

Акценти в брой 7

<http://www.newbusiness.bg>

Уставният капитал остава в миналото

Правителството направи стъпка към улесняване създаването на нови фирми стр. 6

Анатомията на предприемача

Какви са характерните черти на тази група икономически субекти стр. 9

Да разузнаеш конкуренцията легално и напълно безплатно

Как да работим със системата на Търговския регистър стр. 14

Предприемачеството също се учи

Възможности за бизнес обучение у нас стр. 17

Да черпиш опит от най-добрите в бранша

Какво да очакваме от конференцията WebIT стр. 21

Google Apps в помощ на бизнеса

Как да създадем истинска онлайн среда за работа стр. 23

Специално предложение

Интерактивни електронни обучения me-Learning с JobTiger

<http://www.jobtiger.bg/>

Компанията за услуги в областта на човешките ресурси JobTiger предлага курсове по симулационните обучителни техники me-Learning (management e-Learning), на тема управление на организацията, разработвани от най-добрите теоретици и практики в Европа и Америка. me-Learning тренингите са изградени върху единна методологическа и технологична система, наречена ALEAS (Adaptive Learning Systems). Този инструмент разпознава и отчита индивидуалния лидерски стил и поведение на участниците, като измерва представянето им в казусите по определени критерии, както и до каква степен са се запознали с предоставените допълнителни теоретични материали. Благодарение на този инструмент ефективността на обучителния процес е значително повишена.

ALEAS дава възможност участниците в обученията сами да определят темпото, с което учат и напредват по казусите. По този начин се намалява съпротивата на хората към учебния процес, причинена от претоварване с много нов материал за кратко време. Това позволява на участниците да раздробят цялата информация на такива "хапки", които могат и желаят да усвоят към момента на работа със системата.

JobTiger е изключителен представител, разпространител и провеждащ обученията по системата me-Learning за България. Трите основни направления, предлагани от JobTiger на българския пазар са:

Управление на промяната (Change Management)
Управление на проекти (Project Management)
Управление на представянето на служителите (Performance Management)

Основните характеристики на процеса на развитие в поредицата me-Learning са:

Развитие на лидерски умения чрез интерактивни презентации на добре познати практики;

Състезание (конкуренция) вместо изпити – лидерството не се учи на теория. Затова обучаващите се не се оценяват чрез теоретичен изпит, въпреки че всеки

модул е придружен от съвременна и полезна теория в големи количества;

Симулация – участниците влизат в съответната роля, за да решават сложни организационни и лидерски казуси под натиска на ограничени ресурси като време, пари, хора и други. Като в реалния живот и в бизнеса;

Обучение, базирано на игра – компютърните игри са едно от най-комплексните и даващи различни възможности средства във виртуалния свят. Смисълът им е да са забавни. Именно затова комбинацията от обучение и забавление (edutainment) е най-ефективната система за учене в момента. Резултатите са базирани на метода проба – грешка - проба и са пряко свързани с положителните усилия;

Умения за вземане на решения – качествата на лидера се проявяват чрез решенията, които той взема и техните последствия. Вместо да отговарят на въпроси в тест, участниците трябва да вземат решения в реален казус, влизайки в дадената им роля;

Персонализирана обратна връзка – симулацията, базирана на методологията ALEAS, осигурява на всеки етап от казуса обратна връзка и оценка, в зависимост от личния лидерски стил на участника и неговото представяне до момента. В края на казуса участникът получава обобщена обратна връзка за собствения си напредък, решения, стил и т.н.;

Фокус върху резултатите – за ефективността на взетите решения се съди чрез промяната в основни икономически показатели в казуса – печалба, разходи, интензивност на работата в екип, мотивация и време;

Независимост от време и място – участниците избират мястото, времето и продължителността на етапите от обучението си. Изискването е за достъп до Интернет; Възможност за измерване, статистики и контрол на процеса на обучение на всеки участник – системата позволява детайлна обратна връзка за напредъка на участниците, времето, за което преминава през модулите, дали и каква допълнителна литература използва в хода на тренинга и др.

Повече информация е достъпна на адрес: <http://www.jobtiger.bg/>

Редакционен коментар

СЕГА Е МОМЕНТЪТ

Александър Александров

Ако има някаква основна причина за съществуването на това издание, то тя е в стремежа ни да сме полезни на онези български граждани, които имат смелостта да стартират собствен бизнес. Затова не можем да не отбележим със задоволство факта, че новото правителство също мисли в тази посока и подкрепя мислите си с действия.

Новината, че Министерският съвет предлага минималният уставен капитал за регистрация на фирма да бъде намален до 2 лв. дойде точно в момент, когато наблюдаваме и първите признаци за стабилизиране на икономиката. Още по-хубаво би било, ако тя не се окаже самотен акт на подкрепа от страна на държавните органи, а скоро видим и други стъпки за улесняване на административната тежест върху бизнеса, както и такива в подкрепа конкретно на стартиращите предприемачи.

Без значение какво ще се случи през следващите месеци обаче, това правителствено решение има до голяма степен психологически ефект и може би най-голямата полза от него е, че ще наклони везните от доводи „ЗА“ и „ПРОТИВ“ в главите на много колебаещи се млади хора. Скритото послание на намаляването на уставния капитал е именно „Ти можеш да стартираш и сега е най-подходящият момент да го направиш“ и това послание е отправено към всеки, който продължава да залага на сигурната работа, избирайки я пред трудностите на предприемачеството.

Мисъл на броя: „Дисциплината е основата, върху която е построен целият успех. Липсата на дисциплина неминуемо води до провал.“

Стартъп на броя

Консултима България ООД нова фирма за консултантски услуги

Фирма Консултима България ООД е учредена през август 2009 г. от адвокат Марина Николова и Мая Петкова, които си поставят за цел да създадат нов тип компания за недвижими имоти и консултиране, отличаваща се с фокус върху желанията на клиентите. Двете имат богат опит в сферата на консултантските и правните услуги, както и поглед върху развитието на имотния пазар.

Дали настоящият момент е подходящ за старт на нова фирма в тази област? Да – категорични са Марина и Мая, според които възможности винаги има и в кризата ще оцелеят наистина сериозните компании, които не са очаквали бързо забогатяване, докато много от останалите играчи ще се откажат, освобождавайки пазарни ниши.

Освен със сделки за посредничество с недвижими имоти фирма Консултима България ще се занимава също и с различни консултантски дейности. Сред плановите на нейните основателки е и стъпване в сегмента на управлението на недвижими имоти – един сектор, който според тях в момента е с голям потенциал за развитие.

Каленгар на управителя

07.09.2009

● Лицата задължени да отчетат продажбите чрез фискално устройство: отпечатване на съкратен месечен отчет от фискалната памет за Август 2009 г.

10.09.2009

● Предприятията и самоосигуряващи се лица – платци на доходи по чл.29 от ЗДДФЛ: внасяне на авансовия данък върху доходите от стопанска дейност по чл.29 от ЗДДФЛ в полза на физически лица (без физическите лица, които са самоосигуряващи се) за Август 2009 г.

● Самоосигуряващи се лица и осигурители по извънтрудово правоотношение: внасяне на осигурителни вноски за Август 2009 г.

● Интрастат оператори: предоставяне на информация на НАП за всички вътрешнообщностни пристигания и изпращания на стоки за Август 2009 г.

● Лица, упражняващи хазартна дейност от вида лотарии, тоболи и числови лотарийни игри Бинго и Кено: деклариране на данъка за Август 2009 г.

● Работодатели по трудови правоотношения: внасяне на данъка върху доходите от трудови правоотношения, окончателно изплатени през Август 2009 г.

14.09.2009

● Регистрирани по ЗДДС лица: подаване на справка-декларация за ДДС, дневник за покупките и дневник за продажбите и информация на магнитен носител за Август 2009 г.

● Регистрирани по ЗДДС лица с резултат за Август 2009 г. ДДС за внасяне: внасяне на сумата на ДДС за внасяне по сметка на НАП.

● Регистрирани по ЗДДС лица с приключила процедура по приспадане на ДДС в тримесечен период през Август 2009 г.: подаване на приложение 6 от ППЗДДС заедно с останалите ДДС документи.

● Регистрирани по ЗДДС лица: до края на този срок имат право да коригират допуснати от тях грешки в подадени ДДС документи за Август 2009 г.

● Регистрирани по ЗДДС лица, извършили през Август 2009 г. вътрешностна доставка на стоки, услуги по чл.21, ал.3, чл.22-24 от ЗДДС и посредници в тристранна операция: подаване на VIES декларация.

● Данъчно задължени нерегистрирани по ЗДДС лица: подаване на заявление за задължителна регистрация по ЗДДС при оборот за последните 12 месеца, включително и Август 2009 г. в размер на 50 000 лева или повече.

● Нерегистрирано по ЗДДС лице, което за Август 2009 г. е извършило ВОП на ново превозно средство или е извършило инцидентна ВОД на ново превозно средство: деклариране на ВОП или ВОД на ново превозно средство.

● Нерегистрирано по ЗДДС лице, което за Август 2009 г. е извършило ВОП на ново превозно средство: плащане на ДДС по сметка на НАП.

● Нерегистрирано данъчно задължено лице по ЗДДС или данъчно незадължено юридическо лице, което за Август 2009 г. е извършило ВОП на акцизни стоки: плащане на ДДС по сметка на НАП.

● Нерегистрирано данъчно задължено лице по ЗДДС, което за Август 2009 г. е получило услуги по чл.21, ал.3 от ЗДДС, когато доставчикът не е установен на територията на България: плащане на ДДС по сметка на НАП.

Кодекс за социално осигуряване

10 септември

Внасяне на дължимите авансови вноски за държавно обществено осигуряване и допълнително задължително пенсионно осигуряване от самоосигуряващите се лица за Август 2009 г.

10 септември

Внасяне от възложителя на дължимите за Август 2009 г. осигурителни вноски за държавно обществено осигуряване и допълнително задължително пенсионно осигуряване за лицата, които работят без трудови правоотношения

30 септември

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

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

10 септември

Внасяне от изпращащата организация на отнасящите се за месец Август 2009 г. осигурителни вноски за държавно обществено осигуряване и допълнително задължително пенсионно осигуряване за българските граждани, работещи в чужбина по трудови или служебни правоотношения с български осигурител, които подлежат на задължително осигуряване по българското законодателство

10 септември

Внасяне от работодателя на отнасящите се за месец Август 2009 г. осигурителни вноски за фонд „Пенсию“ и допълнително задължително пенсионно осигуряване за изпратените за участие в международни мисии по реда на Закона на министерството на вътрешните работи

10 септември

Внасяне на отнасящите се за месец Август 2009 г. осигурителни вноски за избраните да се осигуряват за фонд „Пенсию“:

- лица, изпратени на работа в чужбина от български посредник;

- лица, работещи в международни органи или организации със съгласието на компетентните български държавни органи.

Внасяне от изпращащото ведомство на отнасящите се за месец август 2009 г. осигурителни вноски за фонд „Пенсию“ и допълнително задължително пенсионно осигуряване за съпругите/съпрузите на дългосрочно командировани служители в дипломатически служби по време на задграничния им мандат.

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

30 септември

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

Закон за здравното осигуряване

10 септември

Внасяне на авансово дължимите здравноосигурителни вноски от самоосигуряващите се лица за Август 2009 г.

Внасяне от възложителя на дължимите за Август 2009 г. здравноосигурителни вноски за лицата, които работят без трудови правоотношения

Внасяне на здравноосигурителни вноски от самоосигуряващите се лица, които през Август 2009 г. са били във временна неработоспособност поради болест, бременност и раждане и отглеждане на малко дете

Внасяне на здравноосигурителните вноски от лицата, които през Август 2009 г. са подлежали на здравно осигуряване по реда на чл. 40, ал. 5 от Закона за здравното осигуряване (лица, които не са били осигурени на основание чл. 40, ал. 1, 2 или 3 от закона)

Внасяне на здравноосигурителните вноски за месец Август 2009 г. за служителите на Българската православна църква и други нормативно признати вероизповедания, които не получават възнаграждения за извършвана дейност

30 септември

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

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

Наредба № Н – 8 от 29 Декември 2005 г.

10 септември

Подаване на декларация образец № 3 с данните за месец Август 2009 г. от осигурителите и организациите за лицата, които се осигуряват здравно за сметка на републиканския бюджет

20 септември

Подаване на декларации образец № 1 от осигурителите, клоновете и поделенията им за лицата, работили без трудови правоотношения, чиито възнаграждения са изплатени през Август 2009 г. (Първият работен ден след 20 септември 2009 г. е 23 септември 2009 г.)

30 септември

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

Закон за местните данъци и такси

30 септември

Изтича крайният срок за плащане на задълженията по Закона за местните данъци и такси за 2009 г. за:

- данък върху недвижимите имоти и таксата битови отпадъци - до 30 септември и до 30 ноември;

- данъка върху превозните средства - до 30 септември;

- за патентния данък - до 31 октомври

Editorial Network:

Дара Христова

Люба Славова

Александър Александров

Захару Димитров

Росен Цветков

+359 885 90 52 99

+359 898 60 61 12

+359 896 07 02 62

info@newbusiness.bg

НОВИНИ

Start UP Foundation създаде маркетингова лаборатория

Start UP Foundation, която е водещата организация за подпомагане на стартиращите предприемачи у нас, създаде Маркетинг Лаб - експериментална лаборатория за маркетинг, чиято цел е да даде начало на иновативни маркетингови идеи и концепции, да провокира съзнанието на хората и да пробужда предприемаческия им дух. Според представители на организацията проектът ще спомогне за откриването на нови бизнес възможности и начини за тяхната реализация.

“Лабът е креативно място, което създава общност от дива хора, които превръщат бизнеса в изкуство и идеите в реалност. Членовете на Marketing Lab са маниаци. Това означава някой, който взема своята работа малко по-сериозно; някой, който прави това, с което се занимава, толкова добре, че пресича през професионалист и преминава в маниак” - пишат в типичния си забавен и енергичен стил представителите на Start UP Foundation.

Членовете на Лаба ще търсят иновативни решения на вече съществуващи казуси, както и ще експериментират по създаването на нови марки. Ще организират лекции, срещи с бизнеса и ще поемат реални проекти за проучване на нови пазарни възможности или изследване на потребителските настроения. Ето повече информация за проекта Маркетинг Лаб: <http://startup-bg.org/marketinglab/>.

Първи iPhone Boot Camp в София

На 10 - 12 септември в столичното заведение Медитерани (ул. Московска, 3) ще се проведе първият в България уъркшоп



за програмиране на приложения за iPhone (<http://sofiaiphone.eventbrite.com/>). Събитието, което се нарича iPhone Boot Camp, ще започне в 10:00 ч. То е част от поредица уъркшопи, провеждани се в над 20 градове по света. Инструктор ще бъде българският специалист Иван Иванов, който има богат опит в програмирането за платформата на Apple. Таксата за участие е 1000 евро, но студентите ползват 60% отстъпка.

Първият ден на уъркшопа ще бъде посветен на базовите познания и създаването на класическо просто приложение от типа Hello World. Вторият ден ще включва темите: Expanding User Interface - View Controllers, Navigation, Tab Bars, View Controller Basics, Navigation Controllers, Tab Bar Controllers, Build a Multi-Page Application Table Views, Table View Controllers, Delegation and Data Sources, Custom Table Cells, Build Hierarchical Data Browsing Applications, Data Management with SQLite и много други. Третият ден ще е посветен на напредналите програмисти и ще включва по-трудни за усвояване теми. От тук можете да прочетете подробна информация за всички теми на Sofia iPhone Boot Camp.

Виртуалните офиси изкушават български фирми

Малките и средни компании по света все по-често се обръщат към гъвкави решения за свиване на административните разходи, като ползват възможностите на виртуалните офиси, показват наблюденията на българската фирма “Регус Груп”, утвърдена в предлагането на подобни услуги. Специално проучване сред 1130 бизнес лидери във Великобритания, извършено по нейна поръчка, показва, че 83% от предприемачите все по-често търсят варианти и нестандартни решения за промяна на работните модели. Две трети от мениджърите въвеждат иновативни работни модели, а 65,5% вярват, че инвестициите в гъвкаво работно място ще имат положителен ефект върху организацията. Според 19,4% влиянието ще е негативно. Въпреки това се очаква инвестиции във виртуалните офиси да нараснат с 27.5 на сто през следващите три години.

Услугата „виртуален офис“ е създадена основно за стартиращи компании и българските фирми все по-често се възползват от нея, за да развият бизнеса си в Европа или САЩ. Вместо да плащат за персонал, консумативи и наеми, мениджърите наемат местен бизнес адрес, телефонен номер и екип, който приема пощата и обажданията. Така, докато фирмите местват пазара, дават поне два-три пъти по-малко пари за офис. Хората могат да работят от вкъщи, да са в друга държава или да са постоянно в движение, но пак да имат представителен адрес. Ако се наложи наемане на зали за срещи или самостоятелен офис, компанията ще плати само за пространството и услугите, които реално и ефективно използва.

В София основният пакет за наемането на виртуален офис започва от 80 евро месечно, в Австрия - 89 евро, Франция - 59 евро, Германия - 69 евро, Хонконг - 388 хонконгски долара, Лондон - 59 лири, САЩ - 79 долара, Япония - 13900 йени. Цените варират значително и в рамките на един град в зависимост от локацията.

Глобалната рецесия е към края си

Краят на глобалната рецесия приближава побързо, отколкото се очакваше преди няколко месеца, и може би вече е настъпил, се казва в доклад на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР), публикуван в четвъртък.

“Свидетели сме на икономическо възстановяване, което гоиде по-бързо и е по-стабилно, отколкото очаквахме преди месеци, тъй като финансовите условия рязко се подобриха”, казва главният икономист на ОИСР Йорген Елмесков пред Роутерс.

Прогнозата е за 1.6% ръст в САЩ, 0.3% в еврозоната и 1.1% в Япония.

ОИСР обединява 30 световни индустриални държави, но без Китай.

СуперХостинг.БГ намалява разходите за старт на нови Интернет проекти

Българската компания за хостинг услуги СуперХостинг.БГ (<http://www.superhosting.bg/>) обяви лятна промоция, която има за цел намаляване на първоначалните разходи за развитието на нови Интернет сайтове, блогове, електронни магазини и други проекти в мрежата. В рамките на кампанията при заплащане на една година хостинг, клиентите ще получат две, като втората е безплатна. Предложението е в сила до 15 септември и се отнася за хостинг плановете СуперПро и СуперХостинг при избор на период над 12



месеца. Промоцията е особено подходяща за малки фирми, нови Интернет медии, портали, блогове и др., които искат да намалят разходите си за старт на онлайн бизнес.

Предложението е валидно за нови клиенти на СуперХостинг.БГ и не е в сила при удължаване на периода (подновяване). Когато в поръчката е избран период от 24, 36 или 60 месеца, към него също се добавя една допълнителна година. Освен това при заявка на хостинг услуги онлайн от сайта на компанията, допълнителната безплатна година се добавя автоматично. Промоцията не е валидна за поръчки, в които е въведен промо код за отстъпка.

“Миграцията към Интернет на цели сектори от икономиката вече започна и днес все повече медийни, рекламни и търговски компании започват дейност направо в мрежата или мигрират към уеб среда. Нашата цел е да подкрепим всеки, който вижда в настоящия момент удобна възможност за стартиране на онлайн бизнес или друго начинание в мрежата. Намалявайки първоначалните разходи за хостинг, ние се стремим да намалим цялостната инвестиция в Интернет проекти, въпреки че те и без това не изискват големи първоначални разходи” - заяви Любомир Русанов, управител на СуперХостинг.БГ - „Същевременно броят на уеб потребителите се увеличава всеки ден и възможностите за възвръщаемост ще бъдат все по-големи. Ние се надяваме подкрепяйки тези предприемачи днес, да запазим дългосрочно добрите си отношения с тях, което ще ни донесе възвръщаемост в бъдеще.“

НОВИНИ

Нов фонд на бизнес ангели стартира дейност в Португалия

В Португалия започна дейност първият съвместен инвестиционен фонд, обединяващ бизнес ангели и правителствени източници на финансиране, съобщава сайтът на Европейската мрежа на бизнес ангелите (European Business Angel Network) - <http://www.eban.org/>. Новата организация си е поставила за цел да подкрепи финансово 60 стартиращи компании, като за целта тя вече разполага с 25 милиона евро капитал.

“Португалия показва колко важна е общността на бизнес ангелите за развитието на иновациите и появата на ново поколение предприемачи. Португалия е в челото на Световната Асоциация на Бизнес Ангелите (World Business Angels Association) тъй като се присъедини към нея още на първата учредителна среща” - заяви по повод създаването на фонда Джон Мей, президент на асоциацията.

Сред ценностите, които ще следва новата инвестиционна структура са някои от най-добрите практики в сферата на инвестирането, като простота, минимална бюрокрация и бърз процес на взимане на решения. Фондът ще следва опита от холандската програма за технологично партньорство, като най-малко трима бизнес ангели ще инвестират 35% от средствата, необходими на всеки стартап, а останалите пари ще се влагат от правителствената организация СОМТЕТЕ, която ще си ги връща в продължение на 10 години.

eBay прогаде 65% от Skype

Интернет - аукционът eBay (<http://www.ebay.com/>) официално обяви, че е продал 65% от своята дъщерна компания за Интернет - телефония Skype на консорциум от фондове за рискови инвестиции. Сделката ще бъде финализирана до края на годината. За мажоритарния пакет от акциите на Skype eBay ще получи 1.9 млрд. щ. долара.

Консорциумът на купувачите се оглавява от частния инвестиционен фонд Silver Lake и включва още фондовете за рискови инвестиции Andreessen Horowitz, Index Ventures, както и управляващата компания на пенсионния фонд на Канада (Canada Pension Plan Investment Board).

Както NewBusiness.bg вече писа, сред собствениците на фонда Andreessen Horowitz е създателят на браузъра Netscape Марк Андреесен. Silver Lake Partners от своя страна е инвестиционен фонд с офиси в Женева и Лондон, в който участват компании, като Avaya, Gartner, NASDAQ QMX и Sabre. Управляващата компания на пенсионния фонд на Канада пък контролира активи на обща стойност 116 млрд. щ. долара.

НАП изпраща по имейл всички регистрирани по ДДС фирми

Всеки желаещ може да получи пълния списък с регистрираните по ДДС дружества на електронната си поща. Това става след регистрация в интернет страницата на Националната агенция за приходите (НАП) – <http://www.nap.bg>. Пълният списък на регистрираните по ДДС е най-новата електронна услуга, която агенцията предоставя на своите клиенти.

За да се абонира за електронната услуга, клиентите на НАП трябва да посочат име, имейл адрес, както и периодичност, в която желаят да получават бюлетина на електронната си поща. Това може да става ежедневно, ежеседмично, месечно или еднократно. След като се активира електронната услуга, в електронната поща се получава интернет адрес, от където може да се изтегли актуалния бюлетин на фирмите. Това може да стане в текстови файл или в табличен формат. Целият процес по регистрацията и изтеглянето на бюлетина със списъка отнема няколко минути. Общият брой допустими изтегляния на бюлетина от една заявка е пет пъти.

Информация за регистрираните по ДДС дружества може да се получи и геноночно на телефона за информация на НАП 0700 18 700. За да ползват услугата, клиентите на НАП трябва да наберат телефон 0700 18 700 и да следват инструкциите на оператора. Информацията е идентична с тази в Публичния бюлетин на НАП за регистрираните по Закона за данък върху добавената стойност лица, публикуван на www.nap.bg.

Проверката на регистрираните по ДДС дружества чрез интернет и по телефона дава възможност на фирмите да проверяват коректността на контрагентите си в реално време. Това значително намалява риска от налагане на санкции на дружества, чиито контрагенти не са били регистрирани или вече са били заличени от ДДС регистъра към момента на извършване на сделката.

Нов стартап ще конкурира PayPal

Базираната в Атланта, САЩ стартираща компания Moneta Corp. обяви, че е получила финансова инжекция в размер на 4 млн. щ. долара и ще удвои броя на служителите си. Фирмата, която е едва на една година, разработва нова услуга за етими, лесни и сигурни електронни разплащания. Получавайки новата инвестиция, Moneta Corp. възнамерява да конкурира не кого да е, а водещата система за онлайн разплащания PayPal, която от няколко години е собственост на eBay, както и други финансови услуги, включително и кредитните карти. Компанията предлага метод за онлайн разплащания, който позволява на потребителите да купуват продукти и услуги чрез предварително създадени акаунти, при много високи нива на сигурност.

Доставчиците на услуги и продукти вече са привлечени от новата система, поради по-високия процент от приходите, които получават те, в сравнение с използването на PayPal или кредитна карта, посочва главният изпълнителен директор на стартиращата компания Гуидо Сачи

Софтуер хваща ДДС измамници

Националната агенция за приходите (НАП) - <http://par.bg/> създаде електронна система за разкриване на лица, замесени в измами с ДДС. Софтуерът обработва данните, които има в НАП за фирмите, регистрирани по Закона за данък върху добавената стойност (ЗДДС). Системата анализира множество предварително зададени рискови критерии и открива съмнителни търговски връзки между дружествата. Чрез софтуера автоматично се извеждат различните „роли“ на фирмите в схеми за източване на ДДС.

Софтуерът ще позволи разследването на данъчни измами да се автоматизира в значителна степен и по този начин да се подобри селекцията на фирми за ревизия. Чрез автоматичната обработка на данните ще се създават профили на фирми, които извършват ДДС измами и ревизорите на НАП ще могат да съсредоточат усилията си в борбата срещу тези некоректни дружества. Софтуерът е разработен с финансиране от програма ФАР.

През 2008 г. ревизорите от цялата страна установиха общо 1 438 155 846 лв. допълнително задължения на фирми и граждани. Най-голям относителен дял на допълнително установените задължения се пада на тези по ЗДДС, като те представляват близо 69% от всички. На второ място са разкритията по Закона за корпоративното подоходно облагане – 18,51%. Установените допълнителни задължения по ЗДДС като абсолютен размер са най-големи в София град – 451 854 179 лв.; Варна - 101 097 111 лв. и Бургас - 58 737 167 лв.

Бизнес климатът в промишлеността бележи леко подобрение

През август 2009 г. общият показател на бизнес климата се понижава с 1.3 пункта в сравнение с предходния месец и отбелязва най-ниското си равнище (9.0 процентни пункта) след започналото от октомври 2008 г. негативно развитие на стопанската конюнктура в страната.

Анкетата през август регистрира малко подобрени оценки за настоящото бизнес състояние на промишлените предприятия, което подобрява равнището на показателя “бизнес климат” едва с 0.3 пункта. Мениджърите отчитат намалена производствена активност, но темповете на намаление са по-бавни в сравнение с предходните месеци. Има известно подобрение в баланса на очакваната производствена активност поради изместване на очакванията от “намаление на дейността” към нейното запазване през следващите три месеца.

Осигуреността на производството с поръчки обаче продължава да се влошава. Несигурната икономическа среда, недостатъчното търсене от страната и от чужбина продължават да са факторите, възпрепятстващи в най-голяма степен дейността в промишления отрасъл, като през август отрицателното отражение на първите два фактора става по-силно.

Shop.danet.bg Внедри софтуера за онлайн магазини Summer Cart

Онлайн магазинът за бебешки стоки <http://shop.danet.bg> мигрира към платформата за електронна търговия Summer Cart (<http://summercart.bg/>), заменяйки старата си система osCommerce. Новата платформа разширява значително функционалностите на Интернет магазина, позволявайки по-лесен достъп до продуктовата информация, повече възможности за разплащания, както и по-персонализирано отношение към всеки клиент.

„Отдавна търсех платформа, към която да мигрираме, тъй като от години сме на безплатната система osCommerce, която е трудна за поддръжка, има доста бъгове и освен това ако искаш да направиш по-различни и впечатляващи функционалности и дизайн, с нея това е доста по-трудно. Избрахме Summer Cart, защото системата е много гъвкава и позволява да се добавят различни модификации, които много ни улесняват работата. Понякога една функционалност може да спести десетки работни часове на даден служител“ - споделя Марина Кузманова, която освен като собственик на <http://shop.danet.bg/>, е известна и като създател на първия български Интернет портал за бременност и майчинство BG-Матма.

„Това не е първия случай, в който онлайн магазин избира нашата система за електронна търговия Summer Cart, заменяйки предишно решение, базирано на osCommerce. Аз очаквам в бъдеще тази тенденция да се засили, защото за разлика от платформата osCommerce, която е вече на почти десет години, в създаването на Summer Cart сме следвали най-новите тенденции в сферата на Интернет маркетинга и електронната търговия“ - посочва Георги Мирчев, управител на фирма Mirchev Ideas, която е създател на Summer Cart - „Интернет се развива с изключително бързи темпове и ако вашият бизнес зависи от едно решение за онлайн търговия, вие не можете да си позволите то да не се обновява. Въпреки че Summer Cart беше пуснат на пазара едва миналата есен, вече е достъпна и втората версия на решението, в която са добавени десетки нови функционалности.“

Пазарът на пощенските услуги отбеляза 20% ръст за миналата година

Обемът на пазара на пощенски услуги в България за 2008 г. възлиза на 248 млн.лв, което е 20% ръст спрямо 2007 г. по данни от официалния годишен доклад на Комисията за регулиране на съобщенията /КРС/ в областта на пощенския сектор. Към края на 2008 г. общият брой лицензирани и регистрирани пощенски оператори е 81.

Според годишния доклад, за трета поредна година се запазват основните тенденции в сектора като: устойчив прираст в броя на предоставените услуги и пощенски пратки и приходи универсални и неуниверсални услуги, както и запазено съотношение на постъпленията от тях, което е 2 към 1. Основният пощенски оператор формира 28% от общия обем на пощенския пазар през 2008 г. като се запазва тенденцията към намаление на пазарния му дял. За последната година това намаление е с 5 на сто. Други 21% от пазара се формират от дейността на останалите трима оператори, които предоставят всички услуги от обхвата на УПУ - Еконт Експрес“ ООД, „МИБМ Експрес“ ООД и „Топ-Топ Куриер“ АД. Техният общ пазарен дял за последната година се е увеличил с 3% спрямо 2007 г. Останалите 51% от пазара се разпределят между операторите на услугата пощенски парични преводи.

За 2008 г. Български пощи ЕАД реализира положителен финансов резултат от изпълнението на универсални пощенски услуги, поради което не е кандидатствала и не е ползвала компенсация от държавния бюджет. От значение е също така, че през 2008 г. е подписан първият договор за взаимен достъп до мрежите на „Български пощи“ ЕАД и „Топ-Топ Куриер“ АД за обхвата на универсални пощенски услуги, който поставя началото за отваряне на мрежата на историческия пощенски оператор за конкуренти.

Разраства се услугата „хибридна поща“, което се дължи на технологията при предоставянето ѝ, а именно трансформирането на подадени по електронен път данни в пощенски пратки и доставянето им до получателите. За последните 3 години приходите от тази услуга формират до 12% от обема на пощенския пазар в България.

Подгониха Ковачки и в Сърбия

Българската компания „Брикел“, собственик на сръбският завод „Траял“ е получила ултиматум, до края на септември да изпълни задълженията си по договора за приватизация. След изтичането на този срок ще се знае каква е бъдещата съдба на фабриката за гуми в Крушевац, пише белградският вестник „Вечерне новости“.

Критиките към новия собственик на производствения комплекс в Крушевац се отнасят най-много за нивото на инвестициите в „Траял“, посочва изданието. От синдикатите твърдят, че вместо 17 млн. евро са били вложени едва 2 млн.

Преди три години „Брикел“, която е соб-



ственост на бизнесмена Христо Ковачки, се задължи през първите пет години да вложи 25 млн. евро в „Траял“, в който работят 2400 работници, пише сръбското издание.

През юни сръбските медии съобщиха, че работниците в друг сръбски завод на Ковачки - този за амбалажна хартия „Владичин Хан“, стачкуват заради неплатени заплати за последните 12 месеца.

Във верига супермаркети СВА заработи Business Intelligence решение

ЦБА Асет Мениджмънт АД, която е сред водещите компании в областта на търговията на дребно с хранителни стоки в България, завърши успешно проект по внедряването на Business Intelligence решението QlikView. Проектът е реализиран с помощта на екипа на консултантската компания Балкан Сървисис.

ЦБА Асет Мениджмънт АД разполага с над 30 магазина и е част от сдружението ЦБА България (общо над 170 обекта). Големия брой магазини, асортимент и постоянни клиенти на територията на цялата страна, ежедневно генерира огромен обем информация, подлежаща на непрекъснато следене. Постепенно се налага нуждата от внедряването на решение, което да предоставя справки, визуализиращи максимално добре информацията за бизнеса. Важно е също посредством новият инструмент да може да се извършва цялостен мониторинг и управление на компанията и да подпомогне процеса на взимане на ключови управленски решения.

Уставният капитал остава в миналото

Правителството направи стъпка към улесняване създаването на нови фирми

Дара Христова

Стартиращите предприемачи изглежда съвсем скоро ще получат побутване от страна на държавата, което ще улесни значително хората с идеи, да направят свои фирми. Минималният капитал за учредяване на дружество с ограничена отговорност (ООД) ще бъде намален от 5000 на 2 лв., което е приблизително равно на 1 евро. Или поне това предвиждат предлаганите от Министерския съвет промени в Търговския закон. В мотивите на кабинета се посочва, че с тази промяна ще се създаде по-благоприятна законова среда за започване на бизнес и за стимулиране желанието и нагласата на младите хора да бъдат предприемчиви.

В момента България има едно от най-високите нива на минимален капитал в света. Докладът на Световната банка "Как се прави бизнес" я определя като държавата с 36-ия най-голям по размер учредителен капитал от 181 страни. Единствено в държави като Монголия, Ливан, Мозамбик, Конго, Бенин, Сирия той е по-висок. Близо 100 държави имат нулев минимален капитал. Сред тях са Австралия, Канада, Ирландия, Израел, Нова Зеландия, Саудитска Арабия, САЩ, Великобритания, Япония, Сингапур, Хонконг, Франция и Малайзия, обясниха още от Министерския съвет. Всеки сам може да си направи сметка коя от тези групи е по-просперираща и в коя посока трябва да се стремим да се движим ние.

Това е

икономическа мярка за стимулиране на бизнеса

а не фискална, но министърът на финансите Симеон Дянков я подкрепя, посочиха пред NewBusiness.bg от ведомството на Дянков.

Впрочем за подобно облекчение при започване на бизнес (намаляване на капитала или пълното му премахване) се говори отдавна. Специалистите от Института за пазарна икономика (ИПИ) смятат, че съществуването на това изискване ощетява икономиката. Те напомнят, че в България, както и в много други страни, където има регламент за изискуем капитал, той може да бъде използван за оперативни цели. С други думи, сумата може да се изтегли, а когато е необходимо фирмата да доказва платежоспособността си пред кредитори или пред различни институции, просто се показва документ за регистрирания капитал.

Идеи за намаляване на капитала

който търговските дружества трябва да внасят при създаването си, имаше още при управлението на тройната коалиция БСП, НДСВ и ДПС. Но, както вече писахме, те бяха реализирани само частично. Така от ноември 2008 г., ако желаете, можете да внесете вместо 70% от минималния капитал на бъдещата фирма, само 35%, или 1750 лева.

В Търговския закон е записано, че когато в банката се внася част от изискуемия минимален капитал

(сега за ООД той е 5000 лв.), има срок от две години, за да се довнесе останалата сума. Независимо обаче колко пари от капитала има в сметката на дружеството, неговите собственици носят отговорност до пълния му размер, или до 5000 лева. Точно когато бяха гласувани тези промени в нормативния акт, депутатите от парламентарната група на Обединените демократични сили (ОДС) внесоха предложение

минималният капитал да стане 500 лева

Опозицията тогава настояваше също регистрацията на акционерно дружество да поевтинее, като от 50 хил. стане 5000 лева. Исканията обаче бяха отхвърлени от мнозинството на БСП, НДСВ и ДПС, въпреки аргументите, че не бива да се пречи на младите хора да реализират идеите си. Интересна подробност е, че в същия ден, в който предложенията на ОДС за намаляване на минималния капитал за регистрация бяха отхвърлени, министърът на икономиката и енергетиката Петър Димитров събра медиите, за да им каже, че ще внесе законопроект за изменение и допълнение на Търговския закон, с който се цели при регистрация на ООД да се внасят ...

само 100 лева

И предложението наистина бе внесено. Само дето на управляващите не им остана време (или желание) до края на мандата си да го гласуват и така останаха съмнения в популисткия характер на предложението. И без да искаме да звучим пристрастно, очевидно е, че

от ГЕРБ не се занимават с политически еквилибристики,

а действат.

Противниците на идеята напомнят, че Търговският закон позволява да се регистрират събирателни дружества и еднолични търговци, без за това да е нужен начален капитал. Като важен довод те посочват, че наличието на минимален уставен капитал гарантира на кредиторите на дадена фирма, че тя е финансово стабилна, както и че те могат да осъществяват своите вземания до размера на този капитал. Някои анализатори смятат, че хората, които искат да основат фирма без капитал, могат да започнат като еднолични търговци или като събирателни дружества. Принципно в подобни твърдения има логика. ОБАЧЕ! Едноличните търговци и събирателните дружества

са неограничено отговорни пред своите кредитори,

докато дружествата с ограничена отговорност (ООД, ЕООД) са отговорни до размера на капитала и/или собствеността на тяхно име. Ето защо на много хора не им „стиска“ да започнат бизнес като еднолични търговци - за да не останат без жилище, автомобил или друга собственост при евентуален провал. Друг е въпросът дали е добра идея да се намалява и размерът на ограничената отговорност...

Бившият шеф на комисията Румен Овчаров (БСП) определи премахването на задължителния уставен капитал от 5000 на 2 лв. като „пълна глупост“, която само ще увеличи възможностите за измами и спекулации. По думите му БСП вероятно няма да подкрепи законопроекта при гласуването му в пленарна зала. Не на същото мнение обаче са депутати от ГЕРБ. „Няма никакво



значение какъв е размерът на капитала, при положение че, след като се внесе, той може да се изтегли и на практика дружеството да бъде декапитализирано. При това положение каква е гаранцията за кредиторите и финансовите институции? Също така, ако някой е решил да прави фирма фантом, уставният капитал е последното нещо, което ще го спре. Тази мярка е за обикновените хора, които искат да направят нещо свое и да припечелват допълнително” - коментира пред NewBusiness.bg Менда Стоянова, председател на парламентарната Комисия по бюджет и финанси.

Експерти обясниха, че

Отношение минимален капитал за започване на бизнес към брутен национален доход на човек от населението

уставният капитал не е гаранция за нищо,

САЩ	0% - няма такова изискване
Великобритания	0% - няма такова изискване
Франция	0% - няма такова изискване
Япония	0% - няма такова изискване
Индия	0% - няма такова изискване
Канада	0% - няма такова изискване
Бразилия	0% - няма такова изискване
Ирландия	0% - няма такова изискване
Чили	0% - няма такова изискване
Австралия	0% - няма такова изискване
Македония	0% - няма такова изискване
Черна Гора	0% - няма такова изискване
Перу	0% - няма такова изискване
Венецуела	0% - няма такова изискване
Румъния	1,50%
Русия	3,20%
Аржентина	4,80%
Сърбия	8,00%
Италия	9,80%
Испания	13,70%
Турция	16,20%
Хърватска	18,40%
Белгия	20,10%
Норвегия	23,40%
Естония	28,10%
Швеция	31,10%
Португалия	34,70%
Чехия	34,90%
Дания	40,70%
Германия	42,80%
България	56,30%

Източник: Институт за пазарна икономика

а истинската сигурност, според европейските практики, произлиза от публичността на финансовите отчети, които се публикуват ежегодно. Ако промените в Търговския закон минат в Народното събрание, това ще намали броя на фирмите фантоми и ще улесни Националната агенция за приходите (НАП), тъй като вече няма да ѝ се налага да води статистика за многото неработещи фирми, смятат от Българска стопанска камара. От там припомниха, че през 2010 г. изтича срокът за пререгистрацията на дружества, след което всички неработещи предприятия ще бъдат служебно заличени. Според сметките това ще доведе до

закриване на около 1 млн. фирми

Ако обаче след време те поискат да подновят дейността си, няма да има нужда да търсят средства за уставен капитал.

Любопитно е да споделим как седи този въпрос и в други страни. В Китай например, където за създаването на фирма също не се изисква капитал, държавата осъществява изключително строг административен контрол върху бизнеса. Не са изключение случаите, при които някои от

нарушителите се прощават с живота си

Естествено, при това положение е ясно защо в Поднебесната империя могат да се откриват фирми и без пари ...

Какво следва от тук нататък? Следващата седмица предстои законопроектът за изменение и допълнение на Търговския закон да бъде внесен за обсъждане в Народното събрание, където да премине през първо и второ четене, съответно в парламентарните комисии и в пленарната зала. Което значи, че пречките за стартиране на бизнес отново ще бъдат в ръцете на депутатите. И ако съдим по бързината, с която новото мнозинство придвижва своите предложения, възможно е съвсем скоро фирми да се регистрират с уставен капитал от 2 лева.

Анатомията на предприемача

Едно проучване на американски университетски преподаватели прави опит да хвърли светлина върху характерните черти на тази така важна група от хора

Александър Александров

Повечето страни по света отдавна са признали важната роля, която предприемачите имат за развитието на една икономика, за създаването на нови работни места, внедряването на иновации в бизнеса и появата на цели нови отрасли. Стотици компании, започнали от гаражи или т.нар. „домашни офиси“ (home office), през последните години се превърнаха в международни организации, откриващи хиляди работни места, именно благодарение на енергията на своите основатели. Списъкът започва с гиганти като Yahoo!, Google, Amazon, Skype и продължава с организации от почти всички икономически сектори и региони на планетата. В условията на икономическа криза значението на тази група от хора е още по-голямо и мнозина виждат именно в предприемачите и появата на повече стартиращи фирми рецептата за излизане от блатото на рецесията. Предприемачите са онези икономически субекти, които са способни да започнат едно начинание от нулата, да използват за офис гаража на родителите си, да



увлекат със своята енергия служители, инвеститори, клиенти и партньори и в крайна сметка да видят как творението им се е превърнало в компания, даваща десетки, стотици или повече работни места. Докато повечето хора биха казали, че това не става толкова лесно, че бизнес се започва само с връзки или че биха стартирали, но определени обстоятелства им пречат, то предприемачите са онези, които предпочитат да си намерят подходящите за тях обстоятелства, а ако такива липсват – да си ги създадат сами.

Все пак, що за хора са те?

Като се има предвид, че повечето развити страни сочат стартиращите бизнесмени за изключително важни субекти, от които зависи бъдещото

развитие на икономиките и много от тях създават редица финансови и други инструменти за тяхната подкрепа, логично следват въпросите: Къде да открием тези хора?; Какви качества притежават те?; От кои прослойки произлизат и с какво образование са?

За да отговори на тези питання група университетски преподаватели от САЩ осъществява проучването „Анатомията на един предприемач“ (The Anatomy of an Entrepreneur), което е публикувано през

юли тази година и е насочено главно към основателите и собствениците на малки и средни фирми (с по-малко от 500 служители според американските стандарти). По данни на американската Агенция за малки и средни предприятия, този тип компании наемат 50.9% от всички служители в частния сектор в САЩ и генерират 50.7% от БВП на икономиката, което ги прави достатъчно

значими за нейното бъдещо развитие.

Въпреки това, според авторите на изследването, днес се знае много малко за мотивацията, житейския път, убежденията и социалната среда, в която са израстнали повечето предприемачи, което е пречка пред по-доброто разбиране на онези особености в мисленето на тази група хора, които са ги накарали да създадат облика на своите компании и до голяма степен – на цялата икономика. А от там - да се открият и подпомогнат бъдещите предприемачи, предоставяйки им възможност да стартират успешно. Мисия, която би могла да се окаже от първостепенно значение за излизането на много страни от рецесията.



В рамките на проучването са проведени разговори с 549 основатели на компании в различни икономически сфери, включително информационните технологии, здравеопазването, услугите и дори космическата индустрия, на които са зададени детайлни въпроси във връзка с тяхната мотивация, професионален опит и познания, когато са започнали своите начинания. Въпреки че проектът не може да даде точна преценка за нагласите на всички предприемачи в САЩ, той е показателен за някои от ключовите тенденции и насоки в мисленето на тази група от хора.

Ролята на образованието

Повечето от участниците в проучването са на средна възраст и са с висше образование, но са се справяли по-добре в гимназията, отколкото в университета. Средната възраст на предприемачите в момента, в който са стартирали своите компании, е била 40 години. 95.1% от тях към същия момент са имали бакалавърска степен то университет. Повечето от участниците в проучването произхождат от средната класа или бедните слоеве от населението и като цяло са по-образовани и предприемчиви от своите родители. Бащите на 50.1% от основателите на компании също са завършили бакалавърска или по-висока степен на образование. При майките този процент е 33.9. Общо 71.5% от запитаните са посочили, че произлизат от средната класа, а 21.8% - от по-бедните прослойки от населението. Под 1% са предприемачите, които са заявили, че произхождат от изключително богати фамилии, както и тези – от изключително



бедни семейства. Повече от половината участници (51.9%) са били първите членове на своите семейства, които са стартирали бизнес.

Друга интересна тенденция е, че по-голямата част от предприемачите (69.9%) са посочили, че вече са били женени, когато са стартирали своите първи компании, а 5.2% са били разведени. 59.7% към същия момент са имали поне едно дете.

Колко рано се проявява интересът към започване на бизнес

52% от участниците в изследването са имали някакъв интерес към предприемачеството още по време на следването си, а други 34.7% дори не са си и помисляли за това. 13.3% са тези, чиито интерес към създаване на собствен бизнес по това време е бил все още много неопределен. По това време представителите на по-бедните прослойки са имали по-ясно изразено желание в тази насока от тези, произхождащи от богати семейства. Показателно е, че близо половината (47.1%) от онези, които по време на следването си са се интересували силно от възможностите за собствен бизнес, са стартирали първите си компании още тогава. Като цяло повечето участници в проучването са хора, основали множество фирми, а средният брой на създадените от тях компании е 2.3.

Какво е накарало тези хора да стартират?

Най-голям брой (74.8%) от запитаните са посочили като основен мотив за основаването на първата си компания желанието да станат богати. Сред предприемачите, произхождащи от по-бедната класа този фактор е посочен като значим от 82.1 процента. За 68.1% от голямо значение е бил стремежът да капитализират конкретна бизнес идея. Важно място сред мотивите за стартиране на бизнес заема и желанието на предприемачите да притежават собствена компания, което е посочено от 64.2% от участниците в изследването. Не са малко и тези, които определят като важна и привлекателността на т.нар. „стартър култура“ - 66.2%. Този фактор, който в САЩ и Западна Европа съществува от десетилетия, у нас тепърва се заражда, благодарение на усилията на организации, като StartUp Foundation (<http://startup-bg.org/>), Българска Мрежа на Бизнес Ангелите (<http://bban.eu/>) и OpenCoffee Bulgaria. 60.3% от запитаните са посочили, че важен мотив за тях е било и нежеланието да работят за друг. Като най-маловажни фактори за старт на бизнес в проучването са цитирани неспособността от страна на запитаните да си намерят работа, добрият пример на друг член от семейството и разработката на нова технология, която те са искали да комерсиализират.

Какъв опит трябва да има един предприемач?

Над $\frac{3}{4}$ от запитаните (75.4%) са работили като служителите в продължение на поне шест години, преди да започнат собствен бизнес. Близо половината (47.9%) дори са били на работа повече от десет години, а при 10.3% този показател е над двадесет години. Любопитно е, че повечето предприемачи, които са искали да започнат бизнес по време на следването си и тези, които са основали компаниите си най-рано не се припокриват.



Как трима български програмисти намериха инвеститор за проекта си

Фирмата за разработка на игри Ивент Геймс спечели финансиране чрез Българска Мрежа на Бизнес Ангелите (<http://bban.eu/>)

Александър Александров

Как да открием пари, за да превърнем своята идея за бизнес в реалност? Много лесно – отговарят на този традиционно труден въпрос от Българската Мрежа на Бизнес Ангелите – просто изпратете вашия проект до представителите на Мрежата и след това го презентирайте пред тях! А на по-скептично настроените, които смятат, че „тези неща не стават толкова лесно“, от организацията биха посочили най-новия пример за малка българска фирма със свежа идея, която е открила своя инвеститор и ментор с тяхна помощ - Ивент Геймс. Преди около седмица Васил Величков, управляващ съдружник в системния интегратор Грама Системс Нес ИС (Gamma Systems Net IS) и екипът на Ивент Геймс за създаване на конзолни игри, сключиха договор за осъществяване на дялова инвестиция в компанията. Васил Величков – един от членовете на Клуба на Бизнес Ангелите в българската мрежа (BBAN)

ще прегостави 25 хил.лева



срещу придобиването на 23% от компанията, за да могат младите предприемачи от Ивент да довършат проекта си по създаването на играта Strength of the Sword за гейм конзолата PlayStation 3. Така получената реална пазарна оценка на стартиращия бизнес е над 100 хил.лв.

Връзката между бизнес ангела и предприемача е осъществена с помощта на Българска Мрежа на Бизнес Ангелите (BBAN), чиято основна дейност е създаване на връзки между стартиращи бизнесмени и инвеститори, търсещи проекти с потенциал, в които да вложат парите си. Преди по-малко от месец BBAN оповести създаването на нова платформа за предприемачи и регистрация на проектни предложения и сайтът за стартиращи предприятия StartBusiness.bg, за която вече писахме в брой 3 на NewBusiness.bg (<http://newbusiness.bg/userfiles/newbusiness3.pdf>). Един от първите регистрирани проекти е бил именно

този на Ивент Геймс, представен в Мрежата в края на юли тази година.

Екипът се е заел със създаването на игра

за платформата PlayStation 3. Проектът се реализира от близо една година, като и тримата специалисти, основали компанията, имат значителен опит в този сегмент. Компанията става оторизиран разработчик на Sony, а играта е завършена на около 85%. Предвижданията са, тя да бъде представена на пазара в рамките на следващите 8 месеца. В света има общо 73 подобни игри, като се очаква играта на Ивент Геймс да пожъне значителни успехи, предвид иновативния си стил, дизайн и геймплей.

“Вложихме лични спестявания и финансирахме начинанието допълнително с банков заем. При това дори напуснахме основната си работа, за



га се посветим изцяло на разработването

на играта” – споделя Георги Ракидов, съосновател на Ивент Геймс. “За целия екип реализирането на тази игра е наша обща мечта! Не вярвахме, че ще намерим финансиране, докато седмица след регистрацията на проекта в Мрежата, не ни се обадиха и не ни поканиха на среща с бизнес ангел. След няколко срещи с инвеститора сделката стана факт.” “Още на следващия ден, след като станах член на клуба на ангелите в BBAN, открих проекта и той ми се стори много интересен” – посочва от своя страна Васил Василев - “Избрах да инвестирам най-вече, защото ми харесаха като хора, като екип. Освен това, идеята е разработена с много икономичен бюджет, а в същото време потенциалът на пазара е значителен. Прецених ги по интуиция.” Сделката е типичен пример за инвестиция от бизнес ангел – налице е

реалистично предложение с подходящ екип,

който има амбицията и уменията да реализира проекта. Освен това начинанието е рисково, но със значителен потенциал. Сделката става факт само за месец след внедряването на новата платформа на Българска Мрежа на Бизнес Ангелите, където вече са регистрирани над 100 проекта. 20% са върнати от екипа на Мрежата с предложение за корекции, като 20% са проекти, които са напълно отказани, в резултат на т.нар. филтриране (screening) на проектите. Половината от одобрените проекти са вече представени пред регистрираните в Мрежата инвеститори (бизнес ангели), а с останалите предприемачи предстои да края на месеца да бъдат подписани договори за представянето им. Сред наличните проекти има такива от областта на електрониката, енергетиката, информационните и комуникационни технологии, селско стопанство, услуги и др., като всеки от тях съдържа информация за размер на търсеното финансиране, бизнес модел, фаза на развитие и др. Много от предложенията са иновативни.

Повече за Българска Мрежа на Бизнес Ангелите

<http://bban.eu/>

Основната роля на Българска Мрежа на Бизнес Ангелите (BBAN) е да осъществява връзката между предприемачи с реалистични бизнес предложения и потенциални инвеститори и да подпомага процеса по финансиране с рисков капитал на проекти и компании в ранен стадий на развитие. Компанията съществува от 2007 г., като от 2008 е член на Европейската Мрежа на Бизнес Ангелите. През 2009 г. BBAN внедри специална платформа на предприемача за представяне на проекти и създаде сайта startbusiness.bg за предприемачите, търсещи финансиране. Членовете на Клуба на Ангелите в BBAN са инвеститори с доказана репутация, опит и възможности като успешни предприемачи и управители. Представянето на проект в Мрежата е безплатно, като се дължат до 5% от размера на осигуреното финансиране само при успешно намиране на инвеститор. Мрежата работи единствено с регистрирани членове в създадения от нея Клуб на Ангелите в BBAN.

Да разузнаеш конкуренцията легално и напълно безплатно

Как да работим със системата на Търговския регистър

Росен Цветков

Със сигурност сред най-важните преимущества на всеки млад предприемач при започването на бизнес е да знае в какво точно се впуска. Сиреч, кои са конкурентите му, каква фирма са регистрирали и с какъв предмет на дейност е тя, какъв е капиталът на конкурентното дружество, които са собствениците и съдружниците в него (ако има такива), кога са започнали работа и т.н. Добрата новина е, че вече е възможно да получите цялата тази информация накуп, при това напълно безплатно.

Отговорът се нарича справка в електронния вариант на Търговския регистър, в който фигурират почти всички фирми, развиващи търговска дейност на територията на страната. Казваме почти всички, тъй като в края на тази година изтича крайният срок за пререгистрация на действащите дружества. Точно поради тази причина може и

да не откриете гадена компания,

която ви трябва, ако тя не приключила с процедурата по пререгистрация.

Разбира се регистърът има и много други предимства, които вече сме описвали в Newbusiness.bg, но в конкретния случай ще се концентрираме върху т. нар. “легално фирмено разузнаване”.

Първата стъпка е да отворите Интернет страницата на регистъра, която е <http://www.brra.bg>. Централно в нея е разположено менюто “Направете вашата справка”, в която имате две под възможности - да търсите по физическо или юридическо лице. Ако ще издирвате конкретен човек възможностите са да направите справката си по ЕГН или имената му. В случай, че ще се прави справка за дадена фирма, възможностите са или по нейния данъчен номер, или

по пълното ѝ наименование или част от него.

Задължителното условие за да осъществите търсенето, което впрочем важи и за цялата страница на Търговския регистър е да въведете петсимволен код, включващ букви на латиница и арабски цифри, които гарантират сигурността на системата. Още тук сме длъжни да предупредим, че понякога изписването му е много досадно, тъй като трябва да се прави при абсолютно всяко търсене, но просто без тази операция няма как да се мине.

Ще демонстрираме търсенето с един произволно подбран пример. Ако напишете “андромеда” ще ви излезе списък с около 30 фирми, които са с различен предмет на дейност, регистрирани в най-различни региони на страната - Хасково, Гоце Делчев, София и т.н. Избирате тази, която ви интересува и ако кликнете върху нея

ще получите госта погробна информация.

Първото падащо меню включва общия статус - Единен идентификационен номер или Булстат, името на дружеството на кирилица и латиница, правната му форма (АД, ЕООД, ЕТ и т.н), седалището и адреса на управление както и предмета на дейност. Другите важни графи включват данни за управителите и собствениците на дружеството, както и какъв е размерът на уставния и на внесенния капитал на компанията. За всичко това си има история и документи - сканирано копие на заявление образец, документи за внесена държавна такса и капитал в банката, Нотариално заверено съгласие и образец от саморъчния подпис на управителя, протокол от учредително събрание, Дружествен договор или Учредителен акт и т.н. При това е указано и колко е броят на страниците, които всеки документ съдържа и неговият размер в килобайти. Мнозина може и да се учудят защо е необходимо да присъства и последният показател, затова ще поясним, че

единственият начин га Bugime

интересуващата ви сканирана информация е като запишете въпросния PDF файл във вашия компютър - няма как да я отворите он-лайн.

Второто падащо меню, от което можете да се възползвате, съдържа обявените актове на фирмата. Тук най-често можете да намерите годишния ѝ финансов отчет. Факт без съмнение, който може да даде ценна информация на всеки предприемач за потенциалните възможности на конкурентите му. Както и да информира например потенциални инвеститори за перспективите пред вашата компания. Последните две менюта включват актуалния учредителен акт и досие, които, както вече обяснихме на практика, могат да се намерят и от графата с общия статус на дружеството.

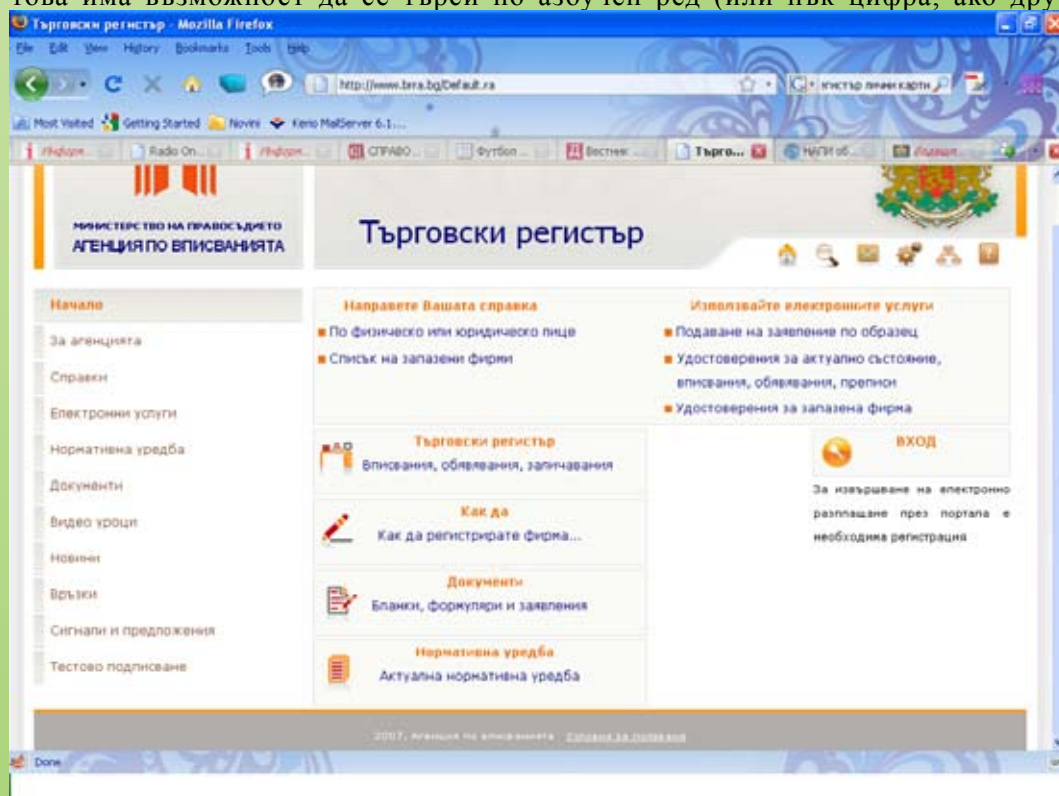
И ако това все още

не е задоволило любопитството ви,

Търговският регистър предлага и други добри възможности за детайлно "изследване" на конкуренцията. Изключително полезна за всеки стартиращ предприемач функция там е, че може да се види пълен списък на запазените фирми. При това има възможност да се търси по азбучен ред (или пък цифра, ако дружеството започва с такава, както и по хронологичен ред на запазване).

Например ако въведете търсене за периода от 27 юли 2009 до 27 август 2009 (както направихме ние) ще видите, че към същия момент запазени са били 1371 фирми. От вас вече зависи как ще намерите това, което ви трябва. И все пак ще си позволим да дадем един съвет - колкото повече критерии за търсене имате, толкова по-лесно ще бъде.

Отделно от описаните вече варианти за търсене можете да направите и други детайлни обследвания. Ако от лявото меню,



разположено на <http://www.brta.bg> изберете „справки“ ще се отвори падащ прозорец с още редица възможности. Освен описаните вече

Справка по физическо или юридическо лице

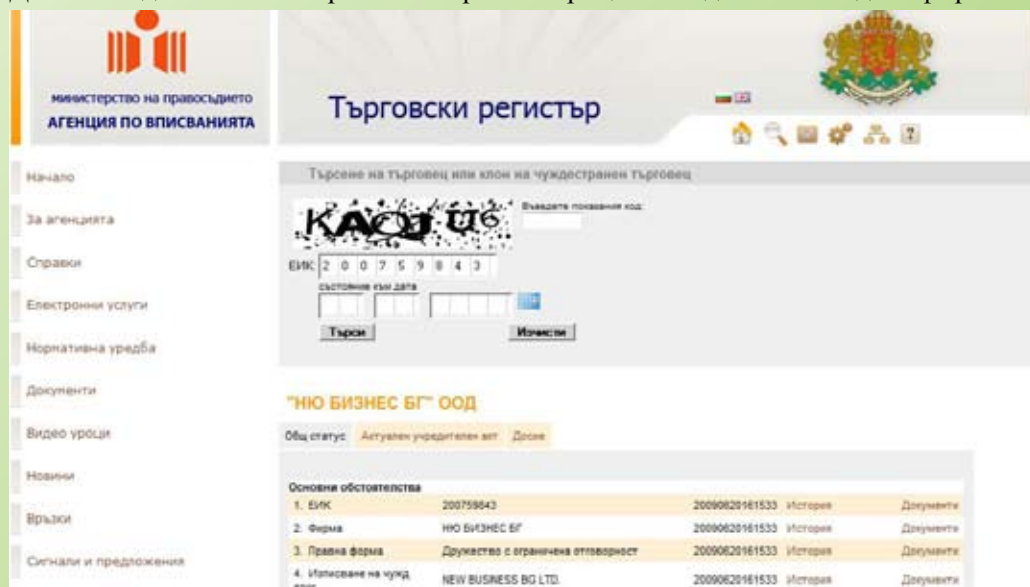
и Списък на запазени фирми, можете например да видите всички вписвания, заличавания и обявявания на търговски дружества по месеци от тази или изминали години или пък за всяка седмица от тази година. Чрез “актуално състояние” можете да търсите търговец или клон на чуждестранен търговец. Другите опции са “Справка за вписано обстоятелство или обявен акт”, “Права върху фирма”, “Документи без партида”, “Назначения без партида”, “Документи без назначение”, “Пререгистрирани търговци”, “По входящ номер на заявление” и “Справка преобразувания за период”. Това обаче са твърде специфични опции за търсене, които всеки, стига да има желание и разбира се излишно време, може сам да разгледа и да експериментира с тях.

Ще си позволим да разкажем и малко от

предисторията на Търговския регистър,

за да се разбере, колко трудно бе преди това човек да се добре до подобна информация, особено пък ако си стои пред компютъра вкъщи или в офиса.

До въвеждането на Търговския регистър цялото досие на една фирма бе достъпно за всеки желаещ,



но трябваше да се ходи в съответния районен съд и да се рови в бумагите. Новият търговски регистър прави това досие достъпно и в Интернет, при това безплатно.

Наистина и преди това имаше електронни системи, в които е налична цялата база данни от фирми, включително и личната информация, за която вече говорихме. Става дума за софтуерни продукти, като “Дакси”, “Сиела”, “Апис” и т.н. Те обаче, са платени и затова повечето хора не ги

използват, а мнозина дори не знаят, че съществуват.

С въвеждането на регистъра обаче възникна проблем. Много хора решиха да проверят какво има в досието им и бяха неприятно изненадани, че там попада и копие от личната им карта с твърде много лични данни. Логично последваха поредица от брожения, тиражирани по медиите, свързани с

Възможните злоупотреби с цялата тази информация,

която е предоставена за свободно ползване. Оказва се, причината за гафа е престараването на служителите на съда, които са изисквали копие от личната карта и са го оставяли в досието на фирмата.

В крайна сметка проблемът бе решен. Е, наложи се да бъдат обработвани допълнително сканираните документи, за да не се виждат личните карти, но както се казва, „на който му е слаб акълът, да му е здрав гърбът“. Търговският регистър досега струва на държавата 4.5 млн. лева. Първоначалната инвестиция е от 1.5 млн. лв., а след това са отпуснати допълнително още 3 млн. лева. Но пък облекченията, които създава за гражданите са безспорни.

Предприемачеството също се учи

Люба Спасова

Никой не се ражда бизнесмен. Хората с вроден нюх към парите се броят на пръсти, но дори и те полагат усилия за усъвършенстване на таланта си. Специализираното бизнес обучение е необходимост за професионалистите и би било особено полезно за стартиращите предприемачи. Без да отричаме ефекта от самообучението, е добре да посочим, че обикновено то е свързано със загуба на прекалено много време за търсене на подходящата икономическа литература по книжарниците, а специализираното бизнес обучение може да бъде мощно средство за концентрирано усвояване на важни познания в сферата на фирменото управление.

Курсовете по мениджмънт,

например, (които напоследък се представят като “курсове за предприемачи”) вече се срещат под път и над път в почти всеки обучителен център. При това са напълно достъпни, защото някои от тях струват не повече от

250-300 лв. за около 30 учебни часа (всеки по 45 минути). Обикновено продължават няколко месеца и предлагат на младите бизнесмени знания и умения в областта на микро- и макроикономиката, правото, комуникационната политика, предприемачеството и изработването на бизнес планове. С две думи - основните знания, необходими за стартиране на собствен бизнес.

В този ред на мисли доста полезни могат да се окажат курсовете на Българската стопанска камара (БСК), провеждани от специално създадения за целта Център за професионално обучение към нея (<http://training.bia-bg.com/index.php?ul=5>). В него се предлагат курсове за начална и допълнителна квалификация по 35 професии в над 60 специалности, за което се издава национално признат документ за завършеното обучение след успешно положен държавен изпит. Но се организират и отделни

обучения за стартиращи предприемачи,

стига те да имат завършено висше икономическо образование. Изборът от лекции е доста богат и ориентира младите бизнесмени как се създава малка фирма, как се води счетоводство, какво е маркетинг и как се управляват продажбите, важни ли са рекламата, бизнес комуникациите

и връзките с обществеността. От стопанската камара отбелязват, че най-голям интерес има към курсовете за предприемачество и франчайзинг, както и за изготвяне на успешна бизнес стратегия. Записванията текат през цялата година (с изключение на летните месеци), а самото обучение започва, когато се събере група от 8-10 човека. Цената зависи от броя на курсистите и от обема от учебните модули, които бъдат предпочетени. Преподавателите се съобразяват с



Добрите стари курсове по мениджмънт не са за пренебрегване, когато ни предстои старт на собствен бизнес.

Българската стопанска камара набира участници за основен квалификационен REFA-курс на тема: "Организация и управление на фирмата и оптимизация на производствените процеси".



Лектори ще са високкоквалифицирани и сертифицирани преподаватели от Германската асоциация за организация на труда и предприятията и фирмено развитие - REFA (<http://refa.bia-bg.com/>). Обучението се организира от дъщерното дружество на БСК - БИК "Капиталов пазар" ООД, и ще се проведе в София. Разделено е на два модула, всеки от които се състои от 80 учебни часа (8 учебни часа на ден по 45 минути). Първият модул е планиран за периода 12 - 23 октомври и ще запознае курсистите с организацията на работните системи и процеси. Вторият е посветен на управлението на производствените данни и ще се проведе от 9 до 20 ноември. Участниците ще получат пълен комплект оригинални учебни материали на REFA, преведени на български, а тези от тях, които успешно издържат финалните изпити ще бъдат възнаградени с международно признат REFA -сертификат. Участието в курса струва 1500 лв. с ДДС, но храната и нощувката са за сметка на записалите се. Заявките за участие се подават онлайн на адрес: <http://refa.bia-bg.com/index.php?r=11>. От стопанската камара предупреждават, че поради ограничения брой на местата, записванията ще стават по реда на постъпване на заявките. За допълнителна информация : София 1000, ул. Алабин 16-20, тел. 02/980 10 86, факс 981 45 67

индивидуалните потребности на всеки курсист

и при нужда добавят различни уроци. Базовата стойност на лекциите по управление на малка фирма, например, е около 450 лв. за стандартната продължителност от 180-200 учебни часа, а уроците по предприемачество чрез франчайзинг струват 500 лв. за период от месец и половина. Желаящите могат да кандидатстват за повече от един курс, като се обаждат на тел. 932 09 69 и 932 09 36 или опишат предпочитанията си на електронните имейли на координаторите в центъра: Милена Савова - <mailto:milena@bia-bg.com>, Елена Шишманова - <mailto:shishmanova@bia-bg.com> и Стефка Добрева - <mailto:s.dobрева@bia-bg.com>.

Освен това от юни 2009 г. Центърът за професионално обучение при Българската стопанска камара предлага подготовка и сертифициране за European Business Competence* Licence (ЕВС*L) - европейски сертификат за бизнес компетенции, който удостоверява, че притежателят му разполага с основни икономически знания и уменията да ги прилага в практиката. Желаящите да получат документа могат да избират между дистанционно (уеб-базирано), ежедневно, вечерно и съботно-неделно обучение (като ползват горепосочените контакти).

Дистанционните курсове

са с продължителност един месец и за тях се заплащат 90 лв. за уеб-базираното обучение с инструктор и учебните материали, плюс още 30 лв. за един преговорен семинар с продължителност 6 учебни часа. Всекидневните, вечерните и съботно-неделните лекции отнемат пет седмици, с тази разлика, че първите струват 380 лв., а вторите две - по 300 лева. Отделно се заплаща изпитна такса от 107 лв. за първото ниво, която при повторно явяване пада до 54 лева. Обучението и изпитите могат да се провеждат в София, Петрич, Враца, Варна, Плевен и Стара Загора, а след успешното им преминаване курсистите получават свидетелство от Международния център на ЕВС*L и Надзорния съвет "Икономическа

компетентност за Европа".

За подобен вид обучение може да се разчита и на Българската търговско-промишлена палата, която също разполага със собствен

Център за професионално образование

(<http://www.education-bulgaria.com/>). Това е първият български учебен център, лицензиран от Националната агенция за професионално образование и обучение към Министерски съвет и разполага с клонова мрежа в цялата страна. Основната му цел е да проучва потребностите на работодателите и да предлага обучение в над 40 модерни професии. В областта на икономиката и мениджмънта организира курсове по банково дело, бизнес етика, бюджет на фирмата, данъци, корпоративно управление, митническо обслужване, разузнаване на конкуренцията, социално осигуряване, счетоводство, финансов анализ и други. За съжаление в календара на организацията засега няма предвидени нови курсове, но всички заинтересувани могат да се обърнат към служителите в обучителния център на тел. 8117 509 и 988 13 15. Съдейки по вече проведените уроци в началото на годината, кандидатите ще трябва да си приготвят между 230 лв. и 370 лв. в зависимост от типа на бизнес обучението.



Решаването на практически бизнес казуси е незаменяемо упражнение за младите предприемачи.

Изпълнителната агенция за насърчаване на малки и средни предприятия също организира обучения, но в момента си е дала почивка и не подготвя курсове. Такива предлага и Националното сдружение за малък и среден бизнес.

Разбира се, пазарът на курсове по мениджмънт

е доста широк и услугите му не се ограничават до групата на ентузиастите, решили да започнат собствен бизнес. Всички, които вече са придобили известен опит в управлението на фирмата и са преминали в графата “млад предприемач” също има къде да се усъвършенстват. Подходяща за тях е популярната програмата Top Class на Center for Entrepreneurship and Executive Development - CEED

(<http://www.ceed-bulgaria.org/web/ProgramSites/TopClass/>). Тя подкрепя младите предприемачи в тяхното лично, професионално и бизнес израстване, мотивира ги да развият у себе си мисленето на успешните предприемачи в глобален аспект. Предлага месечни практически обучения, водени от наложили се професионалисти, които поставят конкретни бизнес задачи на курсистите. Организират се и редовни CEED срещи за обмен на контакти, които събират българската общност на предприемачите. Затова в общността не се допускат случайни хора. Кандидатите трябва да са млади предприемачи (на възраст до 35 г.), мениджъри или собственици на фирма, която е на пазара поне от три години, разполага с минимум петима служители и има годишни приходи от поне 500 хил. лева. Важно е също

да имат интересни бизнес идеи и кураж

да излязат на международните пазари. Разбира се, центърът е готов да направи и компромиси, но целта му е да избере най-добрите кандидати, притежаващи потенциала да станат успешни предприемачи. Годишната такса за участие е 1500 лв. без ДДС, но гарантира полезни срещи с утвърдени бизнесмени и възможност за множество контакти.

В тази област истински висш пилотаж са обученията на Българската асоциация за развитие на мениджмънта и предприемачеството (<http://www.bamde.org/>). В края на юли организацията обяви курс за висши мениджъри, чиято амбиция е не само да подобри управлението на личния им бизнес, но и да ги научи как да се справят с новите предизвикателства и как да реагират в условията на криза. По време на обучението се набляга на работата в екип и

решаването на конкретни казуси.

Организатори са Chartered Management Institute (С.М.І.) в Лондон (водещият институт за сертифициране на мениджъри в Европа), Институтът за управленско развитие в Солун към Асоциацията на индустриалците от Северна Гърция, Институтът по мениджмънт и предприемачество за Югоизточна Европа (IMESE) и Българска асоциация за развитие на мениджмънта и предприемачеството (БАРМП). Изискванията към кандидатите са, да са на възраст над 23 години, да имат минимум три години в практиката на съответната мениджърска позиция и да имат базови познания по английски език. Курсовете продължават около осем месеца, но включват отделни модули, които продължават по 4-5 дни всеки месец. През останалото време участниците работят по поставените им казуси. Крайният срок за включване в обучението е 30 март 2010 г., а цената е 4700 евро. Едно от предимствата му е, че след успешното приключване на лекциите, курсистите имат право да кандидатстват за членове на Chartered Management Institute (С.М.І.).

BUSINESS MASTER CLASSES

Всяка година в средата на ноември Българският форум на бизнес лидерите (<http://www.bbif.bg/index.php>) - една от трите най-големи бизнес асоциации в България с 200 членове, представители на едрия бизнес в страната, организира майсторски бизнес класове. Те са най-мощният проект на организацията, превърнал се в традиция през последните осем години.

Участието в класовете е бесплатно и в тях могат да се запишат студенти от всички университети в страната. Кандидатите трябва да са в трети или по-горен курс, специалността им да е свързана с избраната тема и да владеят английски език. Освен това трябва да подготвят убедително мотивационно писмо защо искат да

се включат в обучението и да приложат биографията си. До участие се допускат около 40 души, подбрани от експертно жури. След края на класовете участниците получават сертификат.

Майсторските бизнес класове са професионална обучителна програма за бъдещи бизнес лидери. Всеки майсторски клас обсъжда най-актуалните проблеми в "реалния бизнес". Лекторите са топмениджърите на най-големите международни и български компании с дейност в страната. Те дават на студентите информация за бизнес средата, съвременните национални и международни тенденции, казуси от всекидневната практика, последни изследвания, най-интересните пазарни новости, цялостен поглед към бизнеса, както и своите собствени истории за това как са развили кариерата си и кои са най-полезните качества на висшия мениджър. Целта на класовете е да се навлезе в по-големи детайли по отношение на всеки бизнес, като по този начин се запълни празнината между теоретичните познания на студентите и реалните очаквания на бизнеса от тях.

Подробна информация за всички класове и сроковете за кандидатстване се публикува на електронната страница на Българския форум на бизнес лидерите. За повече подробности може да се обърнете към Габриела Маринова на тел. 986 52 02 или e-mail <mailto:office@bbif.bg>.

**BULGARIAN
BUSINESS
LEADERS
FORUM**

In association with
The Prince of Wales International
Business Leaders Forum

реклама, ще създаде очаквания за по-голяма ефективност в сферата на дигиталните корпоративни комуникации както за България, така и за целия регион.

Основният фокус на изложението ще бъде дигиталната революция и промените на бизнеса в

новите условия на технологично развитие.

Последното със сигурност ще заинтересува всеки стартиращ предприемач, който си задава въпроса как по най-бърз и рационален начин да оптимизира ползите от търговията в глобалната мрежа.

Не по малко важен за всеки нов бизнес, (особено пък ако е в Интернет) е мобилният маркетинг - той също ще бъде сред горещите теми на WebIT. Защото в момента мобилният маркетинг е един от предпочитаните и рентабилни начини за достигане до все по-голям брой потребители и в кризата.

По данни от международни институти свързани с ефективността на мобилния маркетинг, докато много пазари се стесняват, този на мобилните услуги се разширява, а оттам и делът на

рекламните бюджети, насочени в тази посока.

В същото време, достигането до крайния потребител е много по-лесно и независимо от времето и пространството. “92% от анкетираните в рамките на проучване на Световната Мобайл Маркетинг Асоциация заявяват, че 24 часа в денонощието не се разделят на повече от 1 метър с мобилния си телефон” - твърди Пламен Русев.

Именно тази тема ще бъде дискутирана от едни от най-влиятелните международни професионалисти и лектори, сред които Пол Бърни, Председател на Мобайл Маркетинг Асоциацията за Европа, Александра Дойч, Управляващ Директор Австрия и Вице Президент в Out There Media и Саурав Чопра, Директор Интернет Услуги (ЕМЕА) в Yutemobile, които ще говорят по темата “Близкото бъдеще на мобилния маркетинг”, а Андрес Бьорде, Маркетинг Директор на More Mobile Relations ще представи темата

“Мобилният маркетинг като част от Вашия микс.

Как мобилния маркетинг свързва каналите и подобрява стойността на целия микс.” Други лектори по темата ще са също Андрес Солхайм, Съосновател на ComCom, Ръсел Бъкли, Вице Президент на AdMob Inc. и др. Всички те имат значителен опит в сферата освен с работата си, също и чрез страничните си проекти и блогове, правейки ги изключителен ресурс за всеки запознат или тепърва навлизащ потребител на мобилния маркетинг.

Сред гвоздеите на изложението се очаква да бъдат и лекциите “Задълбочени изследвания на потребителските и маркетинг стратегии в дигиталното пространство” на Крисчън Ернандес Гаярдо - Директор Нови Пазари, в Google,

Събитието се провежда с мегийната подкрепа на: bTV, Дарик radio, Investor, Мемпромега, SeeNews, Икономегия, Билборг - мегия партньори за България. eМаркетинг и стратегически партньор е design.bg България, творчески партньор е Leo Burnett, PR партньор е United Partners. Официален партньор на WebIT е световната мобайл маркетинг асоциация MMA (Mobile Marketing Association).

“В мозъка на е-купувача -

преглед на скорошно изследване на нагласи на е-купувачите и техните реакции на рекламата” на Алекс Маркс, Директор Международен Бизнес Маркетинг, eBay

Изложбената част на WebIT пък предоставя уникална възможност за всяка фирма в областта на дигиталните технологии да си “свери часовника”, защото там ще се съберат най-добрите компании на дигиталния пазар от региона като изложители.

Със сигурност проявата ще е полезна за всеки предприемач, така че ако имате време и възможност разбира се, си струва да се види. Регистрацията за изложбената част е напълно безплатна.

Google Apps в помощ на бизнеса

Как можете да използвате услугите на световния лидер в търсещите машини, за да създадете истинска онлайн среда за работа



Захари Димитров

Стартирайки нова компания предприемачите са изправени пред куп дилеми, които трябва да разрешат за да влязат бързо в ритъма на жестоката конкуренцията. За съвременните компании наличието на уеб сайт със запомнящо се име и задължителна служебна електронна поща са от основно значение. Голяма част от хубавите имена на сайтове отдавна са запазени, но с появата на нови домейни все още не е късно да заявите и вашето място в уеб пространството. С развитието на технологиите и съвременните решения за създаване на сайтове и услуги за управление на електронна поща, може би избора на име на вашия сайт е най-трудната задача, която ви предстои. След това трябва да се вземат още няколко решения - къде да бъде електронната ви поща. Вариантите са на ваш компютър - решението за което публикувахме в миналия брой или да се доверите на услугите на хостинг провайдер. Хостингът ви е необходим за да качите

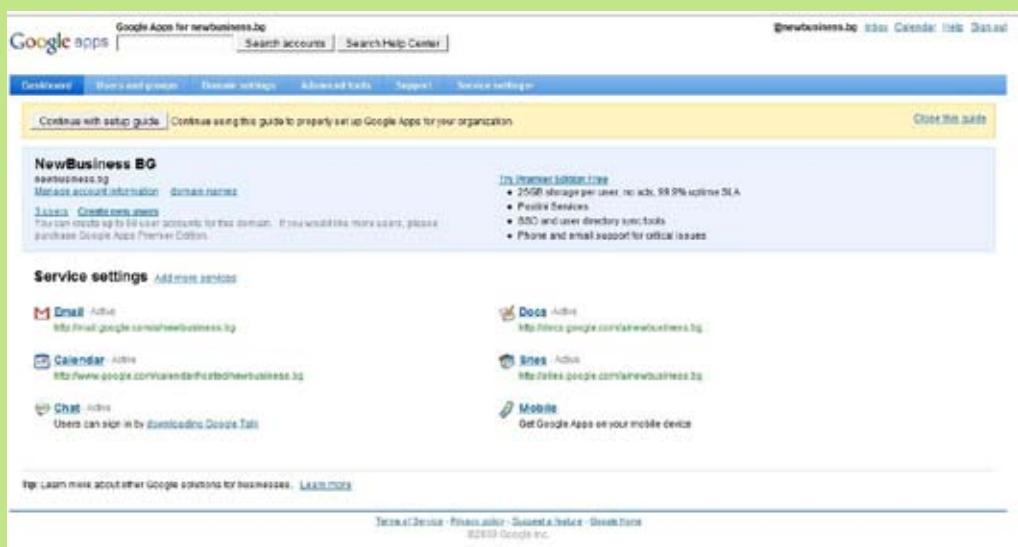
сайта си, а се надяваме, вече да сте го разработили или поне да имате идея каква информация за компанията си ще споделите на него. Всички тези услуги като разработката на сайт и ползването на хостинг са платени, което в повечето случаи е сериозна пречка за младите предприемачи.

Тук на помощ идва

**богатия
арсенал от уеб
приложения на
Google,**

които може да ползвате за вашата компания, като при това стандартната им версия е напълно безплатна за употреба. Ако решите

Настройката на Google Apps за вашия домейн наистина е елементарна



Администраторския панел откъдето управлявате всичко

да се доверите на Google Apps, то наистина името на сайта ви остава основната грижа. Пакета от приложения Google Apps Standard Edition предлага доста богати възможности сред които създаването на електронна поща, собствен сайт, и съвместно ползване на календар и споделяне на документи с които може да изградите собствено онлайн общество за колегите. Сред основните предимства да ползвате това решение освен цената е и лесната работа с него - не е необ-

ходимо да сте компютърен специалист за да конфигурирате и ползвате повечето от услугите. В случай, че съвсем не разбирате обаче, с малко помощ от познати за не повече от час може да подкарате


напълно професионално портфолио от услуги,

които да ползвате ежедневно. Повечето от приложенията са с изключително интуитивен интерфейс и употребата им не е по-трудна от това да изпратите електронно писмо.

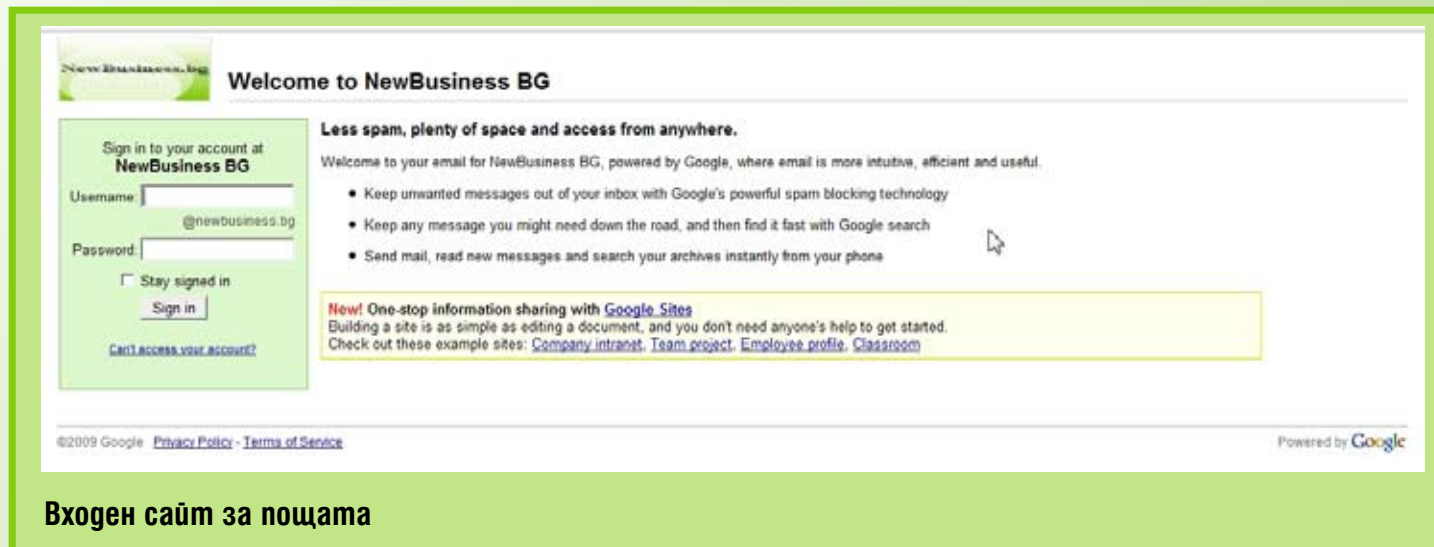
Сред приложенията включени в стандартния пакет на Google Apps са Google Sites, Gmail, Google Docs, Google Calendar, Google Talk и достъп до тях през мобилни устройства. За да се регистрирате единственото което ви е нужно е да купите собствен домейн - за да активирате услугите да работят с него и валидна електронна поща. Google Apps Standard Edition ви позволява да създадете мини общество с до 50 потребителски акаунти, които да раздадете на вашите колеги и партньори и да ползвате заедно за съвместна онлайн обработка на информацията.

Какво могат да помогнат на вашия бизнес различните приложения от пакета?

Gmail е популярната поща на Google с отлична защита от спам съобщения, която може да ползвате за да администратите вашите домейн потребители. Например за да изпращате и получавате писма от адреса zak@newbusiness.bg, трябва просто да влезете в Gmail акаунта който сте създали за съответния потребител. По този начин избягвате ограниченията за квота на хостинг провайдерите - тъй като всяка една кутия от вашия управляван от Google домейн е със стандартен размер от над 7 GB. Простата сметка показва че разполагате с $50 \times 7 = 350$ GB за служебна поща, при това без



Може да настроите приложенията със собствено лого и цветови схеми



Вхоген сайт за пощата

да се притеснявате от това дали писмата ви ще бъдат получени. Все пак сървърите на Google са едни от най-достъпните в Интернет и дори да сте на почивка в чужбина или пък да чакате спешно някое писмо, шанса за неработещ пощенски сървър е минимален. Допълнително ползвате чудесните спам филтри, етикети за организация на писмата и групи за контактите.

Google Sites е група изключително полезна опция,

която ви позволява да създадете елементарен корпоративен сайт без да сте уеб дизайнер или дори да знаете HTML. Може да избирате над 50 различни предварително дефинирани изгледа за вашия сайт, след което да ги настроите до известна степен така, че да получите сравнително оригинален проект нямаш много общо с оригинала. Сайтовете създадени с приложението на Google ви позволяват изключително бърза интеграция с други популярни услуги на гиганта като например рекламните канали AdWords и AdSense. Добавянето на различни услуги като видео съдържание от YouTube и Google Video, Google Docs и календар са изключително удобни за употреба и позволяват създаването на достатъчно социален сайт, който да се ползва пълноценно за бизнес и споделяне на информация. Размера на съдържанието на вашия сайт ако сте потребител на Google Apps е 10 GB за безплатната версия.

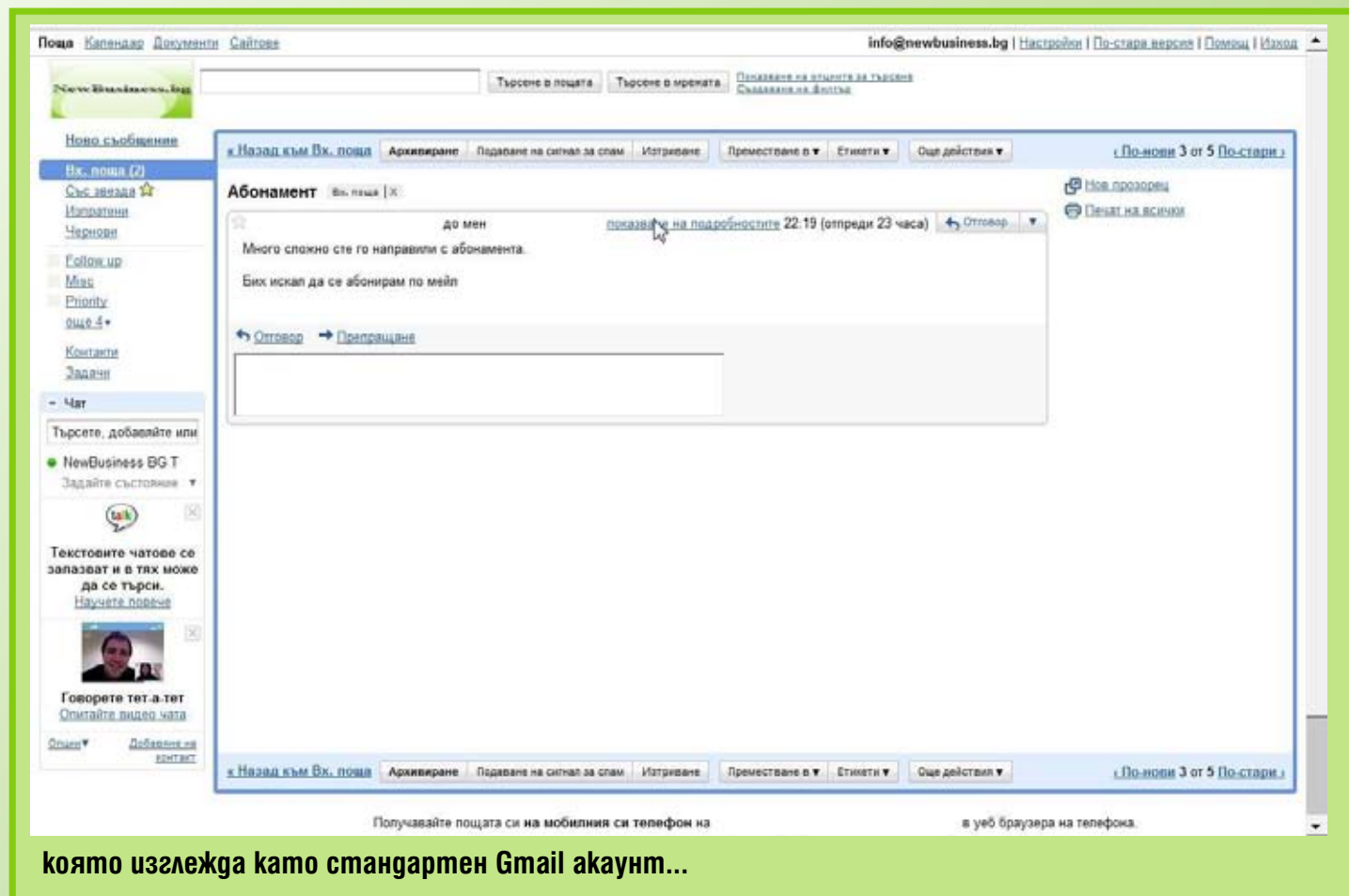
Стартирането на онлайн проект

по подобен начин позволяващо изключително бързо да създадете вашия сайт и да презентирате фирмата си в Интернет е изключително примамлива оферта за всеки начинаещ предприемач с добри идеи. Google Docs е друга изключително полезна опция даваща ви възможност за онлайн сътрудничество с вашите колеги. С помощта на тази онлайн услуга, която ще представим детайлно в следващия брой може да създавате онлайн текстови документи, електронни таблици и презентации, като в следствие разполагате с достъп до тях от произволен компютър. Google Docs документите могат да се споделят с произволен Gmail акаунт директно онлайн, без да ги прикачвате към писмо или при необходимост да си ги изтеглите локално във форматите на Microsoft Office, OpenOffice.org или PDF за отпечатване.

Google Calendar

е отличен онлайн инструмент позволяващ ви да организирате вашия работен график и да го споделяте с приятели. Приложението за управление на времето има елегантен интерфейс подобен на десктоп приложения като Microsoft Outlook или iCal от Mac OS X с тази разлика, че е достъпно от всеки компютър с Интернет достъп. Създадените задачи в него могат да се изпращат като изскачащи съобщения в интегрирания чат на Google Talk - да получавате писма с известия за предстоящи събития, или например да го интегрирате към вашия сайт или електронна поща, така че всеки да следи какво трябва да се свърши. Опциите за споделяне на календари ви позволяват да създавате множество различни календари,

които да обменяте помежду си - като например работен график, лични задачи, общи срещи, работа по съвместни проекти и други. Споделянето позволява да дадете пълен контрол за другите потребители до задачите от вашия календар, или достъп само за преглед. Не е задължително да споделяте всеки един създаден календар, така че мениджърите разполагат с опция



която изглежда като стандартен Gmail акаунт...

га планират и контролират самостоятелно своите задачи.

Ако решите да спрете да ползвате приложението може да екпортирате онлайн календара си и да го направите достъпен офлайн в безплатно приложение от рода на Mozilla Sunbird. Интеграцията на Google Calendar и Gmail дава възможност например събитие от календара да бъде пренасочено към пощата, която от своя страна да ви изпрати смс съобщение, така че да не пропуснете събитието дори да нямате достъп до Интернет. Тази функционалност работи и с мобилните оператори в нашата страна при това е напълно безплатна за употреба.

Google Talk е поредната интегрирана услуга в пакета Google Apps Standard Edition даваща възможност за комуникация в реално време с останалите потребители на домейна. С програмата може да провеждате текстови разговори или дори видео обаждания с вашите колеги без да сте зависими от други мрежи за разговори. Използвайки каналите на Google Talk за комуникация си осигурявате две основни предимства. Корпоративните ви разговори, обмяна на файлове си остават частни във вашата фирмена мрежа, което значи, че колегите ви няма да си общуват с приятели извън работа. Второто предимство е

криптирането на предаваните съобщения

посредством XMPP протокола, което ви позволява да сте сигурни, че дори вашите колеги да са не достатъчно внимателни шанса да бъдат прихванати и подслушвани разговорите е минимален. Чат приложението се интегрира с електронна поща и сайтовете създадени с Google Sites, като ви дава свободата в реално време да обсъждате различни проекти и задачи. Допълнително може да изтеглите отделно приложение за Windows или да общувате с телефони от рода на BlackBerry, iPhone and T-Mobile G1.

Ако сигурността на комуникацията не ви притеснява може да отворите вътрешната си група за разговори към останалите потребители на Google Talk, които разполагат с обикновени Google Profile акаунти. Тези които са притеснени от конфигурацията на Google Apps могат да са спокойни, че процеса протича удивително елементарно. След като се регистрирате с електронна поща има два начина

да потвърдите, че притежавате съответния домейн.

Единият изисква да създадете специален CNAME запис от администрацията на вашия домейн, за да пренасочите услугите към Google Apps. В случай, че ползвате собствен сървър или имате активирана хостинг услуга, съществува и опция да качите HTML файл с генериран от Google код, така че да активирате вашия акаунт.

Настройката на електронната поща е подобна, като може да протече на два етапа в зависимост от това



Google Calendar може да се ползва и като офлайн приложение

дали искате да преминете изцяло към услугите на Gmail или временно да ползвате съвместно него и старите ви пощенски сървъри ако имате изградени такива. За целта трябва да смените MX записите на пощенските сървъри или да пренасочите пощата си от административния панел на Google Apps. Подробните ръководства на Google включват различни варианти за миграция описани стъпка по стъпка.

Мобилността е от изключително значение

за развитието на всяка една компания в съвременните бизнес условия. Именно затова използването на подобни онлайн приложения до голяма степен улеснява комуникацията и сътрудничеството между отделните екипи. Приложенията от пакета Google Apps могат да

се ползват от произволна операционна система и уеб браузър. За улеснение на мобилните потребители съществуват и техни версии пригодени за употреба на различни устройства като BlackBerry, iPhone, моделите използващи платформата Android и други смартфони. Потребителите на PDA устройства могат да се възползват от приложението Google Sync, което позволява синхронизиране на Google Calendar и контактите с произволен модел поддържащ Microsoft Exchange ActiveSync като например Windows Mobile асистентите или iPhone.

Използването на всички приложения от пакета Google Apps Standard Edition (<http://www.google.com/a/cpanel/domain/new>) е напълно безплатно. С тяхна помощ изключително бързо може да създадете собствен сайт, да управлявате електронна поща и да се възползвате от отличния онлайн офис пакет Google Docs. Бързото споделяне на информация и възможностите, които тези инструменти предлагат ги правят изключително удачен инструмент за всеки стартиращ бизнес. Онлайн достъпа до тях означава, че просто трябва да имате Интернет връзка и може да се възползвате от пълния им потенциал дори през вашия мобилен телефон.



така изглежда чат клиента Google Talk през BlackBerry

Защита на фирмените онлайн комуникации

OpenFire е решение с открит изходен код, което може да повиши сигурността на комуникациите в компанията ви

Захари Димитров

В днешно време е трудно да си представим работата в Интернет без услуги като електронната поща и различни комуникационни програми като Skype, ICQ, Windows Live Messenger и други. Как бихте се почувствали обаче, ако знаете, че съществува възможност всички тези удобни програми и средства за обмяна на идеи да се подслушват от правителството, от конкурентна на вашата организация или просто от хора с достатъчно добри познания, които след това да се възползват от получената информация?

Съществуват редица технологични концепции, позволяващи ви да сте сигурни, че това, което четете и изпращате на вашите колеги и приятели, достига само и единствено до тях. За електронната поща отдавна са създадени редица популярни методи и решения за използването на цифрови сертификати, удостоверяващи подателя на съобщенията, затова те няма да бъдат разглеждани в детайли. При чат програмите обаче все още не е толкова голямо разнообразието от средства за защита. Различните варианти включват:

1. Използване на метод за удостоверяване на подателя и адресата на съобщението.
2. Използване на сигурен комуникационен канал осигуряващ криптиране на обекта на комуникацията, така че дори той да достигне до трети страни, да не може да бъде разшифрован.

Тези два поставени проблема могат да бъдат решени чрез използване на средствата на стандартизирана клиент сървър технология, като платформата Jabber (джабер). Това е протокол за предаване на текстови съобщения и съобщения за състояние, оформен като свободен стандарт, базиран на XML.



Jabber е отворена, сигурна алтернатива

без реклами на разпространените услуги за бързи съобщения като ICQ и Skype.

Решението, което препоръчваме - Openfire за фирмена комуникация, представлява сървърен компонент на технологията за онлайн сътрудничество в реално време. Продуктът представлява свободен софтуер с открит изходен код използващ лицензията GPL. Openfire работи с широко разпространения и сертифициран XMPP протокол за обмяна на съобщения и файлове. Приложението е изключително лесно за инсталация и настройка, като в същото време осигурява отлично ниво на

сигурност и производителност.

Сред възможностите на сървъра освен обмяна на съобщения между различни регистрирани потребители са групов чат в общи стаи за разговори и споделяне на файлове. Това дава възможност за

бърза обмяна на идеи и сътрудничество с колегите.

Openfire може да работи в клъстер, така че различни негови инсталации да са свързани помежду си и услугите да са високо достъпни в разпределена мрежова среда. Връзката между клиентите поддържа няколко нива на защита на преминаващите данни.



- 1) шифрирана връзка към сървъра (c2s, client to server) през SSL (Secure Socket Layer) на друг порт, 5223
- 2) шифрирана връзка към сървъра (c2s) през TLS (Transport Layer Security) на стандартния порт за нешифрирана връзка, 5222
- 3) шифрирана връзка между сървърите (s2s, server to server) през SSL
- 3а) други варианти на подобна схема на s2s шифриране.
- 4) шифрирана връзка на цялата комуникация между двата клиента (e2e encryption, end to end encryption) чрез подписване и шифриране на данните с електронни ключове.

Благодарение на модулната си архитектура Openfire позволява включването на допълнителни модули към основното приложение, като например гласова комуникация.



Инсталация

Инсталацията на Openfire протича изключително лесно. За да поддържате високо ниво на сигурност на комуникациите в компанията е добра идея сървърът да се инсталира на собствен компютър, свързан с Интернет. Openfire работи както на Microsoft Windows, така и на GNU/Linux и Unix операционни системи. В случай, че нямате подръка постоянно свързан с Интернет компютър, където да се инсталира Openfire, може да се използва хостинг решение.

Инсталация при Unix подобни системи

Преди да се инсталира Openfire трябва да сте сигурни че имате настроена JDK или JRE 1.5.0 (Java 5) виртуална машина на вашата система. Самия процес по инсталация протича изключително удобно. Просто трябва да свалите архивния пакет на Openfire и да копирате в произволна директория. При Unix е препоръчително да се използват /opt или /usr/local/bin, където по принцип се разполага допълнителен софтуер. Последователно командите за инсталиране са както следва:

Ако се ползва .tar.gz архива той трябва да се разархивира:

```
tar -xzf openfire_3_6_4.tar.gz
```

и премести в желаната директория

```
mv openfire /opt
```

След това трябва да влезете в директорията с изпълнимия скрипт на Openfire и да го стартирате

```
cd /opt/openfire/bin; ./openfire start
```

Ако скрипта не даде грешки, това означава, че е стартирана инстанция на приложението и вече можем да ползваме уеб интерфейса за настройка.

Инсталация при Microsoft Windows

Преди да се инсталира Openfire трябва да сте сигурни, че имате настроена JDK или JRE 1.5.0 (Java 5) виртуална машина на вашата система. Самия процес по инсталация протича изключително удобно. Просто трябва да свалите и стартирате Windows версията на Openfire. По подразбиране сървъра ще се разположи в C:\Program Files\Openfire

Конфигурация на Openfire

За да се конфигурира правилно Openfire след неговото стартиране трябва да се посети адресът на сървъра на

който той е стартиран. Обикновено трябва да пуснете в произволен браузър <http://127.0.0.1:9090>.

В случай, че IP адресът е различен е нужно да се промени.

Първата стъпка е избор на език за инсталация. За момента българският не е сред наличните възможности Следващата стъпка е да се избере име на сървъра. Добра идея е да се остави името по подразбиране на машината, на която е стартиран Openfire. XMPP сървъра трябва да ползва база данни за съхраняване на потребителските и други системни настройки. Тук има няколко варианта за избор. Първо трябва да се реши дали да се ползва собствена база от данни или технология като OpenLDAP, LDAP или Microsoft Active Directory за удостоверяване на потребители. Това позволява употребата на Openfire и в сложни корпоративни мрежи. За нашите нужди може да се избере опцията за съхраняване на информацията в самия сървър. Приложението може да ползва различни бази данни за съхраняване на настройките на потребителите сред които

- * MySQL
- * Oracle
- * Microsoft SQL Server
- * PostgreSQL
- * IBM DB2
- * HSQLDB

Съществува възможност и за употреба на собствена файлова структура играеща ролята на база данни, която е изключително подходяща за малки инсталации.

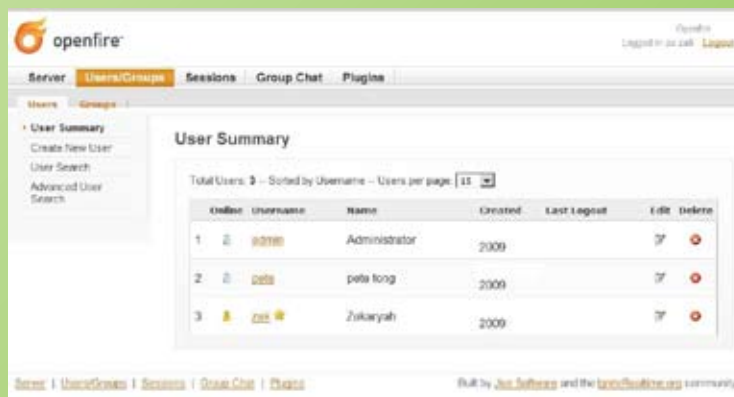


Администрация

Openfire разполага с уеб базирана администраторска конзола, откъдето може да се управляват различни аспекти на работата. Ако приложението се инсталира за малка потребителска група и не се ползва клъстеризация или работа с други XMPP сървъри, е добра идея да се изключи възможността за връзка с другите сървъри.

В Openfire съществуват няколко различни начина за управление на потребителите на сървъра. Единия е те да се създават автоматично с избрано от тях име и парола при логване към сървъра. Втория начин предвижда администратора да създаде потребителите и техните пароли и да се забрани автономното създаване на потребители от външни приложения. Потребителите могат да бъдат част от групи за по-удобно установяване на техните права и привилегии. Възможно е и да се създаде административен потребител, който има права чрез клиентското приложение да администрира и управлява останалите групи и потребители.

В уеб базираната администраторска конзола съществува журнал за одит на сигурността. Там се записват всички промени на конфигурацията на сървъра. Този инструмент заедно с останалите log файлове за преглед на съобщения за грешки и различна допълнителна информация дават възможност на администраторите бързо и лесно да управляват политиките по сигурността на приложението.



Настройване на клиентска част

Като отворен протокол за XMPP съществуват множество различни клиенти в Интернет като Miranda, Psi IM, Gajim и Pidgin. Последната от тези програми Pidgin е мултипротоколен чат клиент съвместим с XMPP

(Jabber), AIM и ICQ (Oscar протокола), Live Messenger, Yahoo!, IRC, Gadu-Gadu, SILC, GroupWise Messenger, Zephyr и Google Talk мрежите. Произхода на думата Pidgin означава възможно най-проста и ефективна форма за комуникация. Потребителите на това приложение могат да се връзват към множество акаунти и различни мрежи едновременно, което значи, че може да обсъждате информация с вашите ICQ приятели, да разговаряте чрез Google Talk, и да седите в IRC канали по едно и също време.

Както и Openfire, Pidgin е свободен софтуер с открит изходен код и разполага с версии за Windows, Linux и други операционни системи.



Ако сте настроили сървъра да е публичен, регистрирането в него, става чрез самия клиент. Първо трябва да се изтегли и инсталира програмата. След като Jabber клиента се инсталира и го пусне, би трябвало да ви се появи прозорец за нов акаунт. От менюто с протоколи се избира XMPP. В случай, че името не е заето ще получите предупреждение за дигитален сертификат издаден от сървъра, който следва да се приеме. След като се логнете към сървъра трябва да добавите други потребители, с които бихте желали да контактувате например всички колеги от офиса или външни партньори. За целта могат да се създадат тестови акаунти на Openfire сървъра, които да се добавят в Pidgin по същия начин.



Прегимства

Създаването и употреба на сигурна онлайн комуникационна среда е сложна задача, зад която тепърва ще се добавят много въпросителни. От друга страна конфигурирането и настройката на свободни софтуерни приложения като Openfire и Pidgin, не само дават свобода на личността, но и защитават комуникационните канали. Една от основните идеи на технологиите е да са достъпни. Какво е достъпното на Skype и ICQ с неизвестните си протоколи. Знаете ли какво става с данните ви, или поне какво би могло да стане? Всеки, който си задава подобни въпроси, трябва да е наясно, че решение отдавна съществува. Наивно е да се мисли, че има универсални решения за всеки един проблем, какъвто е създаването на сигурни комуникационни канали онлайн. Общуването през XMPP/Jabber може да бъде и несигурно.

Доколко XMPP протоколът е надежден

като решение, можем да съдим и от употребата му в световната мрежа. Най-голямата онлайн търсачка Google използва именно XMPP като инфраструктура за тяхната чат програма вградена в Gmail – Google Talk. През септември месец 2008 година Cisco придобиха Jabber фондацията, която разработва услуги на базата на XMPP за корпорациите. Очевидно Cisco залага много на бизнес услугите за онлайн комуникация, интегриращи на едно място почти всички инструменти за работа от офис редактори до видеоконферентни разговори. Освен това компанията, специализирана в онлайн комуникацията, има големи клиенти сред бизнеса, правителствения сектор и доставчиците на услуги.

От гледна точка на сигурността използването на SSL/TLS връзка със сървъра винаги е задължително. Допълнително използването на GPG за криптиране на съобщенията между отделни клиенти увеличава значително защитата на данните.

