

Акценти в брой 5

<http://www.newbusiness.bg>**Данък дивидент остава**

Премахването на налога се отлага за след кризата стр. 6

Да печелиш и от жегата

Как да започнем бизнес със сладолед.....стр.9

Изкуството да печелиш от удоволствието на хората

Как да инвестираме в СПА център стр. 16

Европейски пари за вашия персонал

Как да спечелим проект за обучение на служителите си стр. 22

Asterisk – софтуерна телефонна централа с отворен код

Решението свежда предимствата на бизнес комуникациите до всяка фирма ... стр. 28

Управителите отговарят и с личното си имущество

Какви проблеми може да има мениджърът при несъстоятелност на фирмата .. стр. 32

Специално предложение**SUPERHOSTING.BG – НАДЕЖДНИ ХОСТИНГ УСЛУГИ ЗА СТАРТЪПИ**<http://www.superhosting.bg/>

Едва ли днес има много стартиращи бизнеси, които могат да си позволят да не присъстват в Интернет. Доброто позициониране в мрежата може да ви даде редица предимства – от маркетинга и рекламата, през онлайн продажбите, до поддръжката и съхраняването на взаимоотношенията с клиентите. СуперХостинг.БГ предлага надеждни хостинг услуги, регистрация на домейни, виртуални и наети сървъри, издаване и инсталиране на SSL сертификати, уеб дизайн и др. услуги с добавена стойност.

През последните няколко години СуперХостинг.БГ се утвърди като най-бързо развиващата се хостинг компания на българския пазар, а наскоро зае първото място по брой хостнати домейни у нас, според данни от международната организация WebHosting.Info. В компанията отдават този успех на комбинацията от разнообразни услуги с добавена стойност и високо ниво на поддръжка, достъпна 24 часа в денонощието и седем дена в седмицата, по различни комуникационни канали.

СуперХостинг.БГ е Златен спонсор на провела се през пролетта конференция Start UP IT за стартиращи предприемачи в сферата на информационните технологии. „Интернет секторът е сред малкото сфери на икономиката, които не само не търпят спад по време на кризата, но и се развиват с още по-бързи темпове. Много от най-популярните Интернет проекти, променили света през последните години, са стартирали именно по време на предишната голяма „дот ком“ криза в началото на века и вероятно много от бъдещите значими явления в Интернет ще се появят именно сега. Затова целта на СуперХостинг.БГ е да убеди младите български предприемачи, че те също могат да участват в тази революция и да стартират бизнес, който да остави следа в световната история“ - убеден е Любомир Русанов, управител на СуперХостинг.БГ.

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

Редакционен коментар**ПОЧИВКАТА Е
ВАЖЕН ФАКТОР ЗА
УСПЕХА**

Александър Александров

Ако вие сте тръгнали по пътя на предприемачеството неотдавна, вероятно сте изпълнени с ентузиазъм (все пак това може би е начинанието на живота ви), не знаете какво е почивен ден, спите малко и следвате неуморно целите, поставени пред фирмата. Всичко това е чудесно и безспорно вашата всеотдайност е важно условие за бъдещия ви успех. Тук обаче трябва да направим и една уговорка: пълното лишаване от почивка може да се окаже също толкова пагубно за начинанието, както и мързелът, или липсата на желание за работа.

Защо ли? Просто защото в повечето малки фирми самият собственик (собственици) са най-важния двигател за развитието на бизнеса и ако този ключов ресурс излезе от строя, често цялата организация се разпада до дни, а клиентите се отдръпват. Истината е, че огромен брой малки фирми както у нас, така и в Западна Европа и САЩ, се провалят през първите няколко години не поради липса на приходи и клиенти, а поради пълната заангажираност на своя собственик, който постепенно се чувства все по-уморен и все по-незаинтересуван да развива бизнеса си. Ентузиазмът и енергията от първите месеци са си отишли, а заедно с тях - креативността, концентрацията и новите идеи, които са така важни за всяка компания.

Казвам ви всичко това, защото горещите летни дни са най-подходящия момент да направите най-важната инвестиция за вашия бъдещ успех – тази в собственото ви здраве. Нямам предвид да зарежете напълно работата, но едно отделяне от ежедневните задачи поне за седмица може да ви донесе необходимата почивка и енергия, за да гоните още по-концентрирано своите цели през есента.

Мисъл на броя: „Мнозина се плашат от провалите. За предприемачите те са само училище и предпоставка за бъдещи успехи.“**Стартъп на броя****Сайт за бебета и техните родители - <http://www.bebok.eu>**

На 1 юни официално стартира информационният сайт за родители <http://www.bebok.eu>. Събитието беше отбелязано с купон за най-малките по случай деня на детето в City Center Sofia.

Порталът, посветен на грижите за бебето и детето, ще предоставя информация и полезни съвети за бъдещи и настоящи родители. Статии са разделени в категории, които обхващат различните етапи в развитието

на детето още от бременността. Специално внимание е отделено и на семейните взаимоотношения, грижите за тялото на майките и прекарването на свободното време. Към статиите е предвидена възможност за въпроси и коментари от потребителите. Сайтът разполага и с форум, в който ще се обсъждат важни за родителите теми.

“Нямаше по-подходящ ден за стартиране на портала от 1 юни. Надяваме се да сме зарадвали малчуганите и техните близки с купона по случай най-хубавия детски празник. Целта на сайта [Bebok.eu](http://www.bebok.eu) е да бъде полезен на родителите в нелеката им задача по отглеждането и възпитаването на техните деца. В портала те могат да открият съвети и актуална информация за всички етапи от развитието на детето, както и статии, позветени на взаимоотношенията в семейството, здравето и свободното време” - каза Надя Ръбина, мениджър на [Bebok.eu](http://www.bebok.eu).

мация и полезни съвети за бъдещи и настоящи родители. Статии са разделени в категории, които обхващат различните етапи в развитието

НОВИНИ

Бизнес климатът в страната се влошава

През юли 2009 г. общият показател на бизнес климата се понижава с 1.2 пункта спрямо предходния месец (граф. 1) в резултат на негативното развитие на конюнктура в промишлеността и търговията на дребно. Колебания на отрасловите показатели на бизнес климата в положителна посока през юли се отчитат в строителството и услугите.

В промишлеността съставният показател "бизнес климат в промишлеността" през юли е паднал с 4.3 пункта в сравнение с юни и към момента регистрира най-ниска стойност от влошаването на стопанската конюнктура в промишлеността (граф. 2). Спадът се дължи както на понижените оценки на мениджърите за настоящото бизнес състояние на техните предприятия, така и на изразените по-песимистични очаквания за измененията на бизнес ситуацията през следващите шест месеца.

През юли бизнес анкетата отчита намалена производствена дейност на промишлените предприятия, макар намалението да е с по-бавни темпове в сравнение с предходните месеци (граф. 3). Осигуреността на производството с поръчки (измерена в брой месеци) намалява от 5.0 през април на 4.4 месеца през юли. Средната осигуреност с поръчки през 2008 г. е била 5.9 месеца. Средното натоварване на мощностите в промишлеността продължава да спада и през юли достига 63.9% (граф. 4). За предходната календарна година то е било средно 74.9%.

Конкурентните позиции на предприятията както на вътрешния пазар, така и на пазарите в страните във и извън Европейския съюз са претърпели известно влошаване в сравнение с преди три месеца.

През юли основни фактори, затрудняващи дейността в промишления отрасъл, продължават да бъдат несигурната икономическа среда и недостатъчното търсене от страната и чужбина, като проблемите, свързани с тях, се увеличават в сравнение с предходния месец (граф. 5).

В настоящата ситуация очакванията на мениджърите за дейността през следващите три месеца са малко по-добри, което не е съпроводено с намерения за увеличаване на заетите в отрасъла. Промислените предприемачи всъщност предвиждат по-нататъшно съкращаване на персонала през следващите три месеца (граф. 7).

Повече информация, както и самите графики, можете да откриете на <http://www.nsi.bg/Economy/Economy0709.pdf> и на <http://www.nsi.bg/>

Министър Цветков определи подкрепата за бизнеса като свой приоритет

Новоназначеният министърът на транспорта, информационните технологии и съобщенията Александър Цветков представи приоритетите в работата на ръководеното от него ведомство и заместник-министрите Камен Кичев и Ивайло Московски. Подпомагането на бизнеса в условия на икономическа криза е единият от приоритетите, който ще се стреми да изпълни новото ръководство, посочи Цветков. За целта е необходимо предприемането на бързи и адекватни мерки, съвместно с браншовите организации, за осигуряване на добра бизнес среда.

Драстичното затягане на финансовата дисциплина, намаляването на излишните разходи и функционирането на всички структури в условия на финансова криза е вторият приоритет на новия екип. МТИТС и звената към него вече предприеха действия за свиването на разходите си с 15%, което е около 3,5 млн. лв. Намаляването на членовете на бордовете ще доведе до спестяването на 700 хил. лева годишно. Третият и основен приоритет е стабилизирането на ситуацията в железниците. Тежкото положение в сектора изисква редуциране на разходите и излишните административни структури, за да се осигури тяхното нормално функциониране. Министър Цветков събщи, че ще има назначен и трети заместник-министър с ресор информационни технологии и съобщения. Той ще стане известен, след като се трансформират функциите на ДАИТС в структурата на министерството.

Интернешънъл Асет Банк с нов клон в София

Интернешънъл Асет Банк АД открива пети клон в гр. София. Той се нарича клон Север и се намира на бул. „Ломско шосе“ 246 Г. Както съобщиха от пресцентъра на банката, в новия клон клиентите ще използват пълно банково обслужване. Директор на новото звено е Владимир Ташков – дългогодишен банков служител и бивш мениджър в БНБ и Минералбанк.

“Основните принципи в отношението към клиентите на клона са ценностите на банката - дръжелюбие, надеждност, високи етични и професионални стандарти, перфектно обслужване и новаторски продукти” - посочват от пресцентъра. Повече информация е достъпна на националния телефон 0800 12 422 (безплатно от цялата страна за абонати на БТК) или на уеб адрес <http://www.iabank.bg>.

Стартира конкурс за най-добър млад предприемач на Пловдив

Дирекция „Деца, младежта и спорта“ при Община Пловдив организира конкурс „Най-добър млад предприемач на гр. Пловдив“. В състезанието може да участва всеки български гражданин, с постоянна адресна регистрация на територията на град Пловдив, на възраст между 18 и 33 навършени години, считано към 30 октомври 2009г. – т. е. към момента на подаване на бизнес плана 30 октомври.

Наградният фонд включва: първа награда: 7000 лв.; втора награда: 4000 лв.; трети награда: всяка по 2000 лв. Кандидатите трябва да подготвят бизнес план и автобиография в съответствие с изискванията, посочени във формуляра за участие. Формуляри за участие ще има на разположение в деловодството на Община Пловдив и в деловодствата на всички районни кметства. Формулярът може да бъде отпечатан и от сайта на Община Пловдив: <http://www.plovdiv.bg/> За контакти: Русанка Панайотова, ст. експерт в отгел „Деца, младежта и спорта“, тел. 032/656 763

Mobio.bg обяви нови условия за разпределение на печалбите от SMS услуги

Компанията за микроразплащания чрез SMS Mobio.bg обяви новите си условия за разпределение на печалбата от SMS услуги за България. Те ще бъдат в сила от 1 август 2009 г. Изплащането към партньорите на Mobio.bg ще достига 60% от стойността на всеки SMS. Основната причина за промяната на условията за разпределението на печалбата е значителното намаляване на изплащането от Globul към всички компании, които предоставят SMS услуги, считано от 1 юли 2009 г., посочват от Mobio.bg. Според представители на компанията, разликата в изплащането между Globul от една страна и Мтел и Вивател от друга вече достига 0.20 лв. на тарифа 2.00 лв. и 0.40 лв. на тарифа 4.00 лв.

Бензинът пак тръгна нагоре

Лукойл България повиши на 5 август крайните заводски цени на някои горива, съобщиха от дружеството. Бензин А95Н поскъпна с 2.23 на сто. 1000 литра вече струват 1869.60 лева. Бензин А98Н се повиши с 2.12 процента - цената за 1000 литра вече е 1966, 80 на сто. При евродизел и газьола поскъпването е съответно с 1.77 и 1.90 процента.

НОВИНИ

Light Blue Optics привлече 15 млн. щ. долара за иновативни разработки

Британската компания Light Blue Optics (LBO) получи финансиране от няколко фонда, за да продължи своята работа по разработката на технология за лазерен холографски дисплей. Инвестицията е в размер на 15 млн. щ. долара и ще позволи на LBO да довърши своята R&D дейност, създавайки завършени решения както за крайните потребители, така и за индустриални цели.

Предвижда се разработваната от компанията холографска технологията да се управлява с докосване и на практика да може да превръща всяка гладка повърхност (например маса) в „сензорен“ дисплей. По този начин тя ще обезсмисля нуждата от скъпи презентационни решения от този тип и ще позволява на потребителите директно да взаимодействат със записаното мултимедийно съдържание. Очаква се в бъдеще технологията да се развие, достигайки достатъчно малки размери, за да бъде внедрена и в мобилни устройства.

Бургаската митница въвежда обслужване на „едно гише“

Обслужване на „едно гише“ ще бъде въведено в бургаската митническа администрация най-късно до края на месеца, съобщил директорът Георги Виделов на работна среща с митнически агенти и спедитори, работещи на територията на Бургас, Сливен и Ямбол. Целта е да се пестят време на бизнеса, да се повиши контролът върху работата на митническата администрация и да се пресекат възможностите за нерегламентирани лични контакти и корупционен натиск, уточни Виделов, цитиран от BurgasInfo.com. Той призова митническите агенти и бизнеса да не се страхуват да подават сигнали за корупция.

„Не можем да си позволим в условията на криза да се допускат бюрократични пречки пред коректните декларатори, които идват тук за да внасят пари в бюджета“ - коментира Виделов.

По време на дискусиата Георги Виделов съобщи и част от мерките, предприети за повишаване на събираемостта на мита, ДДС и акциз за бюджета. Те включват своевременна и бърза реакция по осъществяването на митническо оформяне при внос и износ на стоки, планови проверки за акциз на автомобилите, провеждане на съвместни проверки с други компетентни органи относно продажбите на рискови и акцизни стоки, внесени от трети страни.

БСК сигнализира за нередности по ОП „Конкурентоспособност“

Българска стопанска камара (<http://www.bia-bg.com/>) изпрати до Трайчо Трайков - министър на икономиката, енергетиката и туризма (МИЕТ) анализ за констатираните нередности в конкурсната документация, процеса и процедурите за оценка и публичност на проектите по схемите по ОП „Конкурентоспособност - Технологична модернизация в МСП и „Технологична модернизация в големи предприятия“. По двете схеми бяха подадени 1104 броя проектни предложения, от които бяха одобрени за финансиране проектите на 175 МСП и 39 големи предприятия, с общ размер на безвъзмездната финансова помощ в размер на повече от 190 млн.лв.

Основните изводи в анализа показват, че Оценителната комисия е одобрила проектите на предприятия при условията на спорни и непрозрачни методики и процедури. Като най-голямата индустриална и работодателска организация в България БСК винаги е провеждала последователна политика за активна защита на интересите на своите членове, както и да подпомага търговските институции в провеждането на последователна и ефективна икономическа политика в интерес на цялото общество.

БСК предложи на МИЕТ пакет от 20 предложения, с които да бъдат премахнати препоставките за неволно и/или злонамерено изкривяване на конкурсните резултати:

- 1.Средствата по ОП Конкурентоспособност да бъдат ползвани и като инструмент за провеждане на регионална политика за стимулиране на бизнеса;
- 2.Изпълнителната агенция за насърчаване на малки и средни предприятия (ИАНМСП) да открива процедурата за набиране на външни оценители успоредно с откриването на процедурата за набиране на проектните предложения, с цел оценителните комисии да започнат работа веднага след изтичане на срока за подаването им. БСК настоява срокът за оценка на подадените предложения да не надвишава 3 месеца от крайния срок за подаването им;
- 3.Осигуряване на публичен достъп до данните за професионално образование и опит на оценителите;
- 4.Публично обявяване на имената и отстраняването от участието в оценителни комисии на оценителите (външни и вътрешни) допуснали посочените в този анализ пропуски по оценката на проектите (по допустимост, техническа и финансова);
- 5.Отстраняване на кандидатите за оценители, които участват в екипи по подготовка, консултиране и управление на проекти;
- 6.Отстраняване на кандидатите за оценители, които се намират в роднински връзки

пomeжду си;

7.Въвеждане на практиката за разпределяне на оценяваните проектни предложения на лотарийен принцип в присъствието на нотариус, или разпределянето на проектите да се наблюдава от представители на бизнес-организациите и други институции;

8.Възстановяване на добрата практика от Програма ФАР за определяне на разумен срок, в който кандидатите да представят на Оценителната комисия някои пропуснат документ-елемент на проверката за допустимост.

9.Уеднаквяване на нормативните критерии за:

големи предприятия с изискванията на Наредбата на МФ за Големи данъкоплатци и осигурители;

независими, свързани лица и партньори по смисъла на законите за МСП, МСС24, данъчно-осигурителното законодателство и Търговския закон.

10.Въвеждане на законов регламент за лишаване на едно предприятие от статута му на МСП в случай на участие на офшорна фирма в капитала му;

11.При публикуване на резултатите от оценката задължително да бъдат включени данните, от които са изчислени коефициенти и показатели, въз основа на които са определени съответния брой точки.

12.Въвеждане на система за надзор и контрол върху работата на Оценителната комисия, в която да бъдат включени представители на национално признатите работодателски организации;

13.Санкциониране на предприятията, които са подали декларации с невярно съдържание за статута им като големи, респ. малки и средни предприятия;

14.Адаптиране на изискванията към участниците и методиката за оценка на техните предложения към справедлива система за съпоставяне на финансовите показатели само между предприятия извършващи основната си дейност от един и същ сектор на икономиката, за всички оценявани периоди;

15.Проверка за съответствие на обявените от предприятията кодове по НКИД с обявените от тях подове по НКИД пред НАП на база Декларация – обр.1 за осигурените лица.

16.Методиките и критерии за оценка на проектите да станат публични и всеки кандидат да може предварително да пресметне максималния брой точки, които може да събере.

17.Унифициране на процедурите и формите за кандидатстване.

18.Преминаване към електронно подаване на проектите.

19.Одобрените проекти, които изискват сериозно самоучастие на кандидата, задължително да преминат за проверка през: скоринг система одобрена от Асоциацията на банките в България, проверка на кандидата в централния кредитен регистър и др.

20.Включване на арбитражна клауза в договорите с бенефициентите.

НОВИНИ

Конференция за управление на документопотока и печата в София

"IDC Document & Print Management Solutions 2009" е конференция за организации, които искат да намалят разходите по изготвяне, оборот и отпечатване на документи, която ще се проведе на 25 септември в хотел Арена ги Сердика, София. Експерти и мениджъри от различни сфери ще дискутират възможности за ефективно управление на документите, тяхното съдържание и печата с цел намаляване на разходите на организациите. Водещи доставчици ще представят последните технологични решения за реализация на нови бизнес и оперативни модели, ползите за потребителите и тяхната гледна точка.

Сред темите на "IDC Document & Print Management Solutions 2009" са: Управление на изхода; Услуги по управление на печата; Оптимизация на процесите в рамките на цикъла на живот на документа; Потенциални подобрения в ефективността и намаляване на разходите; Сигурност; Оптимизиране на управлението на жизнения цикъл; Най-добрите практики при управлението на документи и на печата; Индивидуално наблюдение и ценови модели; Управление на хетерогенна инфраструктурна среда; Аутсорсинг на управлението на документи. Повече информация за програмата има тук: www.idc-cema.com/events/print09bg

Уъркшоп за иновативни проекти по 7 Рамкова програма

В рамките на проекта на ЕК Enterprise Europe Network Съветът за икономическо развитие на Бранденбург организира провеждането на уъркшоп за иновативни проекти по 7 Рамкова програма: „Представи твоята проектна идея – намери партньори“. Мероприятието ще се състои на 12.10.2009 г. в гр. Потсдам, Германия.

Целта е координаторите на проекти от Европа и Германия да представят своите идеи и да намерят партньори за тях. Фокусът ще бъде върху: ИКТ (фотони, геоинформация, технологии в областта на сигурността); Природни науки (диагностика, биомедицински технологии); Енергия и околна среда (биогорива и фотоволтаици); Индустриални приложения (металообработваща, автомобилна и космическа индустрия). Участието е безплатно, а допълнителна информация за програмата на уъркшопа има тук: http://www.zab-brandenburg.de/de/32_4229.aspx.

Гарантираните суми по-влоговете ще се изплащат по-бързо

На 5 август в Държавен вестник бе обнародвана Наредбата за изменение и допълнение на Наредба №23 за условията и реда за плащане на суми по влогове в банка с отнета лицензия до гарантирания размер. Измененията в Наредбата привеждат в съответствие уредбата на процедурата за изплащане на гарантираните размери по влоговете с измененията на Закона за гарантиране на влоговете в банките (ЗГВБ), в сила от 12 юни 2009 г., както и с други технически въпроси, произтичащи от ЗГВБ във връзка с изплащането.

Съгласно измененията в ЗГВБ, с оглед на новата европейска регулаторна рамка, са съкратени сроковете за изплащане. Фондът за гарантиране на влоговете в банките (ФГВБ) започва да изплаща гарантираните суми по влоговете не по-късно от 20 работни дни, считано от датата на отнемане на лицензията, вместо досегашните 45 дни. Срокът за оповестяване в най-малко два централни ежедневника на началния ден на изплащането на гарантираните суми по влоговете, както и банката, която ще извърши изплащането, се съкращава на не повече от 7 работни дни преди започване на изплащането на сумите.

С измененията в Наредба № 23 отпада задължителното досега издаване на удостоверение, като условие за получаване на изплащане на гарантирания размер по влоговете. Банката с отнет лиценз предоставя на ФГВБ и на обслужващата банка информация за подлежащите на изплащане гарантирани суми на вложителите. По този начин, всеки вложител може от обявения начален ден за изплащане да получи гарантирания размер по влоговете си чрез обслужващата банка, в която трябва да представи, посочените в наредбата документи, информира Фондът за гарантиране на влоговете в банките. Проявата на процедурата цели улесняване на вложителите, които вече не са задължени първо да получат удостоверение от банката с отнет лиценз. Същевременно с цел защита на интересите на вложителите се запазва възможността при поискване те да получат от банката с отнет лиценз писмено удостоверение за подлежащата на изплащане сума. Притежаването на удостоверение вече не е задължително условие, за да бъде получено изплащане на гарантирания размер по влоговете.

Измененията на Наредба № 23 влизат в сила от 11 август 2009 г., докато съкратените срокове за изплащане на гарантираните суми по влоговете - от 1 септември 2009 г. Фондът за гарантиране на влоговете в банките гарантира пълното изплащане сумите по влоговете на едно лице в една банка, независимо от броя и размера им, до 100 000 лв. Гарантирани са влоговете на граждани и фирми в левове и в чуждестранна валута.

Panasonic спонсорира екип на Масачузетския технологичен институт за соларни автомобили

Panasonic обявя подкрепата си за екипа Solar Electric Vehicle Team (SEVT) на Масачузетския технологичен институт за създаване на задвижвано от слънчева енергия превозно средство. Подкрепата е за участието на тима в напреварата Global Green Challenge, която ще се проведе през октомври 2009 г. в Австралия. Съгласно споразумението за спонсорство Panasonic ще предостави на SEVT екипа на Масачузетския технологичен институт от своите високоефективни (2,9 амперчаса) литиево-йонни батерии, които да бъдат използвани в разработваното от екипа превозно средство. В замяна Panasonic получава правото да постави своето лого върху корпуса на автомобила.

Global Green Challenge произлиза от World Solar Challenge – състезание за автомобили, задвижвани чрез слънчева енергия, проведено за пръв път в Австралия през 1987 година. Екипи от университети, бизнес организации и други групи от цял свят ще се състезават, управлявайки създадените от тях автомобили по трасе, пресичащо австралийския континент от град Дарвин на север до Аделаида на юг, т.е. на общо разстояние от 3021 км.

Студентският екип SEVT на Масачузетския технологичен институт ще вземе участие в напреварата World Solar Challenge с кола, задвижвана от слънчева енергия, използваща литиево-йонните батерии на Panasonic за съхранение на генерираното от соларните панели електричество. Освен това Panasonic ще снабди със своите високоефективни литиево-йонни батерии и тим от японския Токайски университет, който участва в същата категория на състезанието.

Соларните автомобили са с двигатели, които се задвижват от електричество, генерирано от слънчеви панели. Остатъчната електроенергия се съхранява в техните батерии (акумулатори). Самите батерии доставят електричество на двигателя, когато на устройството не достига енергията, създадена от слънчевите панели – при облачно време или през нощта. Представянето на соларните автомобили в състезанията зависи не само от възможностите на събиращите слънчева енергия панели, но и от капацитета на батериите им, както и от тежестта на модулите на тези батерии. Повече информация за батериите на Panasonic можете да намерите на интернет адрес <http://panasonic.net/corporate/segments/ec/>.

НОВИНИ

Доверието в икономиката ни нараства

Показателят „Доверие на потребителите“ към икономиката се е повишил с 5.5 пункта през юли 2009 година, показва изследване на Националния статистически институт. Относително повече нараства „доверието“ на населението в селата - увеличение на показателя с 6.4 пункта при 5 пункта за населението в градовете.

По отношение на безработицата в страната през следващите дванадесет месеца, вижданията се изместват също към по-умерените мнения - от „рязко ще се увеличи“ към „слабо ще се увеличи“, „ще остане на същото ниво“, и дори в ниска степен към положителните - „слабо ще се намали“. Средното изменение на мненията е в посока на понижение с 4.7 пункта на балансовия показател, което обаче не може да компенсира натрупаните негативни очаквания по отношение на безработицата, регистрирани при преходните две наблюдения през тази година, когато показателят скача съответно с 29.5 пункта през януари и с 15.9 пункта през април.

Google дава стипендии на жени технологични специалисти

Интернет търсачката Google обяви стипендия „Анита Борг“ за жени специалисти в областта на компютърните технологии, от Европа, Близкия Изток и Африка. Кандидатите ще бъдат разпределени чрез оценката на академичния им профил, лидерския опит и страстта към компютърните науки. От тях ще бъде избрана група от финалисти - студенти по бакалавърска, магистърска или докторска програма. Всяка от стипендиантите ще получи 7 хил. евро.

През юни следващата година всички стипендианти и финалисти ще бъдат поканени да посетят Инженерния център на Google в Цюрих, където ще се проведат работни срещи с презентатори, панели и социални дейности, които ще дадат възможност на всички финалисти да се срещнат и да споделят впечатленията си. Изискванията за кандидатите е да са от женски пол, последна година студенти по бакалавърска програма или участващи в магистърска или докторска програма през 2010-2011. Те трябва да са от университети в Европа, Близкия Изток или Африка. Жители, постоянни граждани и международни студенти също имат право да участват. Кандидатите трябва да изучават компютърни науки, компютърно инженерство, информатика или други свързани технологични науки и да имат отлично академично досие. Повече информация може да откриете на <http://www.google.com/anitaborg-emea/>, а за записване да посетите <http://google.eresources.com/applications/login.asp>.

Виртуален фиксиран телефон за малки фирми в Англия

Британската телекомуникационна компания O2 представи нова услуга, насочена към малки фирми на Острова. Тя представлява фиксиран телефонен номер, който посреща разговорите и ги пренасочва направо към мобилните телефони на собствениците на малък бизнес.

Според представители на O2, услугата е първата по рода си, като част от портфолиото на някой от големите мобилни оператори в Обединеното кралство. Тя е насочена към предприемачи, които искат да имат фиксиран телефон, за по-голяма представителност, но през повечето време работят мобилно.

Услугата е подходяща също за фриленсъри, дизайнери, фотографи, консултанти и др. специалисти или екипи, които се намират в постоянно движение. „Фиксираните към бюрото телефони бяха чудесни, когато бизнесът се правеше от бюрото, но днес повечето малки фирми оперират по различен начин“ - посочва Саймън Девъншир, представител на O2.

КЗК наложи глоба за имитация на гомейн

Комисията за защита на конкуренцията наложи санкция в размер на 390 580 лв. на Тангра-АВ ООД, за нарушение на чл. 35, ал. 3 от Закона за защита на конкуренцията. Производството е образувано по искане на пловдивската фирма Атаро Клима ЕООД, която е конкурент на ответното дружество на пазара на вентилационна и климатична техника. Тангра-АВ е регистрирала и използвала гомейн с наименование www.ataro-klima.com, близък до този на молителя - www.ataro.bg, което според представителя на Атаро Клима, въвежда в заблуждение потребителите и уврежда интересите на дружеството.

„В хода на производството безспорно бе установено наличието в Интернет на двата гомейна, като този на ответника към настоящия момент вече е заличен. Въпреки това Комисията счита, че в периода, в който и двата гомейна са съществували, са били налице предпоставки за въвеждане в заблуждение“ - посочват в становището си представители на КЗК. От Тангра-АВ ООД не са отrekli, че са регистрирали посочения гомейн, копиращ изцяло наименованието на Атаро Клима - утвърден конкурент на компанията от 15 години на съответния пазар. Съответно от КЗК приемат, че регистрирането на гомейн с подобно наименование от страна на ответника е направено умишлено и с цел извличане на облаги от наложилия се имидж на Атаро Клима.

Тошко Тодоров ще е заместник-изпълнителен директор на НАП

Тошко Тодоров ще е заместник-изпълнителен директор на Националната агенция за приходите (НАП). Това стана ясно след срещата на премиера Бойко Борисов с вицепремиера и министър на финансите Симеон Дяков и с изпълнителния директор на НАП Красимир Стефанов.

На министър-председателя е представен доклад за резултатите, постигнати от агенцията от 2006 до 2009 г., както и приоритетите на НАП през тази и следващата година в условията на световна финансова и икономическа криза. На премиера Борисов е докладвано още за добрата събираемост на данъците, включително и на ДДС, която е една от най-високите в Европа. Същата оценка дават и анализите на Световната банка и Международния валутен фонд. Новият заместник-изпълнителен директор на НАП Тошко Тодоров е дългогодишен служител в системата на приходната администрация.

Продажбите на гребно в еврозоната паднаха на нивото от края на 2005 г.

Нивото на продажбите на гребно в еврозоната продължава да се понижава, като през юни спрямо май свиването е с 0.2%, съобщи Евростат. През май вече бе отчетено понижение с 0.5 на сто. На годишна база спадаът в еврозоната е с 2.4 процента. За целия Европейски съюз през юни обаче има минимално повишение с 0.1 на сто, след майския спад с 0.6%. На годишна база за ЕС свивавето на продажбите на гребно е с 1.7 на сто.

При промените на месечна база през юни Евростат отбелязва, че при групата Храни, напитки и тютюневи изделия има спад в зоната с 0.2 на сто, а за ЕС равнището остава стабилно. При нехранителните спадаът за еврозоната също е с 0.2%, а в ЕС има ръст от 0.3%. Сред страните членки на ЕС, които са представили данни, най-голям ръст на продажбите на гребно има в Словения /1.7%/, Естония /1.4%/ и във Великобритания /1.3%/, а най-големи са спадовете в Латвия /-5.1%/, Румъния /-3.8%/, и в Германия /-1.8%/. България отчита спад с -0.9 на сто.

На годишна база през юни според Евростат, при хранителните стоки, напитките и тютюневите изделия за целия ЕС има спад с 0.8%, а само за еврозоната понижението е с 1.3 на сто. При нехранителните стоки спадаът е с 2.5 на сто за зоната и с 1.3 на сто за ЕС. Повишение на годишна има в Австрия /2.7%/, Великобритания /1.8%/, Швеция /1.2%/, и в Полша /0.6%/. Най-големи спадове записват в Латвия /-29.1%/, Литва /-19.9%/, и Румъния /-17.8%. За България статистиката отчита спад с -10.5%.

Данък дивидент остава

Дара Христова

Данъкът върху дивидента няма да бъде премахнат поне докато не преминат негативните влияния от финансовата криза. Това заяви специално за NewBusiness.bg Менда Стоянова, председател на парламентарната Комисия по бюджет и финанси. В момента у нас върху дивидентите, които българските компании плащат, се начислява 5% данък. До 2007 г. ставката беше 7 процента. Заедно с данък печалба, който сега е 10%, дружествата у нас плащат 15% корпоративен данък.

Нека припомним, че още преди година настоящият лидер на СДС Мартин Димитров призова налогът върху дивидента да отпадне изцяло, а заедно с това данъкът за едноличните търговци да стане 10%, вместо сегашните 15 процента. Впрочем, това бе включено и в предизборната платформа на „Сияната коалиция“, а доскоро и от ГЕРБ

приемаха идеята положително.

Представителите на бизнеса също излязоха с такова предложение.

По думите на новия шеф на бюджетната комисия обаче, тази промяна в корпоративното облагане ще трябва да почака. „Може да се мисли в тази посока, защото това е в синхрон с философията на плоския данък. По своята същност нашият „десятък“ не е плосък данък. Да, той е с една и съща ставка, но имаме няколко облагания. Например облагането с данък дивидент увеличава с 5% данъка върху печалбата. Има разлика между облагането на фирмите и личните доходи на гражданите и облагането на едноличните търговци. Това са изключения от

смисъла на плоския данък.

Според мен можем да вървим в тази посока, особено ако следваме философията на плоското облагане. Смятам, че е правилно и отговаря изцяло на икономическата програма на ГЕРБ. Това обаче може да се случи едва когато пазарните затруднения приключат. На този етап, когато сме в едни от най-тежките месеци на кризата и засега не се вижда необходимата сигурност, не е редно да се прави такава промяна” - заяви Менда Стоянова. Според нея няма как отпадането на налога върху дивидента да се отрази в бюджета за следващата година. „Когато сме свидетели на такава сериозна криза, каквато ще има поне до края на годината, вероятно и през следващата, резки промени в законодателството, по отношение на облаганията не трябва да се случват” - коментира Стоянова.

Относно плюсовете и минусите

на този налог може доста да се спори. „Гласувай за всички разходи и против всички данъци” определено вече не е „на мода”. В крайна сметка никой не обича да плаща данъци под каквато и да било форма. Но обикновено един налог се премахва само ако се очаква това да има за ефект бързо развитие на бизнеса, нарастване на износа, привличането на нови външни инвестиции или нещо подобно. Бившият заместник-председател на парламентарната Комисия по икономическа политика и един





от собствениците на печатница “Демакс” Петър Кънев, заяви за NewBusiness.bg, че всъщност петте процента данък върху дивидента изобщо не са пречка за българския бизнес.

Каква всъщност е идеята на данъка върху дивидентите?

Според някои експерти този налог трябва да насърчава инвестирането на печалбата от дейността. С други думи, облагането на дивидентите стимулира собствениците да увеличават капитала на фирмите си с положителния годишен финансов резултат и по този начин да развиват дейността им. Освен това, този данък или по-скоро ниската му данъчна ставка би насърчила

чужди инвеститори да получават доходи в България и да плащат данък тук при наличието на спогодба.

Философията на този налог е, че данък трябва да плаща само крайният получател на средствата.

Презумпцията е, че дружествата, които получават дивидент, също имат собственици и ако и на тях им се полагат дивиденди, ще се стигне до това един и същи финансов ресурс да се облага два пъти. По тази причина с 5% данък се облагат единствено дивидентите, които получават българските граждани. От счетоводна къща Дезконт ООД обясниха, че ако например дъщерно предприятие, което е българско юридическо лице изплаща дивидент на предприятие майка (отново българско юридическо лице), то не удържа и не внася този данък. Това е записано в чл. 194 от Закона за корпоративно-то подоходно облагане (ЗКПО).

Важно е да се уточни, че регламентирането на този данък през 2007 г. е преместено от корпоративния закон в Закона за данък върху доходите на физическите лица. “Получавайки дивидента, предприятието майка отчита приход от съучастия, но в данъчната декларация този приход се вписва в намаленията и технически за него



За разликата при облагането на дивиденди получени от българска и чужда компания

При получаване на данък с източник от страната - т.е. българска фирма този доход не подлежи на деклариране и по него не се дължат вече никакви други данъци и осигуровки. Ако си местно лице и получиш дивидент от българска фирма в размер на 10 000 лв., дружеството удържа 500 лв. от тях и ги внася в държавния бюджет. Сумата, която лицето получава е 9500 лева чисто и те не се декларираш никъде другаде (чл. 38 и чл. 50 от ЗДДФЛ). Ако лицето има само такива доходи също няма задължение да подава данъчна декларация.

При доходите от източник от чужбина нещата не стоят по този начин. Лицето подава декларация - чл. 50, ал. 1, т. 3. Въпросът тук е кой изплаща дивидента, имаме ли спогодба за избягване на двойното данъчно облагане с дадена страна и дали дивидентите са включени като доходи по тази спогодба. От тези параметри зависи и данъчното облагане на физическото лице. В чл. 76 от ЗДДФЛ е описана процедурата за ползване на данъчен кредит при облагането на доходи от чужбина. Важно е да има сключена спогодба или друг ратифициран договор и тези доходи да са включени (а те обикновено са) в този документ. В чл. 78 и 79 от ЗДДФЛ са описани процедури за приспособяване и възстановяване на данък платен в друга държава членка. Поради многообразието на платци на дивидент, държави, спогодби, възможност или не за плащане тук и т.н. трябва да се разгледа всеки конкретен случай и всеки конкретен доход, за да се види облагането му, обясни Димитър Мавродиев.

не се плаща данък печалба.

Едва когато предприятието майка изплати дивидент на физически лица - собственици или акционери, тогава се дължи, удържа и внася данъкът. Налог дължи и чуждестранно физическо лице за дивиденди от страната, не само български граждани (Чл. 7 и чл. 38 от ЗДДФЛ)” - обясни Димитър Мавродиев от Дезконт.

Главните съображения на родните политици за премахването на данък дивидент вероятно са продиктувани от желанието да се подобрят условията за бизнес в България и страната ни да се превърне в инвестиционен оазис. Още повече, че бюджетът би могъл да си го позволи, защото постъпленията от този налог не са особено големи (30-тина млн. лв.).

Очевидно през есента може да има изненади. Като нищо данъкът върху дивидентите може да бъде намален още или пък да отпадне напълно. Факт е, че в повечето страни дивидентите в парична форма се облагат. Въпросът е в чий интерес е премахването на налога и дали не беше единствено с цел “предизборен вятър”?



Да печелиш и от жегата

Как да започнем бизнес със сладолед

Росен Цветков

Има един бизнес, който работи винаги при слънчево време, прави децата щастливи, а не рядко и възрастните. Просто защото трудно ще се намери в летните жеги човек, който не се отдава на изкушението да хапне поне един сладолед седмично (а някои дори ядат по няколко на ден). Което означава, че тази дейност може да се окаже чудесна сезонна възможност за всеки предприемач. Принципът е прост - колкото по-топло е, толкова повече се харчи продуктът.

Затова не е чудно, че според прогнозите на специалистите, през тази година пазарът на сладолед ще запази нивата си от 2008 г и ще бъдат продадени около 90 - 100 млн. бройки. Точни изчисления обаче е трудно да бъдат направени, заради сивия сектор и регионалния характер на част от продажбите.

Според различни проучвания, цитирани в медиите, четири фирми имат над 10% пазарен дял в обем през миналата година. "Нестле айс крийм" запазва лидерските си позиции с 40% от продажбите, "Дарко" е с 14%, "Изида" - Добрич - с 12%, "Карил и Таня", Ямбол - с 11%. "Дени", Велико Търново, е с 6%, а софийският производител "Джимис", който се включи на индустриалния пазар през 2006 г. и продава

само в премиум сегмента,

е с 5 на сто. Това, обаче което би заинтригувало всеки потенциален бизнесмен, са не сухите цифри, а по-скоро фактът, че стига да има желание и той може да се намери място под слънцето в този „сладък“ сегмент. И тъй като големите "акули" вече са си разпределили пазара, най-лесният вариант е чрез т.нар. насипни сладоледи.

През последните няколко години масово, се наложи предлагането им във фунийка или пластмасова купичка, като клиентът сам избира комбинацията и грамажа. Според специалистите продажбите на този насипен продукт заемат

5% от пазара в страната.

Той бе наложен през 2003 г. от фирма "Феникс", която първа у нас предложи сладолед по този начин. Компанията въведе бутикови щандове, където продуктът е разположен във форма на високи купчини, завършващи с ядки, стафиди, шоколадови парченца, натрошени бисквити и вафли, кокосови стърготини, кисело мляко, плодове и какво ли още не. Може да е обезмаслен и порест (по италианска рецепта) или пък плътен и пълномаслен (по американска рецепта). Дотогава масовата практика бе да се предлага сладолед, който се изгребва от дълбоки съдове и купувачът всъщност не вижда

какво точно му слагат във фунийката.

Тенденцията бързо се разпространи и все по-често, хората спират пред хладилните витрини, а и последните вече са достъпни на много повече места у нас.

Вариантите да навлезете в този бизнес са два. Първият е да се сдобие със собствена хладилна витрина. Нашето проучване установи, че професионалните модели, с дълбоко замразяване и електрическо охлаждане са от порядъка на 1500 - 2000 лева, купени на пазара втора ръка. Още по-добрите, които освен електрическо, разполагат и с водно охлаждане са още по-скъпи и струват около 2500 лева. Ако вече сте направили тази най-важна стъпка, и имате необходимия за продажбите уред, остава да решите сами точно

с каква марка сладолед да го напълните.

да го напълните. Разбира се в този случай ще трябва да си набавите и всички останали артикули необходими за продажбата на сладоледа - фунийки, чашки и т.н.

Другата опция е да сключите договор направо с някой от производителите. При този вариант, срещу предварително договорен наем, фирмата ще ви осигури хладилна витрина с тента и хладилна ракла, кантар за измерване на сладоледа плюс шкафчета. Производителят осигурява и

гоставките на място

на всички необходими артикули - сладолед, салфетки, пластмасови купички, лъжички и фунийки, като сладоледът се закупува на преференциална цена.

И в двата случая е задължително да имате разрешително, което се вади от съответната община и струва определена сума (в зависимост от разположението и големината на витрината). В графата с разходите задължително се слага и сметката за ток, която е около 250 лева месечно.

В момента най-разпространените в София са



Сладоледените витрини са добър вариант за нов бизнес.



**Всички търсят сладолед
в жезлата**

хладилните витрини на Raffy,

като при тях цената на сладоледа е фиксирана на 1.19 лева за 100 грама. Не по-малко популярни са и витрините на “Феникс”, които продават продуктите на приблизително същата цена. През този сезон на пазара в столицата се появи и още един играч - Gelateria Parmalat на популярния италиански концерн. Доколко той ще успее да се наложи на пазара предстои да разберем.

Впрочем има и още една възможност да припечелите пари от продажба на сладолед на улицата. Става дума за добре познатите ни от близкото минало

машини за сладолед.

Наистина, не може да се отрече, че присъединяването на страната към ЕС доведе до закриване на някои от тези точки на продажба и до намаляване броя на старите колички за сладолед. Причината за това са както завишените хигиенни и санитарни изисквания към обектите, така и претенциите на купувачите, които търсят далеч по-люксови продукти.

Заради финансовата криза обаче, интересът към машините за сладолед започна постепенно да се завръща. В зависимост от големината и техническите им характеристики, те се предлагат на цена между 1000 и 4000 лева. Цената на която ще продавате можете сами да определите, но в повечето случаи тя варира между 50 стотинки и левче. Хубаво е да разполагате с т.нар. заливки, придаващи на сладоледа различен аромат -

карамел, ягода, вишна

и т.н. И тук задължителното условие е да имате достъп до електричество, което си остава постоянен месечен разход, без който няма как да развивате подобна дейност. Напоследък все по-често се срещат и машини за сладолед “Фреди”, които продават бройката за 99 стотинки. Възможности има, стига разбира се да има и предприемачески дух и желание за действие. Лятото все още е в разгара си - така че, ако някой се интересува - можем само да му пожелаем успех!

Любопитно

*За родина на сладоледа се смята Китай. Преди около пет хиляди години хората, живеещи по високите планини, смесвали сокове от различни плодове със сняг. За това свидетелстват и преданията, според които на масата на китайските императори се поднасяли замразени плодови сокове.

*В Югоизточна Европа сладоледът е пренесен от арабите, които са възприели и обогатили рецептата на китайците. В края на XIII в. и началото на XIV в. от него са опиянени и аристократите в Западна Европа.

*Първият град, в който започнали да произвеждат и продават сладолед, бил Париж. Това се случило през 1676 година, когато 250 парижки сладкари се обединили и създали корпорация за производство на сладолед, но официалната рецепта за приготвяне на сладолед все още се считала за гържавна тайна.

*Само след 100 години във Виена била издадена готварска книга, която съдържа различни рецепти за сладолед. Един екземпляр от книгата се е запазил и до днес и в него могат да се намерят много интересни рецепти.

*В Америка рецепти за приготвяне на сладолед попаднали чрез английските преселници, когато през 1774 година гоставчикът на хранителни стоки Филип Лензи обявил в нюйорските вестници, че пристига от Лондон и носи рецепти на различни сладости, в това число и на такава рядкост като сладоледа.

*Началото на серийното производство на фризерите било поставено през 1851 година от Якоб Фусел - бащата на американската сладоледена индустрия. Мястото било Северна Америка, гр. Балтимор, щата Мериленд. Постепенно хладилните машини били усъвършенствани, като значително се занижила трудоемкостта и съответно се намалила себестойността на сладоледа.

*В България сладоледът се появява сравнително късно (в края на XIX в.) под името “гондурма каймак”. Фабричното му производство започва след 1945 г. в София и Видин.

*Българинът изяжда средно над 3 кг сладолед годишно.

Използвайте лятото, за да подобрите бизнеса си

Преразгледайте пазарното си присъствие и подобрете бизнес – практиките си през летните месеци

Въпреки предупрежденията, че това лято ще видим плажове, изпълнение с работещи на лаптопи служители, които се страхуват да изоставят фирмата си, за да не изгубят работното си място, поне за сега истината е друга. По плажовете и къмпингите цари ваканционно настроение, думата „криза“ може рядко да бъде чута под чедърчетата или в палатките, а потребителите на туристически услуги доказаха многократно, че българите обичат да си почиват, независимо от икономическата ситуация.

Ако вие обаче сте предприемач, вероятно имате малко по-различна гледна точка и знаете, че си оставате единствения човек, който истински се интересува от

Вашия собствен бизнес.

А това означава, че вероятно и през лятото мислите как да разширявате дейността си, да откривате нови клиенти, запазвайки старите и да подобрявате качеството на предлаганите от вас продукти или услуги.

Все пак, ако дейността на компанията ви не е свързана с обслужване на ваканционни обекти или произвеждане на летни стоки, вероятно през лятото отчитате по-малко работа, по-малко обаждания от клиенти и поръчки, а може би и по-малко приходи. Въпреки това предприемчивите бизнесмени могат да се възползват от спокойствието на летния сезон и да намерят добър начин да подпомогнат бизнеса си, убедени са корпоративните консултанți от Capital Partners, които дава няколко полезни съвета как организациите

да се възползват от летния сезон.

Capital Partners е финансова и инвестиционна компания, създадена през 2006 г. и е специализирана в кредитното финансиране и банково посредничество, стратегическо маркетинг и бизнес планиране, капиталово и дългово реструктуриране. Компанията е реализирала сделки за над 50 млн. лева за свои клиенти. Нейните експерти съветват клиентите си да не се поддават на лятната бизнес – меланхолия. Според тях най-добре е мениджърите да се насочат към дейности, които изискват по-малко усилия и свободно време, с което не са разполагали през активния сезон.

На първо място компаниите могат



да преразгледат пазарното си присъствие,

да преосмислят бизнес-практиките си и да преценят дали не е възможна промяна в бизнес-стратегията им за по-добри резултати. Лятото е подходящо и да се обърне внимание на проекти, които са отлагани и поради липсата на време. Тези идеи може да са свързани с оптимизиране на работата, навлизане в нови сегменти на пазара и дори стимулиране на служителите. Във време на криза, в каквато се намира България сега, подобно алтернативно мислене често се оказва печеливш метод за справяне с трудната икономическа обстановка. Специалистите от Capital Partners препоръчват също да се използва по-свободното лятно време за подобряване на

комуникацията в Интернет пространството,

както и собствените системи за управление на взаимоотношенията с клиентите. Може например да се актуализира базата данни от клиенти и потенциални такива. Полезно би било да се започне изпращане на електронни писма до избрани получатели, които в по-забързаното ежедневиe на активния сезон нямат време да прегледат предложенията. Блоговете, социалните мрежи и специализираните сайтове са алтернативните начини за интернет-комуникацията, които през свободното време могат

да бъдат опознати по-добре.

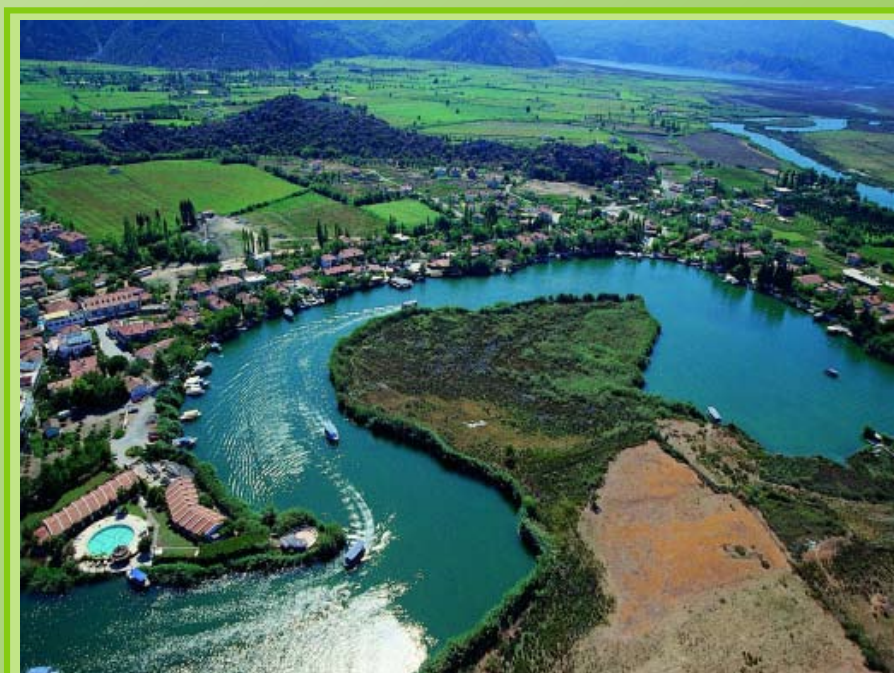
Подновяването на връзката с контрагенти, с които отдавна не сте имали контакт, е още един съвет от Capital Partners. Това е добра възможност за неформален разговор с партньори, за обяд или вечеря на открито. Наемането на стажанти е най-подходящо именно през летния сезон. Те са идеални за подготвянето на нова стратегия, за промяна в пазарното присъствие и визия, както и да заместят част от персонала, докато той е в традиционната си лятна почивка.

Все пак каквито и действия за оптимизиране на дейността си да предприемат мениджърите, те не бива да забравят и

своята собствена почивка,

съветват още от Capital Partners. Тя ще им помогне да се отърсят от психическото и физическо натоварване на работното ежедневиe, което ще бъде предпоставка за по-голяма креативност и нови идеи през активния сезон.

Истината е, че огромен брой собственици на малък бизнес губят ентузиазма си през първите пет години от съществуването на тяхната фирма именно поради липсата на почивка, която се отразява на тяхната креативност, мотивация и способност да вземат правилни решения. Така че в крайна сметка може би най-успешният бизнес ход, който може да направите през лятото е да се откъснете от работата поне за една или две седмици.



Интернет магазин – най-лесният начин да стартирате търговска дейност

Сайтът за електронна търговия не изисква големи първоначални инвестиции, свежда месечните разходи до минимум и едновременно с това ви дава възможност да привлечете купувачи от всяко населено място, свързано с мрежата

Александър Александров

Вие може би обмисляте възможността да стартирате търговска дейност и вероятно дори сте решили в кой пазарен сегмент ще работите (продажба на компютри, телефони, дрехи, книги или домакински уреди). В крайна сметка ще трябва да направите основния си избор между два типа стратегии за развитие на вашия бизнес: чрез традиционен магазин, разположен на някоя от популярните улици и разчитащ главно на минаващите покрай него клиенти, както и на постоянни посетители или чрез онлайн магазин, който е достъпен от всеки български град и от чужбина и е ориентиран главно към по-младите, използващи мрежата потребители. Разбира се, можете да съчетаете и двата бизнес модела, но със сигурност електронният магазин е най-лесният и

бърз начин да стартирате продажби,

намалявайки разходите и сроковете за започване на бизнес. Всичко, което ви трябва, е да имате регистрирана фирма, да закупите лиценз за някоя от достъпните платформи за онлайн магазини, да я инсталирате и да въведете стоките, които ще предлагате, промоциите и др. полезна информация, както и да се договорите с куриерска фирма. Няма да е пресилено, ако кажем, че цялата процедура може да се сведе до 1000 лв. (без да включваме фирмената регистрация), при това става въпрос за пари, които заплащате еднократно. Забравете за редовното плащане на месечен наем, ток, вода и др.

„Стартирането на продажби по Интернет може едновременно

да намали разходите на егна компания,

да увеличи значително нейната аудитория и обхвата на продажбите, повишавайки в крайна сметка конкурентоспособността ѝ на един все по-глобализиращ се пазар. Засега малка част от бизнеса у нас се е възползвала от тази възможност, но темповете на развитие са много високи“ - посочва Георги Мирчев, изпълнителен директор на компанията Mirchev Ideas, която предлага първото българско завършено решение за електронна търговия Summer Cart (<http://www.summercarts.bg/>). Според него все повече от традиционните аспекти на бизнеса мигрират към виртуалната мрежа и колкото по-рано българските фирми направят крачка към позиционирането на продажбите си в Интернет, толкова по-добра позиция ще заемат на пазара.

„Създаването на електронен магазин намалява също и

разходите за персонал,

автоматизирайки почти всички дейности, свързани с процеса на продажби. Това позволява на мениджърите да посрещнат по-лесно трудни периоди за икономиката, какъвто е настоящият, а в години на растеж – да инвестират спестените средства в по-голям асортимент от продукти или в нови услуги. При това разходите за персонал си остават ниски дори и в условията на нарастващи продажби, защото платформите за електронна търговия са скалируеми и могат да се развиват заедно с развитието на бизнеса“ - добавя мениджърът. Други ключови предимства, които ви дава стартирането на онлайн бизнес, са достъпът до околосветско пътешествие. Обещанието е на него всеки ден да се публикуват

по-голяма аудитория

(без значение в колко населени места желаете да извършвате продажбите, можете да го правите с един единствен онлайн магазин, вместо да наемате търговски площи във всеки град, притеснявайки се, че цените на имотите и наемите са се увеличили), повече възможности за маркетинг (правилното позициониране в Интернет предоставя много повече комуникационни канали и повишава значително възможностите за организиране на промоции, рекламни кампании и други маркетингови инициативи. А ако предлаганите от компанията продукти са качествени, те много по-лесно ще станат обект на реклама „от уста, на уста“, защото доволният клиент ще може с едно препращане на линк до своите познати да направи продукта популярен). Не на последно място,

автоматизирайки процеса на продажби,

платформите за електронна търговия подобряват и възможностите за отчетност, позволявайки на мениджмънта да извършва по-лесно мониторинг на цялостния търговски процес.

От най-голямо значение обаче е несравнимото удобство за потребителите, които им предлага един добре разработен електронен магазин: те получават много по-лесен достъп до всеки артикул, отколкото е възможно в традиционните търговски обекти; възможност да избират между много по-богат асортимент от продукти, да открият лесно предпочитаната от тях стока и да получат подробна информация за нея. И могат да направят всичко това,

разположени удобно пред компютъра

в къщи, могат веднага да се информират за желаната стока от повече сайтове или форуми в мрежата, да изпратят връзка към продукта по Skype, за да получат бързо мнението на свои приятели, преди да направят поръчката.

Всички тези фактори са в основата на бързото развитие на онлайн търговията през последната година. По данни на Националния статистически институт, броят на българските компании, осъществяващи продажби на своите стоки или услуги по Интернет се е увеличил двукратно през последната година и е достигнал 2% от всички предприятия. През същия период дялът на предприятията, които имат достъп до Интернет е нарастнал с 8%, спрямо 2007 г. Като основни

предимства на електронната търговия

се посочват удобството, бързината на регистрация, възможността за проследяване на резултата от поръчките, както и за доставка на място. През отминалата година е нарастнал и броят на големите търговски вериги, обявили старт на своите онлайн магазини.

Още по-оптимистични са прогнозите за 2009 г. Очакванията на Георги Мирчев са броят на онлайн магазините у нас да се увеличи най-малко десет пъти до края на тази година. Според него основните причини за растежа в този сегмент са постепенното популяризиране на Интернет търговията сред българските крайни потребители, появата на

ценово гостъпни решения за онлайн магазини

и интеграцията на този тип продукти със системите за онлайн заплащания. „Все повече българи свикват да пазаруват онлайн и осъзнават предимствата от това, да закупиш една стока, без да ставаш от стола в къщи, да сравниш с няколко кликове цените в различни търговски обекти и едновременно с това да получиш допълнителна информация за търсения продукт от други сайтове или форуми“ - посочва Мирчев - „Същевременно търговците вече виждат, че за да бъде успешна в Интернет, една фирма трябва не просто да има сайт, а да разполага с модерно решение, позволяващо на повече потенциални клиенти да пазаруват нейните стоки. Сегментът се развива бързо, а предлаганото от нас решение Summer Cart свежда инвестицията в



Георги Мирчев, изпълнителен директор на Mirchev Ideas

Развитието на електронната търговия е сочено от Европейската комисия като един от ключовите фактори за превръщането на Обединена Европа в най-конкурентната и динамична икономика на познанието в света. Според прогнози на международни организации, до 2013 г. продажбите на гребно, извършени по Интернет в Европа, ще достигнат 175 млрд. евро. Регулаторната рамка за развитие на този сегмент на Стария континент е създадена с приемането на директива 2000/31/ЕС, която премахва препятствията пред развитието на презграничните онлайн продажби в рамките на вътрешния пазар на общността. Това означава, че всяка българска компания може със средствата на онлайн търговията лесно да предложи своите продукти и услуги на гражданите и фирмите от всяка една европейска държава, разширявайки значително обхвата на дейността си.

има огромно значение за повишаването на

доверието към онлайн магазините

през следващите години. „Електронните платежни услуги в комбинация с надеждни платформи за електронна търговия предоставят редица предимства както за онлайн търговците, така и за крайните потребители. За клиентите, пазаруващи онлайн, те означават повече удобство, по-голяма сигурност и повече бързина при покупка на стоки или услуги, а за собствениците на електронни магазини могат да се превърнат в ключов фактор за повишаване на продажбите и доверието към тяхната дейност. Онлайн разплащанията стават предпочитан избор за все повече потребители на електронни магазини и аз очаквам тази тенденция да се запази през следващите няколко години“ - прогнозира Мирчев. Очакванията са именно малките и средни фирми да бъдат истинския двигател за развитието на електронната търговия в България през следващите месеци, защото създавайки собствен онлайн магазин, те автоматично се превръщат в пълноценни конкуренти на всяка голяма верига и получават бърз и лесен достъп до всички български потребители, независимо от населеното място, както и до чуждестранните пазари.

напълно функционален онлайн магазин

до около 500 лв.“

През последните месеци Mirchev Ideas отчита ръст при поръчките на Summer Cart, като завършените проекти вече са почти 200, а само през юли броят на новите поръчки е достигнал 30. „Радващо е, че възможностите на Summer Cart вече се оценяват положително от представители на широк кръг икономически сегменти – компютърните технологии, офис техниката, книгоразпространението, фармацевтиката, мебелната индустрия, търговията с подаръци и картички, печатната реклама, потребителската електроника. Това доказва нашето убеждение, че Summer Cart е подходящ за почти всяка сфера на търговията“ - добавя още мениджърът. Като ключова причина за ръста на електронната търговия у нас той посочва и

развитието на онлайн разплащанията,

които улесняват взаимоотношенията между търговците и клиентите, пазаруващи по Интернет. По данни на ePay.bg, през първата половина на годината броят на транзакциите към електронните магазини у нас е над 83 хил., което е с 66 % повече спрямо първото тримесечие на 2008 г. Очакванията на Мирчев са тази тенденция да продължи възходящата си посока, тъй като все повече онлайн магазини започват да приемат електронни разплащания. Според него това ще доведе не само до преки печалби за компаниите от този сектор, но и ще



При пазаруването онлайн всички стоки са на един клик разстояние

Изкуството да печелиш от удоволствието на хората



Независимо от голямата конкуренция, създаването на СПА центрове днес е добра инвестиция, а липсата на регулации в сектор и интереса от страна на туристите правят този бранш още по-привлекателен

Люба Славова

Хората обичат да харчат пари за собственото си удоволствие, особено в разгара на отпуските. Предприемачите пък са истински факири, когато тези пари трябва да се превърнат в бизнес с добра възвръщаемост. Хитът в тази област са СПА и уелнес центрове, които само за няколко години се появиха в почти всеки хотел и почивен комплекс. И независимо от конкуренцията продължават да никнат като гъби в цялата страна. Феноменът си има съвсем просто обяснение - разнообразието от масажи, минерални басейни и ароматни процедури в комбинация от всевъзможни глезотии, е способно да измъкне

между 150 и 400 лв. на ген

от всеки посетител, при това без никакъв протест от негова страна. В същото време се оказва, че собствениците също са улеснени, защото не им се налага да се съобразяват с тежки регулативни правила. "Има ли търсене, има и предлагане", е философията на успешния СПА бизнес, при който изглежда, че "и вълкът е сит, и агнето е цяло".

Тайната на успеха

при толкова наситен от СПА услуги пазар всъщност се крие в липсата на правила за регулиране на сектора. Понятия, като "спа" и "уелнес" не фигурират в нито един нормативен акт у нас, а като част от туристическия бизнес дейностите минават в графата "услуги", с които всяка компания в бранша има право да привлича клиенти. "У нас липсва стандартизация в спа индустрията, да не говорим за критерии кое е спа и колко са видовете процедури в тази категория" - коментира неотдавна председателят на Съюза на кинезитерапевтите Елена Ковачева. "В България поне от 10 години се говори за този бизнес, но и до ден днешен няма не само единна формулировка на понятието, но и точна дефиниция какво е спа център и кои са задължителните елементи от неговата дейност. Не съществува дори норматив, който да посочва как се изграждат, оценяват и контролират тези обекти" - допълни картината практикуващият мениджър в тази сфера Славина Христова. Също толкова неясни са

изискванията към персонала,

както и продуктите и апаратурата, с които могат да боравят. В резултат на това почти всеки хотел в страната, който може да предложи басейн, парна баня, сауна и фитнес, вече се нарича „СПА“ и взима поне с 25% повече за една нощувка. Стратегията е хитра, но туристическите комплекси все пак са длъжни да се съобразяват с правила. Дейността на хотелите и почивните станции се регулира от Закона за туризма и подзаконовите текстове към него, а правилата за ползване на минералните води и калните находища в страната са описани в няколко наредби на Министерството на здравеопазването. Правилата в тях обаче не важат за предприемачите, в чиито планове влиза изграждането само на СПА център,

Философията “СПА”

За истинския произход на думата СПА има не малко версии. Според едната, за английската абривиатура SPA се крие латинското *Sanus Per Aqua*, което буквално се превежда “лечение чрез вода”. В няколко гревни римски бани обаче са открити други натписи, които също се смятат за първоизточник на съвременното понятие. Такива са гръцката дума “*espa*”, което означава **фонтан**, и латинската “*spagere*” със значение **поръсвам, овлажнявам**. Според други обаче понятието е заимствано от името на белгийския град Сна в областта Лиеж, известен със своите лековити минерални извори. Още в далечния 16 век курортът привличал стотици чуждестранни посетители, а няколко века по-късно мястото става предпочитана дестинация на много европейски короновани особи. В следствие от тук идва и английската дума за балнеоложко лечение “*спа*”, наложила се навсякъде днес.

без да се строи хотелски комплекс.

В този случай е достатъчно само да се споразумеят с някой собственик на хотел, който няма нищо против да отдаде под наем част от помещенията си и да ги превърне в оазис за клиентите. Това позволява буквално на всеки предприемач да инвестира в уелнес индустрията, защото успехът е въпрос единствено на собствено виждане и лични финанси.

Важна подробност за този сектор е, че изисква

солиден първоначален капитал.

Бизнесът със СПА услуги е фокусиран върху луксозните и красиви изпълнения, които струват скъпо. Не могат да се пренебрегнат също съвременните и модерни апарати за подводен масаж, козметични процедури и всевъзможни водни удоволствия, защото клиентите търсят именно тях. Специалистите, развили успешен СПА бизнес, съветват центровете за релакс да се изграждат на площ от минимум 500 кв. метра, за да успеят да вместят всички необходими помещения, без да предизвикват клаустрофобия у клиента. За проектирането, изграждането, оборудването и обзавеждането пък са необходими между 2000 и 4000 лв. на квадратен метър. Цифрата на общата инвестиция стряска, защото може дори да прехвърли милион, но това се отнася по-скоро за професионалните изпълнения. В действителност размерът на инвестицията варира в доста широки граници. Пък и

пазарът е щедър на идеи,

а фирмите, които доставят оборудване и предлагат обзавеждане, разполагат с достатъчно решения, както за хора със скромни възможности и малко пространство, така и за инвеститори с големи и скъпи идеи.

Ето и няколко примера, които нагледно представят размера

на началния капитал:

Цените на професионалните тангенторни вани, например, се движат между 18 и 30 хил. лв. в зависимост от функциите, които предлагат. За една процедура с тях клиентите пък плащат около 30 или 50 лв., което означава, че за да се възвърнат първоначалните разходи за купуването на ваната, в нея трябва да се потопят минимум 600 души. Сметката обаче не е пълна, тъй като в нея не са включени харчовете за ток, вода, консумативи, заплати на персонала и поддръжка на всички устройства. Разбира се, могат да се намерят и хидромасажни вани за 2-3 хил. лв., но те са пригодени по-скоро за домашни условия.

Джакузитата също не са евтини.

Те могат да се купят, както за 12 хил. лв., така и за 40 хил. лева. Продават се и единични за около 10 хил. лв., но тогава съществува риск клиентите да се редят на опашка или да си записват час за джакузи. И тук показателят ROI (Return On Investment – Възвръщане на инвестицията) е трудно изчислим, тъй като услугата често е включена в цената на нощувката. Единичните посещения се таксуват между 5 и 10 лв. в зависимост от „звездите”, с които разполага съответният почивен комплекс.

Що се отнася до сауните и парните бани, повечето фирми, които предлагат обзавеждане и оборудване, работят по първоначално изготвени индивидуални проекти или разработват такива специално за клиента.



Вътрешният интериор на всеки СПА комплекс е въпрос на лични предпочитания, но проектирането и дизайнът са основна част от разходите. [егин клик разстояние](#)

Разнообразието при сауните

е по-голямо, защото може да се избира между различни форми, размери и интериор. Цените на най-обикновените дървени помещения за не повече от двама души варират между 3 и 7 хил. лв., но екзотичните изпълнения излизат доста по-солено. В общи линии разходите са за облицовка (между 3 и 15 лв. на линеен метър, в зависимост от вида дърво), за специална врата с изолация (между 500 и 700 лв.), за пейки (в зависимост от вида между 500 и 1000 лв. едната), за осветление (около 100 лв.), за контролно табло и печка (цените започват от 450 лв.) и за аксесоари (комплектът от ведро, черпак, термометър, влагометър, пясъчен часовник, аромати и дървени закачалки се намират за около 200 – 350 лв.).

При парните бани размерите са стандартни, но те също могат да се изработят по индивидуален проект. Модулните бани струват между 15 и 27 хил. лв., а монолитните (които се проектират) обикновено са двойно по-скъпи.

Към всички тези екстри, разбира се, могат да се добавят и други – СПА капсули с

Вана, хидромасаж и подгръване

за 20-40 хил. лв, контрастни души с различни програми за около 7 хил. лв., солариум в границата между 12 и 35 хил. лв., системи за масаж до 40 хил. лв., басейн, който може да струва както 20 хил. лв., така и 200 хил. лв., и какво ли още не. Като теглим чертата излиза, че за изграждането на добър СПА център са необходими минимум 200 хил. лв., без да смятаме разходите за вътрешен интериор и обзавеждане.



Колкото по-големи са сауната и парната баня в комплекса, толкова повече клиенти ще привличат, а това винаги се отразява добре на крайната печалба.

“Лечението чрез вода” в днешно време се възприема повече, като класическа балнеология, която освен минералните извори, си служи също с кал, соли и парафин. В последствие към тези методи се добавят различни процедури за релакс и отпускане, които дават началото на съвсем ново понятие в областта - уелнес (wellness - производна на английското понятие “чувствам се добре”). Този тип услуга обединява по уникален начин лечение, почивка и хармония, въздействайки на всичките ни сетива - на осезанието чрез различни видове масажи, на зрението чрез хромо или цветотерапия, на слуха чрез музикотерапия, на обонянието чрез различни аромати и на вкуса чрез билкови чайове и специалитети. С напредването на СПА процедурите и развитието на туризма дори се появяват нови направления - т. нар. хомоиндустрии, които обединяват постиженията в областта на медицината, естетичната козметология, диетологията и психологията, за да помогнат на човека да постигне пълна хармония между собствения си мир и обкръжаващата го действителност. Затова СПА философията се крепи на четири основни неща: RELAX - освобождаване от стреса, REFLECT - спри и помисли, REJUVINATE - обнови живота си и REJOICE - бъди весел и щастлив. В последствие всеки започва да разбира термините по своему. За едни това е ароматната свещ в хола, за други - кремът, който омекотява стъпалата им след къпане. В този ред на мисли в списъка вероятно биха могли да попаднат също ароматизираната тоалетна хартия и последният писък на модата за съвременната домакиня - пликите за боклук с аромат на лавандула.

Как да разделим разходите за служителите и да инвестираме в тяхното развитие

С помощта на различни европейски и социални програми можете да създадете силен екип

Захари Димитров

Повече пари за вашите служители и по-малко разходи за вас - за да са доволни и двете страни? Нима това е възможно? На пазара на труда постоянно царят едно надлъгване, което в последните години в България прерасна в истинска епидемия. Недостига на качествени служители провокира младите студенти с необходимите познания да искат четирицифрени стартови заплати, без да имат реално какво да предложат като опит на бъдещите си работодатели. Които от своя страна разполагаха с избора да платят много за добър служител, който ако наистина е такъв, може много скоро да ги напусне заради по-добра оферта, или да се задоволят със стария начин на мислене - наемам човека който ще върши най-много работа, срещу най-ниско заплащане. И докато размерът на заплатите си остава изключително сериозен проблем както за работодатели, така и за служители, той е още

по-болезнен за стартиращите предприемачи -

хората, които за пръв път са принудени да наемат приятели и колеги, а често дори и напълно непознати лица, за да развият своите проекти. Те не само, че нямат опит в избирането на персонал, но често и нямат възможност да дават големи заплати на новоназначените си служители. Първият проблем може частично да бъде решен от наро-

илите се напоследък HR агенции, които въпреки че ще получат своите комисионни, значително ще облекчат процеса по намирането на кадри за стартирането на бизнес. Вторият проблем остава труден за решаване. Дори да намерите перфектния служител, трябва да откриете и начин постоянно да го мотивирате така, че хем да работи максимално според възможностите си, хем

да има вяра в общото ви предприятие.

В развитите икономики е практика за стартиращи компании да дават дял от своя капитал на присъединяващите се към тях служители. По този начин се постигат едновременно две цели - елиминира се нуждата от голяма заплата за професионалисти и се ангажират служителите - вече

като партньори - да са много по-загрижени и всеотдайни за съществуването на бизнес начинанието.

В България обаче, този начин на мислене, все още не е широко възприет и макар тук и там да има бели лястовици, голяма част от предприемачите предпочитат да запазят цялата си бъдеща печалба за тях самите - в крайна сметка нали



затова стартират собствен бизнес.

Съществуват обаче и други решения на проблема със заангажираността на служителите, както и с повишаването на тяхната компетентност и познания. Първото, за което мнозина се сещат, е да станат част от сивата икономика, за да дават по-голяма заплата и същевременно да плащат по-малки осигуровки. Това обаче е изключително несериозно ако наистина смятате да се занимавате с бизнес, а не да правите далавери и можем да кажем, че през последните години тази практика е намаляла значително. Безспорно няма особен смисъл да рискувате сериозни санкции при внезапна проверка от инспекциите по труда или данъчните. Още повече, че подобни проверки могат лесно да бъдат провокирани както от недоволни служители, така и от конкурентите. А и при положение, че вместо да превръщате държавните органи във враг, вие можете

да си създадете партньор в лицето на държавата.

Днес стартиращите предприемачи могат да поделят разходите си при наемането на служители, благодарение на възможностите за усвояване на финансови средства от оперативната програма „Развитие на човешките ресурси”. Програмата предлага различни схеми на съфинансиране на работодатели от Европейския социален фонд на Европейския съюз и националния бюджет в рамките на програмния период 2007 - 2013 г. и обхваща територията на цялата страна.

Повече информация за оперативна програма „Развитие на човешките ресурси” може да откриете в материала „Европейски пари за вашия персонал” на Люба Славова в този брой на NewBusiness.bg.

Онлайн документът е публикуван на: http://ophrd.government.bg/view_file.php/3225

Ръководства за кандидатстване и избягване на грешки при описание на проектите се намират на адрес: <http://www.eufunds.bg/index.php?cat=443>

Правилата и условията за кандидатстване могат да се открият на този адрес: http://www.eufunds.bg/docs/Uslovia_HRD_OP.pdf



Национален план за действия по заетостта

Друга възможност за предприемачите с ограничени бюджети, които обаче желаят да имат качествени специалисти в своите редици е да се възползват от субсидиите

на Националния план за действия по заетостта. Всеки работодател може да кандидатства за насърчителните мерки при разкриване на работни места за безработни или неравнопоставени групи. Чрез плана на работодателите се предоставят средства от Държавния бюджет за трудово възнаграждение и всички здравни и социални осигуровки на подобни служители за максимален период от шест месеца. Тази програма на Министерството на труда и социалната политика дава възможност за субсидиране на наети лица по различните програми и мерки според плана, а също така и

съфинансиране на обучения и преквалификации.

Ако получите средства за обучение на ваш служител по програмата, трябва да му осигурявате работа до шест месеца след приключване на обучението. За наемането на майки с деца от три до петгодишна възраст за период не по-малък от две години се предоставят средства за трудово възнаграждение и всички социални и здравни осигуровки за първата година. Това дава възможност едновременно да се обзаведете с млада секретарка, която да работи за вас, като допълнително може да се възползвате от обученията, за да разширите професионалния и опит :) Фирмите участващи с проекта могат да разчитат и на подкрепа на Агенцията по заетостта за намиране на кадри.

Сред новите програми от плана е и проектът

“Собствен бизнес - смяна на професията”.

(http://www.az.government.bg/Projects/Prog/SobstvenBiznes/Frame_SobstvenBiznes.htm) Този проект е специфично насочен към преодоляване проблемите със заетостта, свързани със структурните промени в тютюнопроизводството и тютюнопреработването в България. Особено съществени са проблемите в цигарените фабрики, където бяха

проведени масови съкращения. Предстоят съкращения в цигарените фабрики в Шумен и Благоевград и във всички останали звена, преработващи тютюн. Очаква се броят на съкратените да надхвърли 3 000 работници и служители, при което голяма част от тях са работили в отрасъла повече от 30 години. По-голяма част от тях (72%) са тясно специализирани, със специфични квалификационни умения и не притежават достатъчни знания и умения за реализация на пазара на труда. При съкращенията се прилагат споразумения, съгласно които съкратените работници и служители имат достатъчно средства за започване на

The screenshot shows the website of the Agency for Employment Programs and Measures. The main heading is "Програми и мерки за насърчаване на заетостта". The text below explains the goal of the policy: to increase employment and reduce unemployment through social and economic integration. It lists several target groups for the policy, including unemployed youth, those with low education, and those over 50 years old. The sidebar contains links to various services and documents.

самостоятелна стопанска дейност,

но нямат нужната квалификация и умения за това.

Повече информация и документация за Националния план за действия по заетостта, може да откриете на страниците на Агенцията по заетостта:

<http://www.az.government.bg/internal.asp?CatID=14&BM=0>

Изготвянето на проекти и участието в публични съфинансирания на вашия бизнес едновременно води до няколко конкретни ползи. На първо място са по-ниските разходи при наемане и обучение на персонал, което е от огромно значение за всеки стартиращ бизнесмен. Втората полза е прозрачността, която компанията ви показва пред своите партньори с факта, че е участвала и спечелила съответното финансиране. Добре управляваните компании са по-предпочитани за партньори от утвърдените имена в бизнеса, отколкото тези с недоказани практики, които утре могат дори да изчезнат. Затова усилията и отделянето на време за подготовка на необходимите документи за участие в подобни планове и проекти определено се изплаща, ако ги спечелите. Не на последно място, вашият персонал ще знае, че се грижите за неговото развитие с всички възможни средства, а това означава, че виждате в служителите си по-скоро свои партньори.

Европейски пари за вашия персонал

Люба Славова

Въпреки че икономическата криза намали значително възможностите за развитие, мнозина анализатори все пак напомнят, че всяка криза реално представлява изходната позиция за следващия етап на ръст в икономиката. Кое-то означава, че фирмите трябва да са готови за този ръст. Следвайки този принцип, NewBusiness.bg се огледа за някои полезни предложения в областта на трудовия пазар. И тъй като фирмите днес усилено търсят специалисти, поставихме акцент върху подбора и квалификацията на кадри. Оказа се, че Европейският социален фонд, който финансира оперативната програма „Развитие на човешките ресурси”, е изключително щедър в тази област и подпомага напълно безвъзмездно работодателите с добри идеи за

бъдещо осъвършенстване на персонала.

За последните два месеца Агенцията по заетостта, която управлява парите от европейските фондове в тази сфера, даде началото на пет нови схеми по оперативната програма. Фирмите имат шанс да усвоят общо 309 млн. лв., стига да подготвят необходимите документи и проекти до края на октомври 2010 г. В средата на септември до година изтича и крайният срок за кандидатстване по част от схемите, стартирали в началото на 2008 г., по които се отпускат още около 40 млн. лева. Средствата са предназначени за квалификация и обучение на безработните в страната и на съкратените работници, за обезщетения на служителите с намалено работно време заради кризата, както и за покриване на транспортните им разходи до работното място. Работодателите, които се нуждаят от допълнителен

персонал със специфични умения,

могат да се огледат за подходящи безработни в бюрата по труда, а след това да ги запишат на курсове за придобиване на професионална квалификация. Начинанието ще им излезе напълно безплатно, ако кандидатстват по схемата „Квалификационни услуги и насърчаване на заетостта”, която стартира в началото на юни. Общият ѝ бюджет е 36 млн. лв. и е предвиден за обучението на 18 хил. души, като целта е половината от тях да бъдат наети на работа за не по-малко от девет месеца. По програмата могат да кандидатстват обучаващи институции и организации, социално-икономически партньори и работодатели, които подадат проекти до 30 октомври 2010 г.

Огромният плюс за фирмите

е, че могат сами да избират безработните, които да преминат курсове, както и сферата на обучение. Заедно с това имат правото да посочат предпочитана от тях обучаваща институция и да я впишат като свой партньор в проектното си предложение към оценяващите органи. В тази връзка целевите групи, които ще се ползват с приоритет при оценяването, са младежите до 29 годишна възраст, жените, които дълго са отсъствали от работа поради отпуск по майчинство, хората с увреждания и лицата, регистрирани в бюрата по труда повече от година (т. нар. неактивни и обезкуражени хора). Максималният размер на средствата, които ще се отпускат за обучението на един безработен, е 1000 лв., като общата стойност на един проект не може да надхвърля 200 хил. лева. Самите курсисти също ще бъдат стимулирани да участват в процеса, защото освен парите за обучение ще получават по 5 лв. под формата на

стипендия за всеки присъствен учебен ден.

Агенцията по заетостта вече организира информационна кампания за всички желаещи да се възползват от европейското финансиране. От 10 юни графикът ѝ е публикуван на Интернет страницата на агенцията (<http://www.az.government.bg>) в рубриката “Европейски фондове и международни проекти”. В същата рубрика работодателите могат да открият и всички необходими документи за кандидатстване по активните програми, управлявани от агенцията. **Допълнителни**

Възможности за професионално обучение

или придобиване на т. нар. ключови компетентности, но не за безработни, а за лица, наети на трудови договори, предлага схемата „Аз мога“. Предвидените по нея 26 млн. лв. ще се отпускат за професионална квалификация и придобиване на т. нар. ключови компетентности на 27 хил. заети. Това включва курсове за владеене на чужд език, за работа със специализирани софтуерни приложения и програми, за подготовка на презентации, водене на преговори или разрешаване на конфликти, включително и за



Курсовете за преквалификация на възрастни стават все по-популярни сред работодателите, защото им позволяват да обучат служители точно в областта, в която са им необходими.

създаване на проекти или нов бизнес.

Едно от условията е обучението да се извършва в извънработно време, за което е необходимо работодателят да даде своето съгласие, като попълни специална декларация. Служителите от своя страна могат да посещават курсовете в продължение на 2 до 6 месеца и ще получават ваучери за обучение на различна стойност в зависимост от периода и квалификационната степен, която ще получат на финала. Всички необходими документи за кандидатстване по тази схема се намират на Интернет страницата на Агенцията по заетостта.

Ангажирайки се с проблемите на пазара на труда у нас, предизвикани от световната финансова криза, Европа отпуска не малко средства и за насърчаване на хората,

които останаха без работа в края на миналата година.

Точно към тях са насочени 150-те млн. лв. по програмата „Развитие“, чиято цел е в продължение на 12 месеца да покрива разходите за обучението на 40 хил. души, заедно със заплатите и осигуровките на 32 хил. от тях, които след това бъдат наети на работа за поне девет месеца. Принципът на финансиране е сходен с този на вече споменатите схеми – курсистите получават ваучери за обучение на стойност 1000 или 1500 лв. в зависимост от вида на обучението и по 5 лв. стипендия за всеки ден присъствие. А работодателите, които наемат вече обучените безработни, ще бъдат възнаградени със средства за техните минимални заплати и дължимите върху тях осигуровки. По подобен начин схемата „Адаптивност“ подава ръка на фирмите, принудени

да намалят на половина работното време

на своите служители. Тя разширява правителствената програма за субсидиране на работниците на непълнен работен ден, които в продължение на три месеца получават допълнително до 120 лв. към възнаграждението си. Следвайки същата методология, планираните по схемата 72 млн. лв. ще бъдат разпределени между 42 хил. души на трудов договор, работещи по четири часа дневно. За всеки такъв служител са предвидени стипендии от 132 лв. за период от пет месеца, но само при условие, че през втората половина от деня посещават курсове за професионално обучение. По този начин фирмите, изпитващи финансови затруднения, могат да свият разходите си, като намалят работното време на служителите и ги задържат на работа, допълвайки възнагражденията им с европейски средства. Компаниите биха могли да спестят и харчовете за транспорт на работниците, които живеят на повече от 80 км. от офиса си, ако се включат в схемата „На път“. По нея са предвидени още 25 млн. лв., предназначени да покрият транспортните разходи на 6 хил. трудещи се.



Да се изготви добър проект за финансиране от европейските фондове е истинско предизвикателство за бизнеса, но определено си струва усилията.

Възможностите за бизнеса

обаче не спират до тук, тъй като фирмите все още имат време да кандидатстват по схемите на оперативната програма „Развитие на човешките ресурси, които стартираха в началото на миналата година. Приемането на проектни предложения за „Осигуряване на условия за активен трудов живот на хора над 50 години и на продължително безработните” вече приключи, тъй като крайният срок изтече на 15 юли, но програмата за обучение на служители все още е отворена. Втората фаза по схемата за “Квалификационни услуги и обучения за заети лица”, която стартира в първите дни на март 2008-а, разполага с общ бюджет 35.2 млн. лв., 25 млн. лв. от които ще бъдат отпуснати до 2010 г. Условието е фирмите, които

вече са получили финансиране по първата фаза на тази схема, да изпълнят проектите си преди да кандидатстват за допълнителни средства по втората фаза. От европейската помощ могат да се възползват микро-, малки, средни и големи предприятия, които искат да повишат знанията и

уменията на своя персонал.

Схемата предвижда до 925 лв. на човек за осигуряване на професионална квалификация и до 300 лв. за придобиване на вече споменатите ключови компетенции. Максималната стойност на един проект е 400 хил. лв., като малките фирми ще получават финансовата помощ безвъзмездно, а големите и средни предприятия ще трябва да участват със собствени средства в размер съответно на 30 и 20 на сто от стойността на проекта. За сметка на това обаче големите фирми с по-мощни планове имат правото да кандидатстват за грантове до 2 млн. лв. при условие, че финансират сами 65 на сто от проекта. Предвижда се парите по тази оперативна схема да стигнат за обучението на около 52 хил. души.

Съветите на Агенцията по заетостта:

Проверявайте проектите си за липсващи документи. Провалът на почти две трети от кандидатите се дължи на пропуснати документи, като в 90% от случаите става дума за декларации.

Едно от необходимите изисквания, с което кандидатите често не се съобразяват, е проектите им да са подвързани и със заверка на всяка страница.

Не се допуска попълване на документите на ръка, както и корекции в съдържанието, нанесени с химикал.

Удостоверенията за актуално състояние на фирмите-кандидати е необходимо да бъдат издадени от оторизиран орган и то в рамките на изискуемия срок.

Не се приемат проектни предложения, в които липсват цели параграфи.

За корекции се връщат свидетелствата, в които фирмите са вписали неправилно категорията бизнес, към която принадлежат.

Неприемливо е да не се посочва партньор за изпълнението на проекта или в групата за обучение да се включват гържавни и общински служители, тъй като това създава конфликт на интереси.

Агенцията по заетостта стриктно проверява дали счетоводната документация на фирмите отговаря на реално направените разходи по изпълнявания проект и при разминаване на данните спира финансирането.

Електронното обучение намалява разходите и увеличава ефективността на служителите

Пламен Калинов

Във време на икономическа криза много от работодателите са поставени в условията на непрекъснато съкращаване на разходите си. Един от първите разходи, който е очевиден и лесно съкратим, е обучението на служителите. Причината е, че в такава ситуация работодателят поставя на първо място собственото си оцеляване преди всичко останало.

Не трябва да се забравя обаче, че именно това е идеалния момент за обучение на служителите ви. Ще се запитате защо ли? Отговорът е много прост - по време на криза

единственият неизчерпаем ресурс

с които организацията разполага това са добре подготвените и обучени служители. Именно те са хората, които могат да преодолеят новите предизвикателства отправени ви от пазара и да ви изведат отново на върха. Макар и привидно излишен разход без особени последствия от съкращаването му за оперативната работа на фирмата ви, обучението на персонала е от изключителна важност за оцеляването и развитието на вашия бизнес.

С непрекъснатото развитие на новите технологии, глобализацията и променливата пазарна конюнктура от съвременния служител се очаква да знае и може повече, да придобива и обогатява бързо и качествено своите знания и умения. Затова и най-добрият вариант за задоволяването на тези потребности е електронното обучение, за което се говори все повече и у нас.

Електронното обучение

или “elearning” е форма на обучение, която се отъждествява с предаване на знанието по електронен път. Според едно последно проучване направено сред българските работодатели, все повече фирми и организации се възползват от тази нова възможност за обучение на персонала си. При това веднъж запознали се с електронното обучение служителите в много от компаниите го приемат за нещо естествено и неотменимо.

За какво става въпрос? В своята същност електронното обучение представлява

симулация на реална ситуация.

Вашите служители сами могат да избират начина си на действие, за да постигнат зададените цели. Така те преминават през различни нива и предварително организирани тематични курсове.

Чрез използването на електронно обучение служителите ви получават възможността сами да определят темпото си на обучение, времето, мястото и продължителността на учене. Платформите за електронно обучение са изключително гъвкави и позволяват използването на индивидуални настройки и промени свързани с

персоналните изисквания на организацията

и спецификата на курса на обучение.

Освен това elearning платформите позволяват влагане на различни типове файлове в курсовете ви за обучение, като се започне от стандартния офис пакет и се стигне до влагането на анимация, видео и музикални файлове. Благодарение на интерактивността и различния тип съдържание обучението във вашата компания ще способства за повишаване способността на концентрация, възприемане и запамятване сред служителите ви. Доказано е че чрез електронното обучение

се възприема го 50 % по-бързо

и трайно в сравнение с всички останали известни ни форми на обучение и тренинги. Това е така защото при електронното обучение ние възприемаме чрез виждане, правене и слушане.

Благодарение на тази гъвкава тренинг концепция, за всяка организация могат да бъдат разработени специфични обучения, които да отговорят детайлно на нуждите и изискванията във всеки отдел. Освен това elearning платформата позволява обучението на големи групи хора и индивидуалното им оценяване по предварително зададени критерии. Обучението е постъпково, интензивността и сложността му се определят в зависимост от конкретните нужди на потребителите.

Едно от

ключовите предимства на електронното обучение

е по-ниската цена на целия процес – по данни на “Cedar Group” един elearning курс струва средно 50 % по-малко, отколкото неговият традиционен аналог. Това обяснява защо все повече фирми и организации в световен мащаб избират тази форма на обучение при повишаване квалификацията на своя персонал, а очакванията са в условията на оскъдни финансови ресурси техният брой да се увеличи.

Има обаче и нещо по-важно от цената: с онлайн обучението вие давате възможност на своя персонал да развива ценни личностни качества, като самостоятелност, отговорност, организираност, способност за реална оценка и вземане на адекватни решения, които са изключително необходими, за да можете

да разчитате на служителите си

в трудни временна.

Друго важно предимство на Онлайн обучението е неговата висока ефективност. При използването на система за elearning, вие ще можете бързо и лесно да актуализирате всяка част от вашите обучения без особени усилия. Ще получите възможността да интегрирате реални казуси от вашата практика в своите обучения и да проследите как всеки отделен служител се е справил с тях. Освен това електронното обучение дава възможност на вашите служители да придобиват нови знания, умения и нагласи без да се откъсват от работния процес. Обучението се извършва от всяко място и по всяко време. Така ще можете

да оптимизирате разходите си за командировки,

пътувания, тренери и хотелско настаняване. Чрез онлайн обучението ще можете да наложите унифициран корпоративен стандарт и фирмена култура сред вашите служители.

Друго ключово предимство на elearning платформите е фактът, че те ви дават свободата да обучавате неограничен брой служители. Териториалната отдалеченост също отпада като ограничение, защото за да използват електронните обучения вашите служители имат нужда само от компютър и интернет връзка.

Вече не е нужно да закупувате скъпа визуализираща техника (мултимедиини проектори и флип чартове), както и да наемате

скъпи конферентни зали

и помещения. С помощта на системата за електронно обучение вие ще можете да проверите до каква степен са усвоени новите знания чрез различни тестове и казуси за самостоятелно решаване. Наличието на свободна комуникация - (форуми, чатове и анкети) между участниците в рамките на elearning портала ви дава ценна обратна връзка както за това до колко обучението им е било полезно, а също и ценни насоки за бъдещи подобрения;

Друго сериозно предимство е, че при elearning всички нови знания се излагат в логична последователност – по този начин се елиминира

субективното отношение на преподавателя

към различните групи обучавани, както и различните версии от различни тренери на една и съща информация.

Не е за пренебрегване и фактът, че с помощта на elearning персонала ви



може да продължи своето обучение на практика през целия си живот. Да продължава да се развива в своята професионална област, да придобива нови знания, умения и нагласи които да му помагат в кариерното му израстване в организацията.

Приложението на електронното обучение

е изключително широко, от усвояването на специфични технически компетенции до корпоративни и фирмени обучения.

С помощта на кратък пример ще разгледаме възможностите които ни дава едно традиционно обучение и неговия електронен еквивалент. Мениджър Човешки ресурси в търговска организация "X" е изправен пред труден избор. От него се очаква да намали бюджета на отдела си в частта Обучение. Същевременно организацията притежава силно развита търговска мрежа в цялата страна, а дейността и е много динамична поради множеството продукти асортимент които се предлага в дистрибуционата и мрежа. Предстои въвеждането на нов продукт и всички налични средства и усилия на организация "X" са насочени към изграждането и

утвърждаването на новата марка.

От всички служители в компанията се очаква да дадат всичко от себе си за да може този проект да приключи успешно и осигури на фирмата сериозно конкурентно предимство. За да може тази цел да бъде постигната служителите които имат пряк досег с клиенти трябва много добре да познават новия продукт и неговите предимства за да могат да го продават успешно на крайните потребители.

От Мениджъра Човешки ресурси се очаква да съдейства изцяло с обучението на служителите, но едновременно с това той разполага със

силно ограничен бюджет

които не е достатъчен за изпълнението на поставените цели. Поради географската отдалеченост на търговските обекти един от друг алтернативите за обучение се свеждат до три варианта.

Вариант 1 – всички служители пряко ангажирани с продажбите в търговската организация преминават постъпково групово обучение в централния офис на компанията. Предимства: за сравнително кратък период от време всички за които е предназначено обучението могат да бъдат запознати с него. Недостатъците: временно се увеличава натовареността в търговските обекти, поради обучението на служителите – по големи опашки и по-бавно обслужване на клиентите; ангажира се помещение за провеждане на обучението както и съответната ресурсна обезпеченост за нормалното му провеждане; изплащат се командировъчни и хотелско настаняване на всички участници.

Вариант 2 – мобилен екип от тренери от отдел Човешки ресурси обучава служителите по места. Предимства: силно редуциране на разходите за командировки, хотелско настаняване и ресурсната обезпеченост за провеждане на обучението. Недостатъците: дълги и изтощителни командировки за мобилния екип; ефективността на обучението е много ниска, защото времевият период на неговото провеждане се увеличава. По този начин се губи конкурентното предимство за налагането на новия продукт на пазара.

Вариант 3 – въвежда се система за електронно обучение в търговската организация. Предимства: практически липсват разходите за командировки, хотели, зали, тренери и визуализираща техника; едновременно обучение на всички служители; висока ефективност и

навременна обратна връзка

за резултата от обучението; лесна актуализация на включената информация в курса на обучение; обучението може да се провежда многократно без други разходи за организацията; в рамките на портала за електронно обучение и конкретния курс всички участници могат мигновено и свободно да изразят мнението си по даден проблем, да го обсъдят и стигнат до общо решение ако обучението го изисква; обучението се провежда без служителите да бъдат откъсвани от работния процес и липсва нарушаване в работния ритъм и обслужването на клиентите; липсва времево и териториално ограничение при провеждане на обучението; новите знания се усвояват много лесно защото се придобиват в интерактивна среда – (прочети, виж, направи).

Този материал е осъществен с любезното съдействие на консултантска къща "Знам и Мога" (<http://www.znamimoga.net>), която е сред малкото компании, специализирани в електронно обучение на своите клиенти у нас.

Софтуерът Asterisk свежда предимствата на телефонните централи до всяка фирма

Появата на нови интегрирани IP телефонни решения прави бизнес разговорите по-ефективни и едновременно с това намалява разходите за комуникации

Александър Александров

Ако започвате бизнес с повече от десет служителя, вероятно ще трябва да се замислите и за закупуването на офисна телефонна централа, която да управлява фирмените гласови комуникации. А ако ви предстои избор на такава, е от особена важност да имате предвид, че днес този тип решения са в процес на миграция, при която традиционните учреденски телефонни централи се заменят от модерни IP – базирани комуникационни системи. Последните пък на свой ред се интегрират с цялостната бизнес инфраструктура, включително с производствените процеси, ERP, приложенията, решенията за управление на контактите (CRM) и дори за анализ на бизнес процесите (BI), извеждайки гласовите комуникации до нови измерения.

Дори и

да се нуждаем от по-скромно решение,

е важно да знаете три неща: първо - бизнес комуникациите се променят с всеки изминал ден; второ – в основата на тази промяна лежи преминаването им към Интернет Протокол и трето – вие можете само да спечелите от тази тенденция. В няколко поредни броеве на NewBusiness.bg ще ви представим част от новите телеком решения за бизнеса, насочени както към големи корпорации, така и към малки и дори тепърва стартиращи фирми. Днес една малка или средна компания, включително и в българския смисъл на тези понятия, може да избира между IP телефонни централи, базирани на open source – системата Asterisk, услуги от типа на Google Voice (която ви представихме в миналия брой) и SMB решения от най-големите производители в света, като Cisco, Microsoft и Avaya. Най-често продуктите се базират на протокола SIP (Session Initiation Protocol) – бързо развиващ се отворен стандарт, който позволява дописването на редица допълнителни функционалности.

След като вече ви запознахме с възможностите на Google Voice, в този материал ще ви представим едно решение, което представлява завършена офисна телефонна централа, но включва и редица други функции с добавена стойност, а най-любопитното е, че само по себе си ... не струва нито лев. Става въпрос за



софтуера за управление на гласов трафик Asterisk,

(<http://www.asterisk.org/>) който е създаден от Марк Спенсър (<http://www.digium.com/en/>) и е с отворен код. Все пак като казваме, че се предлага безплатно, трябва задължително да добавим, че самата програма може и да не струва пари, но за нейното внедряване, конфигурация и различните оптимизации ще трябва да заплатите на съответните специалисти.

Asterisk интегрира възможностите на традиционна телефонна централа, модерно VoIP – базирано телекомуникационно решение, call center и IVR (Interactive Voice Response) софтуер. Въпреки че използва

прегумствата на VoIP технологиите,

системата може да се свърже с всякакъв тип телефонни линии - както с такива на VoIP – оператори, така и с традиционните телекоми (като БТК) и клетъчните мрежи. При това добрата новина е, че системата може сама да избира през коя мрежа да изведе дадено обаждане, в зависимост от неговата цена чрез вградена функционалност от типа Low Cost Routing.

На база на Asterisk днес се предлагат десетки различни 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 процесите и освен това – да понижат разходите за комуникация. В случай, че сте избрали Asterisk за

Ваша офисна телефонна централа,

вие можете да сключите договор с фирма – внедрител, която да създаде кастомизирано решение, можете да закупите готов брандиран продукт или сами да наемете съответните специалисти, които да го внедрят. При всички случаи обаче Asterisk може да повиши значително ефективността на внедрилата го компания и едновременно с това – да се изплати само за броени месеци.

Сред ключовите предимства на системата е нейната способност да подобри комуникацията с вашите клиенти, партньори, доставчици, както и между членовете на собствения ви екип. Редица функционалности, достъпни чрез Asterisk позволяват да оптимизирате процеса по



привличане на нови клиенти

и едновременно с това – да подобрите обслужването на старите клиенти, запазвайки добрите отношения с тях. Освен това системата оптимизира вътрешнофирмените комуникации и дава на мениджърите мощни нови средства за взимане на решения, свързани с ефективността на служители или отдели. Използвайки Asterisk времето на всеки служител се оптимизира и обаждането на клиент, партньор или колега се свежда до един клик с мишката, докато системата автоматично извършва действията по откриване на телефонния номер и неговото набиране.

Друго ключово предимство на системата са големите възможности за мобилна работа на екипите, като всеки служител разполага със своя служебен телефонен номер както в офиса, така и в дома си или навсякъде, където има връзка с Интернет. При това той може да го достъпва както през настолен или мобилен компютър, така и през PDA, iPhone или друго устройство, поддържащо WiFi или 3G мрежа. Това може да стане по различни начини, като най-популярните концепции включват интегрирането на Asterisk – базираната телефонна централа с гейтуей за

евтина комуникация с GSM

или с другите клетъчни мрежи, както и създаването на мобилни виртуални частни мрежи, използващи криптиран пренос на данни между фирмената система и клетъчните устройства на потребителите. Първото решение в един или в друг вариант вече може да се види работещо във все повече български фирми и институции. Второто обаче все още не е навлязло широко.

Освен като стандартна телефонна централа Asterisk може да работи и като напълно функционален call center, оптимизиран за различните етапи от работата с клиентите – от тяхното привличане и провеждането на маркетингови кампании, през техническата поддръжка до бъдещото запазване и развиване на отношенията със съществуващите клиенти.

То може да бъде интегрирано и със CRM (Customer Relationship Management) софтуер и дори вече се предлагат цялостни решения, включващи както Asterisk, така и CRM – компонент (едно такова решение можете да видите тук: <http://cntmanager.com/?AC=1001&SCID=67>).

Всяка



Asterisk базирана телефонна система

може да започва от базовата функционалност, позната ни от традиционните учрежденски централи, след което да я надгражда, включвайки редица модерни бизнес услуги. Някои от тях са: IVR (Interactive Voice Response) – Услуга за създаване на интерактивни гласови менюта, за управление на входящи обаждания; CTI (Computer - Telephony Integration) – Интеграция между корпоративните софтуерни приложения и комуникационната система, която има потенциала значително да повиши ефективността на служителите; At-home agents – Функционалност, която позволява на служителите да се свързват към офисната телефонна система от всяка отдалечена точка, свързана с Интернет, включително своя дом или хотелска стая; Least Cost Routing – Поддръжка на множество телекомуникационни линии към различни оператори и автоматична функция за провеждане на изходящо обаждане през най-евтината от тях; Click to Call – Възможност за инициране на обаждане, чрез обикновено кликане с мишката върху телефонен номер и др.

Lotus Foundations Start

Оптимизира управлението на малкия бизнес

Съществуват три ключови сфери, от които зависи безпроблемното функциониране на всеки бизнес, без значение колко малък или голям е той и независимо в кой икономически сектор функционира. Това са счетоводството, правната сфера и информационните технологии, като всяка от тях може да бъде определяща за успеха или провала на една компания. В NewBusiness.bg сме си поставили за цел да ви запознаваме с много от важните аспекти на тези три компонента от организацията на бизнеса, а ако има теми, които ви интересуват специално, е достатъчно да ни пишете, за да обърнем внимание на тях.

В настоящия материал ще ви запознаем с едно решение на IBM, предназначено за малки фирми с ограничени ИТ бюджети, както и с малък или

никакъв технически персонал,



за които информационните технологии не са основна дейност, а обръщането на прекалено внимание върху ИТ проблематиката би пречило да се съсредоточат върху същинския си бизнес.

Става въпрос за Lotus Foundations Start – цялостен инсталационен пакет за малък бизнес с архитектура от типа „клиент - сървър“, състоящ се от компактна система от софтуерни модули за електронна поща, организация на работата, инструменти за сътрудничество, управление на файлове и документи, средства за защита и др.

Lotus Foundations включва

операционна система, файлов сървър, сървър за електронна поща и клиентски софтуер за нея, офис-пакет, инструменти

за съвместна работа и комуникация, както и комплект от системи за сигурност. Типично в стила на IBM в случая се залага на философията да се предложи не просто „купчина програми, събрани заедно“, а цялостна интегрирана система, която е способна напълно да отговори на корпоративните изисквания.

Решението се инсталира много бързо - за по-малко от 30 мин., като в същото време се самоконфигурира. Впоследствие системата

се управлява до голяма степен сама

и сама прави мониторинг на функционирането на компонентите си.

Lotus Foundations не изисква наличието на специфични ИТ умения или собствен, висококвалифициран ИТ персонал, който да се занимава с поддръжката на системата. Базови технологични познания (например „какво значи IP адрес“) са достатъчни за настройването на работеща система.

Софтуерът е базиран на Linux - ядрото, има компоненти от операционната среда SuSE Linux и включва редица специализирани програми като сървър Apache и др. Linux е избран за основа поради своята компактност, надеждност, сигурност и гъвкавост. Освен върху Linux (RedHat, SuSE, Ubuntu) системата работи и върху Windows и Mac. Има

лесен уеб интерфейс

за управление, който се предлага заедно с Lotus Notes клиента.

За работа с електронната поща може да се използва вграденото приложение Notes & Domino. Към пакета има и конектор за MS Outlook. Интегрираната технология за бекъп и възстановяване при аварии, пакетът за сигурност (VPN, firewall, антивирус, аниспам) и инструментите за офис работа Lotus Symphony са допълнителни екстри, достъпни за Lotus Foundations.

Управителите отговарят и с личното си имущество

Ако дадена фирма изпадне в несъстоятелност* и не може да се разплати с кредиторите си, има голяма вероятност управителят ѝ да се прости с личния си апартамент, автомобил, компютър и всичко, което може да покрие задълженията на дружеството

Дара Христова

Управителите на фирмите или членовете на органите им за управление са отговорни за задълженията на дружеството, ако не са подали декларация за данъците или за задължителните осигурителни вноски. Такова е указанието на изпълнителния директор на Национална агенция по приходите (НАП) Красимир Стефанов от 30 юни (http://www.nap.bg/files/file_download.pubdocument?p_doc_id=2254), което беше публикувано на Интернет страницата на агенцията и за което писахме в един от миналите броеве на NewBusiness.bg. Поводът да Ви занимаваме отново с тази тема е малко известният факт, че ако дружеството не притежава имущество или активи, които могат да послужат за погасяване на публичните му задължения, данъчните

органи могат да изземат по съдебен път

лично имущество на управителите на фирмите длъжници. Затова е изключително управителят на една фирма да е отлично запознат с правните последици от това да не се издължи на държавата или кредиторите си.

Както вече писахме, Росен Бъчваров, директор на пресцентъра на приходната администрация, обясни, че това не е нещо ново и този механизъм е в сила още от приемането на Данъчноосигурителния процесуален кодекс (<http://lex.bg/laws/ldoc/2135514513>). Адвокати, които имат богата практика в сферата на търговското, фирменото и данъчното право, потвърдиха, че действително законите дават такова правно основание на НАП. По думите им обаче такава

практика го момента почти не съществува.

Само че в условията на тежка финансова криза, от която страда не само бизнесът, но има и сериозна опасност страната ни да “не върже бюджета”, нищо чудно данъчните да се активизират именно в тази посока. Кое ни кара да мислим така? Само 10 дни след като новия финансов министър Симеон Дянков седна на горещия стол, той заяви, че за да се попълни дупката в бюджета от 2.5 млрд. лв., освен съкращаване на 1.156 млрд. лв., ще трябва да се работи по събирането на допълнителни приходи в хазната. По думите на Дянков бюджетът върви към неизпълнение с 6 млрд. лева. Споменавам тези числа неслучайно... Възможностите на данъчните не са особено големи и при това положение те ще използват

Всички налични законови средства

за да могат да повишат събираемостта на приходите. А изпадналите в несъстоятелност управители са чудесна мишена :)

„Указанието е правилно от гледна точка на това, че става дума за съзнателно противоправно поведение, което има за цел укриването и плащането на данъци. Отнася се за отговорността на трети лица - например управители на фирми, на които самата държава е вменила и възложила да удържат и внесат дължимия данък от юридическото лице, което представляват“ - коментираха адвокати пред NewBusiness.bg, които обаче помолиха да не бъдат цитирани, за да не пострадат клиентите им. Все пак трябва да добавим, че в случая най-важно е да бъде доказан именно елементът на съзнателност в действията на управителя. Според експертите, за да се приложи чл.19 от ДОПК (който обяснява и въпросното указание), следва да са настъпили вреди за държавата и тези вреди да са резултат от



укриване на факти и обстоятелства,

които са довели до невъзможност да бъдат събрани задълженията на дружеството. Отговорността за чуждо задължение е част от правото и е жалко, че досега данъчните органи не са прилагали закона, коментират адвокати.

Любопитно е, че единствената съдебна практика около този казус, за която юристите се сещат е свързана с два случая. И при двата става дума за вече освободени управители на фирми с данъчни задължения, на които са наложени принудителни мерки по чл.75 от Закона за българските документи за самоличност. Казано на разбираем език, забранено им е да напускат страната и нямат право да им бъде издаден паспорт. В тези случаи административният съд е отказал да отмени мярката със съображението, че е възможно да се търси отговорност на управителя по чл.19, ал.1 от Данъчноосигурителния процесуален кодекс, обясни запознат адвокат. Той уточни, че

личното имущество на управител

или член на управителен орган може да стане обект на принудително изпълнение и на обезпечителни мерки от страна на НАП в случаите по чл. 19 и от ДОПК, когато и както е описано в самия закон.

Добре е да уточним, че в указанията на изпълнителния директор на НАП изрично е казано, че такава отговорност за лицата, управляващи фирмата, може да се търси само ако са налице едновременно няколко условия: човекът да е укрил факти и обстоятелства, които са му били известни и по закон е бил длъжен да обяви пред приходната администрация. Другото е между неподдаването на декларация за данъчни задължения и невъзможността те да бъдат събрани да бъде установена причинно-следствена връзка. В раздел II, т.2 от указанието на НАП е отразено, че става дума за

отговорност на физическо лице

управител или член на орган на управление, което има право да представлява юридическото лице пред трети лица, защото само такова лице е в състояние да осъществи хипотезата на чл.19 ДОПК - да укрие факти или обстоятелства, отнасящи се до облагането. Само че в т.1 на същото указание не се внася яснота за член на какъв управителен орган става въпрос. Тук има над какво да разсъждават юристите, защото на практика и Общото събрание на акционерите на една банка е управителен орган, а ДОПК не е много конкретен по този въпрос. А това си е сериозна вратичка.

По принцип НАП предявява претенции към личното имущество на управители на фирми, обявени в несъстоятелност, имащи данъчни задължения, които не могат да платят, защото не разполагат с парични средства или друго имущество. Често малко преди фалита им собствеността на такива дружества се прехвърля на малограмотни или бедни хора, от които няма как и защо да се търси отговорност. Затова при подобна ситуация претенциите на данъчните ще се насочват към хората, управлявали фирмата през периода, за който е установено, че тя не е внасяла дължимите данъци.

В нормативите се казва, че от управителите може да бъде погърсена отговорност за

Всички видове данъци

и осигурителни вноски, които фирмата дължи, пише в указанието. Става дума за ДДС, за корпоративен данък, а също за невнесени задължителни осигуровки и данък върху доходите на физическите лица, работещи в дружеството. Разбира се, ако дълговете на компанията към хазната бъдат платени, това сваля и отговорността от гърба на нейните мениджъри.

Съвсем основателно, от всичко казано дотук онези шефове на компании, които крият данъци и плащат под масата на своите служители и не ги осигуряват, имат от какво да се стряскат. Особено ако се вярва на ентузиазма на новото правителство да нанесе сериозен удар на незаконния бизнес за точене на ДДС чрез фирми фантоми. Въпросът е дали тези мерки ще се прилагат кампанийно или ще станат неразривна част работата на данъчните ...



* Какво представлява процедурата по образуване на несъстоятелност:

Както вече писахме, това се смята за бързо и експедитивно средство за събиране на непогасените задължения, тъй като ограничава възможността на длъжника да уврежда интересите на кредитора. Обаче, това е пагубно за бизнеса. Множеството фази на производството по несъстоятелност протичат бавно и оспорвано и времетраенето на процеса е просто непредвидимо. Според повечето от "опарилите се", в България по-големите дружества с години не могат да приключат с осребряване на имуществото си и завършване на производството. Ако ви бъде образувана такава процедура ще се сблъскате например със спорове за избор на синдик, списъци на кредиторите, признаване на вземания или отхвърлянето на същите от съда (най-вече при появата на т.нар. мними кредитори), спорове относно валидността на сделки, осъществени преди датата, обявяваща ви за неплатежоспособни, които според кредиторите или синдика са увреждащи за фирмата ви (завеждане на отменителни искове) и т. н. Всички тези обстоятелства затрудняват и бавят производството, оскъпяват процедурите и според много от засегнатите изобщо не спомагат за ефективното погасяване на дълга. Рядко кредиторите получават целия размер на вземането си при разпределение на осребреното имущество. Под заплахата да се сблъскат с този кошмар, повечето дружества се стремят по-бързо да се разплатят с данъчните. Процедурата предвижда след откриване на производството по несъстоятелност (ако не се стигне до споразумение за отсрочване, разсрочване, плащане на задълженията или приемане на оздравителна програма за предприятието) длъжникът да се предаде на Агенцията за държавни вземания. Това автоматично означава, че се стига до принудително събиране



на публичните вземания и ако длъжникът не плати, има голяма вероятност негово имущество (на стойността на задълженията) да бъде разпродадено на търг.

През 2008 г. общият брой на изгадените искания за откриване на производство по несъстоятелност е 404. В сравнение с 2007 г. исканията са се увеличили със 73% , като в същото време обаче е намалял размерът на задълженията, във връзка с които са изгадени искания за откриване на производство по несъстоятелност. Най-много искания за откриване на производство по несъстоятелност са изгадени от териториалната дирекция на НАП в Русе - 160, следва София град с 65 и Добрич - 32.