи иновативни предприятия“.

Основната цел на процедурата е да увеличи броят на успешно стартиралите иновативни предприятия, като предостави подкрепа в най-рисковата фаза на тяхното развитие, а именно в етапа на разработване на базисния иновативен продукт или процес на фирмата в неговата пред-пазарна подготовка – до разработването на опитен образец. Повече информация за програмите, процедурите, както и нужните документи можете да откриете на <http://eurofunds.bg/>.

НАП праща SMS-и за неплатени данъци

Националната агенция за приходите (НАП) започва кампания за уведомяване на 538 представители на фирми и физически лица за дължими данъци и осигурителни вноски чрез телефонно обаждане и кратко съобщение (SMS). Акцията се провежда пилотно в национален мащаб.

Целта на програмата е да се стимулира заплащането на дължимите данъци и осигурителни вноски, както и да се спести време за клиентите и разходи за администрацията по уведомяване на лицата за просрочените им задължения. Стационарните и мобилни телефони са селектирани от данъчните декларации на клиентите на НАП. По програмата, чрез телефонно обаждане, ще бъдат уведомен 298 длъжници за задължения в размер на 92 873 362 лв., а чрез SMS-и - 240 представители на фирми и физически лица за задължения в размер на 17 641 056 лв.

Изпращането на SMS-ите ще става чрез автоматизирана електронна система. Получаването на всяко съобщение ще е еквивалент на връчване на писмена покана чрез обратна разписка, или посещение на публичен изпълнител на място. Телефонните обаждания ще се реализират от служителите на дирекция „Информационен център“ в Централно управление на НАП. Ако длъжникът отговори на обаждането от НАП, това ще е равносилно на връчване на покана от публичен изпълнител. Кампанията за уведомяване на длъжници чрез SMS и телефонен разговор е част от мерките на НАП за повишаване на събираемостта и подобряването на контрола.

Oracle представя Oracle Fusion Middleware 11g

В началото на юли Oracle официално обяви новата версия на продуктовете си линия Fusion Middleware - Oracle Fusion Middleware 11g. Новата инфраструктура за приложения подобрява значително гъвкавостта и интелигентността на бизнес продуктите, като едновременно с това позволява на организациите да използват нови хардуерни и софтуерни продукти с цел по-голяма ефективност на IT решенията и икономия на разходите. Освен това версия 11g предлага повече функционалности за цялата продуктова линия, включително новаторски възможности в Oracle SOA Suite, Oracle WebLogic Suite, Oracle WebCenter Suite и Oracle Identity Management.

Oracle Fusion Middleware 11g интегрира съвременните изисквания за приложна инфраструктура, която цели да улесни разработките, архитектура, насочена към услугите (Service-Oriented Architecture - SOA), динамичното виртуализиране на ресурсите (cloud computing), преобразуването на бизнес процесите и сигурността на услугите (Service-Oriented Security), посочват от Oracle.

Световната банка критикува агенцията ни за инвестиции

България почти не полага усилия, за да привлече чужди инвестиции, е извода от доклад на Световната банка за привличането на чужди инвестиции, цитиран от "Дойче веле". Докладът на авторитетната институция сравнява работата на специалните агенции в 181 държави, отговарящи за инвестициите. Само 10 от тях са в състояние така да си сътрудничат с чуждестранните компании, че да привлекат техните проекти на своя територия.

Австрийската Националната бизнес агенция е на първо място, след нея се нареждат тези на Дания, Швеция, Германия, Канада и Великобритания. В категорията на отлично опериращи инвестиционни агенции попадат и страни като Бразилия, Ботсвана, Колумбия и Турция. Някои от източноевропейските агенции според доклада се доближават до най-високото световно ниво, други обаче са на дъното на класацията. Водещи са Латвия и Литва.

На Балканите с много добри резултати са агенциите в Хърватия, Сърбия и Македония. България попада в група на държави със средни резултати, заедно с Албания, Босна, Черна гора и Словения. По принцип 70% от държавите в света пропускат възможността да привлекат гостатъчно инвестиции и да създадат нови работни места, а това е особено важно в условията на всеобща икономическа криза, пише в доклада.

Пазарът на мобилни приложения ще достигне този на уеб сайтове през 2020 г.

Пазарът на мобилни приложения ще достигне по обем този на Интернет сайтовете през 2020 г., обявя аналитичната компания GetJar. Този сегмент получи силен тласък през последните години с появата на онлайн магазини, като AppStore на Apple, в които независими разработчици могат да продават свои програми за iPhone или iPod.

Според основателя и изпълнителен директор на GetJar Иля Лаурс, броят на мобилните приложения ще достигне 100 000 още в края на 2009 г., като след това разработката на нови програми ще започне постепенно да намалява. Все пак анализаторът добавя, че през следващите десет години броят на достъпните на пазара такива приложения ще стане 10 милиона. От GetJar посочват, че към момента на този нов пазар са се появили прекалено много разработчици, които инвестират в екип и маркетинг, но все още нямат гаранции за възвръщаемост. Около 90% от разработчиците обаче няма да се наложат и ще трябва да връщат вложените в проектите си средства.

НОВИНИ

НАПИ утвърди тръжни документи по 2 оперативни програми

Надзорният съвет на НАПИ утвърди документите за откритите процедури по Оперативна програма „Транспорт“ и Оперативна програма „Регионално развитие“, съобщиха от пресцентъра на институцията.

Документацията касае откритите процедури за възлагане на обществени поръчки за определяне на изпълнители на строителството и консултантските услуги по строителния надзор, в това число и тези за определяне на изпълнител и консултант по надзор на строителството на АМ „Тракия“. В изготвените и одобрени от Надзорния съвет на агенцията документи са отразени забележките на Управляващите органи на двете оперативни програми – съответно в Министерство на транспорта и в Министерство на регионалното развитие и благоустройството, и са съобразени с препоръките на Агенцията по обществени поръчки. Тръжната документация изцяло е съобразена с директивите на Европейската комисия, уточняват от пътната агенция. В изискванията към участниците не съществуват дискриминационните условия, заради които през декември миналата година ЕК препоръча да се отменят търговете за АМ „Тракия“. Всички открити процедури, касаещи двете оперативни програми „Транспорт“ и „Регионално развитие“, ще се провеждат по утвърдената типова тръжна документация.

Границата на бедност вече е 185 лв.

Месечната издръжка на българите, които живеят на границата на бедността, е достигнала близо 185 лв. през юни, сочат данните на Института за социални и синдикални изследвания към КНСБ. Въпреки намалените цени на тока и парното, профсъюзът отчита замразяване на работните заплати, намаляване на потреблението и повишаване на безработицата.

През лятото по-евтини са станали зеленчуците, яйцата и млякото, но спрямо миналата година тези продукти са поскъпнали с няколко процента. По-високи са цените на цигарите, грехите и транспорта. За сметка на това почивката на море вече излиза средно с 2.5% по-евтина заради намаленото търсене. България все още е с инфлация над средната за Европа, а равнището на безработица по данни на КНСБ надхвърля официалната стойност от 7.3 процента за юни. Най-големият проблем е, че от януари до април осигуряващите се българи са намалели със 140 хил. души, посочи Любен Томев, директор на Института за социални и синдикални изследвания към КНСБ. „Икономическият климат продължава да се влошава, пътуването към дъното на рецесията продължава и положително развитие следва да се очаква най-рано от средата на 2010 година“, коментира Томев.

Кризата ще ни мъчи поне още година

Икономическата криза у нас ще се задълбочи през следващите месеци и реално подобрене може да се очаква чак през второто полугодие на следващата година, показва анализ на Икономическия и социален съвет. Затова социалните партньори в организацията очакват от новото правителство да изготви нова антикризисна програма. Синдикатите настояват да се запази заетостта в тежко засегнатите предприятия и да се обърне специално внимание на българите, които се завръщат от чужбина.

Експертите са притеснени от факта, че за първите пет месеца на годината чуждестранните инвестиции у нас са намалели с 54% спрямо същия период на 2008-а. Забавянето на икономическите процеси и спада в брутният вътрешен продукт ще продължат и догодина, затова социалните партньори предлагат да се ускори изграждането на инфраструктурата, да се намалят лицензионните режими за бизнеса, както и да се насърчи комасацията на земеделска земя. „Възможност, която България още не е усвоила, е продажбата на т. нар. предписани емисионни единици по Протокола от Киото. Максималният размер на такива потенциални приходи възлиза на внушителната сума от 1 млрд. евро“, коментира Димитър Бранков от Българската стопанска камара. Не по-малко важно е новата власт да насърчи връщащите се от чужбина българи да останат и да се интегрират в родния пазар на труда. Според експертите само от работещите в Испания около 180 хиляди души - над 10000 човека вече са се завърнали в нашата страна.

Обучение за здравословни и безопасни условия на труд в София

Днес в столичния Бизнес Център „Андромеда“ (бул. „Цар Борис III“ №168, ет.3, офис 31) ще се проведе обучение на тема: „Управление на здравословните и безопасни условия на труд (ЗБУТ) в съответствие с националното законодателство“. Събитието се организира от БГ Серт Регистър ООД.

Курсът е предназначен за комитети, групи и отговорници (лица) по Условия на Труд в организации от всякакъв тип. Ще бъде разгледано актуалното законодателство в областта на Закона за безопасни условия на труд, включително новия Закон за инспектиране на труда. Ще бъдат коментирани и практическите примери за осигуряване на съответствие с нормативните изисквания към организациите.

Освен това на участниците ще бъдат предоставени примерни образци и указания за изготвяне на документи, необходими на фирмите за осигуряване на здравословни и безопасни условия на труд и изискваните от дирекция областна инспекция по труда - при извършване на проверки.

Европейската комисия се заема с образователната мобилност

Публична дискусия на повече възможности за образование в чужбина за млади европейци започна Европейската комисия от вторник. В обсъждането могат да се включат всички граждани на общността, като изпратят мнението си по Интернет или като споделят предложенията си писмено до Брюксел.

Инициативата е по повод публикуваната на 8 юли Зелена Книга за стимулирането на мобилността сред студентите в Европа. Документът постави редица въпроси по темата, между които: Как да се убедят повече млади хора да посещават образователни и квалификационни курсове в чужбина? Какви са пречките за по-голям обмен? Как могат всички участници в процеса - Комисията, страните-членки, регионите, образователните институции, неправителствени организации, да обединят усилията си за по-голяма мобилност на образованието?

Всеки, който иска да сподели идеите си с комисията, е достатъчно да изпрати предложенията си на електронна поща eac-green-paper-mobility@ec.europa.eu или да пише на адрес:

Green Paper, DG EAC/B3, MADO 11/14, European Commission, B-1049 Bruxelles

Другият вариант е да се попълни специалният въпросник на страницата на Европейската комисия, Дирекция "Образование и култура" (на адрес: http://ec.europa.eu/dgs/education_culture/consult/mobility_en.html)

Стартира нова система за онлайн резервация на автобусни билети

Официално стартира Busticket.bg – уеб услуга за онлайн резервации на автобусни билети за пътувания на територията на България, съобщиха от АИ Би Ес България. Разработеният от компанията софтуер дава възможност на фирмите превозвачи да стъпят на Интернет пазара, като предложат на потребителите бърз, лесен и удобен начин за резервация и покупка на билети в реално време. С него пътниците вече имат възможността да се възползват от удобството да изберат мястото си в автобуса и да направят резервация от своя дом или офис.

Busticket.bg стартира официално на 14 юли като засега обслужва продажбите на Глобал Биомет, която сред водещите транспортни компании в страната. Системата дава информация за заетостта на автобусите в реално време и предлага възможност на клиентите да изберат и резервират предпочитано място в автобуса.

Реализирането на модул за онлайн продажба на автобусни билети е естественото развитие на разработената от АИ Би Ес България Системата за управление на автобусни превози - цялостно софтуерно решение за управление на дейността по превоз на пътници и продажбата на билети, посочват от компанията.

НОВИНИ

4 млн. сметки са платени в универсалните каси на ИЗИПЕЙ за първите шест месеца 2009 г.

Близо 4 пъти повече плащания са извършени в касите на ИЗИПЕЙ за първото шестмесечие на 2009 г. спрямо същия период на миналата година. От 1 януари до 30 юни броят на транзакциите е достигнал близо 4 милиона, спрямо 934 хил. за първото шестмесечие на 2008 година. Общата сума на извършените транзакции за този период надхвърля 179 млн. лв. Най-голям процент от тях отново постъпват към ЧЕЗ и БТК. ИЗИПЕЙ разполага с 82 собствени каси, а в партньорство с други организации техният брой надхвърля 900.

„Не сме изненадани, че броят на плащанията отбелязва такъв висок ръст, тъй като офиси на ИЗИПЕЙ има на практика в цялата страна. Те са удобни и достъпни и са съобразени с традиционните за голяма част от българите предпочитания да плащат сметките си на каса“, обяснява Георги Маринов, Изпълнителен директор на ИЗИПЕЙ. „Освен това в касите на ИЗИПЕЙ потребителите имат възможност да спечелят безплатна сметка за ток, вода, парно, телефон, интернет и гр. До момента сме платили сметките на над 1200 българи, като амбициозната ни задача е да спестим част от битовите разходи на над 14 000 наши клиенти“, допълва той.

Промоцията „Безплатна сметка“ стартира на 25 май 2009 г. и ще продължи в рамките на една година. Всеки ден между 20-то и 5-то число във всеки от офисите на компанията един потребител ще печели една безплатна сметка. Изборът става на случаен принцип, а условието за участие е потребителите да имат минимум 3 регистрирани сметки. Регистрацията е лесна и напълно безплатна. На потребителите е необходимо само да разполагат с абонатните номера на сметките, които желаят да платят и да предоставят телефонен номер. ИЗИПЕЙ е част от холдинга „Датамакс системс“ специализиран в изграждането на интегрирани информационни системи. Услугите, които холдинга предоставя дават на потребителите възможността да избират между различните видове плащания – касово, безкасово, чрез SMS и на банкомат.

Съдът потвърди нарушение на Пловдивския панаир

Върховният административен съд в петчленен състав потвърди решение на Комисията за защита на конкуренцията от октомври 2008 г., с което бяха наложени две санкции на обща стойност 300 000 лв. на Международен панаир Пловдив АД, за нарушения по чл. 18, т.1 от Закона за защита на конкуренцията, свързани с налагане на нелоялни търговски условия и ценова злоупотреба.

Тогава производството на КЗК установи, че гружеството се е възползвало от естествено монополното си положение при предоставяне на услугата „право на изграждане“, без която не е възможно да бъде осъществено изграждането на изложбени конструкции, като е повишило цената на услугата само спрямо конкурентните фирми, а е запазило своята пакетна цена за право и изграждане на изложбени конструкции. Съдът подкрепи изводите на КЗК, че вследствие стесняването на маржа, услугата изграждане на изложбени конструкции се предоставя при липса на реална конкуренция.

Освен това според експертите от КЗК, липсват ясна регламентация и предварително определени условия в кои случаи гружеството може да откаже да склучи договор за изграждане на изложбена конструкция с външна фирма, което представлява злоупотреба с господстващо положение чрез налагане на нелоялни търговски условия. Решението на ВАС е окончателно и не подлежи на обжалване.

Обучение за възможностите за финансиране по мерки 121 и 123

На 22 и 23 юни (сряда и четвъртък), в сградата на Българска Търговско Промислена Палата на ул. Искър №9 ще се проведе обучение на тема „Възможности за финансиране по мерки 121 и 123, Програма за развитие на селските райони“. Събитието ще започне в 8.30 часа, а таксата за участие е 390 лв. (с включен ДДС).

Всеки участник ще получи информационен пакет с презентации и допълнителни материали, издания на Представителството на ЕК в България, Министерство на земеделието и храните, Държавен фонд „Земеделие“, CD и удостоверение. Заложено е разглеждането на практически казуси и упражнения за попълване на заявления и бизнес план за кандидатстване по мерки 121 и 123 от Програмата за развитие на селските райони.

Предвидени 2 кафе паузи и обяд за всеки от двата дни на обучението. Повече информация има тук: <http://sme.ograconsulting.com/>

"Местни условия за правене на бизнес"

За първи път в България се изготви изследване на условията за правене на бизнес на местно ниво. Институтът за пазарна икономика разработи методология, направи социологическо проучване и след преглед на настоящите условия за правене на бизнес изготви класация на областните градове.

Индексът "Местни условия за правене на бизнес" има за цел да изследва различията в бизнес средата на местно ниво и да посочи къде в България е най-лесно да се прави бизнес от административна/регулаторна гледна точка. Индексът включва всички 28 области в България, представени от един град - най-големия в общия случай (областният център).

Индексът изследва административната тежест за бизнеса под формата на данъци и такси, регулации, качество на административните услуги и корупция.

Резултатите показват, че липсват градове, които да получават най-високи оценки по всички индикатори. Градовете, които заемат най-предни позиции, се представят добре по едва два от индикаторите и на средно ниво по останалите. Това означава, че дори и градовете с най-добрите към момента условия за правене на бизнес трябва да работят още за подобряване на бизнес средата. Малките градове се представят по-добре в индекса, главно поради високите нива на корупция и проблемите при предоставянето на административни услуги в големите градове. Това важи в най-силна степен за София и Варна, където именно тези показатели дърпат крайното им класиране надолу. На първо място в Индекса се класира Търговище, следван веднага от Враца и Габрово. Въпреки липсата на първа позиция по който и да е отделен основен индикатор, Търговище се представя отлично при нивото на местните такси (3-то място) и корупцията (2-ро място) и на сравнително добро ниво по останалите индикатори, което предопределя и първата му позиция в крайното класиране.

НОВИНИ

Нова версия на WinMag с митническо деклариране по електронен път

Бизнес Софтуер Дистрибутор предложи на пазара нова версия на продукта WinMag на Унисофт. Решението включва нови възможности за електронно митническо деклариране на режим Износ от 1 юли 2009 г. според изискванията на Наредба №5 от 29.06.2006 г. на Министерство на финансите. Декларирането по електронен път ще се извършва по същия начин, както е и режим Транзит.

WinMag е универсален митнически софтуер за попълване на необходимите митнически документи и информационна система с митническа тарифа и основните нормативни актове, регулиращи вносно-износния режим на Република България. WinMag е съвременен, надежден, проверен в практиката от редица големи и по-малки фирми софтуер за обработка на митнически декларации и на групите митнически бланки и формуляри, необходими при внос, износ и транзит на стоки.

В новата версия на продукта съществуват два варианта на деклариране: 1. Чрез въвеждане на информацията в Интернет страницата на Агенция Митници (система DTI – попълване на PDF файл, който се подписва с Електронен подпис). Съществува вариант в системата DTI да може да се прикачи предварително изготвен файл във формат XML. Файлът се генерира от програмен продукт WinMag и отговаря на новия формат за режим ИЗНОС. 2. Чрез връзка тип “система-система” (B2B) между информационната система на икономическия оператор и митническата информационна система.

Електронното подаване чрез връзка тип “система-система” се осъществява посредством VPN връзка между програмния продукт WinMag B2B и сървърите на Агенция Митници. WinMag работи с Windows 98/NT/2000/XP/2003/Vista/2008 и е в пълно съответствие с Българската интегрирана митническа информационна система (БИМИС). Тя е една от утвърдените митнически програми на българския пазар. Повече информация за продуктите на Унисофт можете да намерите на сайта на дистрибутора (<http://www.bsd.bg/unisoft-software>).

Cisco: Глобалният IP трафик ще се увеличи петкратно до 2013 г.

Мрежовият гигант Cisco обяви резултатите от прогнозното си проучване Cisco Visual Networking Index (VNI) за 2008 - 2013 г. То потвърждава, че потреблението на широколентов Интернет и глобалният IP трафик продължават да растат с бързи темпове, което се дължи на разширеното използване на интерактивни медии и резкия скок в употребата на видео съдържание чрез различни устройства. Прогнозата показва, че глобалният IP трафик ще нарастне петкратно до 2013.

Целта на проучването Cisco VNI е да се предвиди потенциалният ръст на глобалния IP трафик. Прогнозите на Cisco са базирани на анализ и моделиране на предположения, изготвени от независими анализатори. Ето и някои акценти от изследването:

- Очаква се глобалният IP трафик да се увеличи петкратно от 2008 г. до 2013 г., като през 2013 г. той ще достигне 56 екзабайта на месец.

- До 2013 г., годишният глобален IP трафик ще достигне две-трети от зетабайта или 667 екзабайта. (Зетабайтът е равен на трилион гигабайта).

- IP трафикът в Северна Америка ще достигне 13 екзабайта на месец до 2013 г., изпреварвайки с малко Западна Европа, където трафикът ще достигне 12,5 екзабайта на месец. В Азия и Тихоокеанския регион IP трафикът ще нарастне до 21 екзабайта на месец.

Близкият Изток и Африка ще реализират най-бърз растеж с комбиниран годишен темп на развитие от 51%, достигайки 1 екзабайт на месец през 2013 г.

- Двигател на растежа ще бъде видеото.

До 2013 г., общият дял на всички видео формати (телевизия, VoD, интернет видео и P2P) ще надхвърли 90% от световния потребителски IP трафик. Трафикът за видео комуникации (видео разговори и моментни съобщения) ще се увеличи 10 пъти от 2008 г. до 2013 г. Мобилният трафик на данни почти ще се удвоява всяка година от 2008 г. до 2013 г., нараствайки 66 пъти между 2008 и 2013 г. Делът на видеото ще бъде почти 64% от общия световен мобилен трафик на данни през 2013 г. (Мобилното видео е най-бързо развиващата се категория, измерена в проучването Cisco VNI). Тук можете да видите клип по темата:

http://www.youtube.com/watch?v=VT74MPxv62Y&eurl=http%3A%2F%2Fnewbusiness.bg%2Findex.php%3Fpid%3Dvewnews%26code_no%3D32&feature=player_embedded

СуперХостинг.БГ зае първото място по брой хостнати домейни на българския пазар

Компанията за хостинг услуги СуперХостинг.БГ (<http://www.superhosting.bg>) преги броени дни зае първото място по брой хостнати домейни на българския пазар, според данни от международната организация WebHosting.Info. Както е видно от сайта <http://www.webhosting.info/>, към момента СуперХостинг.БГ хоства 14 008 домейна и заема пазарен дял от 9.5567 процента (в статистиката не са включени .bg и .eu домейните). Сегмица по-рано компанията е имала 13 942 поддържани домейна и е заемала 9.5391 % от пазара, а в средата на юни тези показатели са били съответно 13,598 и 9.3319 процента. Следващите три поред фирми в класацията са съответно с пазарен дял от 9.5226 %, 5.3316 % и 4.5471 процента.

WebHosting.Info е най-големият портал за изследване и статистика в сферата на уеб услугите, включително хостинга, регистрацията на домейни, центровете за данни и гр. в целия свят. Сайтът представя най-важните тенденции в този бранш, разпределени по отделни държави, по имена на домейни, уеб сървъри, операционни системи и гр. Към момента WebHosting.Info осъществява мониторинг на над 35 милиона домейна, 1,3 милиона DNS сървъра, 35 000 хостинг компании и около 2 милиарда IP адреса.

„През последните години СуперХостинг.БГ акцентира силно върху развитието на услуги с добавена стойност, предлагани в комбинация с хостинга, както и високо ниво на поддръжка, която е достъпна 24 часа в денонощието и седем дена в седмичата, по различни комуникационни канали. Именно тези фактори, комбинирани с активна маркетингова политика, обясняват бързото развитие на компанията.

Gartner включи Radware сред визионерите в своя Магически квадрант за сектора на IPS решенията

Водещата аналитична компания Gartner постави доставчика на интегрирани бизнес решения Radware сред визионерите в своя Магически квадрант Magic Quadrant за сегмента на системите за превенция на мрежови атаки (IPS - Intrusion Prevention System). У нас решенията на Radware се предлагат от системния интегратор eFellows (<http://www.efellows.bg>), който е Елитен партньор (Elite Partner) на компанията.

„Според нас, позиционирането ни в групата на визионерите е потвърждение на широките ни познания за пазара на решения за мрежова сигурност и нашата отгаденост на този бранш“ - посочи Ави Чесла (Avi Chesla), вицепрезидент, отговарящ за продуктите за сигурност в Radware - „Ние се фокусираме върху предоставянето на подходяща комбинация от иновативни технологии за разкриване и защита, за да посрещнем по най-добрия начин изискванията на клиентите ни.“

Според изследване на Института за пазарна икономика

Малките градове са по-добри за правене на бизнес

Заради неефективна администрация и корупция, София е в края на класацията

Дара Христова

По-лесно е да се прави бизнес в малките градове на България, отколкото в големите. Това са изводите на мащабно изследване на експертите от Института за пазарна икономика (ИПИ), което сравнява и класира най-големите градове в 28-те области по 6 показателя – размери на местните данъци и такси, ниво на услугите, тежест на бюрокрацията и корупцията и др.

Проучването определи столицата като едно от „враждебните“ места за стартиране на бизнес. Лошото представяне на София (19-то място) се дължи най-вече на два индикатора – неефективно административно обслужване и ширеща се корупция. Подобни лоши оценки по тези критерии, както и високите местни данъци отвеждат и Варна на доста задна позиция – 24-то място. Иначе, Търговище е градът с най-висока оценка за условията, които е създал за предприемачите и техният бизнес.

Един от изводите, които ИПИ направиха, при представянето на изследването е, че



Петър Ганев (вляво) и Светла Костадинова (в центъра) представиха на 15 юли първото изследване на условията за правене на бизнес на местно ниво в България.

общините нямат ясна концепция

как цялостно да подобрят бизнес средата на територията си. Вместо това са способни да отбележат сериозен напредък в една област и да се провалят в друга. Според икономистите в малките градове корупцията е в много по-скромни мащаби, отколкото в големите. „Въпреки това, в малките общини много отношения са базирани на лични познанства и те заместват корупцията, макар че също не е коректно така да се пробива администрацията“ – коментира Методи Методиев от ИПИ.

Според анализът, общините все още не се конкурират по ниво на данъчното бреме. „Те улесняват административните си режими, ако искат да покажат отговорно отношение, но не се конкурират по тежест на местните данъци и такси. Една от причините е, че все още държавата определя границите, в които общините могат да събират данъците си, и това не е правилно“ – смята икономистът Петър Ганев. Той обяви, че е правилно една община

да разполага с част от данъчните приходи,

които нейните граждани плащат под формата на

Общо класиране

Първи 10 места	Среден резултат	Нисък резултат
Търговище 1	Русе 11	Пазарджик 21
Враца 2	Благоевград 12	Бургас 22
Габрово 3	Кюстендил 13	Велико Търново 22
Добрич 4	Перник 13	Варна 24
Разград 4	Шумен 13	Ботевград 25
Сливница 4	Монтана 16	Плевен 26
Ловеч 7	Ямбол 16	Смолян 27
Видин 8	Хасково 18	Стара Загора 28
Кърджали 9	Сливен 19	
Пловдив 10	София 19	

Малките градове се представят по-добре в индекса, главно поради високите нива на корупция и проблемите при предоставянето на административни услуги в големите градове.

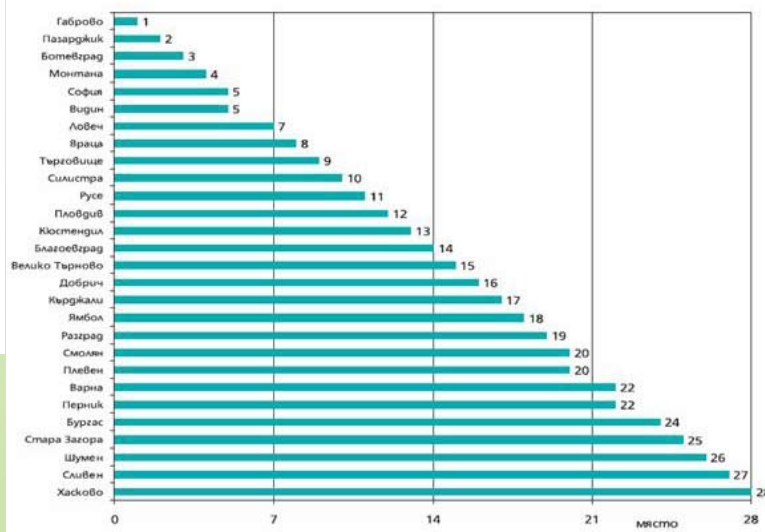
Това важи в най-силна степен за София и Варна, където именно тези показатели дърпат крайното им класиране надолу.

Ниво на местните данъци

- 1.1 **Размер на данъка върху недвижимите имоти** – в границите от 0,5 до 2 на хиляда върху данъчната оценка на недвижимия имот;
- 1.2 **Размер на данъка върху превозните средства** – визира се данъка за леки автомобили с мощност над 74 kW до 110 kW включително – от 1,10 до 3,30 лв. за 1 kW;
- 1.3 **Размер на патентен данък (годишен)**, като се визира търговия на дребно до 100 кв. м. нетна търговска площ на обекта – данъкът се определя от 2 до 20 лв. за 1 кв. м. нетна търговска площ според местонахождението на обекта;

национални данъци, например данък добавена стойност (ДДС) и данъка върху доходите на физическите лица. Друг е въпросът обаче как това ще се отрази на държавната хазна в условията на тежка икономическа криза и как ще се подпомагат общините, които не генерират достатъчно приходи, за да се издържат. Пред NewBusiness.bg експерти от финансовото министерство заявиха, че подобна промяна би обрекла на фалит малките общини. „В момента налозите, които общините събират, пък са в голяма степен зависими от икономическия цикъл и сега постъпленията на местно ниво също са спаднали драстично” – допълни Ганев пред журналисти. Изследването класира на челните три места по условия за правене на бизнес

Ниво на местни данъци



Търговище, Враца и Габрово,

а на последните три са Плевен, Смолян и Стара Загора. Като цяло, в Северна България условията се оказват по-благоприятни за предприемачите, тъй като нивото на данъците и таксите е добро. Столицата бие по точки единствено що се отнася до електронното управление и местните такси. Въпреки това обаче в София нивото на административните услуги е изключително ниско. По този критерий най-населеният в България град е едва на 26-то място в класацията на всички 28 областни центрове. Като цяло, по различните показатели, общините имат различни резултати. Например

Габрово е с най-ниски данъци.

Там налогът върху превозните средства е минималният, допустим по закон. Патентните налози и облагането на недвижимите имоти също са сред най-ниските в страната. Пазарджик, Ботевград и Монтана също се представят добре по този показател. В Хасково пък се прилагат максималните ставки на данъка върху недвижимите имоти и на налозите за златари, фризьори, общари и т.н. В същото време обаче този град е на първо място по ниски местни такси. Фирмите там плащат най-ниски суми за сметосъбиране и за ползване на тържища. Пловдив е на второ място. Най-скъпо излиза такса „смет“ на бизнесмените от Пазарджик, а за сергии най-дълбоко в портфейла бъркат търговците в Сливен.

Габрово и Добрич са отличниците по модерно обслужване на фирми и граждани. Администрациите на двете общини работят на принципа „едно гише“ (всички документи за регистрация на фирми и за нова инвестиция се приемат на едно гише, без да са необходими обиколки през десетки институции в страната),

Препоръките на ИПИ

Общините могат да се справят по-лесно в кризата, като подобрят условията за живот и бизнес на местно ниво и предприемат следните мерки:

- ✓ Намаление на ставките на местните данъци и такси
- ✓ Премахване на незаконните режими
- ✓ Въвеждане на ясни правила при административните услуги и съкращаване на сроковете
- ✓ Развитие на електронното взаимодействие между бизнеса (и гражданите) и администрацията
- ✓ Активни антикорупционни мерки.

публичните регистри са достъпни чрез Интернет

и повечето услуги могат да се извършват по електронен път. На опашката по този критерий са Смолян, Ботевград, Перник и Пловдив.

Пълното изследване, както и конкретна информация за отделните региони можете да откриете тук:

http://www.effectivemunicipality.com/var/docs/Efektivna-obshtina_Final.pdf

Трудности пред бизнеса при работа с местната власт

- На национално ниво 46% от фирмите твърдят, че са срещали някакви трудности при работата си с общинската администрация в процеса на издаване на строителни разрешителни. Този процент варира значително – от 100% в Благоевград до 10% в Враца. Такива проблеми най-вече срещат по-малките фирми в страната.
- Една от най-често срещаните сфери, в които се ползват корупционни практики, са обществените поръчки.
- Близо 23% от интервюираните, съобщават че фирми от техния бранш правят нерегламентирани плащания за получаване на обществена поръчка сравнително често, много често или винаги.
- Според една пета от интервюираните фирми, компаниите работещи в тяхната сфера плащат подкупи с цел защита на конкретни бизнес интереси чрез оказване на влияние върху местните регулации или наредби.
- Сферите, които се очертават като най-засегнати от корупция са: строителство, търговия на едро и търговско посредничество.
- Антикорупционните инициативи не са широко разпространени и не са приоритетни за местните власти.
- Едва 37% от фирмите, посочват че местната власт в тяхната община осъществява ефективни анти-корупционни инициативи.
- Всяка четвърта фирма е срещала някакви трудности при работата си с общинската администрация и представителите на РИОСВ или МОСВ в процеса на получаване на решение по ОВОС.
Две са основните проблемни области:
 - 1) Неспазване на сроковете за процедурата – 53% от фирмите, които знаят и са срещали такива проблеми посочват този отговор;
 - 2) За 44% от фирмите, изискванията за получаване на решението по ОВОС са неясни и объркващи;

ВВАН създаде първата европейска онлайн платформа за предприемачи

Българска Мрежа на Бизнес Ангелите (<http://bban.eu/>) обяви старта на нова платформа за предприемачи, чрез която те могат да открият своите бъдещи ментори и дялови инвеститори. Едновременно с това Мрежата анонсира и нов уебсайт, който представя процеса по намиране на бизнес ангели – <http://www.startbusiness.bg>. На сайта са представени накратко най-важните стъпки, които трябва да познават собствениците на малък бизнес, за да открият своя инвеститор сред

кръга на членуващите бизнес ангели

в българската Мрежа. След като се появи конкретна бизнес идея, предприемачът трябва да реши дали ангелите-инвеститори са подходяща алтернатива за финансиране на проекта. Това са състоятелни физически лица, които осигуряват финансиране и менторство, срещу дял в перспективни компании, дори в идейна фаза. За да открие инвеститор, предприемачът може да потърси съдействието на Българска Мрежа на Бизнес Ангелите, която ще разпространи проекта му сред нейните инвеститори. Когато е налице интерес се преминава към втори етап – срещи, презентации и преговори, като се обсъждат конкретните параметри на сделката между бъдещите партньори.

На практика е достатъчно всеки, който има подходяща идея, първо да представи своето предложение пред Мрежата, за

да открие своя бъдещ партньор в бизнеса.

За да улесни обработката и подаването на проекти, ВВАН създаде специална Платформа на Предприемача, чрез която търсещите капитал за създаване на нова фирма или за развитие на съществуващ бизнес, могат да представят онлайн своя проект до всички инвеститори в Мрежата. Регистрацията отнема до час, а одобрение се получава в рамките на 48 часа.

В Европа няма Мрежа, която разполага с подобно интегрирано локализирано решение, въпреки че броят на организациите надвишава 300, а бизнес ангелите на континента са около 75 хил. души. „Предприемачите и инвеститорите в България получават възможности, каквито не се предоставят дори в най-развитите пазари на неформален рисков капитал” – заяви Борислав Бориславов, управляващ партньор в ВВАН – „Бизнес ангелите са неформални инвеститори, които взимат решение след като се запознаят лично с предприемача. Предизвикателството бе да се възползваме от възможностите на технологиите без да нарушаваме този принцип. Сега началното представяне на проектите е значително по-лесно.” По данни на Европейската Асоциация на Мрежите от Ангели (EBAN), от 100 подадени към тях предложения,

егва 20 гостигат го бизнес ангелите,

като 20% от тях получават финансиране. Благодарение на новата технология, броят на представените проекти, както и качеството им, реално се увеличават, като така нараства и шансът всеки проект да открие своя инвеститор.

Платформата предоставя значителни нови възможности за предприемачите в България и чужбина. Всеки предприемач може да въведе толкова информация, колкото сам счете за необходимо относно своя проект, като не се изисква предварително представяне на бизнес планове, анализи и документи. Заедно с това, системата позволява

пряк контакт със заинтересованите инвеститори,

при това без да се разкрива тяхната идентичност, освен ако те не пожелаят това. Всеки проект може да бъде представен на български и английски език, което позволява достигането до чуждестранни инвеститори и осъществяването на международни сделки. По данни на английската агенция за иновации NESTA, близо 25 % от инвеститорите във Великобритания например са склонни да инвестират и зад граница. Достъпът до тях вече е възможен. За бизнес ангелите, членуващи в Мрежата, ВВАН разработва и отделна платформа, която ще позволи обмяна на коментари между регистрираните инвеститори, общо рейтингуване, оценка и синдикиране по проекти, като това цялостно ще улесни процеса по подбор и осъществяване на сделки.

Облагане и осигуровки при развитието на собствен Интернет сайт

Или как едно писмо от шефа на НАП разбуни духовете в блог общността у нас

Едно писмо от изпълнителния директор на Националната агенция за приходите Красимир Стефанов, което е достъпно на сайта на НАП в системата „Въпроси и отговори“ (изходящ номер 24-34-35 от 06.04.2009 г.) разбуни тази седмица духовете на онези, които развиват собствени Интернет проекти, в качеството си на физически лица. Всъщност писмото е от април т.г., но едва преди дни текстът му беше публикуван в сайта <http://www.vedomost.info/>, след което темата беше подета от десетки блогове, новинарски сайтове, вестници и радиа. Въпреки че не представлява официално изявление от страна на НАП, писмото е подписано от Красимир Стефанов, което означава, че то

негвусмислено изразява позицията на институцията.

И нещо повече – повдига някои доста сериозни въпроси, свързани с бъдещото развитие на Интернет сектора, неговия потенциал да генерира приходи, актуалността на данъчното и осигурителното законодателство, както и способността му да отговаря на динамичните промени в технологичния сектор. Защото ако поддържането на блог може да се определи за трудова дейност, то как стои въпросът например със създаването на сайт, който генерира новини от други онлайн източници (тип social bookmark) или примерно поддържането на обикновен Интернет форум, в който други хора постват коментари и новини. И какво всъщност означава собствен Интернет сайт.

Ето какво пише в писмото, подписано от изпълнителния директор на Националната агенция за приходите:

„В случай, че няма сключени договори, за целите на осигуряването работата по Интернет сайт представлява трудова дейност, която лицата извършват за свой риск и за своя сметка. Такива лица по смисъла на КСО са самоосигуряващите се лица. В това си качество са лицата, регистрирани като упражняващи свободна професия и/или занаятчийска дейност; лицата, упражняващи трудова дейност като еднолични търговци, собственици или съдружници в търговски дружества и физическите лица - членове на неперсонифицирани дружества; регистрираните земеделски производители и тютюнопроизводители. Осигуряването им се провежда по реда на чл. 4, ал. 3, т. 1, 2 и 4 от КСО. Съгласно чл. 6, ал. 7 от КСО осигурителните вноски са за тяхна сметка и се дължат авансово между минималния и максималния месечен размер на осигурителния доход, определен със Закона за бюджета на ДОО за съответната година. Самоосигуряващите се лица формират и окончателен месечен размер на осигурителния доход, въз основа на данните, декларирани в справка към годишната данъчна декларация по ЗДФЛ /по аргумент на чл. 6, ал. 8 от КСО/.“

По отношение на данъчното третиране на доходите, в писмото са разгледани две основни хипотези:

1. Физическото лице осъществява стопанска дейност и като такова има интернет страница (сайт, блог и т.н.), съответно заплаща определени разходи по поддържането ѝ, в т.ч. закупуване на домейни, плащане на такси и т.н. В този случай, разходите, както и приходите (доходите) от поддръжката следват данъчното облагане, предвидено в ЗДДФЛ за доходите от съответната стопанска дейност, а именно:

- доходи от стопанска дейност като едноличен търговец – за физическите лица които са търговци по смисъла на Търговския закон (ТЗ), независимо дали са регистрирани или не са регистрирани като еднолични търговци – облагаемият доход се формира по реда на чл. 26, ал. 1-7 от ЗДДФЛ, а годишната данъчна основа – по реда на чл. 28 от закона.
- доходи от друга стопанска дейност – за физическите лица, които извършват стопанска дейност, но не са търговци по смисъла на ТЗ (упражняване на свободна професия, занаят и др.) – облагаемият доход се формира по реда на чл. 29 от ЗДДФЛ, а годишната данъчна основа по реда на чл. 30 от закона.

По смисъла на чл. 8, ал. 1 и 11 от ЗДДФЛ доходите, които произтичат от стопанска дейност чрез определена база на територията на Република България или от разпореждане с имуществото на такава определена база, са от източник в страната, като мястото на изплащане на дохода не се взема предвид. Следователно, фактът, че закупените домейни не са от български уеб страници и се „паркират“ на небългарски уеб сайт, нямат отношение към дефинирането на източника на дохода в конкретния случай.

2. Физическото лице не осъществява стопанска дейност или извършва такава, но сайтът (интернет страницата), както и заплащаните от него разходи, по никакъв начин не са свързани с осъществяваната от него стопанска дейност. В този случай, доходите попадат в обхвата на чл. 35, т. 6 от ЗДДФЛ, т.е. представляват облагаем доход от източници, които не са изрично посочени в този закон и не са обложени с окончателни данъци по реда на ЗДДФЛ или ЗКПО. Годишната данъчна основа за тези доходи се формира по реда на чл. 36 от ЗДДФЛ и това е облагаемият доход, придобит през данъчната година, намален с вноските, които лицето е задължено да прави за данъчната година за своя сметка по реда на Закона за здравното осигуряване (ЗЗО). Липсва правна възможност от доходите, подлежащи на облагане по реда на чл. 35 и 36 от ЗДДФЛ, да се приспадат направените разходи.

След като новини и коментари по темата се появиха в редица новинарски сайтове, от Националната агенция за приходите направиха официален коментар по темата пред NewBusiness.bg. Ето какво казаха от ведомството: "Писмо изх. № 24-34-35/06.04.2009 г. е отговор на постъпило писмено запитване от данъчно задължено лице, в съответствие с утвърдените процедури на НАП. В писмото е изразено становището на изпълнителния директор по описана от лицето фактическа ситуация и не може да се квалифицира като „съобщение“, адресирано към неограничен кръг субекти – получателят на отговора е конкретно лице. Твърдението, че според текста на писмото – „всички собственици на лични блогове трябва да се регистрират като еднолични търговци“ не е коректно, тъй като такъв текст няма. Посочено е че лицата, които извършват трудова дейност за свой риск и за своя сметка по смисъла на КСО могат да се третират като самоосигуряващи се лица.

Възникването на осигуряването

за тези лица се удостоверява с декларация, която самоосигуряващото се лице подава в компетентната териториална дирекция на НАП".

Експерт от данъчната служба, пожелал анонимност поясни, че ако някой има приход от блогърски сайт, то той трябва да се декларира и обложи с данък. Осигуровките се плащат само ако собственикът не се осигурява никъде другаде. При положение, че от въпросния сайт не се получават приходи, трябва да се внесат само здравни осигуровки, но само ако лицето не е здравноосигурено от друго място. (Така или иначе, всеки гражданин е длъжен да има здравни осигуровки, без значение дали работи на 3 места или е безработен.)

А екипът на NewBusiness.bg съветва, ако сте решили да развивате собствен блог, новинарски сайт или друг Интернет проект с цел печалба, да го направите, регистрирайки собствена фирма. Така не само няма да си блъскате главата над много от поставените по-горе въпроси, но и ще получите някои други сериозни предимства, сред които и по-ясно регламентирани взаимоотношения с вашите клиенти.

Развитието на темата за осигуряването на собствениците на сайтове можете да проследите на адрес: <http://newbusiness.bg/?pid=home>, както и на <http://www.vedomost.info/>

Волният ездач Коста

Незавършената история на един младеж, който постави под съмнение стереотипите на пораженческото мислене в България

Захари Димитров

Възможно ли е да забогатеем единствено благодарение на своя мотоциклет и желанието си да пътуваме свободно по света? (Мълчание) А можем ли да го направим не от САЩ, където лудостта често се възнагрждава със зелени банкноти, а тук – в пост-социалистическа България, където общоприетото мнение е, че за да успееш, трябва да имаш солидни политически връзки или просто да си „човек на някого“. (Отново мълчание, примесено с притеснение). Е, сайтът Вътрешно горене (<http://thefireinside.us>) и неговият основен двигател Коста разбиват всички стереотипи и показват на стотици страхувачи се да опитат българи, че до успеха могат да се докоснат и съвсем обикновени хора, при това като правят единствено... онова, което им доставя най-голямо удоволствие.

За какво става въпрос?

Въпросният Коста се представя като художник и човек на изкуството, като в същото време напълно отговаря на понятието предприемач, при това стартиращ доста успешно поне на пръв поглед. Целта на младия българин е да направи околосветско пътешествие с мотора си. За да се превърне тази идея в реалност обаче трябва средства и то много. Ежедневно сме свидетели как много млади (а и не само) хора в България намират оправдания за това защо не се справят с живота и със задачите, които самите те или други са им поставили. Целта на настоящия материал е именно да докажем, че този пораженчески начин на мислене е повече от грешен. Разбира се има редица обстоятелства, при които човек няма как да реагира адекватно, но доста често зад сложните проблеми се крие

едно просто решение.

В случая с Коста решението е да се намерят спонсори, които въпреки че няма да могат да осигурят достатъчно финанси за да направи мечтаното от него пътешествие, могат да подпомогнат достатъчно поне за да започне. Разделяйки по този начин задачите на отделни стъпки се придвижваме бавно или бързо към тяхното практическо реализиране. В основата на проекта Вътрешното горене е идеята, че желанието само



по себе си да се постигне дадена цел и насочването на усилията в правилно посока, с помощта на малка щипка брейнсторминг,

гават своите резултати.

Ако идеята е добра ще се намерят и други ентузиастични, които да сформират екип и да се заемат с осъществяването и. В този момент от средностатистически българин Коста се превръща в онлайн базиран продукт, който ако успее да изпълни плана си ще стане медийна звезда. Създаването на сайта Вътрешно горене цели да представя мислите, чувствата, прежеждията и дори болката, която Коста чувства правейки своето околосветско пътешествие. Обещанието е на него всеки ден да се публикуват

нови разкази за приключенията,

а на седмичен интервал видео, новини, снимки и всичко, което ще бъде интересно на потребителите на сайта. Предвидено е разказите да се движат с двуседмично закъснение, за да има интересни неща за посетителите на сайта, дори когато Коста няма възможност да пише или качва нови материали.

Той не е събрал всички необходими средства, за да се справи безпроблемно със задачата си, но вече е стартирал. Добрата новина е че проектът вече разполага с доста спонсори (<http://thefireinside.us/sponsors.php>), които го подкрепят на бартерен принцип. Всеки, от приятели до по-сериозни фирми,

помага с каквото може

– техника, екипировка, бензин, комуникации, хостинг и създаване на сайта.

Това на което Коста разчита за да довърши своя проект са посетителите на сайта и всички запознати с идеята, които могат да дарят пари или подкрепа под друга форма, за да не угасне неговото вътрешно горене. Обещанието на предприемача е да описва живота си максимално детайлно, така че напълно да си заслужи парите, които е получил и ще получи.

Цялата идея, реализацията и работата по нея е отличен пример за това как наглед с най-обикновена мечта – да обиколим света, човек може да мисли креативно и наистина да осъществи плановете си. А няма нищо по-важно за един предприемач от това той да стартира.

Използваме възможността да пожелаем на Коста успех с начинанието, а на всички които имат възможност – да помогнат на проекта, защото той вече оказва своето положително влияние върху обществото ни, разчупвайки дългогодишни стереотипи и внасяйки позитивизъм в ежедневието ни.

За да проследите пътешествието може да посетите <http://thefireinside.us/>



Panetti – банички с добавена стойност

След като във втори брой на NewBusiness.bg ви запознахме с възможностите за лесен бизнес старт като франчайзингов партньор на Fornetti, сега ще продължим темата и ще обърнем внимание на една не по-малко известна верига с не по-малко вкусни тестени изделия - Panetti

Росен Цветков

Бързо, лесно, вкусно – така звучи името на едно популярно телевизионно кулинарно предаване. Същата фраза обаче спокойно може да употребим и за Panetti – малките (а и не чак толкова малки) тестени изделия с най-различни солени и сладки пълнежи и куветюри. Но ако оставим настрана чисто гастрономичните измерения, да произвеждаш Panetti, може да се окаже доста доходно начинание за всеки проходящ предприемач. Фирма Panetti е основана през 1990 г. в Унгария, като в момента в предприятието има 450 души персонал, заети в производството. Ежедневно там се произвеждат

пресни хлебни изделия,

както и замразени, малограмажни, продавани на килограм закуски.

По-голяма част от тях се продават в собствена франчайз система от витринни фурни в Унгария и чужбина. Тя обхваща 2000 малки и големи предприятия (търговски обекти, кухни, витринни фурни), които се снабдяват с пресни и замразени продукти. Съвременното, високотехнологично, съответстващо на стандартите на европейската общност производствено и техническо оборудване прави възможно изпълнението на големи и индивидуални поръчки.

У нас продуктите на унгарска верига Panetti се отдават на франчайзингов принцип от фирмата „Франчайз системс България“ с предмет на дейност „Производство на хляб, хлебни изделия и пресни сладкарски изделия“. Справка в Търговския регистър показва, че нейни собственици с по 33% от капитала са трима унгарски граждани - Адам Андраш Хорват, Ищван Бечаг и Нандор Заграб. Единственото българско име в управлението на компанията е на Даниела Евстатиева – Генеше. Закуските са тествани за пръв път в България през март 2007, но

първият ѝ обект е открит през юни 2007 година.

От сайта на компанията не става ясно какъв точно е броя на заведенията, но пък за сметка на това проверка в Интернет сочи, че те са разположени в 14 града освен столицата.

Но да оставим настрана историята и статистиката и да видим какво е необходимо за да се започне бизнес с малките банички. Условието са общо взето стандартните за подобен тип дейност.

След регистрирането на собствена фирма, на първо място трябва да харесате вашия търговски обект, но преди да го наемете е препоръчително да се свържете с представител на „Франчайз системс България“, който да потвърди, че

изборът ви е угачен.

Най-подходящите места естествено са оживените - спирки, подлези, пазари, пешеходни алеи, Мол-ове, главни улици, училища, болници, офис сгради, общини, общежития, гари, автогари и т.н.

За да проработи обекта, може би най-важното условие е да разполага с разрешително за търговия с хранителни стоки, издадено от Регионалната инспекция за опазване и контрол на общественото здраве (РИОКОЗ). При подаване на заявлението за разрешение е необходимо да се упомене, че в обекта ще се извършва изпичане на полуготови тестени изделия в монтираната в търговския обект специална фурна. Ако търговският обект има вече издадено от РИОКОЗ

разрешение за търговия с хранителни стоки,

без да е включено т.нар. „топла точка“, трябва да се пусне заявление за допълнение на вече издаденото разрешително с включването и на това условие.

Заявлението за разширение се подава в същата РИОКОЗ, от където е издадено разрешителното за търговска дейност с хранителни стоки. Съгласно предписанията на санитарните служби в помещението се изисква задължително да има умивалник с течаща топла и студена вода. Желателно е да се осигури и отделно помещение, където да се съхраняват продуктите преди тяхната термична обработка. След като бъдат доставени в магазина, те се съхраняват в хладилна камера за дълбоко замразяване. И тук принципът е ясен - колкото по-голям е фризерът, толкова по-добре, защото може да се съхраняват повече продукти.

От „Франчайз системс България“ осигуряват фурна и втасвател, обучение на персонала и



Многото клиенти пред витрините са сигурна гаранция за печалба.

Чрез въвеждането на сертификата за качество ISO 22000 на 10 април 2008 г. Panetti, официално гарантира по-високото качество на обслужване и на удовлетворяване на интересите както на унгарските, така и на чуждестранните си партньори. Предимствата на системата за качество е, че осигурява комплексното удовлетворяване на хигиенните изисквания и държавните разпоредби, както и на изискванията на купувачите и защитава правата на потребителите. Системата гарантира едновременно както качеството, така и сигурността на предлаганите продукти. След въвеждането на ISO 22000 в рамките на Оперативната програма за икономическо развитие компанията се възползва от подкрепата на Европейските фондове.

С финансовата подкрепа на Брюксел е купена и нова пещ с голям капацитет на работа, която дава възможност да се увеличи обема на производството на пекарски изделия. Тя струва 75 милиона форинта (около 276 хил. евро), от които 25 милиона са субсидии от Европейския Съюз. Ръководството на фирмата вярва, че пътят на развитието минава през постоянните рационализации.

безплатна гоставка на продуктите.

Хубаво е когато обмисляте как ще разположите уредите в помещението да имате предвид, че параметрите на фурната са ширина 720 милиметра, височина 520 милиметра и дълбочина 560 милиметра. Втасвателят пък е малко по-голям – ширината и дълбочината му са същите като на фурната но е почти метър висок. Във фурната се събират по четири тави за печене с размери 33 на 45 сантиметра, а във втасвателя – единадесет.

Предприемачи, занимаващи се с подобен бизнес, споделиха за NewBusiness.bg, че ако обектът потръгне, първоначално могат да се печелят по 3 и дори 4 хил. лева на месец. Разбира се от тази сума трябва да се приспадат разходите за консумативи, които за всеки конкретен обект и период от годината варират. Всеки предприемач обаче сам трябва да намери пътя си!

Държавата ще подкрепя технологични стартъпи

Нова програма заделя 27 млн. лева за започване на бизнес в сферата на информационните и комуникационни технологии, генетиката, точното машиностроене, енергетиката и нанотехнологиите

Александър Александров

Може ли България да стане Ирландия на Балканите? Този въпрос стана особено актуален след като Министерството на икономиката и енергетиката обяви през седмицата процедура за подкрепа на стартиращи предприемачи в някои от най-иновативните технологични сектори. Сред облагодетелстваните сектори са енергийната ефективност, информационните и комуникационни технологии (ИКТ), генетиката, протеомиката, медицината, растителната и животинска генетика, биотехнологиите, точното машиностроене, модерните технологии в класическата и атомната енергетика, нанотехнологиите, наноматериалите и микроелектроника. Министерството, което е управляващ орган на Оперативна програма

„Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013 г.

и Междинното звено – Изпълнителна агенция за насърчаване на малките и средните предприятия, обявиха продължаване на етапа по набиране на проектни предложения по открита процедура за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ без определен срок за кандидатстване: 2007BG161PO003/1.1.1-01/2007: „Подкрепа за създаване и развитие на стартиращи иновативни предприятия“ и открита процедура за подбор на проекти, покриващи определени изисквания за качество без определен срок за кандидатстване BG161PO003-1.2.01 „Подкрепа за създаване на технологични паркове“. Индикативният бюджет по тази схема за безвъзмездна помощ е 27 219 586,11 лева. „Основният проблем пред българските предприятия по отношение на иновационните процеси и управлението на научните изследвания са

Високите разходи за изпълнение на иновативни проекти.

Това е и причината само 3.43% от предприятията да имат развойна дейност, като фирмените разходи за нея са сравнително ниски като % от БВП в сравнение с други държави-членки на ЕС и тази тенденция е устойчива през последните няколко години“ – се посочва в документ на министерството – „Един от общопризнатите методи за внедряване в икономиката на натрупана критична маса от научно-приложни резултати, разработени през последните години от българските научни организации, е създаването на иновативни стартиращи фирми, които да ги внедряват в производство. За съжаление, стартиращите предприятия с висок иновативен потенциал са подложени на висок риск никога да не навлязат в етап на растеж поради липса на финансови ресурси и пазарен опит и знания, както и поради неточно планиране. Много предприятия с потенциал за бърз растеж никога не получават своя шанс, тъй като на пазара съществуват изключително малко рискови инвеститори, докато условията на банково финансиране често са неподходящи и дори по-често – банките изобщо не предоставят кредити на подобни компании тъй като иновативните компании, особено новосъздадените,

се считат за високорисков сегмент на банковия пазар.“

Затова, според представители на ведомството компаниите, разработващи иновации, изпитват сериозни трудности в началния си етап на развитие до момента на успешно внедряване и реализиране на продукта, който разработват.

Именно в този начален етап те се нуждаят от висококачествени специализирани консултантски услуги по отношение на икономическата, финансовата оценка и оценката на индустриалната собственост на конкретен иновативен продукт, консултантска помощ по отношение на пазарната реализация, инвестиции, осигуряващи нормалното функциониране на предприятието, специализирано обучение на персонала и т.н. „За съжаление се наблюдава

сериозна липса на структури,

които предоставят такива услуги на предприятията (напр. технологични бизнес инкубатори), като оскъдният брой такива са недостатъчно добре развити и предоставят услуги на изключително малък брой предприятия. Точно този тип стартиращи фирми ще получат подкрепа от обявената преди дни процедура, като ще им бъде предоставяна интегрирана помощ, покриваща техните разнообразни нужди, включително за провеждане на развойна дейност – тестове, изследвания; подкрепа за изработване на различни видове оценки на иновативните идеи, с цел да се идентифицират и разработят до пазарна фаза жизнеспособните иновативни идеи с потенциал за внедряване в икономиката; покриване на разходи за защита на индустриалната собственост; промоционални дейности и др. Очакванията на експертите от икономическото ведомство са това да доведе до

нарастване на броя на иновативните и стабилни компании

в българската икономика, както и до увеличаване на дела на иновативните продукти и процеси в БВП. Това съвпада и с общата цел на ОП „Развитие на конкурентноспособността на българската икономика 2007-2013”, за развитие на динамична икономика, конкурентоспособна на европейския и световен пазар.

Основната цел на Приоритетна ос 1 е подобряване на Българската иновационна система чрез подкрепа за иновационна дейност и подобряване на про-иновативната инфраструктура, а целта на настоящата схема за безвъзмездна помощ е да увеличи броят на успешно стартиралите иновативни предприятия, като предостави подкрепа в най-рисковата фаза на тяхното развитие – етапа на разработване на базисния иновативен продукт или процес на фирмата в неговата пред-пазарна подготовка – до разработването на опитен образец. В крайна сметка се очаква това значително да увеличи притока на иновации в икономиката и да се подобри нейната конкурентноспособност.

Схемата е насочена към стартиращи предприятия, които ще предоставят на пазара, вследствие изпълнението на иновативни проекти по настоящата схема за безвъзмездна помощ, нови или значително усъвършенствани иновативни продукти и процеси. Право да кандидатстват имат всички предприятия,



които отговарят на следните критерии:

- # Да са еднолични търговци или юридически лица, регистрирани по Търговския закон или Закона за кооперациите на Република България;
- # Да са регистрирани по съответния ред не по-рано от три години преди датата на кандидатстване по настоящата схема за безвъзмездна помощ;
- # Да са малки и средни предприятия, по смисъла на Закона за МСП, в редакцията на закона към момента на подаване на проектното предложение, за което ще попълнят декларация;
- # Да са създадени с основна цел разработване и внедряване на конкретната иновация, като в случай, че кандидатът е регистриран през последните три месеца преди подаване на проектното предложение или, макар да е регистриран преди това, не е развивал други дейности, различни от научно-изследователска и развойна дейност (НИРД), се приема, че кандидатът отговаря на това условие;
- # Иновацията, предмет на проектното предложение по настоящата схема, да е резултат от собствена разработка на собственика(ците) на предприятието – кандидат, като кандидатът трябва да представи доказателства за това;
- # Кандидатите трябва да са пряко отговорни за изпълнението на дейностите по проекта, а не да действат в качеството на посредник.

Допустими по настоящата схема за безвъзмездна помощ са и търговски дружества, които отговарят на всички изисквания по схемата, и в които съдружници (акционери) са висши училища или изследователски центрове – юридически лица, притежаващи общо не повече от 50% от капитала на дружеството или правото на глас (в случаите на некапиталови дружества).

Наемете служители с държавно финансиране

Или как субсидиите за заетост могат да са от полза за младия предприемач.

Люба Спасова

Може да звучи невероятно, но в България има начин персоналът да излезе без пари. А още по-невероятно е, че у нас е възможно държавата да си партнира с един собственик на фирма, като дори поема част от неговите разходи :)

Съществуват повече от двайсет национални програми и мерки за насърчаване на зетостта, които са истинско изкушение за работодателите, стига те да са готови да сътрудничат на държавата в борбата ѝ с безработицата, като наемат хора от рисковите групи. Безработните, пенсионерите, младите майки, социално слабите, хората с увреждания и тези от малцинствата обикновено са непривлекателни за бизнеса, но когато той не се нуждае от тясно специализиран персонал, са

чудесно решение на кадровите проблеми.

При това напълно безплатно, защото досадните разходи за месечните им заплати и осигуровки усложнено се поемат от държавата.

Работодателите, които търсят млади хора, защото предпочитат сами да ги обучат, могат да разчитат на националната програма „Старт на кариерата”. Тя се реализира до края на 2010 г. в цялата страна и основната ѝ цел е да осигури заетост на безработни младежи със завършено средно или висше образование. Отворен за фирмите е „Компонент 2” на програмата, който им позволява да назначават младежи до 24 г. при условие, че са завършили професионално образование през последните две години,

нямат натрупан стаж по професията,

за която са придобили квалификация и са регистрирани в бюрата по труда. За да им осигури работа, работодателят трябва да декларира намерението си пред най-близката регионална структура на Агенцията по заетостта (местното бюро по труда), като подаде заявка за разкриване на едно или повече работни места. След като получи одобрението ѝ, подписва с нея договор за сътрудничество. С този документ агенцията се ангажира да му предлага оферти за безработни младежи, а той се задължава да назначи онези от тях, които одобри, на индивидуален трудов договор за не повече от 6 месеца. В отговор



Националните програми и мерки за насърчаване на заетостта са чудесен шанс за предприемачите, които не разполагат с голям начален капитал, да започнат бизнес без особени разходи за персонал.



В Националния план за действие по заетостта през 2009 г. държавата е предвидила 185.7 млн. лв. за стимулиране на работодателите, които разкриват нови работни места и обучават персонала си.

държавата отпуска по 240 лв.

месечно възнаграждение на всеки служител, като поема и разходите на фирмата за осигуровки, платени годишни отпуски и обезщетения при временна нетрудоспособност. От работодателя се очаква само да предостави подходяща работна среда за наетите младежи, както и нужните материали и апаратура за дейността, която ще извършват. Всички необходими документи за кандидатстване по програмата, както и примерни договори по отделните й компоненти, са публикувани на сайта на Агенцията по заетостта в секцията „Програми и мерки“ - проект „Старт на кариерата“ (http://www.az.government.bg/Projects/Prog/Mladeji/Frame_Mladeji.htm). По същият начин се кандидатства и за почти аналогичния проект, насочен към



Наемането на самотни или млади майки може да спести до 300 лв. месечни разходи за възнаграждения, като в същото време осигури нужните кадри на фирмите.

младежите, отпаднали от училище.

Той също се реализира в цялата страна и обхваща лицата до 29 годишна възраст, които са регистрирани, като безработни, но нямат завършено основно или средно образование. Разликата е, че одобрените кандидати се наемат по договори за стажуване или чиракуване, а държавата плаща за действително отработено време, но не повече от 240 лв. на месец. Подробностите за проекта и реда за кандидатстване са публикувани на електронен адрес: http://www.az.government.bg/Projects/Prog/POSAMOSO/Frame_POSAMOSO.htm

Далеч повече преференции са предвидени за фирмите, които разкриват работни места за

безработни лица до 29 г. с трайни увреждания

или военноинвалиди, както и за младежи от социални заведения, завършили образованието си. Държавата се ангажира да предоставя по 240 лв. месечно за служителите със средно или по-ниско образование от този контингент и по 300 лв. за тези с висше образование. Заедно с това покрива и разходите за осигуровки и платени годишни отпуски. Субсидиите се изплащат в продължение на година, но работодателите се задължават да наемат лицата за минимум две години. За да получат парите, е необходимо да подадат заявка за свободни работни места в териториалната дирекция „Бюра по труда“, да изчакат одобрението на Съвета за сътрудничество и да подпише договор с дирекцията за предоставяне на средства от бюджета. Ако не изпълняват условията му обаче, ще им се наложи

да върнат всички предоставени средства.

Те се отпускат по Закона за насърчаване на заетостта, като част от насърчителните мерки за работодателите. (<http://www.az.government.bg/internal.asp?CatID=14/02/02&WA=Projects/EmplMeasures.htm>)

Същата процедура се прилага и при наемане на трайно безработни – това са всички, които не са напуснали регистрите на бюрата по труда повече от година. Тук фирмите имат пълна свобода сами да преценят каква заплата да дават на наетите, тъй като държавата се ангажира да покрива само тяхната част от осигуровките. В случай, че се съгласят да наемат на половин работен ден до две лица, получавали обезщетения за безработица в продължение на пет месеца, могат да получат допълнителни 300 лева. Целта е с тях безработните да бъдат включени в обучение за придобиване на професионална квалификация. Тези субсидии също се изплащат в продължение на година, въпреки че изискването към работодателите е да наемат персонал за срок от две години. По същата схема бизнесът може

да си спести разходите за осигуровки,

ако разкрие нови работни места и наеме безработни на пълно или непълно работно време за срок от две години.

Споменавайки обучението на персонала, трябва да отбележим, че това е другото основно перо, по което държавата отпуска субсидии за бизнеса. Фирмите, които искат да повишат квалификацията на служителите си или просто да разширят уменията им, имат право да кандидатстват за финансова помощ до 300 лв. за едно лице. Освен това може да избира дали сам да проведе курсовете или да повери това на обучителна институция. Условието е

да не уволнява въпросните служители

в рамките на шест месеца след приключване на обучението. В противен случай ще бъде принуден да върне получените пари от хазната.

Алтернатива на тази програма е възможността да се обучат безработни лица, които след това да се наемат на конкретно работно място. Например, фирма има нужда от секретарка, но не разполага с кадър, който би могъл да поеме функциите ѝ. Свързва се с районната дирекция „Бюра по труда“, избира си безработен с базови умения и го обучава за позицията "офис асистент". Условието е докато посещава курсовете, работникът да бъде нает на трудов договор за не по-малко от шест месеца, като през това време

държавата покрива разходите за обучение

(отново 300 лв. на човек) и за осигуровки. Лошата новина е, че субсидиите се изплащат в продължение на половин година, но пък е добра възможност за фирмите да обучат хора, които действително да им вършат работа.

Освен безработните, регистрирани в бюрата по труда, не са за подценяване и възможностите на хората от рисковите групи. Самотните родители и майки с деца до 5-годишна възраст, бившите затворници, безработните лица над 50 г. и ранно пенсионираните се възрастни между 50 и 64 г., които нямат работа, всъщност са напълно трудоспособни и държавата има интерес те да имат работа. Затова отпуска на работодателите по

240 лв. за всяко наето лице

със средно образование и по 300 лв. за тези с висше, като поема и разходите за осигуровки, платени годишни отпуски и обезщетения. За да получават финансовата помощ в продължение на година, от фирмите се иска да подпишат с наетите работници двегодишни трудови договори и да не ги освобождават преди изтичането им.

И накрая още едно не лошо предложение. Бизнесът би могъл да спести не само разходите си за заплати и осигуровки,

но и тези за транспорт,

ако е наел служители от близкия град или село. Фирмите имат право да организират превоз на не повече от четирима свои работници, на които им се налага да изминават дневно до 100 км. от вкъщи до работното си място и обратно. За да облекчи разходите за техния транспорт, хазната отпуска по 100 лв. месечно на човек за период от една година. Работодателите могат да се възползват от субсидията, след като подадат заявка в някое от бюрата по труда в страната и бъдат одобрени от Съвета за сътрудничество.



Възрастните служители изискват повече грижи и търпение от страна на работодателите, но са подходящи за дейностите, които всеки смята за досадни - разнасянето на официалната кореспонденция, например.

Google Voice – следващата стъпка в обединените комуникации

Американският Интернет гигант възнамерява да промени телекомуникационния сектор, след като това вече направиха Skype, Cisco и open source общността

Захари Димитров

Любопитно е, че в телеком сектора либерализацията на пазара се случи фактически много преди тя да бъде отразена в законодателството, а причината за това е в бурното развитие на технологиите за VoIP (Voice over Internet Protocol – пренос на глас през Интернет), които предоставиха на потребителите десетки алтернативи за телефония. Днес ние можем да приемаме служебните си обаждания от лаптопа, докато сме в ресторант с WiFi или в хотела в Лондон; можем да търсим контрагентите си чрез услуга, която прозвънява първо служебния им телефон, после мобилния, домашния и накрая скайп; можем да провеждаме гласови и видео конференции с екипа си, независимо, че колегите ни в този момент са примерно на командировка във Варна, на почивка в Гърция и на конференция в Барселона. А какво ще можем да правим утре, благодарение на VoIP технологиите, все още е трудно да се прогнозира.

Все пак екипът на NewBusiness.bg си поставя за цел да ви запознае с някои от

най-интересните тенденции и решения

в този сегмент, които имат потенциала да увеличат значително възможностите на вашия бизнес, като едновременно с това намалят фирмените ви разходи за телефон.

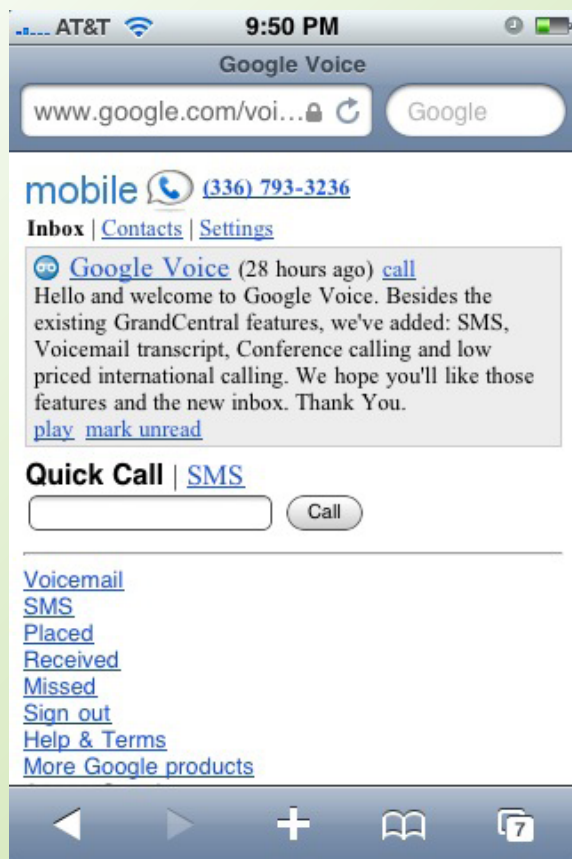
В този брой ще обърнем внимание на новата услуга Voice, с която Google ще се опитат да направят следващата крачка към унифициране на телекомуникационните платформи използвайки инфраструктурата на глобалната мрежа.

Технологията в момента е в тестов период и е достъпна за ограничен кръг потребители за тестване чрез покани (както навремето стана популярен Gmail). Обръщаме вниманието ви на нея сега, защото когато тя стане широко достъпна, сме убедени, че ще донесе много ползи, включително на собствениците на малък и среден бизнес.

Гласът на Google

представлява безплатна (за момента така е планирана да стартира) Интернет базирана услуга, използваща VoIP технология за свързване на вашите телефони. Най-вероятно всеки от вас ползва услугите на повече от един оператор в България заради по-изгодните тарифи за разговори вътре в мрежите на избрания телеком. С активирането на Google Voice акаунта ви ще разполагате с един номер, който може да давате на вашите познати, приятели, колеги и партньори. С него разговорите и изпращането на SMS съобщения на територията на САЩ ще бъдат безплатни, а към останали номера, които се водят международни, цената ще започва от порядъка на 0.01 долара за минута (в зависимост от дестинацията). Единния





номер, който получавате, е идеален за отпечатване на визитни картички и отлична идентификация пред колеги и партньори, независимо от телекомуникационния оператор, който използвате, или страната, в която живеете.

До тук нищо интересно бихте си помислили – Skype и Gizmo платформите отдавна предлагат подобни услуги. Само че в случая Google ще предложи

регица допълнителни опции,

за някои от които дори си струва да се заплати.

Услугата Google Voice е достъпна благодарение на придобиването на GrandCentral – компания, предлагаща телефонен номер с гласова поща и множество свързани към тях услуги, независимо от броя на мобилните и фиксирани телефонни номера, на които отговаряте. Сред допълнителните възможности, които ще се предоставят на потребителите са пренасочване на гласова поща, блокиране на нежелани номера и управление на SMS съобщенията.

Как работи Всичко

При регистрацията си в Google Voice получавате Google телефонен номер, който за момента е ограничен за територията на САЩ (т.е. най-вероятно ще е със северноамерикански код; все още предстои уточняване дали Google ще закупят номера, които да предлагат на своите абонати или те ще генерират под друга

форма). Целта е когато някой ви се обади да се свърже с вашия Google номер, като по този начин хората няма да се чудят дали да ви търсят на работа, у дома, или на мобилния ви номер.

По-лесно управление на контактите

С Google номера имате възможност да създавате адресни книги с различни телефонни номера и да ги насочвате в зависимост от желанията си към телефона, който използвате в момента. Може да пренасочите обажданията и към всички телефони които разполагате така че да вдигнете този, който е най-близо до вас. Разбира се ако не искате да ви безпокоят определени номера може да ги насочите и към гласовата си поща. След няколко подобни позвънявания досадните ви партньори може би най-накрая ще си научат урока, и ще престанат да ви безпокоят за щяло и нещяло. Гласовата поща може да бъде прослушана от произволен телефон, от компютъра или ако нямате възможност да я чуете, може да я прегледате като текст на компютъра (за момента се планира поддръжка на text-to-speech на английски език, като тази опция не работи идеално). Управлението на пренасочването става както на базата на номер който ви търси, така и на принадлежност на номера към определена група. Например може да пренасочвате приятелите ви да звънят на домашния стационарен телефон и мобилния ви апарат, а колегите единствено към служебния ви фиксиран или мобилен номер.

Управление на Времето

Допълнителните настройки позволяват определянето и на времева зона. В случай, че не искате никой да ви безпокои от два до пет след обяд, или вечер след десет може да изключите пренасочването към личния ви мобилен номер. Google Voice позволява да превключвате между разговори, които получавате едновременно от различни номера, различни приветствия на гласовата поща, в зависимост от номера, който ви звъни (не искате колегите да чуят идиотския запис, който сте направили с пияните си приятели, нали?). За пренасочването на съобщения вече бе споменато, но хубавото в случая е, че може да използвате голяма част от възможностите на услугата



и на компютър или смартфон.

Сред включените опции ще бъде и записването на разговор. Самите записи могат да се управляват от предвидения за целта сайт, който ще наподобява работата на Gmail с тази разлика, че през него ще слушате или теглите записаните от вас разговори или тези от гласовата ви поща.

Унифицирането на номера дава изключително предимство за запазване на вашата идентичност. При промяна на служебните, домашните или личните ви телефонни номера не е необходимо да ги изпращате отново на познатите си. Може просто да смените настройките във вашия Google Voice акаунт. Тази функция на системата я прави много удобна, а действието ѝ като прокси до известна степен защитава и личната ви неприкосновеност.

Голямото предимство за предприемачите,

които целят да спестят средства, се крие в интеграцията на Google Voice с други VoIP приложения. С абонамент за тази услуга можете да получавате обаждания от потребители на Skype, Google Talk, Gizmo и други VoIP приложения.

Както бе споменато, цялото управление на услугата ще става онлайн. През уеб интерфейс можете да извършвате промяна на телефонните номера, създаването на групи и да управлявате получените гласови и текстови съобщения.

Притежателите на смартфони също са облагодетелствани. Вече има приложения написани за разработвателната от Google платформа Android, които могат да пренасочват изходящи обаждания чрез Google Voice номера, вместо през номера на SIM картата, като по този начин значително мога да се намалят разходите за телефония. Подобни телефони вече се продават официално и в България (например модела HTC Magic) и се очертават като сериозна конкуренция на корпоративни апарати като BlackBerry на Research In Motion

или развлекателни устройства като iPhone на Apple. Съществува и мобилна версия на google.com/voice която е тествана и работи добре на iPhone.



Предимства

Според някои, Google Voice ще бъде следващата стъпка в глобалната преносимост на номерата даваща възможност на бизнеса да комуникира и сключва сделки независимо от времето и локацията на партньорите. Твърде вероятно е Google, които се издържат от реклами да предложат някаква форма на рекламни съобщения предавани чрез услугата, например,

когато изчаквате отсрещната страна да вдигне телефона. С помощта на Google номера ви ще могат лесно да се извършват обаждания или да се изпращат кратки съобщения интуитивно и без да ви се налага да запомните номерата на вашите познати. За момента остава загадка изборът на номер и възможностите за допълнителното му персонализиране, като например избор на цифри.

Възможността

чрез един уеб акаунт

да управлявате централизирано телефонията си, независимо дали използвате компютър за гласови конференции, смартфон или обикновен телефон е наистина удобна и ценна за много хора. Изпращането на безплатни кратки съобщения от Интернет, предоставянето на един номер за всички познати, пренасочването на разговори и използването на трети приложения за намаляване на разходите прави Google Voice привлекателен, и за всякакви бизнес цели. Да се надяваме че ще бъде обърнато подобаващо внимание и на сигурността на приложението, защото когато става въпрос за бизнес комуникации, конфиденциалността е от ключово значение. Горещо препоръчваме на всички заинтересовани от възможностите на услугата да се регистрират за покани на <https://www.google.com/voice>

Приложения за Google Voice за Android и BlackBerry могат да се открият на: <http://m.google.com/voice>

Предложенията на новия кабинет в подкрепа на бизнеса

Дара Христова

„Не бива да лъжеш безсрамно, но понякога известна мъглявост е необходима“ – е казала Маргарет Тачър, първата жена, изпълнявала функциите на министър-председател в Обединеното кралство. У нас този принцип често е бил водещ в отношенията между правителство и бизнес. В момента обаче светът се тресе от финансова и икономическа криза и се налага необходимостта мъглата да се поразее. От пазарните сътресения най-много пострада реалният сектор, а българските предприемачи са изправени пред сериозни препятствия и изключително ограничен достъп до финансиране.

Вероятно на всеки, който се занимава със собствен бизнес, ще му стане смешно, ако припомним думите на представители от отишлото си правителство, че България е „остров на стабилност“... Страната ни не само не е толкова стабилна, колкото се опитваха да изкарат досегашните управляващи, но и се оказва, че

Таблица 1. Позиции на България

Съдебове	Място (от 134)	Резултат (1-7)
Основни изисквания	82	4,2
I. Институции	111	3,3
II. Инфраструктура	95	2,8
III. Макроикономическа стабилност	54	5,2
IV. Здраве и основно образование	68	5,5
Спомагатели за ефективност	65	4,0
V. Висше образование и подготовка	61	4,1
VI. Ефективност на пазара на стоки	77	4,1
VII. Ефективност на пазара на труда	60	4,4
VIII. Усъвършенстване на финансовите пазари	74	4,2
IX. Технологична готовност	53	3,6
X. Размер на пазара	58	3,8
Фактори за иновации и усъвършенстване	92	3,3
XI. Усъвършенстване на бизнеса	92	3,7
XII. Иновации	96	2,9

Източник: ИГК

Бележка: Резултат „7“ е най-високата оценка, а „1“ – най-ниска.

„невъзможната“ рецесия стана факт

и то още през юни. „И досега знаехме, че има спад, но не подозирахме, че размерът е толкова голям. Вижда се, че не сме никакъв остров на стабилността“ – коментира макроикономистът Георги Ганев от Института за пазарна икономика (ИПИ). Според него данните доказват, че милиардите, които изхарчи правителството в края на миналата година от бюджетния излишък, просто са потънали, без да могат да спасят икономиката. Прогнозата му е, че спадът ще продължи и ще бъдем свидетели на още по-голямо поевтиняване на активите и особено на жилищата. „Вън от съмнение е, че ни чакат още



по-голямо увеличаване на безработицата,

спад на абсолютните доходи и всякакви видове затягания на колана“ – допълни още Ганев. От БАН заявиха, че и без тези данни е било ясно, че България влиза в рецесия. Според проф. Гарабед Минасян сега най-важната и спешна антикризисна задача е, страната ни да си върне доверието на ЕС и да възстанови достъпа до всички еврофондове и програми, за да противодейства на икономическия спад. Редно е да добавим е, че в началото на май Европейската банка за възстановяване и развитие (ЕБВР) и Европейската комисия (ЕК) прогнозираха, че рецесията в България ще

продължи около две години.

Ето защо задачата на новото правителство на ГЕРБ няма да е никак лека, а родният бизнес побърза да депозира исканията още преди кабинетът да бъде гласуван в Народното събрание. От пресните управници сега се очаква да взимат решения, които да гарантират повишаване на доходите на населението, развитие на бизнеса без особени затруднения, както и да създадат условия чуждите инвеститори да предпочитат да наливат парите си именно в България. Това предполага провеждане на трудни реформи и огромна политическа воля.

На какво разчитат предприемачите

По думите на финансиста Емил Хърсев, бизнесът иска няколко конкретни неща: „Ние бяхме свидетели на консенсус между всички партии по двата най-важни параметър – запазване на валутния борд и на данъчната система“ – каза той. По думите на Хърсев един завой надясно винаги се възприема добре и от българските фирми и от чуждите. Бизнесът разчита на бързо правителство и конкретни и целенасочени действия. Това заяви председателят на КРИБ (<http://www.ceibg.bg/index.php>) Иво Прокопиев. По неговите думи България има нужда да ѝ бъде оказана и външна подкрепа, при това не само финансова. Според Прокопиев някои партии вече са подписали с КРИБ споразумение за конкретните искания на бизнеса. „Световната финансова и икономическа криза навлиза в българската икономика с голяма скорост, широк фронт и дълбочина, което продължително време бе подценявано от българските политици.

Какво да се прави?

На базата на прегледа на 10-те международни индекса, от ИПИ са формулирали 70 препоръки, които доказано са имали положителен ефект върху икономиката. На терория те могат да изкачат България на челните позиции в класациите, да доведат до увеличаване на благосъстоянието и просперитета, и да помогнат на страната да премине по-безболезнено през кризата. Прилагайки препоръките, всяко правителство може да е сигурно, че дава възможност на бизнеса да се развива, на гражданите - да имат свободен избор, а на управляващите - да провеждат благоразумна политика.

Най-важните от тях са:

- (1) намаляване на осигуровките,
- (2) увеличаване на капиталовия елемент на пенсионната система – минимум 10% от брутната заплата (при сегашни 5% за 3-та категория труд) да отиват в частни пенсионни фондове,
- (3) премахване на монопола на НЗОК и частни конкуриращи се здравни каси,
- (4) премахване на ограниченията пред практикуването на свободните професии,
- (5) публикуване на редовна, изчерпателна и достъпна информация за работата на всички административни структури,
- (6) строго съблюдаване на правомощията на управляващите и държавните чиновници,
- (7) намаление на административните структури и наетите в администрацията,
- (8) автономия на училищата за управление на бюджета и избор на учебниците и съдържанието на учебните предмети, определяне на заплатите, назначаване и уволняване на учителите,
- (9) намаление на размера на правителството чрез по-голяма ефективност на държавните разходи и намаляване на размера им като дял от БВП,
- (10) влизане в еврозоната,
- (11) либерализация на цените,
- (12) премахване на държавните субсидии,
- (13) приватизация на оставащите държавни активи и много други.

Допълнително усилване на негативните ефекти

върху България се очаква поради прилаганите антикризисни мерки от останалите страни, вкл. девалвиране на валути; натрупаните отраслови деформации, макроикономическите дебаланси, високата междуфирмена задлъжнялост и дефицита от квалифицирана работна ръка; едновременната ниска ликвидност на бюджета, финансовата система и бизнеса. Това поставя сериозни предизвикателства пред българските държавници, включително поемане на отговорност, да се плати политическата цена при вземането на

необходимите непопулярни решения.

Правителството, което ще управлява страната в четиригодишния си мандат, е мажоритарно по своята програмна същност и може да поеме отговорността за прилагането на антикризисната политика“ – заявиха пред NewBusiness.bg от Българска стопанска камара (БСК).

Анализът на ИПИ пък показва, че има много области, които се нуждаят от вниманието на управляващите, обществото и политиците в България. Изследването „България в международните класации“ представя преглед на най-добрите реформи по света. Разгледани са 10 международни индекса, които изследват икономическата свобода, конкурентоспособността, нивото на човешкото развитие, средата за правене на бизнес, качеството на образованието, бюджетната прозрачност, нивото на защита на правото на собственост, възприятията на корупцията и електронното правителство.

Ето и някои зависимости, които според експертите са изключително важни:

* **Ефективно защитените права на собственост водят до високи доходи**

* **Високата икономическа свобода води до по-ниска безработица и повече просперитет**

* **Прозрачният държавен бюджет означава по-ефективна държавна политика**

* **Добрите условия за правене на бизнес водят до по-висок икономически растеж**

* **Качественото образование води до по-висока производителност на труда и по-дълга продължителност на живота**

* **Високата конкурентоспособност на една страна води до повече инвестиции, по-ниска**

Препоръките на ИПИ за безболезнено преминаване през кризата и икономически растеж:

- **Издаване на разрешителни за строеж – намаляване на разходите за получаване на разрешително, съкращаване на необходимото време, премахване на експертния съвет и пренасяне на отговорностите върху частните експерти-консултанти, премахване на сега съществуващите три вида фази - идейна, техническа и работна (да остане само една - на инвестиционното проектиране), оптимизиране на информацията, свързана с по-голямото планиране на инфраструктурата.**

- **Международна търговия – съкращаване на разходите и времето по подготовката на документите за търговия, като например документите за технически контрол; намаляване на времето, необходимо за товарене и разтоварване на транспортните терминали, както и времето за пренасяне от транспортните терминали до обектите.**

- **Плащане на данъци – намаляване на осигуровките, таксите и значително намаление и ускоряване на процедурите по плащането им.**

- **Изпълнение на договорите – съкращаване на времето, необходимо за решаване на споровете в съда, ограничаване на случаите, в които Върховният апелативен съд трябва да се произнесе, създаване на условия за бърз съдебен процес.**

- **Започване на бизнес – премахване на минималния необходим капитал за регистриране на ООД и намаление на броя процедури, необходими за това.**

- **Закриване на бизнес – намаляване на неефективността, резултат от „високите административни разходи и дълги отлагания, също така и от изключително неорганизираните продажби на жизнени бизнеси“.**

- **Наемане на работници – намаляване на регулирането на работното време и общото облагане на труда (социалните осигуровки), премахване на минималната заплата и минималните осигурителни прагове, облекчаване на регулирането на нощния труд и задължителната седмична почивка.**

- **Регистриране на собственост – намаляване на броя на процедурите и разходите, свързани с тях, въвеждане на възможност за регистрация по интернет.**

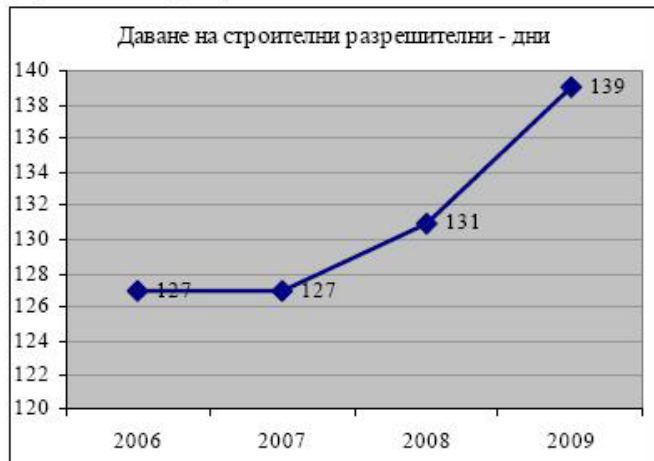
безработица и високи доходи

* Развитото електронно правителство води до по-малка корупция, ниски разходи на гражданите и бизнеса за работа с администрацията, повече прозрачност и ефективност.

От казаното дотук излиза, че има какво да се направи, за да се улесни живота на българския предприемач. И то няма нищо общо с влиянието и ефектите от кризата, а по-скоро с желанието и волята на кабинета „Борисов“. Безспорно работата е доста, както в краткосрочен, така и в дългосрочен план, но centa си заслужава ...

Повече информация за анализа на ИПИ може да откриете тук: http://ime.bg/70_Measures_IME.pdf

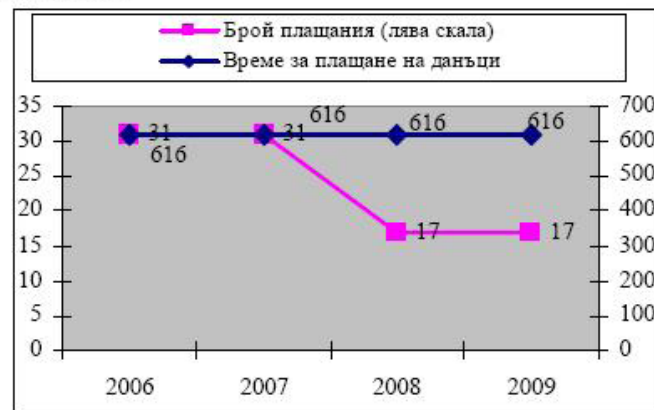
Строителни разрешителни - влошаване



Достъп до кредит - подобрение



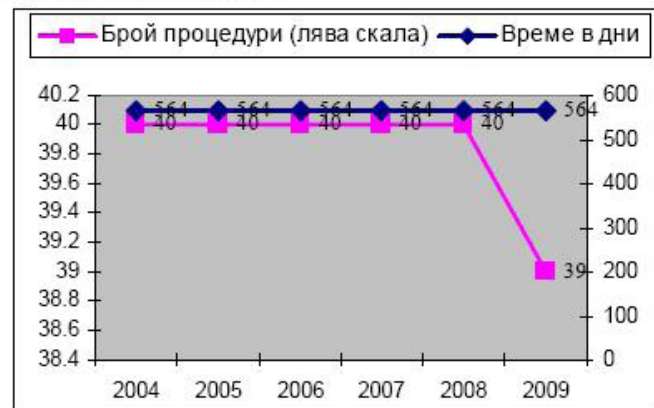
Плащане на данъци - липса на значителна промяна



Международна търговия - влошаване



Изпълнение на договорите - липса на значителна промяна



Гъвкавост на пазара на труда - липса на промяна



Регистриране на собственост - липса на значителна промяна

Закриване на бизнес - липса на значителна промяна

Български проекти спечелиха технологичното състезание NOVATech 2009

Проектите на българските компании Stock Podium и Greenergy Consulting спечелиха националния кръг на състезанието за иновативни технологии – NOVATech 2009, организирано от Българския институт за мениджмънт и технологии (БИМТ). Проектите на победителите, които са съответно в сферата на интернет услугите и енергийната ефективност, ще представят България на регионалния кръг за Централна и Източна Европа през месец октомври 2009 г. в Тел Авив, Израел. Инициативата NOVATech е част от световното

състезание за Технологично Предприемачество (IBTEC),

което се организира ежегодно от Intel и Университета Berkeley, Калифорния, САЩ. Надпреварата предоставя възможности за академичните среди, бизнеса и инвеститорите да превърнат иновативни идеи в реален бизнес.

В четвъртото национално издание на надпреварата взеха участие 11 български отбора, които бяха отсяти за представяне на концепциите си от над 20 кандидати. Проектите включваха технологични идеи в множество области – енергетика, екология, химия и фармацевтика, образование, интернет, потребителски хардуер и софтуер и др. Петчленно жури с представители на БИМТ, инвестиционния фонд NEVEQ, ИТ компанията GRAMMA NET IS, Българска мрежа на бизнес ангелите (BBAN) и финансовата компания CrediBul избраха победителите на базата на няколко ключови критерии – иновативност на технологиите,

приложимост, конкурентност, бизнес модел,

пазарен потенциал и др.

Първото място спечели отборът на Stock Podium. Проектът на компанията е високотехнологична интернет платформа за бързо и лесно търсене на снимки в множество източници едновременно. Концепцията на фирмата надгражда традиционното търсене на визуални материали в отделни интернет банки по ключови думи. Системата на Stock Podium позволява на потребителите да откриват снимки изключително бързо и на конкурентни цени чрез автоматично съпоставяне на отделните елементи на дадено изображение – големина, качество, формат, цветове, образи и др.

Вторият финалист от националния кръг – Greenergy Consulting – впечатли компетентното жури с напредничав проект в областта на

енергийната ефективност в строителството.

Продуктът на компанията - EcoRay - предлага автоматизирана комплексна софтуерна система за управление на разхода на енергия на сградите. Решението е разработено на базата на задълбочени научни изследвания и служи за оптимизиране на притока и разпределението на топлина между сградата и външната среда.

Журито откри на символичното трето място още един проект със сериозно социално значение. Продуктът Envision на отбора Mindpoint е иновативна интерактивна система предназначена за подобряване на образованието в началните класове на публичните и частните училища чрез използване на информационните технологии.

Онлайн плащанията могат да повишат ефективността ви

В България вече има развита инфраструктура за разплащания по Интернет, а предимствата за бизнеса са десетки

Захари Димитров

Сигурно сте чували за сайтовете, с които може да си платите сметката за топлата вода или абонамента за кабелна телевизия. Замисляли ли сте се обаче какво би било, ако сте от другата страна – продавате стоки и услуги? Същите тези сайтове могат да ви помогнат да увеличите оборота, като включите вашия бизнес към техните услуги.

Независимо дали се занимавате с е-търговия, или сте дистрибутор от традиционен тип, повечето начини за плащане от страна на клиентите към вас са добре дошли за бизнеса. Младите хора, както и тези, заемащи високи позиции, които не могат да си позволят да чакат по опашки, за да платят за битовите и комуналните си услуги, отдавна използват системите за електронни разплащания като ePay.bg или ebg.bg. Тези платформи позволяват бързо да проверявате сметките си и превеждате пари само

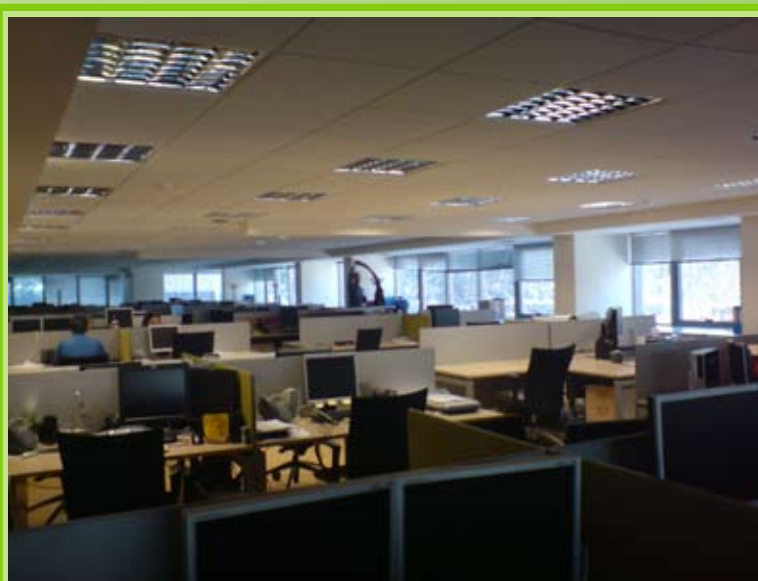
с няколко щракания на мишката.

Ако аудиторията на вашите продукти включва предимно хора под 35 години, то тогава сключването на договор с тези оператори за разплащателни услуги най-вероятно ще си струва. Ще ви запознаем накратко с възможностите на двете най-популярни системи за електронни разплащания в България ePay.bg и ebg.bg, а за повече информация относно тях може да посетите сайтовете им.

ePay.bg

ePay.bg е система за плащане с банкови карти и микросметки чрез Интернет. Тя дава възможност на регистрираните клиенти да пазаруват стоки и услуги чрез Интернет, а на търговците – съответно да получават лесно парите си. Ако сте търговско предприятие може да приемате плащания чрез Интернет с национални дебитни карти с логото на БОРИКА или с международни кредитни карти, както и с микросметка в ePay.bg. За разплащане в системата могат да се използват следните платежни средства: дебитна карта с логото на БОРИКА, международни кредитни карти MasterCard, Visa и микросметка.

В случай че желаете да използвате ePay.bg като търговец трябва да сключите договор с ePay.bg и да се регистрирате в тяхната система от търговци. Така може да получавате плащания по микросметка.



Офиси като този крият много потенциални клиенти за вашите услуги през геня

Микросметката е изцяло Интернет базирана, като с нея могат да се плащат и да се получават суми в ePay.bg. Ако желаете да получавате

трансфери от банкови карти,

търговецът следва да сключи договор с банка за обслужване на виртуален POS терминал. Единственото по-сериозно изискване тук е да се осъществи техническа връзка с оператора на системата за обмен на информация, свързана с плащанията.

След което фирмата ви получава ТИН или търговски идентификационен номер. Това е публичният номер, който предоставяте на вашите клиенти и бизнес партньори, за да извършват плащания към вас. По този начин всички потребители с регистрация в ePay.bg имат възможност да плащат вашите продукти и услуги директно през Интернет. Сред допълнителните услуги за извършване на плащания са ePayGSM – преводи по сметки със SMS и ePayVoice, която осигурява възможност от стационарен цифров или мобилен телефон всеки да чуе задълженията си за ток, парно, вода, телефон, GSM и т.н. и да ги плати с банковата си карта. ePay.bg предоставя

подробни разпечатки за движението по сметките,



Веднъж интегрирайки бизнеса си със системите за електронни плащания остава само да осчетоводявате приходите

платените средства и доставките. Допълнително удобство за разплащане между самите юридически лица е опцията за осъществяване на масови плащания с абонаментен характер за търговци, които предоставят стоки или услуги, заплащани периодично. Създаването на микросметка в ePay е безплатно и не е необходимо да имате технически познания, онлайн магазин или дори сайт на фирмата. Това е сериозно преимущество за всякакъв вид стартиращ бизнес. Единствено трябва да имате регистрация в ePay.bg и електронна поща където да получавате известия за извършените преводи към вас или от вас към други лица. Друг вариант е да интегрирате услугите на вашето предприятие с възможностите на ePay. По този начин получавате брендирана форма за разплащане с търговското ви име и присъствие на страницата с търговците на ePay.bg (<https://www.epay.bg/?page=front&p=mracs>), което допълнително популяризира бизнеса ви.

Можете също да използвате услугите на всички комунални дружества като юриди-

ческо лице, при което получавате фактури за осчетоводяване на извършените преводи. Съществуват и готови решения за лесна интеграция на уеб магазин или друг вид сайт към услугите за разплащане на ePay.bg (<https://www.epay.bg/?page=front&p=trade>).

eBG.bg

eBG.bg е друга популярна платформа за електронни услуги и разплащания в България. Тя предлага надеждна среда за електронни разплащания, систематизиране и управление на движението на стоки, услуги и информация. Всички стартиращи и утвърдени фирми могат да се възползват и от опциите за таргетиран маркетинг на продукти и услуги в портала, както и редица допълнителни услуги за увеличаване на приходите. За целта е необходимо да се сключи договор с eBG.bg за разплащания през тяхната система и да се предостави виртуален POS терминал от банка (с договор към нея за Интернет разплащания). В случай че това ви се струва твърде сложно съществува и друг вариант - чрез предоставянето на банкова сметка и определяне на периода и за плащане на база определена сума

или времеви интервал (дневен, седмичен или месечен). При тази опция се заплащат междубанковите преводи при захранването на сметката ви. Освен разплащането през Интернет може да ползвате и

услугата за разплащане чрез SMS

съобщения. Тази система предоставя възможност бързо и лесно да продавате стоки и услуги. За целта трябва да разполагате с клиентски номер (КИН - клиентски идентификационен номер) ако искате да плащате на други лица и фирми или ТИН (търговски идентификационен номер) за да ви превеждат пари на вас. SMS системата за разплащане работи с всички мобилни оператори и позволява да се извършват бързи без налични плащания между една и две минути. Цената на едно SMS съобщение за разплащане е 0,30 лв. с ДДС за абонати на M-Tel и Глобул и безплатно за абонати на vivatel. Ако сте консултантска фирма или правна кантора, може да оцените възможностите за заплащане услугите на Агенция по вписванията и платежно нареждане към произволен IBAN.

Подобно на ePay и eBG.bg има опция за интеграция на сайтове или електронни магазини с платформата. На страниците на проекта има богата информация и всички необходими ресурси за използването на тази услуга. Повече информация за възможностите на eBG.bg за търговци може да откриете на <http://www.ebg.bg/page/merchantInfo/index.faces>



Ползите са повече от времето отделено за свързване на системите

Сигурност

Досега в този сегмент не е имало случаи на злоупотреби като изтичане на информация или не получаване на преведени пари, посочват запознати. Данните за банковите карти на клиентите и търговците се съхраняват в криптиран вид при доставчиците на услугите. При извършване на превод системата проверява наличността и ограниченията по сметките на клиента и при достатъчно средства и спазени лимити заверява предоставената сметка на получателя със сумата на плащането. Освен това търговците могат да отменят вече извършено плащане в тяхна полза при възникнали спорове по доставката от тяхна страна.

Предимства

Услугите на ePay.bg и eBG.bg увеличават начините за плащане на сметки към вашата компания и възможностите да търгувате бързо с вашите партньори, спестявайки ви време и повишавайки ефективността на екипа ви. С тяхна помощ увеличавате и броя на търговците и потенциалните клиенти. Допълнителните възможности за плащане през Интернет или телефон осигуряват още един канал за постъпване на средства във вашия бизнес, като водещият принцип в случая е всеки, който иска да ви даде пари, да може да го направи възможно най-бързо и лесно. Освен това, залагайки на този иновативен метод за разплащане, можете във всеки момент да извършвате статистика и бърза обработка на данните за движението на парите. Предимствата от употребата на подобни системи надвишават разходите и времето по интегрирането на вашите услуги и продукти с тях, поради което си струва да се запознаете по-обстойно с възможностите, които те предоставят на търговците.

Бикът, донесъл милиарди на създателя си

Безалкохолна напитка, два футболни отбора и два тима във Формула 1 носещи нейното име. Знаете ли кое обединява всичко това? Red Bull разбира се – една гениална идея на предприемчивия австриец Дитрих Матещиц, гарантираща му доживотни приходи. С първата енергийна напитка главният изпълнителен директор на компанията Red Bull GmbH създава една напълно нова продуктова ниша и успява да я наложи в целия свят. Оттогава едва ли има производител на безалкохолни напитки, който да не е опитал да имитира „Бикът който дава крила“, но досега никой не е постигнал кой знае какъв успех.

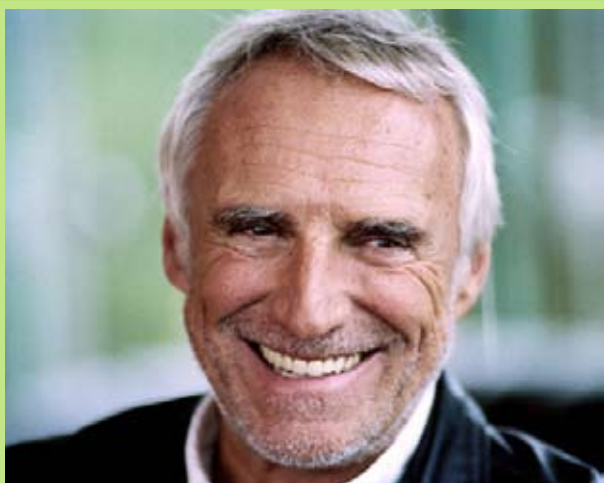
Росен Цветков

Матещиц е роден в през 1944 г. в малко австрийско градче, като има хърватски корен. Израснал е в семейството на учители, който обаче се разделят още докато е дете. Вероятно това е оставило трайна следа в характера на Дитрих, който сега е сред най-богатите и желани ергени в света.

На бъдещия милиардер му били нужни цели десет години, за да завърши „Маркетинг“ във Виенския икономически университет. След това започва работа в „Юниливър“, но по-късно се премества в „Блендакс“, където отговаря за маркетинговото развитие на пастите за зъби. Като представител на компанията пътува много и през 1984 г. една командировка го отвежда до Тайланд.

След като отседнал в хотел в Банкок, Матещиц решил да посети лоби бара. Там той вижда, че хората употребяват интересна енергийна напитка и в последствие успява да закупи рецептата на питието, чието оригинално име е Krating Daeng (червен бик). Тя всъщност е създадена през 1962 г. от Чалео Юуувидхиа, тайландски бизнесмен и е продавана от компанията TC Pharmaceutical.

Рецептата е взаимствана



Със състоянието си от 3 млрд. долара Дитрих Матещиц се нарежда в класацията на 300-те най-богати мъже в света.

от друга енергийна напитка, внесена в Тайланд от Япония, наречена Lipovitan. Продажбите на Krating Daeng в Азия се увеличават през 70-те и 80-те години, особено сред работническата класа, тъй като марката е спонсор на боксови мачове, където логото с двата бика, настръхнали един срещу друг, е абсолютно на място си.

На Матещиц му допада не толкова вкусът на напитката, колкото стимулиращото ѝ въздействие. Така се ражда идеята за развиване на продукт, насочен към енергични и динамични млади хора, които искат винаги да бъдат на върха на силите си.

Така австрийският маркетингов директор на „Блендакс“, (която сега е част от Procter & Gamble), решава да се заеме със задачата да внесе „чудодейната“ напитка в Европа. В периода от 1984 до 1987 г. той работи с TC Pharmaceutical (под лиценз на „Блендакс“), за да пригоди Krating Daeng за европейските потребители. В същото време през 1987 г. Матещиц и Юуувидхиа създават Red Bull GmbH, като всеки от двамата инвестира по \$500 хил. от спестяванията си и взима 49% дял в компанията. Останалите 2% получава синът на Юуувидхиа – Чалерм, но се споразумяват Матещиц да управлява компанията. Австриецът променя допълнително аромата, създава

уникалната за времето си опаковка

и прави напитката газирана.

Любопитен момент е, че преди продукта да бъде пуснат в продажба, Матешиц наема фирма за маркетингови проучвания, за да провери как ще бъде приет от потребителите. Резултатът е трагичен – оказва се, че хората не вярват нито на вкуса, нито на логото, нито на името на марката. Сега самият той с усмивка си спомня, че никога не е преживявал такъв провал. Въпреки това пренебрегва изследването и пуска „бика“ на пазара.



Нестандартната реклама - ключът към успеха на Red Bull

Оказва се, че проучванията са били доста сбъркани. Компанията продава първоначално

хиляди, след това милиони,

а след 2000 г. – милиарди бройки от продукцията си. Успехът се дължи на добрата маркетингова стратегия и много усилен труд. Още през първите години фирмата внимателно избира рекламните си и не пести пари за оригинални решения. Днес едва ли някой не е чувал атрактивното лого – „Ред Бул“ дава крила“.

Матешиц инвестира в маркетинг стратегиите си около 35% от оборота (Coca-Cola например харчи едва 9%) или около 400 млн. евро, за миналата година, като спонсорира събития, които прилягат на образа на Red Bull – от състезания, в които участниците се спускат от 30-метрова рампа със

саморъчно направени самолети

във водни басейни, до кръгове от Formula 1.

Финансовите резултати на компанията наистина са впечатляващи. Годишните приходи са около 1.6 млрд. евро, а в някои страни Red Bull има 80% дял от пазара на всички енергийни напитки. Зад Океана, където Red Bull държи 47% пазарен дял, продажбите се увеличават с 40% на година. Разбира се и проблеми не липсват – някои европейски страни все още не са дали разрешение за продажба на Red Bull. Дания и Франция твърдят, че напитката нарушава законите им за хранителните продукти.

Забранени са продажбите на напитката

и в Норвегия и Уругвай. Заради таурина във формулата някои местни власти категоризират Red Bull като лекарство и препоръчват на потребителите да се съветват с лекар, преди да го пият. Именно поради тази съставка продуктът е забранен и във Франция. След многобройни срещи с френските власти Матешиц заявява, че „Франция може да мине и без Red Bull, но и Red Bull ще мине без Франция“. Междувременно планира пускане на продукта в Япония, където отдавна се употребяват тонизиращи напитки.

След появата на Red Bull редица компании се опитват да постигнат успех с подобни енергийни напитки. Сред тях са и гиганти както Coca-Cola и Pepsi. Никой обаче не успява да достигне шеметния възход на „червените бикове“. В тази връзка Матешиц заявява: „Ние създадохме пазара. Ако харесвате продукта, то вие ще искате истинския, оригиналния. Никой не иска Rolex, направен в Тайван или Хонконг.“

* През 2004 г. Матешиц купува отбора на „Ягуар“ във „Формула 1“ и по-късно той е прекръстен на „Ред Бул Рейсинг“. През 2005 г. австриецът се свързва с бившия пилот Герхард Бергер (и негов сънародник) и заедно придобиват отбора на „Минарди“, след което го преименуват на – „Торо Росо“. Преди няколко месеца информационната агенция „Ройтерс“ съобщи, че „Ред Бул“ възнамерява да прогаде отбора „Торо Росо“ преди 2010 г. заради промяната в правилата на „Формула 1“.

* Срещу 79.4 млн. евро Матешиц купи американския футболен тим „Ню Йорк метростарс“. След сделката австриецът преименува клуба на „Ню Йорк Ред булс“ и му гарантира годишен бюджет от десет милиона евро. Още по-амбициозен проект бе реализиран в Залцбург. Там Матешиц купи местния футболен клуб „Аустрия“. Отборът се състезава в първенството под името „Ред бул“ и през сезон 2008-2009 г. стана шампион на страната.