

Акценти в брой 18

<http://www.newbusiness.bg>

Отново на старта за “Конкуrentоспособност”

Търсите финансиране за бизнеса си? На 10 февруари Европейската комисия “отпуши” оперативната програма..... стр. 5

Държавата трябва да стимулира младите предприемачи

Интервю с Валентин Стоянов, секретар по икономическата политика на СДС стр. 7

Как да стартираме мобилен бизнес?

Отзвук от международната мобилна конференция в Барселона.....стр. 16

Колокацията на данни - по-доброто управленско решение

Пет причини за избора на дейта център от най-високия четвърти клас.....стр. 22

Как да се регистрираме по ДДС?

Практичните съвети на Националната агенция по приходите..... стр. 28

Специално предложение



На 22.02.2010 г. излезе от печат книгата „Франчайзинг бизнес” от Светослав Билярски. Това е първата книга за франчайзинг, която излиза в България и покрива широк спектър от теми – обща информация за еволюцията на франчайзинга и различните му форми, съвети за избор и управление на франчайз обект, успешни практики за развиване на бизнес във франчайз верига и промотирането на франчайзите и т.н.

Франчайзингът превръща малкия бизнес в голям бизнес! Без него McDonald’s щеше да си остане едно кафе в Сан Бернардино, а KFC - лавка на бензиностанцията в Корбин, Тексас. Прогнозата е, че през 2035 г. над 50% от всички продукти и услуги в световен мащаб ще се продават на принципа на франчайзинга.

Книгата „Франчайзинг бизнес” се издава от FRANCHISING.BG. Компанията организира първото изложение за франчайзинг в България, което се провежда на 2-3 ноември 2009 г. в хотел Шератон. Авторът е бил копирайтер в Ogilvy&Mather, криейтив директор в Publicis и главен редактор на списание Мениджър.

Редакционен коментар



„Най-трудно е да спечелиш първия си милион долара.“

Аристотел Онасис

Стартъп на броя

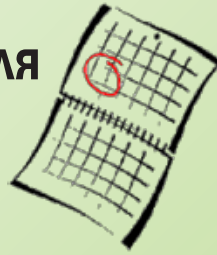
КРИПТОГРАФСКА ЗАЩИТА ЗА ФИСКАЛНИТЕ ДАННИ В КАСОВИТЕ АПАРАТИ

“Оргтехника”-АД представи през изминалата седмица новата си гама касови апарати с технология за криптографическа защита. При тях всички, критични от гледна точка на възможни манипулации операции се извършват в специализиран микроконтролер, който осигурява криптографическа защита при изпълнението на тези функции и формира контролна лента във вид на електронен документ с използването на механизмите за електронен цифров подпис. Освен това този микроконтролер осигурява формирането на открит и закрит ключ на касовия апарат, невъзможност за прочитане или замяна на закрития ключ и осигурява с методите на криптографическата защита невъзможност за промяна или унищожаване на информацията. Такъв подход позволява създаването на сравнително евтини и надеждни в частта защита на информацията апарати.

Електронният цифров подпис едновременно гарантира целостта и автентичността на електронните документи, в това число и електронната контролна лента, позволява надежно да се съхраняват тези електронни документи на незашитени (открити) носители (флаш-памети, твърди дискове, персонални компютри, и т.н.), а също да се предават електронните документи по незашитени свързочни канали. По този начин, в качество на хранилище на електронни контролни ленти във фискалните устройства, може да се използват стандартни карти флаш-памети, например micro-SD и др. Също така това решение не води до промяна на организацията на работа на данъчните служби.

Показаното решение е отворено за развитие, като например за връзка със системата на данъчните служби по Интернет или чрез GPRS терминали.

Календар на управителя



ФЕВРУАРИ

Закон за данъците върху доходите на физическите лица (ЗДДФЛ)

Закон за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО):

- Внасяне от работодателя или възложителя на авансовия данък, удържан през месец февруари за доходи от трудови правоотношения, и за доходи от друга стопанска дейност по чл. 29 от ЗДДФЛ.
- Подаване на декларация по ЗКПО за данъка върху хазартната дейност от лотарии, томболи и числови лотарийни игри Бинго и Кено.

10

Екип на
NewBusiness.bg

Дара Христова
dara@newbusiness.bg

Люба Спасова
luba@newbusiness.bg

Захари Димитров
zak@newbusiness.bg

Росен Цветков
rosen@newbusiness.bg

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

Закон за данъка върху добавената стойност (ЗДДС):

14

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

Закон за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО):

- Месечните авансови вноски за февруари за корпоративния данък по ЗКПО.
- Внасяне на данъка върху приходите за февруари от бюджетните предприятия.
- Внасяне на данъка върху разходите по ЗКПО за месец февруари: представителни разходи, свързани с дейността; социалните разходи, предоставени в натура; разходите, свързани с експлоатация на превозни средства, когато с тях се осъществява управленска дейност.
- Внасяне на алтернативен данък по чл.226, чл.234 и чл.241 от ЗКПО върху приходите от помощни и спомагателни дейности по смисъла на Закона за хазарта, начислени през месец февруари.

15

Наредба № Н-18 от 13.12.2006 г.

- Подаване на данни на технически носител от производител/вносител на фискални устройства за разчетени фискални паметни през месец февруари;
- Подаване на данни на технически носител от сервисна фирма на фискални устройства за издадените свидетелства за регистрация на фискални устройства, за прекъсване и започване на сервисното обслужване, както и за получени уведомления за загубване, повреждане или унищожаване на свидетелството за регистрация на фискалното устройство през месец февруари.

БИЗНЕСЪТ ИМА НУЖДА ОТ ВАС!

info@newbusiness.bg



РЕКЛАМИРАЙТЕ ПРИ НАС!

НОВИНИ

Обявиха условията за наградата EMPOWER

През януари стартира конкурс за Наградата Empower за изключителни млади предприемачи. Инициативата се осъществява от фондация Empower United със съдействието на Министърството на икономиката, енергетиката и туризма.

Общите условия и документите за участие в най-голямото национално състезание за бизнес идеи на млади хора са вече достъпни на сайта на фондация Empower United – www.empower.bg

Конкурсът е отворен за всички, които отговарят на следните критерии:

- Физически лица, които са български граждани на възраст от 18 до 35 години.
- Имат идеи за иновативни проекти, които допринасят за положителна промяна в обществото;
- Желаят да стартират или имат стартиращи компании – нови бизнес идеи или фирми, регистрирани преди не повече от една година, считано към момента на подаване на бизнес плана - между 1 май и 1 юни 2010 година;

До май 2010 участниците, които имат желание да научат повече за предприемачеството, могат да участват в откритите обучителни месечни семинари с гост лектори изявиени бизнес лидери и експерти. Семинарите ще помогнат на младите предприемачи да структурират своите идеи и да ги оформят в бизнес план. На тези събития ще се проведат дискусии на теми като финансиране, сформирание на екип, ефективен маркетинг и продажби, и други теми, които ще помогнат на участниците при подготовянето на бизнес планове за конкурса. Крайният срок за подаване на кандидатурите е 1 юни 2010 г.

Бизнес плановете ще преминат през три кръга на оценка от жури от успели предприемачи и професионалисти. Първата награда в конкурса е в размер на 100 000 лева. В допълнение към нея, победителите ще имат възможност да се възползват от практически съвети от страна на опитни професионалисти при реализация на проектите. Ще има награди и за класиралите се на второ и трето място, както и зелена награда.

Наградата EMPOWER е наследник на най-добрите практики на наградата „Най-добър

млад предприемач“, организирана от Българо-американския инвестиционен фонд в продължение на 13 години. Програмата се провежда с подкрепата на Фондация Моторола, Си Ем Ес Камерън Маккена, AES (Ей И Ес) и Екобулпак.

Sirma Mobile спечели награда за иновации в Барселона

Решението Birrer, разработено от българската софтуерна компания Sirma Mobile за норвежкия доставчик на услуги за родителски контрол Birrer Communication, спечели престижния приз Mobile Premier Award в категорията „Най-добър стартъп в първоначален етап на развитие„ (Best Early Stage Startup). Носителите на наградите Mobile Premier Awards бяха обявени официално на 15 февруари, на церемония в рамките на Световния мобилен конгрес в Барселона, в присъствието на инвеститори, телекомуникационни оператори, разработчици, журналисти и блогъри.

Решението Birrer е разработено от Sirma Mobile на база на технологичната платформа на Motorola. То представлява система за родителски контрол чрез миниатюрно устройство с размери на SIM карта, инсталирано в мобилния телефон и уеб интерфейс за достъп на родителите до разнообразна информация за местоположението и ежедневието на техните деца.

„Birrer представлява типичен пример за иновация, посветена на реална обществена необходимост и затова е радващо, че Birrer Communications спечели престижната награда измежду 600 други мобилни стартиращи компании. Призът дава висока оценка на българските разработчици на иновативни мобилни приложения, в лицето на Sirma Mobile и аз се надявам, че той ще увеличи интереса на чуждестранните инвеститори към иновативните компании у нас„ - заяви Антон Гавраилов, Директор Бизнес Развитие на Sirma Mobile и разкри, че скоро решението Birrer ще бъде достъпно и за българските потребители на мобилни услуги.

Данъчните регистрират по ДДС над 4800 физически лица

4814 физически лица са получили облагаем доход извън заплатата си на стойност над 50 000 лв. през 2008 г. На всички тях ще бъдат възложени индивидуални проверки, за да се

установи дали е трябвало да се регистрират по ДДС или не. Общата сума, която са получили тези хора през 2008 г. е над един милиард и сто милиона лева. Проверките ще изследват дали доходите на тези лица са облагаем оборот по смисъла на Закона за ДДС, както и дали всички те са извършвали независима икономическа дейност.

От НАП припомнят, че всяко физическо лице, което е получило повече от 50 000 лв. доход, различен от заплатата, задължително трябва да се регистрира по ДДС в 14 дневен срок от надвишаването на сумата. В облагаемия оборот попадат хонорари, консултантски възнаграждения, доходи от наем на недвижимо имущество и други. Всеки гражданин, който е пропуснал да направи регистрацията сам, ще бъде служебно регистриран от инспекторите на НАП. Освен това ще му бъде възложена ревизия, която да определи сумата на неначисления ДДС заедно с всички лихви за периода до момента.

По данни на НАП заради извършени преди година две ревизии на физически лица, те са обявили доход по средно 17 млн. лв. Всяко или общо близо 34 млн. лв. Дватамата са предприели стъпки за регистрация по ДДС веднага след приключването на ревизиите. От вчера Териториалната дирекция на НАП София е започнала проверки на 27 физически лица за регистрацията по ДДС, съобщават още от приходното ведомство.

„Проверката не е самоцелна. Идеята не е да търсим само неначислен ДДС за минали периоди, а да направим така, че законът да се спазва за в бъдеще“, коментира по този повод изпълнителния директор на НАП Красимир Стефанов.

Данъчните не си плащат глобите към КАТ

404 служители на НАП са с неплатени глоби показва проверката на агенцията в собствените редици. Останалите около 7300 инспектори нямат никакви дългове към държавата. В около 80% от случаите става дума за „забравени“ санкции от КАТ. Има и около 30 служители, които не са внесли навреме данъците си. Няма нито един данъчен, който да е пропуснал да плати данък върху доходите си обаче, показала вътрешната проверка. Изпълнителният директор на агенцията е разпоредил

НОВИНИ

заплатите за февруари на некоректните негови служители да бъдат запорирани, като от тях ще бъдат удържани всички неплатени суми.

В момента НАП прави проверка на целия персонал на Министерството на финансите, а от средата на март всички останали над 50 000 държавни служители също ще бъдат проверени за неплатени данъци и глоби. Работодателите на всички, които имат дългове към КАТ или други държавни органи или неплатени данъци ще бъдат писмено уведомени от НАП, за да удържат от заплатите на чиновниците неплатените навреме суми. По преценка на ръководителите на съответните министерства и ведомства, списъци с имената на длъжниците могат да бъдат оповестени публично.

Икономическите условия в Европа се подобряват

Икономическите условия се подобряват през втората половина на 2009 г., а реалният ръст на БВП на ЕС ще достигне 1.2% през 2010 г., след като спадна с 4% през 2009 година. Това прогнозира BUSINESS EUROPE (Конфедерация на европейския бизнес) в традиционното си изследване Economic Outlook за Февруари 2010 г.

Безработицата и държавна задлъжнялост ще продължат да се покачват, достигайки през тази година ниво за ЕС средно 10.2% от работната сила и 80% от БВП.

В изследването си BUSINESS EUROPE представя предизвикателствата и очертава основните приоритети за консолидиране на възстановяване:

- бързо възстановяване на доверието в устойчивостта на публичните финанси

- поддържане на благоприятни условия за финансиране на дружествата;

- ефективна европейска стратегия за справяне със спекулативните атаки;

- достоверни ангажименти от националните правителства за справяне с фискални дисбаланси и осъществяването на структурните реформи, подкрепени от стриктно наблюдение от европейските институции.

При подготовката на изследването си BUSINESS EUROPE ползва данните на бизнес организациите, които членуват в конфедерацията. Информацията от/за България е предоставена от Българската стопанска ка-

мара, която е единствен член на BUSINESS EUROPE от страна на България.

Цифрови библиотеки получиха сериозно финансиране от Брюксел

Проектите за разширяване на съдържанието на европейската цифрова библиотека Europeana, ще получат най-голямо финансиране в Четвъртия конкурс на Програма „Подкрепа за ИКТ политики“ от Рамкова програма „Конкурентоспособност и иновации“ на Европейската общност. Възможностите за участие на български организации бяха представени днес на информационен ден, организиран от Министерство на транспорта, информационните технологии и съобщенията.

От общия бюджет на конкурса - 107 млн. евро, 30 милиона евро са предназначени за обогатяване на съдържанието на Europeana. Платформата предоставя многоезичен достъп от една точка до цифрово съдържание, разпределено в европейските библиотеки, архиви, музеи, публични и частни колекции. Става дума за материали от вестници, книги, аудио и видеоматериали от общоевропейско значение с ясни интелектуални права.

Средствата за проекти за използване на информационни и комуникационни технологии за ниско въглеродна икономика и „интелигентна“ мобилност са 19 милиона евро. Тази тема подкрепя политиката на ЕС за преход към енергийно ефективна икономика.

При прилагане на технологични иновации и промяна в поведението на потребителите, има потенциал до 2020 година за намаляване на консумацията на енергия в сградите с 11 на сто, а на вода - с 40 на сто. Това са и конкретните цели на пилотните проекти – чрез внедряване на интелигентни системи за отчитане на консумацията в реално време, потребителите да оптимизират използването на енергия и вода. В пилотните проекти трябва да се включат държавни, общински сгради и общежития, както и представители на потребителите. Участниците трябва да докажат с 15 на сто намаление на консумацията на енергия и вода в пикови часове и на годишна база, както и 20 на сто по-малко емисии на въглероден двуокис в сградите.

Останалите тематични об-

ласти в които ще бъдат приети проекти са:

- о ИКТ за здравеопазване и за социално приобщаване /14 млн евро/. Предвижда се разширяване на пилотния проект „eSOS“ по оперативна съвместимост в електронното здравеопазване за картони на пациентите и електронни рецепти.

- о Отворени иновации за бързи интернет базирани услуги в „интелигентните“ градове/15 млн. евро/. Ще се финансират платформи за предоставяне на Интернет базирани услуги в градовете.

- о ИКТ за подобряване на публичните услуги за гражданите и бизнеса /13 млн. евро/. Темата подкрепя плана за действие за осъществяване на еПравителство на ЕС.

- о Многоезично УЕБ пространство /16 млн. евро/. Целта е да се промени ситуацията в момента – въпреки, езиковото многообразие в Европа, само на една трета от официалните езици на ЕС се поддържат продукти, услуги или ресурси от общ интерес. Това налага спешни действия за разгръщане на системи за уеб базирани машинни преводи.

Подкрепа на млади предприемачи чрез нов проект

Основната цел на проекта STARTENT е да допринесе за развитието на предприемаческата култура на младите хора, както и да подобри образованието в областта на предприемачеството в Европа.

Деятностите по проекта включват изграждане на онлайн платформа в помощ на предприемачи, събиране и обработка на данни от съществуващи учебни програми, добри практики и обучителни материали, както и създаване на онлайн пространство за сътрудничество за преподаватели и бизнеса. Предвижда се също организирането на три европейски награди за предприемачество и събиране и разпространение на истории за успешни предприемачи от ЕС. Ще бъдат разработени и разпространени наръчници, базирани на действителни случаи от реалния бизнес.

Продължителността на STARTENT е 15 месеца, като партньор за България ще бъде и Българо-Румънска Търговско Промислена Палата. Проектът е на стойност 625 032 евро, от които 50% са финансова помощ от Европейската комисия.



Отново на старта за “Конкурентоспособност”

Росен Цветков,
rosen@newbusiness.bg

Ако се чудите, откъде да намерите пари, за да започнете собствен бизнес, или пък се нуждаете от свеж финансов ресурс, за да разширите или доразвиете започнато вече начинание, е доста желателно да прочетете следващите редове. Истински “златен” шанс за реализиране на идеи предоставя Брюксел на малките и средни предприятия в България чрез оперативна програма “Развитие на конкурентоспособността на българската икономика 2007-2013 г”. Тя е една от седемте оперативни програми, които се финансират от Структурните фондове на Европейския съюз след присъединяването на България към Общността, съвместно с националния бюджет. А публичните финансови средства по програмата, на които може да се разчита, ще бъдат около 1.162 млрд. евро.

Накратко казано, общата цел на Оперативна програма “Конкурентоспособност” е развитие на динамична икономика, конкурентоспособна на европейския и световен пазар. За изпълнението на тази цел, ще бъдат стимулирани икономиката на знанието и иновациите, развитието на конкурентоспособни предприятия, увеличаването на инвестициите и експорта, както и създаването на благоприятна бизнес среда.

Дотук с общите фрази и

Търсите финансиране за бизнеса си? На 10 февруари Европейската комисия “отпуши” оперативната програма.

нека започнем с конкретиката.

След размотаването при предишното правителство и след като почти нищо не бе направено, сегашните управляващи най-накрая успяха да убедят Брюксел, че парите, които ще бъдат отпуснати, ще се използват по предназначение и на 10 февруари Европейската комисия “отпуши” оперативната програма “Конкурентоспособност”.

Както вече казахме, средствата, които ще са на разположение на българските предприемачи са около 1.162 млрд. евро. Незабавно могат да бъдат отпуснати 424.641 млн. евро като междинни и окончателни плащания по проекти, по които вече има сключени договори. За да стане това обаче, всички по веригата трябва да са готови за усвояването на средствата.

Усилията, разбира се, трябва да са на първо място от страна на държавната администрация. След като на политическо ниво бе постигнат пробив с деблокираното финансиране, сега експертите трябва добре

да си свършат работата при разясненията за начина, по който ще се оценяват кандидатстващите проекти. По информация от министерството на икономиката, енергетика и туризма (МИЕТ) първите преписки по оперативната програма, постъпили във ведомството, са били за добри проекти, но са отхвърлени за формални пропуски, без никой изобщо да обясни на предприемачите как да ги отстранят.

Затова и постигнатите досега резултати не са особено впечатляващи - от общия бюджет на програмата, към 31 декември 2009 г. по нея бяха платени само 9.1 млн. лв. От тях

към бизнеса са преведени едва 6.5 млн. лв.

Това са средства по приоритетна ос "Развитие на икономика, базирана на знанието и иновационни дейности" (над 325.4 хил. лв.) и по приоритетна ос "Повишаване ефективността на предприятията и развитие на благоприятна бизнес среда" (над 6.2 млн. лв.).

В момента ситуацията е доста променена. Новото ръководство на МИЕТ е променило правилата, така че формалните пропуски да могат да се отстраняват навреме. Направени бяха и персонални промени в ръководствата на управляващия орган и на междинното звено. Ще припомним, че в началото на септември 2009 г. шестима служители на министерството на икономиката, енергетиката и туризма ще бъдат уволнени заради злоупотреби с проекти по Оперативна програма "Конкурентоспособност". Сред тях бе и директорът на Дирекция "Европейски фондове за конкурентоспособност" Ивет Жаблянова.

Сега нещата са много по-различни и първото доказателство за това е одобрението на Брюксел. Многого работата обаче тепърва предстои. Предприемачите също трябва да са активни и да подготвят проекти, защото възможността, която се отваря пред тях изобщо не е за изпускане.

Управляващият орган планира през



тази година да бъдат отворени 15 процедури

по Оперативна програма "Конкурентоспособност" с обща стойност на финансирането повече от 460 милиона евро. Още до края на първото тримесечие ще бъде дадено начало на процедура за внедряване на иновативни продукти, процеси и услуги от стартиращи предприятия. По нея фирмите ще могат да кандидатстват за финансиране от 50 хиляди до 1 милион лева. Предвиденият общ финансов ресурс по тази процедура е близо 20 милиона лева. Микро и малките предприятия ще могат да получат безвъзмездно до 70% от стойността на допустимите разходи по проекта, а средните до 60 на сто.

До края на първото тримесечие предстои да бъдат стартирани и процедури за технологична модернизация в малки, средни и големи предприятия. Общият бюджет на първата процедура е близо 100 милиона лева, а на втората около 80 милиона лева.

През тази година по оперативната програма ще бъдат финансирани още развитието на научния капацитет на научни организации за приложни цели, създаването на нови и укрепването на съществуващи технологични центрове и офиси за технологичен трансфер, технологичната модернизация в малки и средни предприятия и в големи фирми и др.

Основен фокус в дейността на оперативна програмата "Конкурентоспособност" през тази година ще бъдат и

фондовете по инициативата JEREMIE.

(Обединени европейски ресурси за подкрепа на малки и средни предприятия).

През тази година в България трябва да стартира и усвояването на 200 млн. евро по инициативата. В края на 2009 г. бяха ускорени преговорите с Европейския инвестиционен фонд и предстои създаването на холдингов фонд, който чрез специализирани финансови инструменти трябва да подобри достъпа на малки и средни предприятия до капитал за развитие при по-благоприятни условия. Очаква се по JEREMIE да бъдат създадени гаранционни фондове, фондове за рисков капитал и фондове за микрофинансиране.

Българското правителство вече е получило две писма от Европейската комисия, в които се казва, че новата инвестиционна стратегия за предоставяне на по-голям финансов ресурс под формата на рисков капитал и дялово участие за малките и средните предприятия е стъпка в правилна посока.

Възможностите, които се отварят пред предприемачите са изключително сериозни и съвсем не са за пренебрегване. Защото в тези тежки икономически времена свеж финансов ресурс трудно се намира. Затова съветът ни към всички наши читатели е да проучат сериозно възможностите, които предлага "Конкурентоспособност" и да се възползват от тях. /NB/

Държавата трябва да стимулира младите предприемачи

Валентин Стоянов, секретар по икономическата политика на СДС, пред NewBusiness.bg.



Г-н Стоянов, какви са вашите прогнози за икономиката на страната до края на годината?

- Смятам, че тази година България ще започне да се измъква от кризата, но от социална гледна точка 2010-а ще е по-тежка от 2009 година. Безработицата продължава да расте и реално вече е преминала границата от 10 процента. Това е Рубиконът, който не трябваше да бъде пресичан. В тази връзка едно намаляване на данъчно-осигурителното бреме ще облекчи гражданите, но и ще намали стимулите за укриване на доходи. Пътят за справяне с безработицата не е в правителствените програми за социално подпомагане, а в привличането на инвестиции и създаване на по-благоприятна бизнес среда.

През тази година няма да има толкова голям икономически спад, колкото през миналата. Определени прогнози сочат дори минимален ръст, но много по-важно е да бъдат реализирани политики, които ще доведат до дългосрочен растеж на българската икономика.

Личното ми мнение е, че правителството няма да прояви необходимата решителност за провеждане на реформи в здравеопазването, администрацията и пенсионната система с оглед на предстоящите в края на 2011-а местни и президентски избори. Надявам се прогнозата ми да е погрешна.

Мислите ли, че този кабинет успява действително да създаде по-благоприятна бизнес среда и да насърчи инвестиционната активност и частната инициатива, въпреки кризата?

- Все още е рано да правим генерални изводи. Все пак на първо време виждаме, че обещанията за намаляване на данъчно-осигурителната тежест не се случиха. Даже напротив - през 2010-а от всеки гражданин ще бъдат иззети средно по около 100 лв. повече в сравнение с миналата година.

Важно е да има реално справяне с бюрокрацията и

● **През 2010-а от всеки гражданин ще бъдат иззети средно по около 100 лв. повече в сравнение с миналата година.**

● **Борим се за масово въвеждане на принципа на мълчаливото съгласие в административните процедури на мястото на принципа на мълчаливия отказ.**

● **В нормативната уредба да бъде въведена легална дефиниция за "млад предприемач".**

корупцията, които отблъскват инвеститорите и съсипват бизнес климата. В тази връзка мога да анонсирам, че в момента наш екип подготвя законопроекта за изменение и допълнение на Административнопроцесуалния кодекс (АПК) и на Закона за ограничаване на административното регулиране и административния контрол върху стопанската дейност (ЗОАРАКСД). Целта е масово въвеждане на принципа на мълчаливото съгласие в административните процедури на мястото на принципа на мълчаливия отказ.



Смятате ли, че управляващите правят достатъчно за насърчаването на стартиращите предприемачи и какво според вас може още да се направи в тази насока?

- Мисля, че може да бъде насърчено т.нар. младежко предприемачество сред хора под 35 години. Наскоро няколко членове на младежката ни организация (МСДС) в Пловдив излязоха с подобна идея. Касае се включително за данъчно стимулиране на младите предприемачи.

От друга страна трябва да сме внимателни с разпоредбите относно това кое е държавна помощ. Същото важи и за антидискриминационните разпоредби в законодателството. Смятам обаче, че е възможно в нормативната уредба да бъде въведена легална дефиниция за “млад предприемач” и съответно да бъдат предвидени определени административни и фискални стимули.

Бизнесът свива търсенето и това се отразява в спада на продажбите, от там и на печалбите (и на данъчните постъпления). Има ли начин тази тенденция да се “обърне”?

- На този етап не съм голям оптимист. Изключително важно е обаче държавата да бъде коректна към гражданите и бизнеса. В момента правителството дължи около 1.5 млрд. лв. на бизнеса и около 0.5 млрд. лв. под формата на невъзстановен ДДС. Тази порочна практика трябва да бъде прекратена. Излиза, че липсва реципрочност между задълженията на правителството и задълженията на частните субекти. Ако ние забавим плащания на данъци или осигуровки, чиновниците ни санкционират, но ако държавата не изпълнява своите ангажименти към нас, тя остава недосегаема. Затова от СДС настояваме за незабавно изплащане на всички натрупани задължения по редовно сключени и изпълнени договори. Дължимият ДДС трябва да бъде възстановяван навреме. В тази връзка настояваме за създаване на публичен регистър на всички сключени договори от държавните органи.

Ясно е, че от кризата най-много страдат експортно ориентирани сектори. По какъв начин можем да стимулираме експорта и да компенсираме негативните?

- Факт е, че през ноември и декември наблюдаваме ръст на експорта, но също така е и факт, че това не се дължи на мерки, предприемани от правителството. Според мен трябва да бъдат значително увеличени капацитетът и финансовият ресурс на Българската агенция за експортно застраховане (БАЕЗ). Това е важна стъпка, която е сравнително лесно осъществима. За тази цел бихме могли да отделим няколко десетки милиона.

Напоследък преосмислям и личното си отношение към т.нар. Българска банка за развитие (ББР). При определени условия там могат да бъдат насочени допълнителни средства, които под формата на кредитни линии за търговските банки да бъдат дадени за стимулиране на експортно ориентирани фирми. Капиталът на ББР може да бъде увеличен със средства от приватизация на остатъчните държавни дялове в електроразпределителните дружества например. Това е опция.

Туризмът също е в раздел “експорт”. Не може България да заделя по едва три-четири милиона лева годишно за реклама на туристическия си продукт, а в същото време една Гърция да дава по 120 млн. евро годишно за същата цел. Държавната ни политика тук трябва да бъде сериозно преосмислена.

От СДС наскоро изразиха становище, че процедурите по ликвидация на фирма са твърде сложни, скъпи и продължителни. Обсъждали ли сте това с ГЕРБ, ще внасяте ли законопроекта с облекчаване на процедурите?

- В интерес на истината, от страна на ГЕРБ няма голяма чуваемост за законодателните инициативи на СДС и Синята коалиция. Смята да твърдя, че ние си “пишем домашното” много старателно, активни вносители на законопроекта сме, но в Народното събрание всичко зависи от мнозинството. Мисля, че бихме могли да седнем заедно и да изработим подобрена правна рамка, регулираща процедурите по ликвидация на търговските дружества.

Пазарът на труда не губи надежда

Фирмите в глобален мащаб все повече търсят, отколкото съкращават служители, показва международно проучване.

Международната компания за подбор на ключов и ръководен персонал Антал Интернешънъл обяви през седмицата резултатите от традиционното си прочване The Global Snapshot. Изследването има амбициозната задача да проследи как фирмите по света се справят с финансовата криза и до каква степен се лишават от кадри, за да запазят стабилността си. Данните за януари 2010 г. красноречиво показват, че в глобален мащаб съкращаването на служители прогресивно намалява, а част от компаниите дори се ориентират към ново търсене на мениджъри. За съжаление в България ситуацията не е толкова розова, което показва, че пазарът на труда у нас е по-далеч от възстановяването.

Глобално

Текущото наемане на глобално ниво се покачва от 50% от анкетираните през есента на 53% сега. Повишаване има и в процентът на организациите, имащи намерение да наемат в следващото тримесечие - от 48% до 55% сега. Ръст има и при компаниите, които възнамеряват да уволняват персонал - от 25% през есента на 28% сега. Общо мнение обаче е, че този дял ще се редуцира до 22% през следващото тримесечие.

Източна Европа

Най-високите нива на назначаване в Източна Европа са в Русия (71%), Чехия (57%), Румъния (55%) и Полша (48%). Унгария преживява безспорни икономически проблеми, което без изненади води до най-нисък дял на наемане в района - едва 28% от фирмите, въпреки че това е подобрение в сравнение с есента (26%).

България

След значителното повишаване на нивата на наемане през септември миналата година до 54%, България отново се върна към стойностите си от април месец. В същото време обаче процентът на организациите, които уволняват мениджъри и професионалисти, е спаднал само с 3% от 31% до 28 на сто.

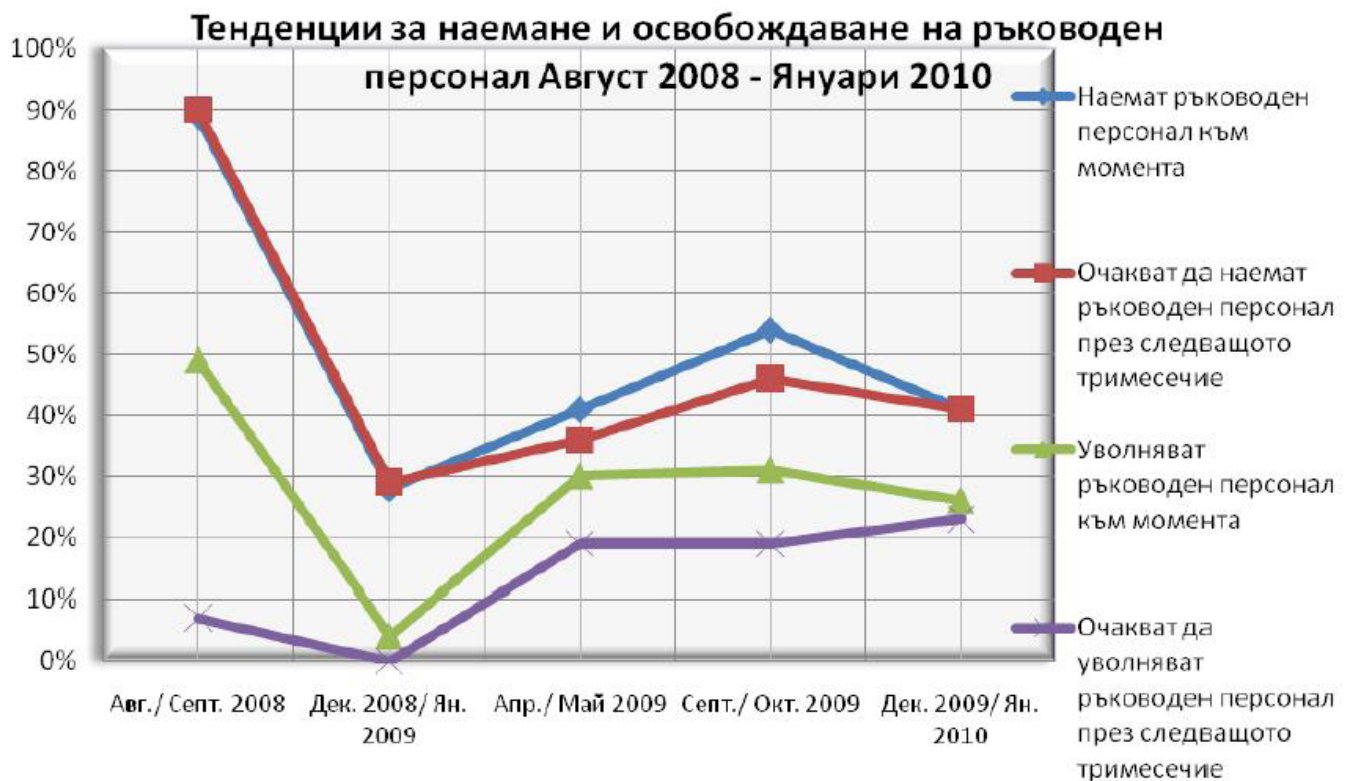
За проучването

„Global Snapshot“ е проучване, провеждано от консултантите на Антал Интернешънъл по целия свят на всяко тримесечие. Резултатите от изследването се основават на отговорите на представители на бизнеса. Задаваните въпроси са статични всяко тримесечие, за да се идентифицират твърди показатели. Анкетираните отбелязват каква е настоящата ситуация в компаниите им, както и предстоящите им планове за следващо тримесечие. Всички участници получават безплатно копие от доклада на регионално и глобално ниво.

Това е петото издание на проучването. В него взеха участие над 6000 компании от 30 страни. Изследването бе проведено в края на 2009 и началото на 2010 година. Компаниите са от всички сектори, за да могат резултатите да отразят глобалната картина на пазара на труда по света.

България

Участниците от България в петото издание на проучването са около 140. За разлика от последните няколко доклада, сега се наблюдава участниците да са от всички сектори без преобладаващи мнозинства от сектор. Това ни прави уверени, че резултатите отразяват в най-пълен аспект ситуацията на пазара на труда у нас.



От графиката по-горе, в която са наложени всички данни от проучванията на Антал до момента, става ясно, че настоящото положение при наемането на ръководен персонал може да бъде сравнено с април - май 2009 година. Лошата новина е, че именно тогава бяха усетени първите сериозни трусове на финансовата криза в България. Към момента едва 41% от фирмите у нас наемат персонал, като процентът съвпада и с броя на тези, които имат планове да назначават (41%). И при двата показателя се отбелязва спад от около 10% в сравнение с резултатите от есента. Докато през декември - януари миналата година все още бизнесът в България изчакаше точните последици върху родната икономика (ниски нива - около нулата - на уволненията и активни процеси на подбор само за спешните позиции), към момента притесняващ е фактът, че се връщаме към тези стойности, особено ако се оплягаме на логичната прогноза за бъдещето тримесечие на база горните данни.

Нека обърнем внимание на нивата и на останалите два фактори - уволненията към момента и в близкото тримесечие. Резултатите отново носят нотка притеснение. Докато освобождаването на ръководен персонал спрямо предишния период спада едва с 5%, при очакваните съкращения регистрираме ръст от 4 процента. И все пак, отбелязва се леко раздвижване в няколко сектора: фармацевтика, производство, инженерство, ИТ и банки.

Благодарение на международния характер и висока популярност на проучването, то позволява да се извлекат данни и за чуждестранните инвестиции в България. Към момента у нас най-много реализирани инвестиции според отговорите в проучването имат Германия, Румъния, Гърция, Чехия и Унгария.

Вместо заключение

“Въпреки че няколко страни все още преживяват спадове в търсенето на пазара на труда, глобалната картина има нотка подобрене за пореден път”, коментира изпълнителният директор на Антал Тони Гудуин. “Както споменахме в доклада си през септември, няма как да твърдим, че световната икономика е “вън от опасност”. Рразбира се, все още може да има неприятни изненади, но изглежда организации от всякакъв мащаб пристъпват в 2010 г. с повече увереност, отколкото изглеждаше възможно в “най-мрачните” дни на януари 2009 година. Като резултат вече виждаме първите ясни признаци, че бизнесът мисли за включване във “войната за таланти”. Стабилизиралите се компании поставят начало на привличането на най-добрите професионалисти в бранша си преди общото възстановяване да стане твърде очевидно.”

“Изглежда, че процесът на възстановяване в България, свързан с връщането към по-ускорени темпове на набиране на персонал, ще се отложи за още няколко месеци. С 41% местно ниво, показателят “наемане на персонал” е под средната стойност в световен мащаб - 53 на сто. Въпреки, че в Западна Европа се вижда светлина в края на тунела, ние сме все още на самото дъно”, сподели Жулиета Софранова, управляващ директор на Антал за България, “Знаци на подобряване на икономическите условия в България, когато мениджърите ще имат нужда от подбор на специалисти, които да стимулират бизнеса им и да съживят дружествата им, може да се очаква едва през пролетта и лятото на 2010 година.

Ръководителите, които са фокусирани върху бъдещите подобрени условия, наемат ключови служители, за да получат най-добрите таланти, специалисти подготвени за времето, когато кризата ще свърши, и същевременно лоялни към работодателя си, който им е предложил добри условия на стабилност по време на криза.

Лицата на провала.



Типажите, на които никога не бива да се доверяваме в бизнеса.

По материали от www.entrepreneur.com

Партньорството с едни или други хора може лесно да се превърне от благословия в истинско проклетие. Измежду всички преуспяващи съдружия, отличаващи се с педприемчивост, има хиляди, които се разпадат, поради една или друга причина, или най-лошото - приключват в съда. Затова старателното проучване на лицата, с които работите, може да ви предпази от доста погрешни партньорства. Но преди трябва добре да си подготвите домашното. За целта ви предлагаме списък с десетте най-неподходящи бизнес партньора за вашия StartUp, както и кратки съвети как да ги избягвате. Не забравяйте, че вкусът на провала е доста горчив, а около вас винаги ще има хора, които ще се опитват да ви поднесат отрова, вместо вино.

Служителят



Господин Работникът или Служителят е по своему предприемач с примитивно CV и изобилие от препоръки. Единственото, което го интересува, е да получава месечно възнаграждение, здравни осигуровки и да вечеря със семейството с в 7 часа. За съжаление, г-н Служителят на практика не е самостоятелен и няма представа как да развива бизнеса без да го напътствате на всяка крачка. Освен това, ако инвестицията ви не започне бързо да се възвръща, същият ще бъде принуден да си намери „истинска работа“, за да плаща за колежа на децата си. И ще ви изостави, без да се замисли.

Съвет: Хора, които не споделят вашите приоритети, няма да ви бъдат пълноценни партньори. Пропускайте всички, които не са готови да пожертват същото време, енергия или пари, като вас.



Перфекционистът (г-н „Нямам бърза работа“)

Перфекционистът държи всяко „й“ да получи своята запетайка, т.е. всяка подробност да бъде изпитана преди официално да обяви крайният срок, в който ще приключи проекта си. Доставя му удоволствие да проучва конкуренцията, старателно да създава продуктов план и да осъвършенства

150-те страници от бизнес плана си. Той наистина желае бизнесът да потръгне от самото начало, но все има усещането, че нещо не е както трябва. Затова планира през следващите няколко седмици заедно да се посветите на още едно пространно изследване, което след това да изпрати на всичките си колеги, приятели и роднини, за да изясни бъдещата ви концепция.

Съвет: Да имаш добър план днес е за предпочитане пред това да разполагаш с перфектен план утре. Стойте далеч от хора, които са предразположени към вечни оправдания и винаги отлагат днешната работа за утре. Търсете самоуверените играчи, готови да тичат след топката, за да накарат нещата да се случат.

Колежанчето



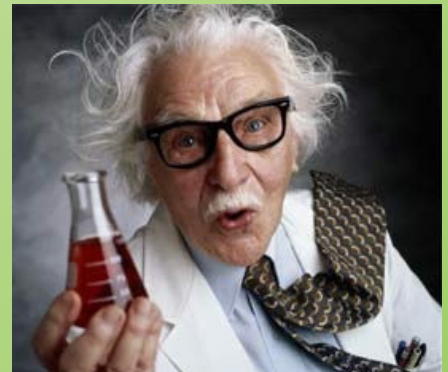
Това е този, който една вечер, докато пиеше бирата си в бара, получи гениално хрумване, което записа върху коктейлна сълфетка, а след това ви помоли да му помогнете да го осъществи. Той умира да се фука с прекрасната си идея и да ви дава напътствия как да я реализирате (защото не си пада по „черната работа“). Проблемът е, че заминава на другия край на страната, за да продължи образованието си през есента. Но не се бойте! Той ще е на разположение по телефона винаги, когато не е на лекции, не подготвя домашното си или не е на среща. И бъдете сигурни, че ще ви посочи точен адрес, на който да изпращате уговорените 50% от печалбата.

Съвет: Никога не поемайте 100% рисковете в замяна на половината от наградата си. Идеите са напълно безполезни без правилно изпълнение. Преди съвместната ви разработка да започне да дава плодове, се уверете, че партньорът ви ще бъде около вас не в близко, а в далечно бъдеще. Сълфетките няма как да ви обвържат юридически. Винаги подписвайте трудов договор.

Изобретателят

Той е убеден, че ще създаде следващата джаджа за 1 млн. долара. Харесва му да изнася двучасова дисертация за китайските електрически инженерни стандарти пред инвеститорите и да взима бизнес решения, повлиян от „добротата на хората“ и „същността на чувствата“. Изобретателят не разбира смисъла на фразата „без излишни разходи“, но чувства, че е необходимо да насочи всички инвестиции на компанията за проучвания и разработки.

Съвет: Изключителните учени не винаги са изключителни бизнесмени. Вместо да създавате обикновено съдружие, помислете дали не е по-добре да подпишете споразумение или да изградите стратегическо партньорство. Ако все пак решите да създадете обикновено съдружие, се уверете, че в договора ви ясно е посочена разликата между продуктивност и оперативен контрол.



Господин „Аз винаги съм прав“



Това лице няма да пропусне да изтъкне, че никога не греши. Любимата му фраза е: „ако не си съгласен с мен, прав ти път“. Рядко обсъжда решенията си, защото възприема това за слабост. Държи се унизително с колегите, които не са съгласни с него, и взима решенията без тях. Комичното е, че господин „Аз винаги съм прав“ обвинява всички останали, само не и себе си, когато собствените му планове се провалят.

Съвет: Комуникацията е ключът към успешното партньорство. Намерете си помощник, не диктатор. Никои не е винаги прав.



Мечтателят

Често го чувате да казва: „Един ден, когато станем милионери“ Обича да обяснява как ще се пенсионира на 29 години и как ще похарчи предполагаемите си милиони за позлатена яхта, която ще акустира до брега на частния

си остров. Но съществува малък проблем с г-н Мечтателят: той няма ни най-малка представа как да задържи бизнеса на повърхността в следващия месец.

Съвет: Дните на истинската отплата идват след години тежка работа и постоянство, а не благодарение на въздушните кули, които градим. Важно е партньорът ви да бъде позитивен и оптимистичен, но още по-важно е той или тя да е здраво стъпил на земята и добре съсредоточен върху работата, която върши.



Праховникът

Той просто не може да преживее без шестцифрена заплата, пищен офис и собствена машина за пури в дома си. Цената за него няма значение, когато трябва да забавлява клиент или да пътува в първа класа. Ако имате късмет, може дори да ви покани на една от екстравагантните вечерни срещи за сметка на фирмата.

Съвет: Няма такова нещо, като безлимитна чекова книжка. Партньори могат да ви бъдат финансово консервативни и отговорни хора, които се стремят да накарат всеки лев да работи за развитието на компанията, а не за собственото им благоденствие.

Главният изпълнителен директор (CEO)

Директорът просто не може да се сдържи да не каже на всички, че е директор, дори и да го срещнете за 30 секунди. Без значение, че компанията му струва по-малко, отколкото хартията, върху която е отпечатана визитката му. Той обича приемите и коктейлите, харесва името му да се изписва с луксозен шрифт и да държи купища списания за скъпи коли върху масата си за кафе, точно пред погледа на клиентите. Единственото нещо, което наистина не му допада е истинската работа.

Съвет: Успешните компании не се основават на титли, думи или дреболии. Стойте далеч от самовлюбени и егоистични хора, които предпочитат да говорят вместо да действат.



Отпускарят (Господин „Ваканция“)

Бихме ви казали повече неща за него, ако го познавахме по-добре. Той като че ли никога не е наоколо.

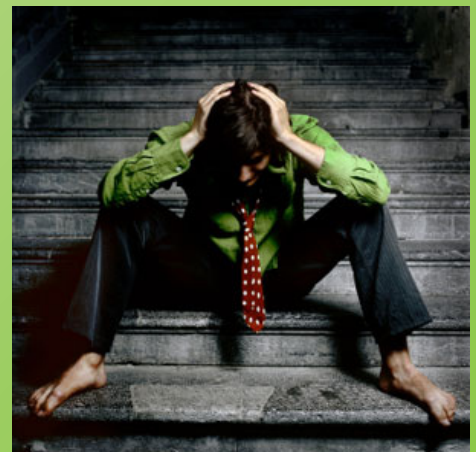
Съвет: Отсъстващите са мъртво тегло, което „яде“ от печалбите. Уверете се, че в договорите, които подписвате, отговорностите на партньорите ви, както и дните за почивка, са достатъчно ясно и точно описани.

И накрая, партньорът, който трябва да избягвате, като чума е:

Господин „Лични проблеми“

Той винаги има тъжна история. В деня, в който компанията ви трябва да представи ключова презентация на важна конференция, зъболекарят трябва да извади мъдрец на сина му, а кучето му умира от пневмония. С удоволствие би участвал на срещата с инвеститори другата седмица, но разводът му ще го ангажира по цял ден. За жалост, г-н „Лични проблеми“ не може да си позволи съдебните разходи и затова ще трябва да изегли малко повече пари от компанията този месец, за да не позволи на бившата си съпруга да получи половината имущество като обезщетение. Слава Богу, това ще е последният път, когато той ще се нуждае от пари

Съвет: Не сте се захванали с бизнес, за да бъдете бавачка или психолог. Опитайте се да научите всичко, което трябва да знаете, за предполагаемия ви партньор преди да сложите подписа си под споразумение с него. Обсъдете всичко – от бизнеса до политиката, личния живот и финансите. И ако нещо не е наред, бягайте далеч.





СуперХостинг.БГ с нови параметри за своите клиенти и реселъри

Стартирането на бизнес в Интернет вече е още по-лесно.

По данни на бизнес ангели и други инвеститори, сред всички типове стартиращи предприемачи най-голям брой са тези, започващи бизнес в сферата на онлайн услугите. Интернет медии, портали, игри и виртуални светове, електронни магазини и блогове – възможностите за стартиране на печеливша дейност в глобалната мрежа са в пъти

повече, отколкото в други икономически сегменти. Перспективите за ръст също са най-добри в Интернет услугите.

А поредната добра новина за компаниите и физически лица, решили да развиват дейност в Интернет е, че най-бързо развиващата се хостинг компания у нас – СуперХостинг.БГ взе решение да

увеличи гвойно параметрите на своите хостинг планове.

Предложението влезе в сила на 25 януари 2010 г., като валидните до тогава цени остават същите, а всички настоящи клиенти на компанията, получават автоматично новите параметри.

„Интернет се променя с бързи темпове и днес повечето портали, онлайн медии или корпоративни сайтове добавят видео възможности и нови социални функции за своите потребители. Като лидер на пазара, ние винаги се стремим да сме в крак с новите тенденции, но същевременно във време на ограничени бюджети и стремеж към оптимизиране на финансите, нашата цел е това да не води до увеличаване на разходите за хостинг. Добрата новина е, че инвестициите, които СуперХостинг.БГ непрекъснато прави в нови технологии, ни позволяват да отговорим на тази необходимост на нашите клиенти, предлагайки им по-добри параметри при същите ценови нива“ - заяви Методи Дреновски, управител на СуперХостинг.БГ.

Така клиентите на хостинг план СуперСтарт вече ще имат

6555 MB пространство, 65 GB трафик и един допълнителен гомейн (Add-on).

Досегашните параметри за този план бяха 4555 МВ пространство и 35 GB трафик. Клиентите, които са избрали (или ще изберат) хостинг план СуперПро, вече ще се възползват от 37 555 МВ пространство, 3755 GB трафик и 7 допълнителни домейна, като настоящите цифри са съответно 17 555 МВ пространство, 1055 GB трафик и 3 Add-on домейна. Най-голямо е увеличението за план СуперХостинг. Новите параметри при него са 97 555 МВ пространство, неограничен трафик и 17 допълнителни домейна, като досегашните бяха 41 555 МВ пространство, 1655 GB трафик и 7 Add-on домейна.

Според Дреновски, промяната в параметрите идва в момент, когато много от клиентите на компанията са достигнали капацитета на своите хостинг планове и по този начин СуперХостинг.БГ премахва нуждата от още един допълнителен разход по дейността им. Другата новина от СуперХостинг.БГ е, че само преди дни компанията обяви и



нови параметри на своите реселърски планове.

Както и при стандартния хостинг, увеличението на параметрите на реселърските планове не рефлектира върху цените, условията и качеството на предлаганите услуги.

„Пускането на нови параметри за реселърите също бе планирано, като предварително решихме да направим миграцията на различните типове планове последователно. Политиката ни към реселърите отразява желанието ни да дадем възможност на всеки да стартира добавянето на стойност за своите клиенти, предлагайки собствена хостинг услуга, без да му се налага да влага усилия и инвестиции в оборудване, свързаност и поддръжка“ - заяви Методи Дреновски - „Интернет се развива изключително бързо, все повече ИТ компании – уеб дизайнери, уеб разработчици, телекоми и други - добавят хостинг към своите цялостни предложения и ние можем да им предоставим високо качество на услугата, както и денонощна поддръжка.“

СуперХостинг.БГ гарантира на своите реселъри безплатни IP адреси, безплатно конфигуриране на собствени DNS сървъри, контролен панел (cPanel) на български език,

професионална техническа поддръжка, реален UpTime — 99,98 %,

тестов акаунт и им позволява да предлагат пълната гама хостинг услуги на компанията. Предприемачите, които изберат партньорството с най-бързо развиващата се компания в бранша, ще могат веднага да добавят хостинг услуги към офертите за своите клиенти, без да се налага да инвестират в сървърно оборудване, в такси за неговата колокация, както и в софтуер за управление на акаунтите. Предлаганите от тях услуги няма да се различават по качество и поддръжка от тези, с които са свикнали клиентите на

СуперХостинг.БГ, като това ще им позволи да прилагат собствени бизнес модели.

„За по-малко от четири години СуперХостинг.БГ зае първото място по брой хостнати домейни в България. Сред ключовите причини за нашия успех са непрекъснатото технологично развитие на услугите ни, както и на качеството на нашата поддръжка. Благодарение на тази политика, днес ние лесно можем да отговорим на нарастващата нужда от хостинг услуги, а реселърите ни могат да се възползват от всички тези ресурси още със стартирането на партньорските взаимоотношения с нас“ - добави Методи Дреновски. Повече информация за промяната на плановете и за новите им параметри можете да намерите на адрес:

<http://www.superhosting.bg/web-hosting-page-resellers.php>

За компанията

СуперХостинг.БГ е компания, чиято основна дейност е в областта на хостинг услугите. Под тази търговска марка тя предлага уеб хостинг, регистрация на домейн, във виртуални и наети сървъри, издаване и инсталиране на SSL сертификати, уеб дизайн и др. През последните няколко години СуперХостинг.БГ се утвърди като най-бързо развиващата се хостинг компания на българския пазар.

Как да стартираме мобилен бизнес?

Независимите разработчици на приложения за клетъчни телефони ще играят все по-значима роля в сектора, а на провения се преди броени дни Световен мобилен конгрес в Барселона стана ясно, че те вече могат да се изявяват и с проекти за няколко нови платформи – Bada на Samsung, Windows Phone 7 и MeeGo.

На 22 февруари вечерта в зала Мати на Националния дворец на културата атмосферата е приповдигната. Сред десетките млади хора, събрани на едно място, можете да откриете ИТ и телекомуникационни специалисти, разработчици, предприемачи, инвеститори, журналисти и студенти. Общото между тях е, че всички се интересуват от мобилните технологии, а поводът да са заедно – провеждането на четвъртото издание на форума Mobile Monday Sofia 2010, което е и първо за тази година. Сред гостите бяха представители на мобилните оператори, доставчиците на услуги и приложения за мобилни телефони, компаниите за телекомуникационно оборудване, държавната администрация и медиите.

Събитието този път беше под надслов „Mobile Venture Stories: Starting-up a business in the mobile“, с ясно изразен акцент върху стартирането на бизнес в сферата на мобилните услуги, както и инвестициите в новосъздадени компании в този сегмент. Младежи без какъвто и да било бизнес опит имаха възможност да разговарят с мениджъри на водещи мобилни оператори и разработчици за перспективите пред предприемачеството в сферата на мобилните услуги и потенциалните препятствия пред екипите в този сектор. Присъствалите на форума стартиращи бизнесмени имаха безценната възможност да получат уроци и да слушат на живо мениджъри на вече наложили се компании – както големи оператори, така и малки, но успешни екипи от разработчици.

MobileMonday Sofia

MobileMonday Sofia представлява открит форум на българската общност от сектора на мобилните комуникации. Организацията не е обвързана с конкретни корпоративни интереси и има за цел да популяризира мобилните комуникации, тяхното ползотворно влияние върху обществото и способността им да спомагат за по-бърз растеж на икономиката. Форумът вече се наложи като най-подходящото място за създаване на контакти и провеждане на неформални разговори между представителите на бранша.

Всеки може да успее в мобилния бранш

Това е едно от основните послания, които първият за тази година MobileMonday Sofia имаше за цел да разпространи сред младите фенове на мобилните комуникации у нас. Без значение дали сте завършили Master of Business Administration (MBA) и току що са ви назначили на топ мениджърска позиция в голям оператор, или все още се бавите с дипломирането, но сте добър програмист и имате някоя хубава идея за мобилна

услуга. Няма да е пресилено ако кажем, че и в двата случая можете да се окажете както на улицата без работа, така и в класацията на сп. Forbes за най-богатите хора на планетата. Мобилният сектор се развива толкова динамично и новостите ни връхлитат толкова често, че спокойствието и гаранциите са прекалено имажинерна цел.

Лекционна програма на форума в понеделник включваше темите: „Новото хлапе в квартала: Как Vir-mobil започна от нищото, за да стане водещия сръбски мобилен оператор“ с лектор Станислав Георгиев, Мениджър Интегрирани телекомуникационни решения в Мобилтел ЕАД, „Дялово инвестиране в мобилни технологии. Случаят GPS Tuner“, представена от Виктор Димитров, Ориенс България, както и

„По пътя от локален стартър към глобалния пазар: Какво научихме,,

с лектор Невен Боянов, Интерлекта. Тримата са представители на съвсем различен тип компании – голям мобилен оператор, инвестиционен фонд и малък разработчик на услуги, с което организаторите успяха отново да подчертаят, че успешният мобилен бизнес не е запазена територия за никого и може да бъде осъществен от всеки. Другото послание, което дойде от форума е, че разработчиците на приложения ще играят все по-важна роля в сектора на мобилните комуникации, което дава шанс на десетки малки независими екипи да се наложат на пазара.

Подобно беше и посланието на поведелия се между 15 и 18 февруари в Барселона Mobile World Congress, който всяка година по това време очертава бъдещите тенденции в бранша. От конференцията, в която взе участие и представител на NewBusiness.bg, дойде и друга новина, със сериозно значение за разработчиците –



Сградата на изложението Mobile World Congress.

увеличават се мобилните платформи,

които са отворени към независими екипи. Към популярните днес iPhone OS, Android, Symbian и BlackBerry, те вече могат да добавят в своите планове за развитие също новата система на Microsoft – Windows Phone 7, платформата Bada на Samsung, Linux – базираната MeeGo, която е продукт на анонсираното на конгреса ново партньорство между Nokia и Intel, както и Brew Mobile Platform (BMP) на Qualcomm.

За значението, което сегментът на операционните системи има за телеком пазара, е показателно, че новите платформи MeeGo и Windows Phone 7 бяха представени още през първия ден на Mobile World Congress, в рамките на по-малко от два часа и на разстояние от около стотина метра. Първата се основава на две Linux – базирани платформи, които така и не успяха да се наложат до момента: Maemo на Nokia и Moblin на Intel. Очаква се системата да поддържа разнообразни хардуерни архитектури, включително най-популярните устройства, като смартфони, нетбуци, таблети, телевизионни приемници, автомобилни развлекателни системи. Тя ще бъде отворена към независимите разработчици и ще ги улесни максимално

създаването на стотици нови приложения,

както и в тяхното последващо разпространение, посочиха създателите ѝ. Платформата ще бъде развивана главно от Линукс Фондацията и ще се налага според най-добрите практики в open source общността, добавиха представители на двата технологични гиганта. (Самата платформа ви представяме по-подробно в текста “Бъдещето на телекомуникациите” на стр. 16)

От Microsoft също побързаха да уточнят, че новата им мобилна платформа Windows Mobile 7 ще бъде насочена към разработчиците на приложения и ще им даде възможност да създават интересни нови услуги за нея. Тя беше представена лично от Стив Балмър, главен изпълнителен директор на Microsoft, който изрази убеждението си, че новата система ще промени динамиката, с която хората живеят, комуникират и се забавляват. Microsoft вече е получил подкрепата на някои от водещите разработчици на крайни устройства, сред които Samsung, LG, HTC и Sony Ericsson, което увеличава шансовете за налагане на новата седма версия на мобилния Windows.

Третото ново предложение за екипите, създаващи мобилен софтуер, което видяхме в Барселона, беше Bada – новата операционна система на Samsung, разработена с цел да върне компанията сред лидерите в мобилния свят, след като изтърва

първата вълна на отворени платформи,

като Android и iPhone OS. На конгреса видяхме на живо не само възможностите на Bada, но и първия базиран на нея мобилен телефон – Wave. „За първи път разработчиците имат свободата да създават приложения посредством няколко платформи, които да работят с огромен брой устройства. В Wave нашите партньори – разработчици могат да видят океана от нови възможности, предложен от мобилната платформа Bada и нашата технология в сферата на устройствата“ - заяви по време на форума Джей Кей Шин, президент и шеф на подразделението за мобилни комуникации в Samsung Electronics. Четвъртото интересно предложение в областта на откритите платформи беше Brew Mobile Platform (BMP) на водещия производител на мобилни чипове Qualcomm. Новата операционна система на компанията, която се отличава с поддръжка на Adobe Flash и мултитъч технология, също имаредица улеснения за независими разработчици на приложения.

Организаторите на тазгодишния Mobile World Congress показаха, че оценяват изключително високо дейността на стартиращите мобилни компании с проведеното по време на форума награждаване

Mobile Premier Awards.

Церемонията събра водещи мобилни стартъпи от цял свят, които имаха възможност да се срещнат очи в очи с инвеститори, телекомуникационни оператори, разработчици, журналисти и блогъри. Над 600 кандидати се записаха тази година за конкурса, с което той вече се превръща в най-значимата инициатива за отличаване на мобилни стартиращи компании в сферата на иновациите, маркетинга, развлеченията, потребителските изживявания, социалната промяна и женското предприемачество. Тази година събитието беше подкрепено от някои от най-големите организации в телекомуникационния бранш, като MobileMonday, Mobile Marketing Association (MMA), Mobile Entertainment Forum (MEF), MEX, MobileActive.org, Women 2.0, както и Women in Mobile Data Association. А радващо е, че сред наградените беше и решението Birper, разработено от българската софтуерна компания Sirma Mobile за норвежкия доставчик на услуги за родителски контрол Birper Communication. /NB/



Бъдещето на телекомуникациите

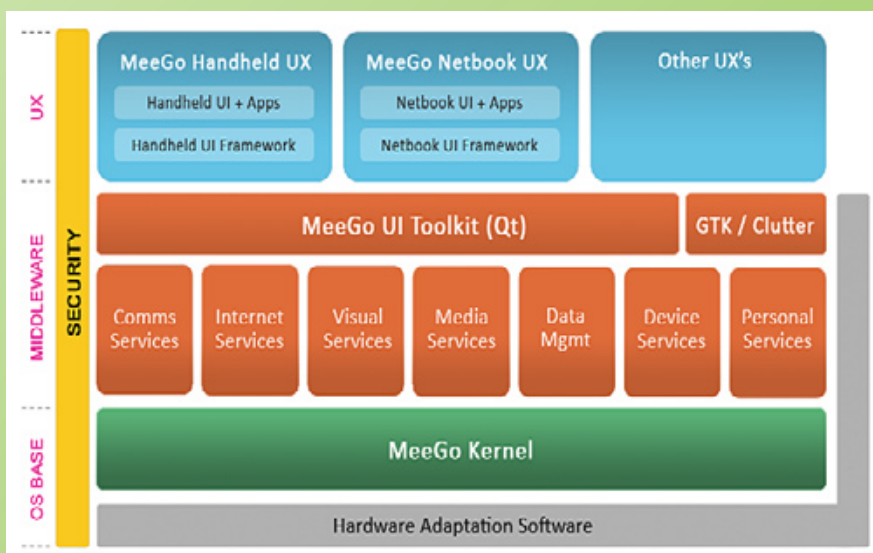


МееGo обединява екипите на Nokia и Intel за разработката на мобилни приложения с открит изходен код.

Един от най-сериозните проблеми на пазара на телекомуникационни решения е в различните платформи които производители ползват за своите клиентски продукти. Фрагментацията е голяма, което пречи както на потребителите да изберат решение заради техническите му предимства или софтуерните такива, така и на потенциалните програмисти на подобни приложения да изберат платформа върху която да развият своите идеи. Затова от NewBusiness.bg посрещаме позитивно новината, че два от лидерите в своите области - Intel в компютърния бранш и Nokia в телекомуникациите, обединяват усилията си, за да създадат обща софтуерна платформа за различни потребителски устройства. До момента и двата гиганта работеха по отделни проекти базирани на GNU/Linux ядрото и решения с открит изходен код. Nokia се опита да създаде общество около Маето, което да разработва приложения за Интернет таблетите и Nokia N810 и N900. Intel от своя страна спонсорираха проекта Moblin (GW990 модела на LG ползва тази операционна система) на Linux Foundation целящ да поддържа множество различни устройства от мобилни компютри до смартфони. Със значителното развитие на конвергенцията на комуникационните и компютърните технологии, Intel Corporation и Nokia решиха като следваща стъпка в своята програма за сътрудничество да обединят софтуерните платформи Moblin и Маето.

Целта на новата платформа МееGo е именно да интегрира обществата около Moblin и Маето,

които се възползват от Linux и софтуера с открит изходен код. Новата архитектура би трябвало да разполага с много повече програмисти, които да пишат приложения за широк диапазон от устройства, включително джобни



мобилни компютри, нетбуци, таблети, медиатофони, свързани телевизори и вградени автомобилни системи за информация и забавление. Новината бе обявена на провеждания от GSM Асоциацията в Барселона Mobile World Congress - най-голямото в света изложение и експо на мобилната индустрия. Новата обединена софтуерна платформа следва да ускори иновациите в индустрията и срока за предлагане на пазара на изобилие от интернет базирани приложения и услуги, както и на по-вълнуващи изживявания за потребителите.



MeeGo ще ползва Qt (библиотеките зад KDE проекта) като среда за разработване на приложения и ще работи върху операционната система Moblin. Използвайки Qt програмистите могат да пишат еднократно код, за да създадат приложения за най-разнообразни устройства и платформи и да ги предлагат чрез Nokia Ovi Store и Intel AppUpSM Center. Освен с QT, MeeGo ще поддържа обратна съвместимост за момента с GTK+ (библиотеките зад GNOME десктопа) и Clutter, които ползват OpenGL за създаване на 3D приложения. Ключово предимство на Qt като решение за пазара на мобилни технологии е неговата преносимост. Библиотеките са поддържани от повечето масови десктоп и мобилни операционни системи като Windows, Linux, Mac OS X и Symbian. Миналогодишното решение на Nokia да прелицензира Qt под GNU Lesser General Public License (LGPL) позволява на всеки разработчик да създава

приложения без да плаща лицензионни суми. Поради тази причина значимостта на Qt нарасна и се ползва от големи софтуерни производители включително Google, Adobe и Skype. От архитектурна гледна точка MeeGo ще бъде мулти платформена система която ще поддържа устройства базирани както на Intel/Atom процесори така и на ARM процесори.

MeeGo ще се поддържа от Linux Foundation, и ще се управлява според най-добрите практики на модела за разработки с отворен код. Първата версия на новата платформа се очаква да се появи през второто тримесечие на 2010 година, а устройствата по-късно тази година.

Очакванията на Nokia и Intel са MeeGo да бъде широко приета от международни производители

Мнението на големите

Според президента и главен изпълнителен директор на Intel Пол Отелини „Визията ни за гладка комуникация между компютърни устройства от дома, колата, офиса или джоба ви днес прави голяма крачка напред с представянето на MeeGo“. „Това е фундаментална стъпка от нашите развиващи се отношения с Nokia. Обединяването на тези два важни актива в една open source платформа е от изключително значение за представянето на удивителни изживявания за най-разнообразни устройства и за спечелването на поддръжка в различни индустрии.“

„MeeGo ще стимулира още по-широка гама от интернет компютърни и комуникационни изживявания за потребителите на нов вид мобилни устройства,“ потвърди и Оли-Пека Каласвуо, главен изпълнителен директор на Nokia. „Чрез отворените иновации MeeGo ще създаде една екосистема, която е единствена по рода си, привличайки играчи от различни индустрии. Тя ще поддържа различни бизнес модели от веригата, като се базира на опита и знанието на Nokia, Intel и всички онези, които ще се присъединят към нас. Накратко – MeeGo възвестява нова ера на мобилните компютърни технологии.“

Изпълнителният директор на Linux Foundation Джим Землин също е ентузиазизиран относно новия проект: „С MeeGo най-големия световен производител на чипове и най-големия световен производител на мобилни устройства обединяват силите си за да създадат иновационна и лесна среда за разработване на приложения, които бързо да достигат до милиони потребители“. В блога си той споделя още „MeeGo не е просто важен проект за Linux Foundation, но и много полезно решение за Linux като платформа. Новата платформа комбинира ресурсите доскоро разделени в Maemo и Moblin проектите в един центриран и по-добре поддържан между платформен, мулти архитектурен и поддържащ множество устройства проект за създаване на мобилни приложения.“



на устройства, мрежови оператори, полупроводникови компании и доставчици и разработчици на софтуер.

Предимства за бизнеса

Софтуерната платформа MeeGo, която работи на високопроизводителни устройства, ще предоставя оптимизирани за работа с Интернет устройства, с пишна графика, възможности за стартиране на много приложения едновременно и мултимедия. Според рекламната кампания платформата ще осигури най-добра производителност за приложенията за да предостави на своите клиенти невиджани досега компютърни и комуникационни изживявания. Тъй като MeeGo работи на различни видове устройства, хората могат да запазят своите любими приложения, докато сменят устройствата, така че да не са ограничени да използват само системи от един и същи тип, или от един производител. За разработчиците, MeeGo ще разшири възможните сегменти, за които се предназначени техните програми. Използването на Qt за писане на код, означава че те веднъж създадени MeeGo приложенията ще работят и на други поддържани платформи, например на Symbian.



Заклучение

Ако новият проект MeeGo успее да обедини членовете на Maemo и Moblin и open source общностите в световен мащаб, това означава, че крайните потребители ще разполагат не само с по-богат, но и с по-качествен избор от приложения. Опирайки се на раменете на гигантите, малките софтуерни компании могат да създадат успешен бизнес създавайки приложения, които да дистрибутират през OviStore или AppUpSM Center - онлайн магазините на Nokia и Intel. Ovi Store ще бъде официалният канал за предлагане на приложения и съдържание за всички устройства на Nokia, включително базирани на MeeGo и Symbian, като Forum Nokia предоставя подкрепа на разработчици за всички платформи за устройства на Nokia. В последно време дори в България тече кампания за популяризиране на онлайн услугите на Nokia, което означава че тези които се престрашат да създават софтуерни решения за тази платформа, ще имат готова потребителска база. Intel AppUpSM Center ще бъде пътят към пазара за Intel-базирани MeeGo устройства от други производители на устройства, като Intel® Atom™ Developer Program предоставя подкрепа за приложенията, насочени към устройства от разнообразни категории.

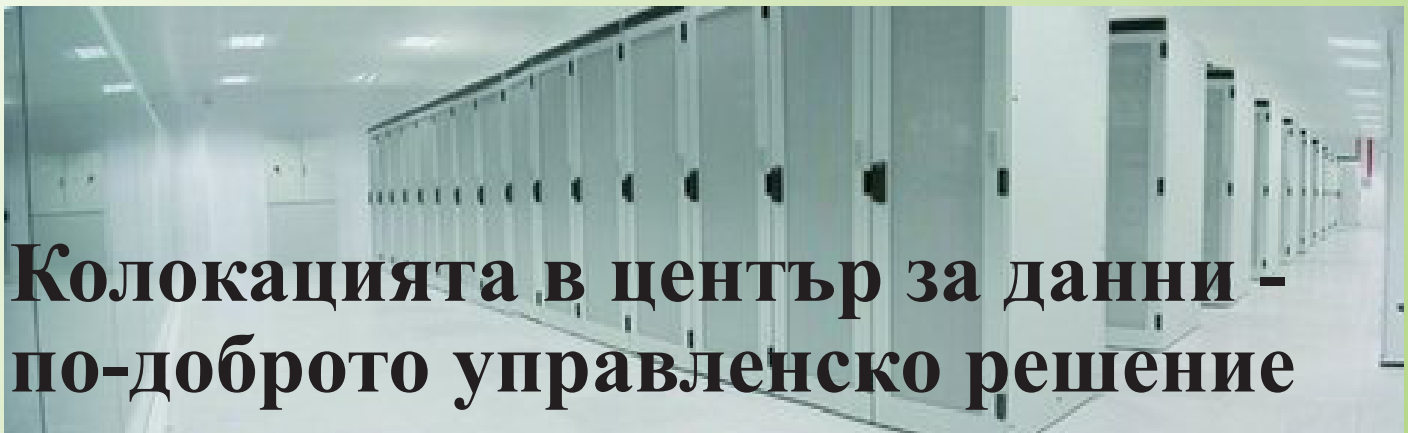
Linux базираната софтуерна платформа дава възможност да разпространявате вашия софтуер и към други дистрибуции и потребители, не само на тези използващи MeeGo. Това дава по-голяма свобода за създаване на универсални програми. Ако усилията на гигантите успеят със сигурност ще сме изправени пред сериозна конкуренция на останалите платформи за мобилни приложения. Със сигурност тези които ще спечелят са крайните потребители, както и създателите на софтуер, които първи успеят да създадат впечатляващи приложения за новата платформа. /NB/



MeeGo™

MeeGo u Linux Foundation

Софтуерната платформа MeeGo ще се поддържа от Linux Foundation като изцяло open source проект, като ще поощрява участието на общността, в синхрон с добрите практики на модела на open source разработките. Intel и Nokia призовават съответните членове на Maemo.org и Moblin.org да се присъединят към обединената общност на MeeGo.com, както и да окуражават по-широко участие от страна на комуникационната, компютърната и свързаните с тях индустрии. Разработчиците могат незабавно да започнат да пишат приложения за MeeGo в Qt. Първата версия на MeeGo се цели за второто тримесечие на тази година. "



Колокацията в център за данни - по-доброто управленско решение

Пет причини да изберете дейта център от най-високия четвърти клас.

*Росен Цветков,
rosen@newbusiness.bg*

Все повече компании по света се доверяват на центровете за данни и очакванията са през тази година колокацията на сървъри в такива комплекси да продължи да отбелязва ръст. Същевременно все по-голям дял от клиентите на дейта центровете са малки и средни фирми, а средният брой на служителите на фирмите, избрали това решение за съхранение на своите данни, намалява. Колокацията представлява наемане на площ за позициониране на сървърни шкафове и оборудване в специализирано помещение, наречено център за данни, което покрива множество стандарти за сигурност, надеждност и оперативност.

„Очаква се в бъдеще да станем свидетели на нови регулации, които ще наложат колокацията в някои браншове като метод, гарантиращ непрекъсваемост на бизнес процесите, оптимизация на разходите и ресурсите, и не на последно място - опазващ околната среда. Нашето проучване обаче показва, че не това са основните причини за избора на компанията днес. Техните мениджъри са привлечени от много по-високата надеждност и сигурност при изнасянето на фирмените данни в специализиран център и то – при много по-изгодна цена“ - обяснява Росен Маринов, изпълнителен директор на Датикум, единственият български център за данни от най-високия четвърти клас.

Според Маринов, съществуват пет основни причини, подтикващи компаниите, а и много държавни учреждения по света, да изберат колокацията в център за данни. Това са много по-ниските цялостни разходи, постигането на висока надеждност (99.999999%), покриването на най-високите световни стандарти за сигурност, по-лесното управление на растежа и инфраструктурата, както и премахването на финансовите, нормативни и други видове рискове за бизнеса.



Поддържането на собствен център за данни е не само скъпо удоволствие за фирмите, но често крие и рискове от загуба на ценна информация.

Нулеви капиталови и по-ниски оперативни разходи

Ако вземем за пример една държавна или частна организация, която се нуждае от подобно съоръжение с капацитет от 2 до 10 сървърни шкафа, ще открием, че необходимият разход за изграждането му по всички правила (с двоен под, UPS, PSU, климатизация, пароувлажняване, пожарогасене, системи за сигурност, заземление, мрежова инфраструктура, окабеляване, генератор, камери и ИТ оборудване) ще е в размер на стотици хиляди евро, дори и да бъде лишено от половината системи. Ако организацията избере решение за колокация, този разход на практика липсва. Със същата сума тя е в състояние да плаща наем на център за данни в продължение на 20-25 години.

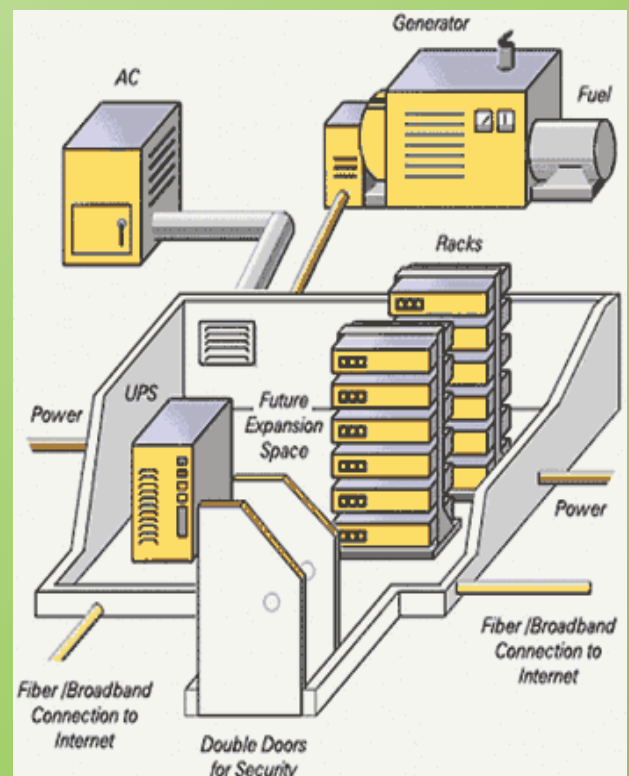
„Това означава, че изграждането на собствено съоръжение е икономически нецелесъобразно, дори само по този показател. И това би било вярно дори да допуснем, че организацията, изградила собствено съоръжение, ще има нулев месечен оперативен разход за неговото поддържане, което на практика е невъзможно“ - посочва Росен Маринов - „От друга страна, само оперативните месечни разходи, като системна администрация, административно обслужване, човешки ресурси, know-how, управление, охрана, специализирано почистване, мониторинг, външна поддръжка на основните системи, резервирана свързаност и интернет, надвишават в пъти наемната цена.“ Според мениджъра, изчисленията показват, че една организация може да обоснове икономически изграждането на собствено съоръжение, ако се нуждае от най-малко 40 сървърни шкафа. „Това е така, защото всички клиенти на центъра за данни на практика споделят помежду си разходите, като постигат най-високата възможна надеждност и сигурност при най-нисък месечен разход и нулева инвестиция“ - добавя ръководителят на Датикум.

Висока надеждност

Организациите, избрали да колокират оборудването си в център за данни от висок клас, постигат висока надеждност на предоставените услуги и сигурност на информационните системи. При опит за постигане на тази надеждност и сигурност в собствена среда, отговаряйки на по-малките нужди на една отделна компания, ще се генерират първо нецелесъобразни капиталови разходи и второ - постоянни оперативни разходи. Освен това резервирането на електрическата свързаност, информационната свързаност, защитата от бедствия и аварии, покриването на световните стандарти за сигурност ще ги постави пред ограничен географски избор за място на съоръжението. „Изграждането на подобно съоръжение изисква специфично know-how, богат ИТ управленски опит, дълга скамейка от експерти в областта на необходимите системи“ - обяснява Маринов и добавя, че освен това времето за изграждане на подобно съоръжение варира от 4 до 18 месеца, в зависимост от класа, докато, избирайки колокацията като решение, компаниите могат да се възползват от нейните предимства веднага.



С парите за изграждане на собствен център за данни фирмите могат да плащат наем за колокация в продължение на 20-25 години.



Покриване на най-високите стандарти за сигурност

Центровете за данни се одитират от редица институции и организации с цел гарантиране на високото ниво на сигурност. Поради големия си размер този тип комплекси инвестират в най-модерните и скъпи системи за информационна сигурност, разполагат със системи за контрол на достъпа, видеонаблюдение, блиндиращи стени и врати, Фарадеев кафез, денонощна въоръжена охрана и др. Компаниите и държавните учреждения, избрали метода на колокацията, на практика получават на готово всички тези екстри, срещу нисък месечен наем.

Лесно управление на растежа и инфраструктурата

Решенията за изнасянето на услуги, неспецифични за дейността на организацията, извън нея и поверяването им на специализирани в областта доставчици, отдавна са доказали своята ефективност и целесъобразност. В случая се гарантира успешното управление на растеж, криза, нови проекти. Скъп експертен персонал се използва при нужда и в размер точно колкото е необходим, без да се изпитват затруднения при наемането, задържане и управление на този дефицитен ресурс. Решават се проблемите с евентуално преместване на офисите на компанията, разкриване на нови офиси и обекти, закриването на такива, увеличението или намалянето на бизнеса и операциите ѝ. При такива случаи информационните системи на организацията не прекъсват своята работа в нито един момент. Спестяват се и големите разходи за преместване на самите съоръжения или тяхното изграждане. При свиване на обема операции в организацията, лесно се свива и наетият от центъра за данни ресурс, както и съответният тразход за него. При разширяването на дейността също толкова лесно се добавят нови информационни ресурси. При това компаниите в нито един момент не се оказват с налично оборудване, което не използват, но за което вече са платили значителни суми.

Елиминиране на рисковете

При колокацията в център за данни не съществуват финансов и лихвен риск, поради липсата на капиталови разходи. Не съществува и риск от наличие и заплащане на високо-квалифицирана работна ръка, както и такъв от зависимост от персонала. Риск при управлението на растежа също няма. В случай че не се избере колокация, съществува нормативен риск, поради очакваните тенденции много организации да бъдат законово регулирани да направят това. „В момента организациите във финансовия сектор, доставчиците на комунални и социални значими услуги, както и много други са задължени за използват центрове за данни и резервни такива, а очакванията са за засилване на този тип регулации, поради изискванията за гарантиране на надеждност, както и поради световните и европейски политики за опазване на околната среда“ - добавя Росен Маринов. /NB/



По-добро управленско решение...

Хазната “преживява” на гърба на бизнеса



Не е ясно колко ДДС задържа държавата, за да поддържа стабилен бюджет.

Дара Христова,
dara@newbusiness.bg

Понякога в живота една лъжа, повторена няколко пъти, се превръща в истина. Но във финсовата сфера, а и в икономиката, нещата не стоят точно така. Ето защо е редно да има повече сбъднати обещания, отколкото откровени лъжи... Проблемът е, че макар и европейци, всички изглежда продължаваме да живеем в някакво особено състояние на “безвремие”, а хората много бързо забравят за онова, което беше вчера и имат мъгляви нагласи, за това, което ни чака утре.

Явно по традиция голяма част от предизборните обещания (без значение от цвета и амбициите на отделните партии), се превръщат в сериозни фискални сюрпризи, както за гражданите, така и за бизнеса. Едва ли има нужда да напомняме отново за публичните декларации на хората от ГЕРБ за промяна в сроковете за възстановяване на ДДС и ускорено плащане на дължимите суми към бизнеса.

Вероятно не е случайно, че на косвения налог му казват “гръбнака на държавната хазна”. С това очевидно е запознат и сегашния финансов министър Симеон Дянков, както впрочем и предшественикът му Пламен Орешарски. Явно позабравената от миналата година практика за задържане на косвения налог отново е на мода, защото бизнесът отново пропищя, че държавата умислено проткава ревизиите и бави плащанията.

Впрочем, сигналите, че за пореден път разчитаме на данъка върху добавената стойност, за да поддържаме стабилен бюджет са доста тревожни. Не за друго, ами от това колко точно дължи правителството на частните фирми зависи не само каква допълнителна тежест ще се стовари върху хазната през тази година, но и дали страните членки на еврозоната изобщо ще ни приемат насериозно, когато отидем да се молим да ни пуснат във валутно-курсовия механизъм ERM II, или така наречената “чакалня”.

Според данни на Националната агенция за приходите (НАП)

заявеният до момента данък за връщане е над 1 млрд. лева.

Около 500 млн. лв. са в процес на възстановяване и в момента текат ревизии. В началото на миналата година сумата беше достигнала 560 млн. лева. От приходната администрация уточниха,



Златният регистър потъна в прахоляк

Преди повече от година се появи идея за създаването на „Златен регистър“, в който да бъдат включени коректните към хазната и бюджета фирми и отговарят на определени критерии. Предвиждаше се чрез новата мярка данъчният кредит да се връща в рамките на... една седмица. Ако обаче някоя фирма наруши закона, ще понесе и сериозни санкции. Между тях е и да бъде извадена от „златния“ списък най-малко за пет години. От Българска стопанска камара (БСК) настояваха дори нередовните дружества да излизат от списъка завинаги! През ноември 2009-а Симеон Дянков открито заяви намерението си за съставяне на подобен регистър от коректни компании, които да не чакат приключването на данъчни ревизии и да получават своя ДДС кредит по-бързо. Това обаче си остната една от поредните добри идеи, които бяха заключени в гардероба за неопределен период от време...

че средномесечното ниво на задържания ДДС през последните две години е около 330 млн. лева.

Какъв всъщност е проблемът? Българският бизнес отдавна алармира, че има остра нужда от свежи оборотни средства, а липсата на ликвидност като резултат от световната икономическа криза принуждава десетки фирми да хлопнат кепенците. Едва ли някой ще оспори, че в момента продажбите са силно намалели и като съотношение спрямо поупките са доста по-малко. Казано с други думи, заради тази ситуация все повече фирми имат в края на месеца по-ниска сума за внасяне или излизат на възстановяване. Според данъчни експерти, забавеното възстановяване на ДДС води до

увеличаване на межгугфирмената задлъжнялост

и затруднява кредитирането от търговските банки. Което за една малка не особено голяма фирма може да бъде въпрос на живот и смърт.

“Само данъчните и пряко засегнатите фирми могат да кажат каква е точната сума, която бизнесът чака да бъде възстановена. Със сигурност обаче най-сериозно това се отразява на експортно ориентирани фирми. Затова от Българска стопанска камара (БСК) предложихме на НАП да публикува регулярно какъв е размерът на поисканото ДДС, какво е задържаното заради ревизии и какво действително се дължи на бизнеса. Към 31 декември 2009-а невъзстановените данъци на фирмите, общо за реалния сектор са близо 2 млрд. лева. Това е предимно невърнатото ДДС, но никой няма представа как размерът му се променя през годината”, коментира за NewBusiness.bg Камен Колев, заместник-председател на БСК. По данни на камарата в края на миналата година общата задлъжнялост на дружествата у нас е близо 200 млрд. лева. По-лошото в случая е, че държавата (в т.ч. и общините) сама продължава да произвежда задлъжнялост и се превръща в първостепенен длъжник заради оказаните ѝ от бизнеса, но неплатени услуги. Според оценките на БСК около 2 млрд. лв. се дължат на забавено връщане на ДДС и неплатени обществени поръчки. Сумите, които летят из



Камен Колев

пространството са доста противоречиви. Според социалистите например става дума за над 800 млн. лв., които трябва да бъдат върнати на бизнеса под формата на ДДС.

От приходната администрация обаче коментираха, че

проблеми с възстановяването на налога няма.

Преди ДДС не се връщаше на около 10% от фирмите, сега всяка четвърта получава отказ. Причината била увеличаването на опитите за злоупотреби. Вече в схемите са замесени дори и доскоро коректни към хазната фирми, обясниха подчинените на



Румел Обчаров

Красимир Стефанов. По думите на Росен Бъчваров, шеф на пресцентъра на ведомството, преди година и половина при искане за възстановяване на ДДС контролните действия са били 70% проверки и 30% ревизии, а сега е обратното. Забавянето идва от фактът, че срокът при ревизия е 90 дни, а при проверка - 30 дни.

Каква точно е сумата за възстановяване е плаваща величина, променя се всеки ден! След влизането на страната ни в Европейския съюз ситуацията много се измени. С въвеждането на доброволната регистрация по ДДС през 2007-а, имаше

сериозен ръст на фирмите, регистрирани по ДДС.

Преди няколко години 300-400 млн. лв. беше нормално салдо за връщане, сега с този пик на фирмите сумата е същата, коментира висш служител на данъчната администрация, който пожела да остане анонимен. По думите му, след като е била обособена дирекция "Големи и средни данъкоплатци и осигурители" контролът е доста завишен. Около 1400 са големите фирми, а около 5000 - тези, които попадат в графата средни данъкоплатци. Близо 70% от постъпленията в държавния бюджет идват именно от тези предприятия и толкова горе-долу е косвения налог, който се възстановява, твърдят от приходната администрация. Според тях след драстично увеличени брой фирми, регистрирани по ДДС, около 350-400 млн. лв. е нормално да бъде задържан данък. От НАП обаче уточняват, че всъщност налогът не е задържан, а просто инспекторите извършват ревизия на фирмите. По данни на финансовото министерство,



данъчните не връщат около 30% от заявеното ДДС заради съмнения за източване.

Какви са действителните суми, които бизнесът трябва да получи и дали наистина предприемачите са ошетени за сметка на хазната, ще стане ясно след като излязат данните за първото тримесечие на 2010 година. При всички положения забавеното връщане на ДДС на бизнеса не е нещо, което може да бъде подминато с лека ръка и касае както малките, така и големите играчи на пазара. Няма да е за първи път обаче спасяването на бюджета на гърба на фирмите... /NB/

Най-много фирми, регистрирани по ДДС, има в София

Общо 4898 дружества от цялата страна са регистрирани в петте дирекции „Средни данъкоплатци и осигурители“ в София, Пловдив, Варна, Бургас и Велико Търново, обясниха от НАП. Всички фирми задължително отговарят на поне два от следните 4 критерия: приходи от продажби през 2008 г. над 4 000 000 лв., среден списъчен брой на персонала за 2008 г. над 40 души, платени данъци и осигурителни вноски през 2008 г. над 400 000 лв., възстановени данъци през 2008 г. над 400 000 лв. В дирекциите за средни данъкоплатци и осигурители се регистрират и всички дипломатически представителства и представителства на международни организации, както и петте общини - Столична община, Варна, Бургас, Пловдив и Велико Търново. Всички компании, които отговарят на условията за големи данъкоплатци са уведомени от НАП. Най-голям е броят на фирмите регистрирани в София - 2638. Във Варна ще се обслужват 713 дружества, във Велико Търново - 400, в Пловдив - 812, а в Бургас - 335 компании. За първи път от съществуването на приходната администрация критериите, по които са определени фирмите, които се обслужват от петте дирекции за средни данъкоплатци се оповестяват публично. Заедно с фирмите, които са регистрирани в националната дирекция за големи данъкоплатци, те ще осигуряват около 65% от общите приходи в бюджета. Пълен списък със средните данъкоплатци е публикуван в сайта на НАП www.nap.bg.

Как да се регистрираме по ДДС?

След като обяви, че започва проверки на повече от 4800 физически лица с допълнителни доходи над 50 хил. лв., които не са регистрирани по Закона за ДДС, Националната агенция по приходите разясни и самата процедура.

Информацията е предоставена от Националната агенция по приходите.

Регистрацията по ЗДДС е задължителна и по избор.

На регистрацията по този закон подлежи всяко данъчно задължено лице, което е установено на територията на страната и извършва облагаеми доставки на стоки или услуги.

На регистрацията по този закон подлежи всяко данъчно задължено лице, което не е установено на територията на страната и извършва облагаеми доставки на стоки или услуги, различни от тези, по които данъкът е изискуем от получателя.

ЗАЯВЛЕНИЕ ЗА РЕГИСТРАЦИЯ		Приложение №1 към чл. 74, ал. 1
ПО ЗАКОНА ЗА ДАНЪК ВЪРХУ ДОБАВЕНАТА СТОЙНОСТ		ТД на НАП
		Входни № / г.
		Потвърди се от приходната администрация
А. Име, название, адрес за кореспонденция и електронен адрес за кореспонденция на регистрираното лице	Идентификационен номер	
<p>Раздел А: Настоящото заявление попълвам за регистрация по ЗДДС</p> <input type="checkbox"/> Регистрация по ЗДДС <input type="checkbox"/> Проверка на данни относно регистрацията ЗДДС		
<p>Раздел Б: Правото (задължението) си на регистрация по Закона за данък върху добавената стойност регистрирам на основание:</p> <input type="checkbox"/> Чл.96, ал.1 ЗДДС – задължителна регистрация при облагаем оборот съгласно чл.96, ал.1 ЗДДС за последните 12 последователни месеца преди текущия _____ лв.		
<input type="checkbox"/> Чл.100, ал.1 ЗДДС – регистрация по избор за лице, за което не са налице условията за задължителна регистрация по чл.96, ал.1 ЗДДС _____ лв.		

1. Задължителна

регистрация - чл. 96, ал.1 от ЗДДС

Данъчно задължено лице с облагаем оборот 50 000 лева или повече за период не по-дълъг от последните 12 последователни месеца преди текущия месец е длъжно в 14-дневен срок от изтичането на данъчния период, през който е достигнало този оборот, да подаде заявление за регистрация по този закон.

Облагаем оборот: сумата от данъчните основи на извършените от лицето:

1. облагаеми доставки, включително облагаемите с нулева ставка,
2. доставки на финансови услуги по чл. 46 от ЗДДС,
3. доставки на застрахователни услуги по чл. 47 от ЗДДС.

В облагаемия оборот се включват и получените авансови плащания по доставки, с изключение на получените авансови плащания преди възникване на данъчното събитие по ВОД.

В облагаемия оборот **не се включват** доставките на финансови и застрахователни услуги, когато не са свързани с основната дейност на лицето, доставките на дълготрайни материални или нематериални активи, използвани в дейността на лицето, както и доставките за които данъкът е изискуем от получателя по чл. 82, ал. 2 и 3 от ЗДДС.

В случаите на чл.107, ал.3 от ЗДДС при определяне на облагаемия оборот се включва и оборотът на лицето, формиран от дейността му в качеството на едноличен търговец до заличаването му от търговския регистър (Чл.73, ал.4, ДВ бр.39, в сила от 15.04.2008 г.)

2. Задължение за регистрация при доставки на стоки с монтаж и инсталиране – чл. 97 от ЗДДС

На регистрацията по този закон подлежи всяко лице, установено в друга държава членка, което не е

установено на територията на страната и извършва облагаеми доставки на стоки, които се монтират или инсталират на територията на страната от или за негова сметка, когато получател по тази доставка е нерегистрирано по ЗДДС лице.

Задължението за регистрация възниква не по-късно от 7 дни преди датата на възникване на данъчното събитие за доставката.

3. Задължение за регистрация при дистанционна продажба на стоки – чл. 98 от ЗДДС

На регистрация по този закон подлежи всяко данъчно задължено лице, което извършва доставка на стоки с място на изпълнение на територията на страната при условията на дистанционна продажба.

Приложение № 7 към чл. 60, ал. 5

Опис на стоките и услугите, получени във връзка с правоприменство по чл. 10 ЗДДС, за които е валидно право на приспадане на данъчен кредит на основание чл. 10, ал. 2 ЗДДС		ТДД на НАП:							
А. Наименование и адрес за кореспонденция на лицето		Вж № г.							
		Попълва се от прикормната администрация							
		Идентификационен номер							
		Идентификационен номер по ДДС							
		BG							
Опис на стоките и услугите, получени във връзка с правоприменство по чл. 10 ЗДДС									
№ по ред	Стока или услуга	Стойност	ДДС при придобиването с право на пълен данъчен кредит	ДДС при придобиването с право на частичен данъчен кредит	Данни за документа, с който е придобит			Данни за контрагента	
					вид	номер	дата на издаване	идентификационен номер по ДДС	наименование
	заведен по сметка №	описание на стоката/услугата, възточително количество							
Обща стойност на данъчния кредит									

Долуподписаният, декларирам, че представлявам лицето, посочено в вкл. А, и посочената в този формуляр информация е вярна и точна. Известно ми е, че за неверни данни нося отговорност по чл. 313 НК.

Задължението за регистрация възниква не по-късно от 7 дни преди датата на възникване на данъчното събитие за доставката, с която общата стойност на дистанционните продажби през текущата година надхвърля сумата посочена в закона – 70 000 лева.

4. Задължение за регистрация при вътреобщностно придобиване - чл. 99 от ЗДДС

На регистрация подлежи всяко данъчно незадължено юридическо лице и данъчно задължено лице, което не е регистрирано на друго основание и което извършва вътреобщностно придобиване на стоки,

когато общата стойност на облагаемите вътреобщностни придобивания за текуща календарна година надвишава 20 000 лева.

Задължението за регистрация възниква не по-късно от 7 дни преди датата на възникване на данъчното събитие за доставката, с която общата стойност на облагаемите вътреобщностни придобивания надвиши 20 000 лева без данъка върху добавената стойност, дължим или платен в държавата членка, от която стоките са транспортирани или изпратени. Вътреобщностното придобиване (ВОП), с което се надхвърли посоченият праг, подлежи на облагане с данък по този закон.

В тази хипотеза **не попадат** придобиването на нови транспортни средства и на стоки, подлежащи на облагане с акциз.

Лице, което е регистрирано на основание **ВОП** и за което възникнат основания за задължителна регистрация или за регистрация по избор, се регистрира по реда и в сроковете за задължителна регистрация или регистрация по избор.

5. Регистрация по избор - чл. 100 от ЗДДС

5.1. Регистрация по общия ред:

Всяко данъчно задължено лице, за което не са налице условията за задължителна регистрация по чл. 96 от ЗДДС, има право да се регистрира по този закон. (чл. 100, ал. 1 от ЗДДС)

5.2. Регистрация по ВОП:

Всяко данъчно задължено и данъчно незадължено юридическо лице, за които не са налице условията за задължителна регистрация по ВОП, имат право да се регистрират по този закон по избор за вътреобщностно придобиване (чл. 100, ал. 2 от ЗДДС)

5.3. Регистрация за дистанционни продажби:

Всяко данъчно задължено лице може да се регистрира по този закон независимо от сумата на извършените доставки при условията на дистанционни продажби, когато е уведомило данъчната администрация на държавата членка, където е регистрирано за целите на ДДС, че желае дистанционните продажби, които извършва, да са с място на изпълнение на територията на страната (чл. 100, ал. 3 от ЗДДС)

Не може да се регистрира, както по общия ред (по чл. 96, ал.1 от ЗДДС), така и по избор (на основание чл. 100, ал. 1 и ал. 3 от ЗДДС) лице, на което приходната администрация е прекратила или отказала регистрацията по този закон на основание чл. 176 от ЗДДС, до отпадане на основанието за отказ за регистрацията съответно основанието за дерегистрация до изтичане на 24 месеца, считано от началото на месеца, следващ месеца на дерегистрацията или отказа за регистрацията. (Чл. 96, ал.8, ДВ бр. 108, в сила от 19.12.2007 г.) Тази забрана не важи за задължителните регистрации при доставки на стоки с монтаж и инсталиране, при ВОП и дистанционна продажба на стоки, както и за регистрацията по избор за ВОП.

5.6. Регистрацията по инициатива на органа по приходите

В случай, че орган по приходите установи, че лице не е изпълнило в срок задължението си за подаване на заявление за регистрацията, той го регистрира с издаване на акт за регистрацията, ако условията за регистрацията са налице.

Самата процедура

1. Процедура за регистрацията

Регистрацията се извършва, като лицето, което е длъжно или има право да се регистрира, подава в компетентната ТД на НАП заявление за регистрацията по образец. Заявлението се подава:

1. лично, когато данъчно задълженото лице е дееспособно физическо лице или едноличен търговец;
2. от лице с представителна власт по закон, когато данъчно задълженото лице е юридическо лице или кооперация;
3. от лице с представителна власт съгласно учредителен договор, когато данъчно задълженото лице е неперсонифицирано дружество или осигурителна каса;
4. от акредитиран представител по чл. 135;
5. от лице, което е изрично упълномощено за това от лицата по т. 1, 2, 3 и 4 с нотариално заверено пълномощно.

Заявлението може да се подаде по електронен път по реда на Данъчно-осигурителния процесуален кодекс.

Заявлението за регистрацията трябва да съдържа основанието за регистрацията, като към него се прилагат документи, определени в правилника за прилагане на закона. Към заявлението се прилага и свидетелство за съдимост и декларацията относно наличието на образувано наказателно производство против данъчната система от лицата по чл. 176 а, ал. 1 от ЗДДС (Чл. 74, ал. 3, ДВ бр.39, в сила от 15.04.2008 г.)

В срок 7 дни от постъпване на заявлението органът по приходите извършва проверка на основанието за регистрацията.

Когато са налице особените хипотези на чл. 176а, срокът за извършване на проверка при регистрацията е удължен на 30 дни. (Чл. 101, ал. 5, ДВ бр. 108, в сила от 19.12.2007 г.)

В срок 7 дни от приключване на проверката органът по приходите издава акт, с който извършва или мотивирано отказва да извърши регистрацията.

Органът по приходите може да откаже регистрацията по ЗДДС, когато :

- лицето не може да бъде открито на посочения от него адрес за кореспонденция по реда на Данъчно-осигурителния процесуален кодекс.
- лицето промени адреса си за кореспонденция и не уведоми по предвидения за това ред.
- лицето системно не изпълнява задълженията си по този закон.
- лицето има данъчни задължения, общата стойност на които надхвърля стойността на активите му, намалена с неговите задължения.

2. Дата на регистрацията

За дата на регистрацията по този закон се смята датата на връчването на акта за регистрацията.

Датата на регистрацията в случаите на задължителна регистрацията на основание правоприемство при:

- преобразуване на търговско дружество по реда на глава шестнадесета от Търговския закон;
- прехвърляне на предприятие по реда на чл. 15 или 60 от Търговския закон;
- извършване на непарична вноска в търговско дружество

е датата на вписване на горното обстоятелство в търговския регистър

Специфични случаи на регистрацията

1. Задължителна регистрация в резултат на преобразуване – чл. 132 от ЗДДС

Задължително се регистрира по този закон лице, което придобие стоки и услуги от регистрирано лице в резултат на:

1. Преобразуване на търговско дружество по реда на глава шестнадесета от Търговския закон.

2. Прехвърляне на предприятие по реда на чл. 15 или 60 от Търговския закон.

3. Извършване на непарична вноска в търговско дружество.

Дата на регистрация е датата на вписване на съответното обстоятелство в търговския регистър.

2. Регистрация на чуждестранно лице, което не е установено в страната – чл. 133 от ЗДДС

На регистрация по ЗДДС подлежи:

2.1. Чуждестранно лице, което има постоянен обект на територията на страната, от който извършва икономическа дейност и отговаря на условията на този закон за задължителна регистрация или за регистрация по избор.

2.2. Чуждестранно лице, което не е установено на територията на страната, но извършва облагаеми доставки с място на изпълнение на територията на страната и отговаря на условията на този закон за задължителна регистрация или регистрация по избор.

Чуждестранното лице се регистрира чрез акредитиран представител (изключение от този ред е при клоновете на чуждестранни лица - те се регистрират по общия ред).

Регистрацията се извършва в ТД на НАП гр. София (Чл. 133, ал. 3, ДВ бр. 108, в сила от 19.12.2007г.)

Акредитиран представител (чл. 135 от ЗДДС) може да бъде само дееспособно физическо лице с постоянен адрес или постоянно пребиваващо в страната или местно юридическо лице, което не е в процедура по ликвидация или не е обявено в несъстоятелност и няма изискуеми и неизплатени данъчни задължения и задължения за осигурителни вноски, събирани от Националната агенция за приходите. (Чл.135,ал.1,Д.В.бр.108, в сила от 19.12.2007 г.)

Акредитираният представител представлява чуждестранното лице по всички негови данъчни правоотношения, възникнали по ЗДДС и отговаря солидарно и неограничено за задълженията по този закон на регистрираното чуждестранно лице.

При прекратяване на лицето - акредитиран представител, или при настъпване на други

обстоятелства, които водят до невъзможност това лице да изпълнява задълженията си по този закон, в 14-дневен срок от датата на настъпване на новите обстоятелства чуждестранното лице е длъжно да определи нов акредитиран представител.

3.Регистрация във връзка с доставки на услуги, извършвани по електронен път от лица, неустановени в общността (чл.152 от ЗДДС)

3.1. Право да се регистрира по този ред има данъчно задължено лице, за което са налице едновременно следните условия:

- Съществува доставки на услуги, извършвани по електронен път, получатели на които са данъчно незадължени лица, които са установени или имат постоянен адрес, или обичайно пребивават в държава членка;
- Не е установено на територията на Общността;
- Не е длъжно да се регистрира за целите на ДДС на друго основание на територията на страната или на територията на друга държава членка.

3.2. Специфични правила за регистрация

- лицата подават пред ТД на НАП - София, заявление за регистрация, съответно за deregистрация, по електронен път;
- реквизитите, формата и начина на изпращане на електронните заявления за регистрация и deregистрация се обявяват на Интернет страницата на НАП.
- ТД на НАП - София в 7-дневен срок от получаване на заявлението уведомява по електронен път лицето за извършената регистрация, за идентификационния му номер и за датата на регистрацията.
- за дата на регистрация се смята първият ден от месеца, следващ месеца на уведомяването.

Приложение № 2 към чл. 61, ал. 1

Опис на наличните активи по смисъла на Закона за счетоводството и на получените услуги преди датата на регистрацията по ЗДДС, за които е налице право на приспадане на данъчен кредит на основание чл. 74 ЗДДС		ТДД на НАП							
А. Наименование и адрес за кореспонденция на лицето		Вх. № / г. Попълва се от приложната администрация Идентификационен номер							
		Идентификационен номер по ДДС BG							
Опис на наличните активи към датата и на получени стоки преди датата									
№ по ред	Актив по смисъла на Закона за счетоводството/получена услуга	Стойност	ДДС при придобиването с право на пълен данъчен кредит	ДДС при придобиването с право на частичен данъчен кредит	Датуми за документа, с който е придобит активът		Датуми за контрагента		
					вац	номер	дата на издаване	идентификационен номер по ДДС	наименование
	заведен по сметка №	описание на актива/услугата, включително количество							
Обща стойност на данъчния кредит									
Доподписаният, посочено в кл. А, и посочената в този формуляр информация е вярна и точна. Известно ми е, че за неверни данни нося отговорност по чл. 313									

Успял предприемач**Мария ФЕРМАНЕЛИ Италия**

“Nihil difficile volenti - За желаещия няма нищо трудно.”

ОБРАЗОВАНИЕ

Архитектура

КОМПАНИЯ**Cose dell'altro pane S.r.l.****АДРЕС**Via Casale di S. Michele, 13
00135 Rome, Italy**E-MAIL**

maria.fermanelli@cosedellaltropane.com

ИНТЕРНЕТ АДРЕС

www.cosedellaltropane.com

СЕКТОР

Хранителната промишленост

УСЛУГИ/ПРОДУКТИПресни храни със сертифицирани,
несъдържащи глютен брашна,
използващи биологични и
висококачествени суровини**СЪЗДАДЕНА**

2003 г.

СЛУЖИТЕЛИ

12

КАК РЕШИХ ДА СЕ ЗАНИМАВАМ С БИЗНЕС?

Идеята възникна, когато осъзнах, че мога да запълня пазарна ниша: да комбинирам идеите за “домашно приготвено” и “деликатесно” при създаването на продукти за хора с непоносимост към глутена.

МОЯТ МОДЕЛ НА ПОДРАЖАНИЕ ЗА ЗАПОЧВАНЕ НА БИЗНЕС

Идеята за бизнес възникна от опита ми като дизайнер. Винаги съм била очарована от идеята за нови постижения, за следване на нови пътища, за проверка на приложимостта на нещата.

КАКВО МИ ПОМОГНА НАЙ-МНОГО?

Страстта ми към готварството, убеждението, че следвам добра идея, финансирането, получено по линията на закона на Берсани, уникалността на работното място (бивша кухня на бенедиктински манастир), създаването на работен екип от жени, вярващи в идеята, подкрепена от СНА (Националната конфедерацията на занаятчиите и малките и средни предприятия) за създаване на възможности за реклама и нови отношения, и накрая - решителността.

НАЙ-ГОЛЯМОТО МИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО ДОСЕГА.

След създаването на “образцова” компания, следващото голямо предизвикателство бе да я накарам да работи и да покажа, че може да е дълготрайна и стабилна.

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

... свободата да прилагаш нови идеи и да откриваш нови хоризонти, дори когато срещаш трудности.

МОЯТ СЪВЕТ КЪМ ТЕЗИ, КОИТО ПЛАНИРАТ ДА ЗАПОЧНАТ БИЗНЕС

Никога не се страхувайте от собствените си идеи и мечти.

Източник:

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