

Акценти в брой 15

<http://www.newbusiness.bg>

Данъчни облекчения 2010

По-стегнати юзди за фирмите, но повече привилегии за гражданите..... стр. 5

Осигуровките, без които не можем...

Тежестта за бизнеса олеква, но държавата компенсира с двойни глоби..... стр. 8

Да се сбиеш с бюрокрацията

Правителството пак подхвана вечната борба с администрацията.....стр. 15

Електронните спортове - една нестандартна възможност

През 2010 г. се очаква сериозно раздвижване в този нов вид спорт.....стр. 16

Защо бизнесът да ползва Twitter?

Ако още се чудите как да използвате Интернет пейджинга, за да увеличите продажбите си, значи сте на правилното място..... стр. 24

Специално предложение

**ПРЕВЪРНЕТЕ
ВСЕКИ САЙТ В PDF
ДОКУМЕНТ**



Ново онлайн приложение позволява да превърнете всеки уебсайт в удобен PDF документ. PDFmyURL е лесен за употреба - достатъчно е да въведете адреса на страницата и няколко минути по-късно нейното съдържание е конвертирано в PDF.

Защо би ви потрябвало такова нещо ли? Безплатната услуга е подходяща най-вече при архивиране на онлайн съдържание и подготовката му за печат - PDFmyURL се справя доста прецизно с всички тънкости (включително изображения и шрифтове).

Допълнително има и функции за "напредналите" потребители - чрез тях можете да промените ориентацията на текста, да добавяте header и footer (титлуни редове в началото и в края на всяка страница), да промените размерите на листовите в PDF документа...

Редакционен коментар

*Имаш добра
идея за нов
бизнес?*

Действай!

*Не чакай
парите ти да
изтекат...*



*Ако се чудите защо
успяват предприемачите,
как се взимат правилните
решения и колко ентусиазъм
е необходим за успешния
бизнес, прочетете 12-
те въпроса, които всеки
предприемач трябва да си
загаде...*

на стр. 19

Мисъл на броя:

Ако хората не се присмиват на твоите мечти поне веднъж седмично, значи мислиш твърде на дребно.

Робин Шарма

Стартъп на броя

СИРМА ГРУП ХОЛДИНГ СЪЗДАДЕ ПРОГРАМА ЗА ИНВЕСТИЦИИ В СТАРТИРАЩИ ПРЕДПРИЕМАЧИ

Инициативата Sirma Young Spirit (SYS) на Сирма Груп Холдинг (<http://sirma.bg/>) има за цел да подкрепя начинаещи предприемачи в сферата на информационните технологии през първите години от развитието им. Програмата е част от стратегията на холдинга да инвестира в нови бизнес идеи, да търси, подпомага и развива иновациите

„В рамките на Sirma Young Spirit ще търсим и ще подпомагаме екипи, които са силно мотивирани и решени да доведат до успех проекта си. Това означава, че ако одобрим вашето предложение, ще инвестираме във вас, ще ви помагаме и заедно ще тръгнем по трудния път на предприемача“ – обяснява Цветан Алексиев, изпълни-

телен директор на Сирма Груп Холдинг. “Искаме да предадем на младите предприемачи нашето убеждение, че успехът е възможен и в България”, допълва Явор Джонев, председател на Надзорния съвет на Сирма Груп Холдинг.

Програмата е фокусирана върху инвестиции в най-ранния етап от веригата на рисковото финансиране за даден бизнес (т.нар. - seed инвестиции). Чрез нея начинаещите предприемачи ще имат възможност да разработят прототип и бизнес план с цел привличане на последваща инвестиция или първоначална версия на своя продукт, да структурират успешно компанията си, както и да се опитат да достигнат до пазара.

Продължава на стр. 2

Календар на управителя

До 10 януари:

Закон за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО)

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

Закон за данъка върху добавената стойност (ЗДДС)

● Регистрирано лице по реда на глава 18 от ЗДДС (облагане на доставки на услуги, извършвани по електронен път от лица, неустановени в общността) подава справка-декларация за доставки на услуги, извършвани по електронен път за предходното календарно тримесечие и внася дължимия данък.

До 31 януари

Закон за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО)

- Деклариране и внасяне на данъците при източника по ЗКПО
- Внасяне на данъка върху дейността от опериране на кораби за месец декември 2009 г.

Закон за данъка върху доходите на физическите лица (ЗДДФЛ)

- Деклариране и внасяне от платеща на дохода на окончателните данъци за начислени/изплатени приходи по глава 6 от ЗДДФЛ.
- Внасяне от работодателя на авансовия данък, определен по реда на чл. 42, ал. 6 от ЗДДФЛ върху brutния размер на сумата от частичните плащания по трудови правоотношения, ако през декември 2009 г. са направени само частични плащания.
- Изчисляване на годишна данъчна основа и определяне на годишен размер на данъка за доходите от трудови правоотношения от работодатели, които към 31 декември 2009 г. са работодатели по основно трудово правоотношение.

Закон за местните данъци и такси (ЗМДТ)

- Подаване на декларация по чл. 61н ЗМДТ за облагане с окончателен годишен /патентен/ данък за 2010 г.
- Внасяне на окончателния годишен /патентен/ данък за първо тримесечие на 2010 г. Лицата, които до 31 януари са заплатили пълния размер на окончателния годишен (патентен) данък, определен съгласно декларираните обстоятелства, ползват отстъпка от 5 на сто.

Екип на
NewBusiness.bg

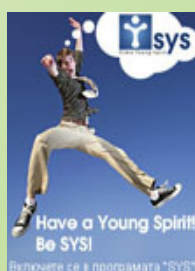
Дара Христова
dara@newbusiness.bg

Люба Спасова
luba@newbusiness.bg

Захари Димитров
zak@newbusiness.bg

Росен Цветков
rosen@newbusiness.bg

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



От стр. 1

Програмата SYS ще подпомага начинания, за които са изпълнени следните условия:

- * предприемачът има иновативна идея в областта на информационните технологии;
- * зад бизнес идеята стои не един човек, а екип от 2 до 5 човека;
- * предприемачите са млади, не работят от скоро в екип, вече са работили по идеята и има какво да покажат;
- * членовете на екипа са готови през следващите 6 до 12 месеца да работят извънредно и само върху идеята си, без странични ангажименти и с пълна отдаденост;

* предимство е ако поне един от предприемачите има интерес да се занимава с бизнес.

Предприемачите, търсещи подкрепа, могат да изпратят кратко описание на идеята си на адрес sys@sirma.com, след което ръководството на Сирма ще проведе предварителни срещи с екипите, представили интересни проекти. Проектите ще бъдат класирани два пъти годишно: в края на март и края на септември. Сирма Груп ще инвестира на първи рунд до 50 000 лв. срещу миноритарен дял в компанията и ще излъчи ментори за всеки от бизнесите, които ще имат за задача да подпомагат тяхното развитие, да съветват, да осъществяват връзката между новия бизнес и технологичните и бизнес центровете в Сирма, да наблюдават развитието и прогреса по проекта, както и да съдействат за привличане на следващ рунд инвестиция, ако е необходимо.

В рамките на програмата холдингът ще осигури използване на необходимата за бъдещо развитие на проектите инфраструктура. Паралелно с технологичното развитие на проекта, менторът и екипите на компанията ще работят с предприемачите върху бизнес плана. Освен това групата ще им помага да се срещат с други потенциални инвеститори и ще им съдейства при преговорите с тях до постигане на успех при евентуален втори рунд на инвестиция. Младите предприемачи ще имат достъп до международната мрежа от партньори и дистрибутори на Сирма, ще могат много по-лесно да се срещнат с потенциални, стратегически за техния бизнес големи международни компании и на практика ще станат част от семейството на групата Сирма.

За повече информация или предложения: sys@sirma.com



НОВИНИ

Глобалната рецесия удря стартиращите компании

Стартиращите фирми в 20-те най-богати страни са намалели с 10% през миналата година, съобщава най-новото издание на годишния доклад Global Entrepreneurship Monitor, който изследва новостартиралите фирми, прегаде BBC. Проучването се базира на данни от 54 страни и повече от 18 000 интервюта.

Най-големият спад е в САЩ - близо 24%, във Великобритания той е 6%. В Обединените арабски емирства се забелязва голям бум на нови фирми - 38%.

Финансовата подкрепа за новите фирми е намаляла от \$400 млрд. до \$350 млрд.

„Ясно е, че забавянето е довело до промяна в средата на предприемачите, като инвеститорите задържат финансирането, а и потребители купуват по-малко“, казва Кристиан Сиерайт, изпълнителен директор на GEM.

Необходимо е предприемачите да се чувстват комфортно и да се покажат отново, тъй като те са истинските двигатели за създаване на нови работни места, твърди той.

Една от препоръките на доклада е, че всяка страна трябва да разработи своя формула за насърчаване на стартиращи фирми.

При сравняване на резултатите от преди рецесията (2006-2007) и минало годишните (2008-2009), в САЩ започналите нов бизнес физическите лица са с 24% по-малко, в Дания-17%, 12% в Испания и Белгия, 9% в Германия и Норвегия, 7% в Италия и 6% в Обединеното кралство. Без промяна остават страни като Франция, Исландия, Япония, Холандия и Словения.

Безработицата в Еврозоната гони рекорди

Средната безработица в Еврозоната отбеляза своеобразен рекорд, достигайки психологическата граница от 10%, сочат последните данни за ноември 2009 г., обявени от Евростат. Спрямо октомври ръстът е с 0.1%, но равнището е най-високото от създаването на Еврозоната преди десет години.

Най-висока безработица в страните от еврозоната е отчетена в Испания - 19.4 на сто, а най-ниската в Холандия - 3.9 на сто. Година по-рано хората без препитание представляваха 8% от трудоспо-

собното население в еврозоната, но ръстът ѝ се дължи основно на глобалната икономическа рецесия.

Безработицата в 27-те страни от ЕС през ноември 2009-а също е нараснала с 0.1% до 9.5 на сто, което също е най-високото равнище от януари 2000 година. През отчетения период без работа в общността са били общо 22.9 милиона души, 15.7 млн. от които в Еврозоната.

Изчисляваме личната си инфлация с електронен калкулатор

От 14 януари всички, които са любопитни да разберат колко е поскъпнал животът им през последния месец или година, могат сами да направят необходимите изчисления. На сайта на Националния статистически институт (НСИ) вече е достъпен електронен калкулатор, който бързо и лесно пресмята личната ни инфлация и я съпоставя с официално обявената за страната. По този начин домакинствата лесно могат да разчетат семейния си бюджет, а бизнесът по-добре да управлява парите си, обясни председателят на НСИ Мариана Коцева.

КЗК одгрус Минно-геоложкия университет, НСА и „Мегалан“

Комисията за защита на конкуренцията (КЗК) наложи имуществени санкции по 5000 лв. на Минно-геоложки университет, НСА и „Мегалан“ ООД за извършено нарушение на чл. 9, ал.1, т.3 от ЗЗК (отм), съобщиха от антимонополното ведомство.

Комисията е установила, че чл. 5 от договор между „Мегалан“ ООД и Минно-геоложки университет „Св. Иван Рилски“ и чл. 4 от договор между „Мегалан“ ООД и Национална спортна академия „Васил Левски“ нарушават текстове от закона за защита на конкуренцията и ги забрани.

Производството на КЗК е установило, че от 2005 г. насам „Мегалан“ ООД и „Мегалан Нетуърк“ ООД сключват седем договора с университетите, които стопанисват и управляват общежитията в Студентски град. Договорите са за изграждане на кабелни мрежи за доставка на Интернет и в тях има клаузи, които предоставят на дружеството ексклузивни права за изграждане на мрежа, администрирането и експлоатацията ѝ, както

и ексклузивни права за доставка на интернет. С подписването на тези паралелни и сходни с прегмет споразумения Мегалан е обхванало почти всички общежития в район Студентски и е успяло да установи господстващо положение на този географски пазар.

Български и македонски митничари ще следят заедно за измами

Българските и македонските митници ще обменят информация за фирми-нарушители и рискови профили. Това стана ясно по време на среща между ръководството на Агенция „Митници“, посланика на Република Македония Александър Василевски и експерти от македонските митници.

Повод за срещата стана решението на българската митническа администрация всички непломбирани товарни превозни средства, влизащи от Македония, да бъдат подложени на щателна проверка. На Агенция „Митници“ са възложени сериозни задачи по предотвратяване на контрабандата на тютюневи изделия, заяви по време на разговорите директорът на Агенция „Митници“ Ваньо Танов и допълни, че българската страна е готова да се включи в разработването на механизъм за съвместен контрол с македонските митници, което ще доведе до облекчения за бизнеса.

До няколко дни българските и македонските митници ще започнат обмен на информация за това кои товари са преминали митнически контрол преди да напускат Македония.

Wizz Air с 33% ръст на пътниците през 2009

Wizz Air, най-голямата нископарифна-нискоразходна авиокомпания в Централна и Източна Европа е превозила 7.8 милиона пътници през 2009, което представлява 33% ръст за годината, събщи превозвача. През 2009 компанията отвори нова база в Прага, с която броят на базите достигна 11 в мрежата в Централна и Източна Европа, достави още 7 чисто нови самолета, с които общият брой на флотилията достигна 27 Ербъс А320, откри 40 нови полета.

От и към България Wizz Air е превозила 590 000 пътника през 2009, 76% повече спрямо 2008. Това го голяма степен се дължи и на новата дестинация от София до

НОВИНИ

Айнгохвен. Общо 22 отсечки (14 от София и 8 от Бургас и Варна) заедно със сезонните полети ще се обслужват с третия нов самолет, който ще се регистрира в България. От май 2010 от София се откриват новите дестинации Париж/Бове, Франкфурт Хан, Болоня/Форли и Магриг.

JAR Computers стана част от световната премиера на новите Intel процесори

Българската технологична верига JAR Computers стана част от световната премиера на първите в света 32nm процесори – Intel® Core i5®, Intel® Core i3® и Intel® Pentium® G6950. От 8 януари 2010 г. клиентите на JAR Computers могат да закупят компютърни конфигурации с новите процесори, едновременно с потребителите по целия свят – от Япония, до САЩ. С това българската верига превръща в традиция включването на България в световните премиери на най-новите продукти на Intel, след като през миналия май компанията представи едновременно с останалите големи вериги процесора Intel® Pentium® Dual Core E6300.

Новите процесори на Intel® съчетават предимствата на Nehalem технологията и редица други иновации с изключително достъпна цена, която ги прави подходящи за масовите потребители. Те са част от политиката на Intel да направи новите технологии, и специално платформата Nehalem, достъпни за повече хора във време, когато бюджетите са ограничени и всеки се стреми да получи по-добри предложения, на по-ниска цена.

„Убеден съм, че основната причина Intel да е лидер на пазара на процесори днес се крие в умението на компанията да съчетава непрекъснатия иновационен процес с нуждите на потребителите и да подчинява своя огромен изследователски потенциал на стремежа за по-достъпни нови технологии. Представянето на най-новите процесори на Intel е само част от тази дългосрочна политика, която ежедневно променя живота ни и аз се радвам, че JAR Computers участва активно в тази промяна,“ - сподели Рашко Костов, изпълнителен директор на JAR Computers.

Финландци ще инвестират в Пловдив

Финландски инвеститори, представители на ФИНПРО – Търговско представителство на Финландия, се срещнаха през миналата седмица със заместник-кмета на община Пловдив по Общинска икономика, транспорт, екология и здравеопазване Александър Константинов.

На срещата бяха обсъдени инвестиционния климат на общината и областта, структурата на местната индустрия и реализираните вече чуждестранни инвестиции. Финландците се интересуват още от общинските индустриални зони и възможностите за закупуване на терени, от наличността на работна ръка в региона, данъците в общината и подкрепата, която се оказва за чуждестранните инвеститори на местно ниво.

Първата среща е опознавателна. Очаква се инвеститорите да обсъдят представената им от заместник-кмета информация и да заявят следваща среща.

Божидар Йотов е новият стар шеф на пътната агенция

Седмчленна комисия, назначена от министъра на регионалното развитие и благоустройството, избра Божидар Йотов за председател на Управителния съвет на агенцията „Пътна инфраструктура“, съобщиха от МРРБ.

Конкурсът беше обявен на 12 ноември 2009 г., а документи за участие подадоха седем кандидати. Всички те преминаха през три етапа - тест, интервю, представяне и защита на концепцията за агенцията „Пътна инфраструктура“.

Божидар Йотов е роден през 1958 г. Завършил е юридическия факултет на СУ „Св. Климент Охридски“. Работил е в Министерството на транспорта в областта на транспортната политика. През 2008 г. заема поста началник на отдел „Служебен контрол“ в НАПИ. От август 2009 г. е заместник-изпълнителен директор на агенцията. След промените в Закона за пътищата през септември 2009 г. Божидар Йотов е назначен за член на Управителния съвет.

В края на октомври 2009 г. е назначен за временно изпълняващ

длъжността председател на Управителния съвет на АПИ. Оттогава го организирането на конкурса сред проблемите, на които бързо трябваше да намери решение, бяха закъснените договори за зимно поддържане и проблемите с разпространението на винетките в началото на 2010 година. Под неговото ръководство беше дадено началото на процедурата за строителство на лот „2“ на автомагистрала /АМ/ „Тракия“. Той участва в подготовката на документите на още два лота на АМ „Тракия“, както и при подготовката на проекти по ОПРР и довършването на проекти по програмата ФАР.

Усвояваме 700 млн. лева от фондовете на ЕС през януари

Очаква се януари да бъде най-успешният по отношение на средствата от ЕС, включително националното съфинансиране, съобщиха от Министерството на финансите.

Прогнозите са, че около 700 млн. лв. ще влязат в българската икономика по предприемаческите и оперативните програми, съфинансирани от Структурните и от Кохезионния фонд, както и по Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони и Европейския фонд за рибарство. Очакваното финансиране през първия месец от годината превишава с около 15% регистрираното през месеца с най-високо усвояване за 2009 г. - декември, и е близо двайсет пъти по-високо от усвояването за януари 2009 година.

От структурните и от Кохезионния фонд очакваме над 350 млн. лв., което е два пъти повече от средствата, усвоени през декември 2009-а (141,6 млн. лв.) и над десет пъти повече спрямо януари 2009 г. (31,8 млн. лв.).

Парите по Европейския земеделски фонд и Европейския фонд за рибарство, включително директните плащания за земеделските производители, за януари 2010 г. се очаква да бъде около 360 млн. лева. За сравнение усвоените средства по тези програми за януари 2009 г. са били под 1 млн. лв., а очакваното усвояване за януари 2010 г. се доближава до най-високото усвояване за 2009 г. през декември - около 466 млн. лева.



Данъчни облекчения 2010

По-стегнати юзди за фирмите, но повече преференции за гражданите.

Дара Христова,
dara@newbusiness.bg

Наскоро данъчните отчетоха ръст в приходите от данъка върху доходите на физическите лица, но при корпоративния данък и други налози по Закона за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО) се наблюдава намаление спрямо събраните приходи през 2008 година. Кампанията за деклариране и плащането на данъците за доходите и печалбите от миналата година вече започна и ще продължи до 30 април за гражданите и до 31 март за фирмите. Не е зле обаче да обобщим какво в крайна сметка решиха управляващите за данъчното законодателство. Най-съществени промени има при преференциите за земеделските производители, тъй като според правилата на Европейския съюз облекченията са вид държавна помощ, за която е необходимо специално одобрение от Брюксел. Ето защо бюджетът на държавното обществено осигуряване за тази година предвижда

**стопаните да се осигуряват
върху 240 лв., вместо
досегашните 65 лева.**

По изчисления на финансовия министър Симеон Дянков чрез увеличението на минималния осигурителен доход за самоосигуряващите се на 420 лв., а за земеделските производители и тютюнопроизводителите - на 240 лв., приходите в хазната ще нараснат с 54.8 млн. лева.

Също така според Закона за корпоративното подоходно облагане досега те плащаха 4 на сто данък вместо 10%, както всички останали. Но от 1 януари 2010- и този бонус отпада. Също така държавата

Управляващите действително спазиха предизборното си обещание да намалят сроковете за възстановяване на ДДС. Според приетите промени в закона за ДДС, сега, вместо за 3 месеца и 45 дни косвения налог ще се връща за 2 месеца плюс още един. Ако държавата забави безпричинно връщането на ДДС, ще дължи лихва. Поводът за поемането на подобни ангажименти бяха притесненията на бизнеса, свързани с липсата на оборотни средства като резултат от световната икономическа криза.

вече няма да възстановява акциза върху горивата за селскостопански нужди, следователно фермерите, които често използват техника, ще трябва да си ги купуват на реални цени.

От началото на тази година се преотстъпва до 60 на сто от корпоративния данък на регистрираните земеделски производители за данъчната им печалба, реализирана от дейност по производство на не-преработена растителна и животинска продукция. За да се възползват от това обаче, фермерите трябва да спазят няколко условия. Като начало преотстъпеният данък трябва да се инвестира в нови сгради и нова земеделска техника, необходими за извършване на производство на продукцията в срок до края на годината, следваща годината, за която се ползва преотстъпването. Придобиването на активите трябва да се извърши при спазване на пазарните параметри, съответстващи на такива при несвързани лица. Производителите трябва да извършват въпросната дейност поне три години след годината на преотстъпване. В същото време преотстъпеният данък не трябва да превишава 50 на сто от стойността на придобитите активи. Казано с други думи,

Отменени данъчни облекчения по ЗКПО

Чл. 179 - общото данъчно облекчение, представляващо преотстъпване на 60 на сто от корпоративния данък на земеделски производители се отменя, но се създава ново облекчение съгласно чл. 189б

Чл. 180 - преотстъпване на 60 на сто от корпоративния данък на „Ръководство на въздушното движение”

Чл. 186 - инвестиционен данъчен кредит, който беше приложим само за 2007 г. (На основание § 40 от преходните и заключителни разпоредби на закона тези, които са ползвали облекчението за инвестиционен данъчен кредит по отменения чл. 186, е необходимо да имат предвид, че намалянето на корпоративния данък се натрупва с друга държавна помощ, одобрена с решение на Европейската комисия или получила разрешение по чл. 9 от Закона за държавните помощи за придобитите дълготрайни материални и нематериални активи, до максимално допустимия интензитет на помощта, определен с Карта на националната регионална държавна помощ.)

Чл. 189а - преотстъпване до 100 % на корпоративния данък за срок от 5 години за големи инвестиции (над 10 млн. лв. годишно). Въпреки, че отмяната е в сила от 01.01.2010 г., това преотстъпване НЕ може да се ползва за 2009 г., тъй като не е получило положително становище от Европейската комисия за съвместимост с правилата в областта на държавните помощи.

фермерите трябва да разполагат с поне 50% от стойността на активите.

Това означава, че ако се претендира преотстъпване на 100 000 лв. корпоративен данък по чл. 189б от ЗКПО, то до края на следващата година следва да бъдат придобити споменатите видове дълготрайни материални активи на стойност не по-малко от 200 000 лв., обясниха от НАП.

Що се отнася до промените в данъчните нормативи, касаещи физическите лица, е хубаво да споменем, че от тази година не са облагаеми доходите, придобити през данъчната година от продажба или замяна на един недвижим жилищен имот, ако между датата на придобиването и датата на продажбата или замяната са изминали повече от три години (чл. 13, ал. 1, т. 1, буква “а” от Закона за данъците върху доходите на физическите лица (ЗДДФЛ)). Досега срок нямаше. Не се смята за доход и полученото имущество по наследство, завет и дарение, както и полученото имущество с възстановено право на собственост по реда на нормативен акт.

Управляващите решиха и данъчното облекчение за дарение в размер до 50 на сто от сумата на годишните данъчни основи по чл. 17 от ЗДДФЛ да се ползва не само за “Център “Фонд за лечение на деца” (както беше до края на 2009-а), но и за “Център “Фонд за асистирана репродукция” или Център “Фонд за трансплантация”.

Според ведомството на Красимир Стефанов през 2010-а данъчните облекчения, които могат да ползват физическите лица, са повече спрямо тези, които се прилагаха миналата година. В крайна сметка

млагите семейства с ипотечен кредит

ще могат да си намалят сумата на годишните данъчни основи с направените през годината лихвени плащания по заем за закупуване на жилище. Данъчното облекчение се ползва с подаване на годишна данъчна декларация, към която се прилага документ, издаден от банката кредитозаемател, удостоверяващ размера на направените през годината лихвени плащания по първите 100 000 лв. от главницата на ипотечния кредит за закупуване на жилище.

Нормативно признати разходи

- 40% Занаяти
- 40% Авторски и лицензионни възнаграждения
- 25% Свободна професия
- 60% Земеделски производители
- 90% Моряци

Преференция за лица с намалена работоспособност могат да ползват хората с 50 и над 50 на сто намалена работоспособност. Тя им дава възможност да намалят годишната си данъчна основа със 7920 лева. Облекчението може да се ползва включително за годината на настъпване на неработоспособността както и за годината на изтичане срока на валидност на експертното решение, в което е определена намалената работоспособност.

Облекчението за лични вноски за доброволно осигуряване и застраховане

е ограничено до 10% от сбора на годишните данъчни основи и може да се ползва от физическите лица, които през 2009 година са направили лични вноски за допълнително доброволно осигуряване, доброволно здравно осигуряване или вноски за застраховка "Живот".

До 5 на сто от данъчната си основа могат да намалят физическите лица, които направят дарение в полза на здравни или лечебни заведения; на специализирани институции за предоставяне на социални услуги, както и на Агенцията за социално подпомагане и на Фонд "Социално подпомагане" към министъра на труда и социалната политика. Облекчението е валидно и при дарение в полза на специализирани институции за деца съгласно Закона за закрила на детето, както и на домове за отглеждане и възпитание на деца, лишени от родителска грижа, на детски ясли, детски градини, училища, висши училища или академии.

Дължимият данък може да бъде намален и ако се направи дарение на бюджетни предприятия, на регистрираните в страната вероизповедания, на специализирани предприятия или кооперации на хората с увреждания, както и в полза на Агенцията за хората с увреждания; на Българския Червен кръст; на културни институти, читалища, както и за целите на културния, образователния или научния обмен по международен договор, по който Република България е страна; на юридически лица с нестопанска цел, регистрирани в Централния регистър на юридическите лица с нестопанска цел за осъществяване на общественополезна дейност; фонд "Енергийна ефективност". Данъчното облекчение може да се ползва и при дарение в полза на комуни за лечение на наркозависими, а също и в полза на детския фонд на Организацията на обединените нации (УНИЦЕФ), обясниха от НАП. Оттам напомниха също, че до 15 на сто от данъчната основа може да бъде намалена, ако се направи дарение за културата, а до 50 на сто, ако дарението ви е в полза на Център "Фонд за лечение на деца". С едно уточнение обаче - общият размер на данъчното облекчение за дарения не може да превишава 65 на сто от сумата от годишните данъчни основи.

След всичко казано дотук обаче един факт не спира да се набива на очи. Данъчните облекчения може и да са повече от миналата година, но отстъпките продължават да бъдат толкова малки, че трудно могат утолят жаждата за укриване на налози... Друг е въпросът и кой може в тези трудни времена да си позволи да отдели пари за дарения, че да се възползва от преференциите... /NB/



Бизнесът и гражданите обичат да спестяват пари, но държавата не винаги им предоставя тази възможност.

През първите девет месеца на 2009 г. са извършени общо 11 275 ревизии с допълнително установени задължения в размер на 1.5 млрд. лв. Тенденцията е да се извършват по-малко на брой ревизии, но с по-добър резултат от всяка една от тях, планират от НАП. Над два пъти се е увеличил средния размер на допълнително установени задължения от една ревизия от 2007 г. до сега. През 2009 г. средният размер на допълнително разкритите приходи от една ревизия е 133 272 лв., а през 2007 г. той е бил 60 163 лева.



Осигуровките, без КОИТО НЕ МОЖЕМ...

Тежестта за бизнеса олеква, но държавата компенсира “промоцията” с двойни глоби за всички, които не се издължават редовно на общественото осигуряване.

Люба Спасова,
luba@newbusiness.bg

Без значение дали сме работодатели или служители, всички имаме един ангажимент пред държавата - редовно да си плащаме осигуровките. Може да е досадно, но е неизбежно. Особено, ако искаме да управляваме бизнеса си “на чисто” и да нямаме проблеми с осигурителния институт, агенцията по приходите или някой от техните инспектори. Добрата новина тук е, че дължимите вноски през следващите 12 месеца няма да са толкова високи като миналогодишните, но за съжаление има и лоша вест. Глобите също скачат! През 2010 г. общата осигурителна тежест олеква и вместо 31% от месечните доходи, вноските ще “погълщат” 29 на сто от тях, напомниха от Националния осигурителен институт. Облекчението се дължи на

по-ниските вноски за фонд „Пенсия“,

които според приетата рамка на държавния бюджет за тази година, от 1 януари се намалява с 2 процента. Дължимата осигуровка вече ще е 16% от месечния доход, като наетите на трудов договор ще плащат от джоба си 7.1 на сто, а работодателите ще поемат останалите 8.9 на сто. Разпределението за родените след 1 януари 1960 г. е 4.6 на сто за служителя и 6.1% за работодателя, но към тях се прибавят и допълнителните 5 процента, дължими във втория стълб на пенсионната система, които също се делят между осигурителя и осигурения в съотношение 2.8% към 2.2 на сто. Фирмите са задължени да внасят повече пари за пенсия на служителите от I и II категория труд (работещи при висок професионален риск) в размер на 11.9 на сто. Отделно от това държавата също ще изпълнява ролята си на осигурител и ще участва с още 12% във вноските на наетите лица и на самоосигуряващите се.

До тук с промените!

Всички останали суми, дължими на държавното обществено осигуряване, запазват размерите си от 2009 г. и ще се делят в съотношение 60:40 между работодателя и работника. Вноската за Фонд "Общо заболяване и майчинство" остава 3.5%, 2.1 на сто от които ще са за сметка на осигурителя, а 1.4 на сто - на осигурения. Във фонд "Безработица" ще постъпва 1% от осигурителния доход (съответно 0.6 на сто за сметка на работодателя и 0.4 на сто за работника), а в бюджета на Националната здравна каса ще влизат 8 процента - 3.2% от тях ще поемат служителите, а 4.8 на сто ще се плаща от фирмите. Изцяло за сметка на работодателя, също като през 2009-а, ще бъдат вноските за фонд "Трудова злополука и професионална болест" - 0.4 на сто, за фонд "Гарантирани вземания на работници и служители" - 0.1 процента, както и дължимите суми на професионалните пенсионни фондове в размер на 12% за наетите лица от първа категория труд и 7% за тези от втора категория. Простите сметки показват, че за пенсионно и здравно осигуряване през 2010 година

служителят ще плаща 12.1%, а работодателят - 16.9%

от месечния осигурителен доход, като делът на бизнеса скача до 28.9 на сто, когато към него се прибавят дължимите суми за професионалните пенсионни фондове. С две думи, ако сумата върху която се осигурява едно лице, е 500 лв., то ще дава от заплатата си 60.5 лв. за осигуровки. Наелата го фирма пък ще брой допълнително 84.5 лева (без да намесваме в сметката професионалните фондове). Изчисленията са по-различни единствено за самоосигуряващите се, които ще изчисляват вноските си върху минимум 420 лв., а не върху 260 лв., както бе досега. Тоест, най-ниската сума, която ще са длъжни да внесат във фондовете на държавното обществено осигуряване, е 121.8 лева. Правилото се отнася също за земеделските и тютюнопроизводителите, които вместо върху 65 и 130 лв., вече се осигуряват върху 240 лв. и ще дължат съответно по 69.6 лв. месечно. Максимумът, върху който се изчисляват вноските през 2010-а, остава 2000 лв. за всички категории труд.

Мотивите на кабинета.

"Промените бяха направени с една единствена цел - в криза да не се отнемат средства от бизнеса, а да го насърчим с парите, които остават в него, да запази колкото се може повече работни места", коментира новите правила социалният министър Тотю Младенов.

Ситуацията обаче само привидно е розова, защото спестените средства от осигуровки много лесно могат да се върнат в осигурителната система под формата на солени санкции. Още в края на миналата година кабинетът твърдо реши да дисциплинира фирмите и на 1 януари ги сюрпризира с

двойни глоби за неплащане на осигуровки.

Нова декларация за здравно осигуряване в НАП

Приложение № 7 към чл. 2, ал. 3
Фова - ДВ, бр. от 2010 г., в сила от 01.01.2010 г.)

Полето се отп. провайдера администрация	ДО
ТД на НАП	ДИРЕКТОРА НА
Внощен номер и дата	ТЕРИТОРИАЛНА ДИРЕКЦИЯ
Име, фамилия и собств. на професионално лице: лично декларацията	НА НАЦИОНАЛНА АГЕНЦИЯ
	ПО ПРИХОДИТЕ
	ГР.

ДЕКЛАРАЦИЯ
образец № 7
"Данни за възникване на задължение за внасяне на здравноосигурителни вноски на основание чл. 40, ал. 5, т. 1 от Закона за здравното осигуряване"

Подписващата (име, презиме и фамилия)

ЕГН / ЛИЦЕ / Служебен № от регистъра на НАП (непозволено се закрива)

Постоянен адрес

Област _____ Община _____

Населено място (гр./с.) _____ пощенски код _____

Улица _____ № _____ ж. к. _____

бл. _____ вх. _____ ет. _____ ап. _____ тел. _____

Адрес за кореспонденция: Адресът за кореспонденция съвпада с постоянния адрес и не ползватите данните отгоре

Област _____ Община _____

Населено място (гр./с.) _____ пощенски код _____

От 1 януари всички трайно безработни, които не получават обезщетения от бюрата по труда и не са осигурени здравно от държавата са длъжни да подават нова декларация за статуса си – образец 7, в териториалните структури на

Националната агенция по приходите, напомнима от ведомството. Задължението не се отнася за лицата, регистрирани като самоосигуряващи се - т.е. едноличните търговци, собствениците или съдружниците в търговски дружества, регистрирани като упражняващи свободна професия или занаятчийска дейност, земеделските и тютюнопроизводителите.

Срокът за подаване на декларацията изтича в края на месеца, следващ месеца, в който е възникнало обстоятелството за внасяне на осигуровки. С две думи, ако на дадено лице се наложи от 1 януари да плаща само вноските си, документът трябва да се подаде не по-късно от 28 февруари. Всички, които не подадат декларацията, но са били задължени да го направят, ще бъдат глобени от 500 до 1000 лева.

Образец 7 може да се изтегли от интернет страницата на НАП - www.nap.bg, както и да се изпрати по пощата с обратна разписка.



От осигурените зависи дали името им ще попадне в черния списък с длъжници на държавното обществено осигуряване.

навиците си, от самите фирми зависи дали ще попаднат в черния списък с длъжниците на общественото осигуряване. /NB/

Месец за размисъл при корекция на Декларация б

От 1 януари коригирането на декларациите образец б, в която се вписват дължимите осигурителни вноски и удържания авансово данък върху доходите от трудови правоотношения на физическите лица, вече става в строго определен срок. За работодателите и осигурителите този срок за корекция е до края на месеца, следващ месеца на възникване на задължението за подаване на декларацията. Това означава, че ако на 24 февруари осигурителят е изплатил трудовото възнаграждение и до края на същия месец е подал декларацията образец б, корекциите по нея могат се правят не по-късно от края на март. До началото на тази година декларация образец б се коригираше без ограничение в срока, след изрично указание от НАП.

От тази година работодателите и осигурителите, клоновете и подразделенията, които имат месечно повече от 40 осигурени лица, подават декларации образци № 1, 3 и б само по Интернет, с електронен подпис.

До 20 февруари самоосигуряващите се, които правят вноски само за фонд „Пенсии”, могат да подадат еднократно декларация образец 1 – тя съдържа данни за осигуреното лице и се подава веднъж годишно. Ако лицето се осигурява и за общо заболяване и майчинство, същата декларация се подава всеки месец до десет дни след внасянето на осигурителните вноски.

30 април е крайният срок, в който всички самоосигуряващи се подават еднократно в годината декларация образец № б за задълженията си за социално и здравно осигуряване. Това е и срокът, в който са задължени да представят Справката за окончателния размер на осигурителния доход за съответната година (Таблицы №1 и №2). Тази справка е част от годишната данъчна декларация за облагане на доходите на физическите лица. За самоосигуряващите се лица срокът за корекция на декларация образец б е до изтичането на срока на подаването им.

НАЦИОНАЛНА АГЕНЦИЯ ЗА ПРИХОДИТЕ										1. Код на осигурителна	
ДЕКЛАРАЦИЯ											
образец № 6 2007г.											
"Данни за дължими вноски и данък по чл. 42 ЗДДФЛ"											
2. Идентификационен номер на осигурителя		3. Член на осиг. каса		4. E-mail		5. Телефон		6. GSM			
7. Код корекция		8.1. Вид модификация		7.2. Код корекция		8.2. Вид плащане		7.3. Код корекция		8.3. Вид плащане	
9. Месец и година		г.		г.		г.		г.		г.	
10. Дължими вноски за ДОО											
11. Дължими вноски за Училищен пенсионен фонд											
12. Дължими вноски за ДЗФО - Училищен пенсионен фонд											
13. Дължими вноски за ДЗФО - Професионален пенсионен фонд											
14. Дължими вноски за здравно осигуряване											
15. Дължими вноски за фонд "Пенсии"											
16. Авансово удържане данък по чл. 42 от ЗДДФЛ											
17. Авансов данък по чл. 42, вкл. 9 от ЗДДФЛ											
18. Данъчна идентификационен номер на осигурителя											
Подпис : _____											
Печат : _____											

Възможност

Фирмите избират къде да се отчитат

Дружествата ще подават отчетите за дейността си по желание в НАП или НСИ.



Дара Христова,
dara@newbusiness.bg

Новата година вече дойде, а с нея влизат в сила и последните промени в данъчното законодателство, които управляващите приеха в края на 2009-а. Макар и да не са сериозни (промени по ставките на основните данъци няма), измененията не са никак маловажни и е хубаво гражданите и фирмите да са запознати с тях.

Така например фирмите вече ще подават годишните си отчети на едно място - или в Националната агенция за приходите (НАП), или в Националния статистически институт (НСИ). С годишните декларации за облагане с подоходен данък, дружествата ще представят една и съща информация пред двете ведомства, които ще си я предават по електронен път. Промяната е предвидена в Закона за корпоративното подоходно облагане и в Закона за данъка

върху доходите на физическите лица, обясниха от НАП. Освен това, дружествата ще могат да избират пред коя от двете институции да се отчетат. Вариантите са два - на хартиен носител в териториалните данъчни дирекции или по електронен път в НСИ, но

Предложения

От Съюза за стопанска инициатива



настояват да бъдат предприети следните мерки:

1. Избягването на изискването да бъдат попълнени приложенията *on-line* в реално време. Това дава възможност да бъдат попълнени отделните справки в същия изискван формат от софтуера. Да бъдат проверени от главен счетоводител, а по-късно да се изпратят като прикачени файлове към произволно наречена основна справка - справка за предприятието, която се попълва в реално време и се подписва с електронен подпис.

2. Да се премахне от софтуерния продукт на НАП за годишната декларация задължителният входящ номер, получен в резултат на подаване на приложенията към НСИ.

задължително подписани с електронен подпис.

Тези, които не са задължени по една или друга причина да подават годишна данъчна декларация по реда на ЗКПО обаче подават отчета за дейността си в НСИ, а не в НАП. Ако юридическо лице с нестопанска цел не е извършвало сделки по чл. 1 от Търговския закон или отдаване под наем на движимо или недвижимо имущество през съответната данъчна година, както и ако това лице не

дължи данък върху разходите, то не следва да подава годишната данъчна декларация по чл. 92 от ЗКПО. Следователно в този случай годишния отчет за дейността трябва да бъде подаден в НСИ, обясниха подчинените на Красимир Стефанов.

Измененията са направени, за да се преустанови практиката фирмите да предоставят една и съща финансова информация и пред двете ведомства. Обменът на информация между НАП и НСИ ще става по служебен път, а приходната администрация ще използва електронната система и създадената организация в НСИ за събиране и въвеждане на данните от годишния финансов отчет в електронен вид.

Според данъчните това ще спести време и средства на бизнесмените. На друго мнение обаче са от Съюза за стопанска инициатива. По думите на представители на организацията обаче по този начин

ще се увеличат разходите по подаването на отчетите.

През последните две години подадените отчети по електронен път в НСИ, както и в НАП, бяха в такъв формат, който позволява справка да бъдат изготвени и проверявани предварително. Но от тази година Информационната система “Бизнес статистика” изисква да бъдат попълнени в реално време. Това крие, сериозна опасност от допускане на грешки. “Подаването на отчетите на хартиен носител в съответните офиси на НАП и НСИ може да бъде извършено от неквалифицирана работна ръка. Попълването on-line по новия софтуер на отчетите, обаче, предполага пред компютъра да е седнал задължително главният счетоводител. Самата проверка за технически допуснати грешки изисква проверяващият да използва същия електронен подпис. В това време попълнилият справка трябва да стои на страни т.е. - хем да е на работното си



Подаването на отчети е не само сложно, но често пъти доста скъпо занимание.

място, хем да бездейства”, посочи Аднан Лидиянов, председател на Комисията по данъчната политика към Съюза за стопанска инициатива. Според него задължителните съставки на финансовия годишен отчет и справка са 16 приложения с 40 страници. Към тях се добавят данъчна декларация от 6 до 13 стр., справка за предприятието, счетоводната политика и при определени условия - справка за производство и продажби на промишлени продукти. “Задължителните приложения са традиционни за последните години. Споменаването им цели да покажем, че става дума за

процес, който се изчислява в часове.

Когато тези задължения са поети от счетоводна къща, обслужваща около 50 /петдесет/ предприятия, самото подаване по електронен път от един администратор ще се проточи десетки дни”, обясни още Лидиянов.

Съгласно новите промени в Закона за корпоративното подпходно облагане лицата, които не са извършвали дейност и не са отчетели приходи или разходи, не е необходимо да подават отчет за дейността. Отпада и изискването да се подава и копие от доклада по Закона за независимия финансов одит от предприятията, чиито годишни финансови отчети подлежат на одитиране.

Доколко тези промени са в полза на бизнеса, тепърва ще стане ясно... Практиката ще покаже и дали НАП и НСИ ще се справят с обмена на данни. /NB/



Да се сбиеш с бюрокрацията

Дара Христова,
dara@newbusiness.bg

Всеки път когато властта се сменя, новите управници подхващат недовършените дела на старите и обикновено ги заклеят като неефективни. Едва ли ще е пресилено, ако кажем, че правителството на Бойко Борисов е третото по ред, което се захваща с безумните регулаторни режими, които морят българския бизнес. Доколко ще се справи е отделна тема, защото досега чухме много гръмки обещания, но не видяхме почти никакви резултати... И понеже явно държавните чиновници са много заети, Министерството на икономиката, енергетиката и туризма пусна обява, че търси компания, която да направи анализ на изискванията за подаване и издаване на справки, декларации, удостоверения, разрешения и т.н. и да даде препоръки за намаляване на формалностите и съкращаване на срокове. Удоволствието ще струва... 150 000 лв., разбира се за сметка данъкоплатеца, включително и дружествата, които се сблъскват с абсурдните административни процедури.



Понякога е трудно да се каже кой се опита повече в регулациите - бизнесът или самата държава?!

Всъщност и предишното правителство на БСП, НДСВ и ДПС също възложи на външна фирма изготвянето на подобен анализ. Въпреки това неправомерно въведените регулации продължават да действат, дори се появяват нови...

Сегашният министър на икономиката Трайчо Трайков иска в проучването да бъде описано колко време, пари, работна ръка и материали отнема на фирмите кандидатстването и снабдяването с документи за извършване на определена дейност и на отделни сделки, както и плащането на данъци и такси. Срокът за подаване на документи за участие в конкурса е 22 февруари, а на 9 март ще стане ясно кои са минали предварителното сито. Тогава ще бъдат отворени и ценовите оферти. Анализът трябва да е готов за 240 дни (8 месеца) от датата на подписване на договора, т.е. реални резултати от поръчката ще има през 2011 г.

Както многократно NewBusiness.bg писа, от Българската стопанска камара вече повече от 5 години правят различни изследвания, според които общините и централната власт продължават да бъдат най-различни регулации, чието следене и прилагане се превърнаха в неизчерпаем генератор на корупция и сива икономика. Да, действително след многократни и дългогодишни дебати по въпроса, са премахнати 181 общински административни режими, но остават още доста. Според изследване на БСК, съществуват над 1000 разрешителни режими, при положение, че по закон броят им е двеста и осемдесет. Всъщност по данни на закритото вече Министерство на държавната администрация и административната реформа (МДААР) 95 общини незаконно прилагат регулаторен режим за регистрация на търговски обект. В различните общини режимът носи различни наименования - например "разрешение за упражняване на търговска дейност", "регистрация за упражняване на търговска дейност", "уведомление за упражняване

на търговска дейност” и др. Във всичките му разновидности обаче той не е регламентиран в нормативен акт, което е в пълно противоречие със Закона за ограничаване на административното регулиране и административния контрол върху стопанската дейност (ЗОАРАКСД). Независимо от наименованието му на много места се предвиждат такса (от 1.50 лв. до 250 лв.), предоставяне на значителен брой документи към заявлението и срок за извършване на регистрацията (от 1 ден до 30 дни) или издаване на разрешителното. Има и глоби (от 2 лв. до 5000 лв.) в случай на неизпълнение на задължението за регистрация или за подаване на заявление за разрешение или за уведомление.

Кабинетът “Станишев” се “размърда” по този въпрос едва в края на мандата си като организира дискусия между бизнеса и властта. Резултатът - трябвало да се направят по-подробни проучвания на регулаторната рамка. Навярно единственото положително нещо от дебатите между предприемачите и държавата бе, че на общините им бе даден срок до края на 2008 г. доброволно да премахнат незаконните такси. Засега обаче няма официални данни кои общини колко режима са премахнали...

В България все още липсва ясно формулирана политика в областта на по-доброто регулиране, въпреки че се предприемат някакви действия. Няма и приет правилник за прилагането на Закона за ограничаване на административното регулиране и административния контрол върху стопанската дейност. Според ведомството на Трайчо Трайков засега не е предвидено приемането на такъв.

Нека припомним, че още през 2006-а Европейската комисия (ЕК) предложи започването на програма



През 2008-а структурите на централната администрация са обявили въвеждането на 40 нови регулации, структурите на териториалната администрация са обявили въвеждането на 47, специализираните териториални администрации - 22 режима, а общинските администрации - 24 нови регулации. Тук е важно да се

отбележи, че местните власти нямат правомощия при въвеждането на нови режими, но въпреки това някои от тях обявяват, че са извършили такива действия. Интересно е и това, че около 90% от администрациите са заявили, че нямат нови регулаторни режими, които да са въведени през отчетната година. Двадесет и шест са службите, отчели отмяна на регулаторни режими през 2007-а, като осем от тях са структури на централната администрация, а 16 са общински администрации.

за намаляване на ненужния административен товар. Малко след това Европейският съвет реши бюрократичната тежест да бъде намалена с 25% до края на 2012-а, а държавите членки бяха приканени да изготвят оценка на административния товар до октомври 2009 година. До момента подобна оценка у нас не е огласена... Дори бившият ресорен министър Николай Василев призна преди време, че на няколко премахнати регулации се падат десетки нови.

Например в община Камено, Бургаско, за да откриеш търговски обект, не се плаща такса, но се чака до месец за разрешение, независимо че е преминала проверката на всички останали задължителни по закон служби - ХЕИ, пожарна, данъчни. Във Видинско, има такса от 30 лв., ако искаш да откриеш търговски обект. След като тя се плати, се чака поне две седмици, а ако се заобиколи процедурата, има глоба от 500 лв. за физическо и до 5000 лв. за юридическо лице. В други общини цената на едно разрешително може да достигне и до 250 лв., оплакват се потърпевши.

Благоприятната бизнес среда би трябвало да се контролира със закон, а не с регулации. Всъщност при нас проблемът се корени в безпомощността на законодателството ни и в непрекъснатото прехвърляне на топката в ръцете на администрацията. Защото колкото повече режими има, толкова повече чиновници за тяхното обслужване са нужни. И докато в Европа тази тенденция е сведена до минимум, то у нас се създават непрекъснато нови регулации с цел откриване на повече работни места и повече възможности за “плащане под масата”. А сега ще броим 150 000 лв. на външна фирма, за да каже тепърва къде и какви ненужни режими има... Факт е, че колкото по-малко бюрократични пречки има и колкото по-бързо и евтино е администрирането на услугите и последващия контрол, толкова по-големи ще са възможностите за икономически растеж. Дотогава обаче на всеки захванал се с бизнес “дупе да му е яко”!!! /NB/



Инвеститорите:

Обезценките на активите са по-малки от очакванията

В недвижимите имоти, финансите и автомобилната индустрия проблемът ще се загълбочи през следващите две години.

Обявените обезценки на активите през последните две години са далеч под очакванията на 47% от инвеститорите, анализаторите и заемодателите, сочи проучване, изготвено от Ernst & Young. „Оповестяване на обезценките – за по-голямо доверие у заинтересованите страни” е анкета сред 170 потребители на финансови отчети в 32 страни, изготвено от една от най-авторитетните глобални одиторски компании. Анализът установява, че трите сектора, където е най-голяма вероятността активите да се обезценят допълнително през следващите 18-24 месеца, са недвижимите имоти, банките и капиталовите пазари, както и автомобилната индустрия. Над 90% от запитаните признават, че да се прогнозира паричните потоци през следващите 12-18 месеца ще е сериозно предизвикателство. Джим Ийлс, от отдел “Оценки и бизнес моделиране” в Ernst & Young, коментира: „Инвеститорите, ана-

лизаторите и заемодателите са запознати с трудностите и несигурността при управлението на бизнеса в сегашните икономически условия. Въпреки това, тяхното доверие е крехко и те са предпазливи по отношение на прогнозите на мениджмънта за бъдещето на бизнеса им. В резултат на това, те ще бъдат по-взискателни и ще търсят по-голяма прозрачност и по-прецизно тълкуване на допусканията, които прави мениджмънтът във връзка с бъдещето на компаниите им.”

Доверието и комуникацията са ключови

Повече от 90% от запитаните използват теста за обезценка във финансовите отчети, когато взимат решение за инвестиция, при даване на заем или при оценка на компанията, включително и за проверка на съгласуваността в информацията, предоставена от мениджмънта. Този тест е най-важен за оценка на възгледите на мениджмънта за бъдещето на бизнеса (44%) и за обяснението на факторите, довели до обезценката на активите (41%). Ийлс продължава: „Когато се обявява обезценката на активите е в интерес на мениджмънта да наблегне на въздействието й върху перспективите за бизнеса. Добре е той да обясни и мащабността и причината за тази обезценка – това ще помогне при изграждането на доверие и добра репутация на пазара.” Водещите компании ще трябва да усвоят гъвкав и комплексен процес за тест на обезценки, за да подобрят и запазят доверието в заинтересованите страни. Според Кристиан Мойон, заместник председател в одит отдела на Ernst & Young:

„Ръководството трябва да отразява най-актуалните икономически анализи

и доклади за индустрията в своите прогнози за паричните потоци. То трябва да приложи теста за обезценка в общия процес на управление на капитала и при стратегическото планиране в компанията. Във връзка с това, важно е за старши мениджмънта да участва активно в процеса на теста за обезценки.” Мойон допълва: „Компаниите, които предложат добре изготвени финансови отчети в съответствие с цялостната картина на бизнес перспективите и обезценките, ще подобрят доверието у заинтересованите страни, когато се стремят към получаване на капитал.”

За проучването:

Ernst & Young провежда анкета сред инвеститори, инвестиционни анализатори и заемодатели – ключови потребители на финансови отчети. 170 участници от 32 страни, представляващи водещи банки и инвестиционни къщи са отговорили онлайн на анкетите между септември и октомври 2009. За повече информация, посетете www.ey.com.

Електронните спортове – една нестандартна бизнес

ВЪЗМОЖНОСТ

Турнирите по Counter Strike, Warcraft III или Pro Evolution Soccer могат да бъдат печелившо начинание, а очакванията са през 2010 г. да станем свидетели на сериозно раздвижване в този нов вид спорт.



Counter Strike турнирът MD Guns II събра през есента водещите български отбори по тази дисциплина

Понятието „професионален геймър“ (progamer) едва ли все още е познато на много хора. Въпреки това, то става все по-популярно сред тийнейджърите днес, благодарение на обещанието, че може да им даде идеалния начин на живот – възможност да печелят пари, като играят видеоигри. Звучи чудесно за стотиците запалени по игрите младежи, но истината е, че поне в България електронните спортове тепърва изгряват като професионална сфера и ще трябва да извървят дълъг път преди да могат да предложат възможност за стабилни приходи на най-добрите играчи в различните дисциплини. Към момента броят на спортните клубове у нас е много малък, в гейм общностите цари пълен хаос, а спонсорите, които са склонни да експериментират посредством турнири или отбори по професионален гейминг все още са малко. Добрата новина е, че всичко това се променя макар и бавно, този нов вид спорт трупа все повече почитатели и се очаква през следващите няколко години да покаже пълния си капацитет. Което означава, че предприемачите, заложили на електронните спортове днес, биха могли да започнат да печелят дивиденди още през тази или следващата година. Именно за тях в следващите редове ще се опитаме да опишем, какво се случва в сектора.

Игрите

Най-популярните прогейм дисциплини са класическите стратегии Starcraft и Warcraft III, екшъните Counter Strike и Call Of Duty, футболните симулатори Pro Evolution Soccer и FIFA, както и ролевата игра DotA, която е променена форма на Warcraft III. Докато първите две обаче бяха в центъра на вниманието преди две – три години, то днес се наблюдава известен спад в популярността им, а може би единствената игра с потенциал за организация на мащабни турнири към момента е Counter Strike. Това обаче е

междинен период и очакванията са именно през 2010 г. картите в сектора да бъдат раздадени отново с излизането на няколко нови серии от популярните заглавия и най-вече – на Starcraft II. Именно тази игра се очаква да даде нов тласък на гейминг сцената през новата година и спортните клубове в сектора вече се готвят да сформират отбори по нея. Заслужава да се отбележи също налагането на онлайн многопотребителската вселена World of Warcraft като електронен спорт и увеличеният брой турнири по тази дисциплина.

Прави впечатление, че за разлика от традиционните видове спорт, състезанията по видеоигри имат изключително комерсиална основа и самите инструменти на надпреварата – игри и конзоли – са запазени марки на частни корпорации. Нещо, което не може да се каже например за футболната или баскетболна топка, ракетите за тенис на маса или шахматните фигури. Това определя и някои особености на електронните спортове, като например, че появата на нова дисциплина се свързва тясно с фирмената политика на големите компании, като Blizzard или Valve, а организациите само следват потребителския интерес, организирайки турнири по най-популярните игри.



Клубовете

Повечето геймъри, участващи в турнири у нас, все още са неорганизирани и играят обединени в неформални отбори. Все пак има и няколко официални организации, които са регистрирани като спортни клубове и могат да предложат на

спонсорите значително по-голяма сигурност и постоянство в отношенията. Най-известните в гейм общността са Innerfire, Head Shot BG и MD Games, а добрата новина е, че броят на спортните клубове, макар и бавно, се увеличава и в бъдеще предстои именно те да заемат централно място в развитието на електронните спортове. Регистрацията на спортен клуб, като юридическо лице с нестопанска цел не е сложна, изисква се стандартен набор от документи (Устав, Протокол от учредително събрание, спесимен на председателя на Управителния съвет и др.), а общите разходи не надхвърлят 150 лв. В случай, че го регистрирате за осъществяване на дейност в частна полза, ще можете да завършвате счетоводната година на печалба и реално ще имате една функционираща бизнес организация. Разбира се повечето дейности, като организация на спортни мероприятия и др., могат да се извършват и от ООД, ЕТ или др. тип фирма.



През пролетта на 2008 г. България беше домакин на Балканската лига по Warcraft III

Турнирите

Тъй като при електронните спортове липсва една световна асоциация на националните федерации, по подобие на ФИФА при футбола или ФИДЕ при шахмата например, при тях се наблюдава и една голяма празнина, когато говорим за официално световно първенство или аналогични континентални надпревари. Не, че няма големи международни прояви, които да претендират за тези наименования. Но те не са възникнали по подобие на другите спортове, като инициатива на една структура, създадена след обединение на националните федерации, които пък са структури на клубовете в съответните държави. Моделът при професионалният гейминг е точно наобратно – световното първенство World Cyber Games и другите големи международни турнири са иници-

ативи на частни компании, които сами си избират националните партньори на принцип, наподобяващ по-скоро лицензирането. Тоест, посоката е от горе – надолу, а не обрано, както се е случило в исторически план с футбола, волейбола, баскетбола, леката и тежка атлетика и т.н. И самите наименования „световно

първенство“, „европейско първенство“ или „федерация“ са взаимствани от традиционния спорт, но не са изпълнени със същия смисъл.

У нас турнирите по електронен спорт също са по инициатива на отделни организации – спортните клубове, федерации или частни фирми, и макар да има кандидати за етикета „национално първенство“ все още е трудно еднозначно да бъде избрана подобна проява. Турнирите се делят на online и LAN (т.е. - такива, в които играчите се срещат по Интернет и такива, при които всички участници се събират на едно място). Ако се заемете с организацията на такива събития, можете в идеалния случай да печелите по няколко хиляди лева на турнир, стига обаче да изберете подходяща дисциплина, да направите добър ПР на събитието, както и да определите хубав награден фонд. Приходите могат да дойдат от такси за участие на играчите, както и от спонсори, а разходите ще са за компютърна зала, награден фонд, презентационна и озвучителна техника и др.



Федерациите

В България гейм федерациите са две – Българска федерация по електронен спорт и Българска федерация по компютърни и конзолни спортове. Подобно на международни гейм организации, и българските са създадени не като обединение на по-малките единици – спортни клубове, а изключително като хомогенни

частни организации. Тоест - въпреки че тези структури се наричат федерации, всъщност федеративният принцип не е спазен. Това обаче предстои скоро да се промени, тъй като на очакваното през март общо събрание на Българската федерация по компютърни и конзолни спортове в нея ще влязат като нови членове всички действащи спортни клубове в страната и реално ще бъде поставена основата на развитието на професионалния гейминг като организиран спорт.



Перспективи

Ако описаното по-горе обединение на спортните клубове се случи, това ще промени изцяло правилата на играта и можем с основание да очакваме увеличаване на интереса към електронните спортове от страна както на геймърите, така и на спонсорите. Една реално действаща федерация, обединяваща клубовете в сектора, би спомогнала за въвеждане на стандарти, ранглисти и общи правила, които биха направили този спорт много по-интересен за предприемачи, търсещи нови възможности да вложат парите си. Не на последно място това ще допринесе и за по-голямата популярност на този спорт, придавайки целенасоченост на ПР усилията на отделните участници в него. Освен това сред функциите на новата федерация ще бъде и подкрепата за регистрацията на нови клубове, което ще улесни много от неформалните гейм отбори да се превърнат в реално действащи организации.

Тези очаквани промени у нас, съчетани с появата на нови видеоигри, обещаващи бързо да се превърнат в прогейминг дисциплини в световен мащаб, гарантират, че годината ще е интересна за любителите на електронни спортове. А ако станем свидетели и на дългоочакваното излизане от икономическата криза, вероятно и средствата, влагани от спонсорите в гейм събития и отбори ще се увеличат значително. Тоест – ако сте решили да вложите своето време в комбинация с не много финансови средства в нещо ново и нестандартно, сега е най-подходящият момент да заложите на професионалния гейминг. /NB/



Със своята реалистична графика Pro Evolution Soccer се налага като една от най-перспективните прогейминг дисциплини.

Полезно

Питанки за предприемачи!

Въпросите, които всеки млад ентузиаст трябва да си зададе ...

Захари Димитров
zak@newbusiness.bg



Напоследък се появяват все повече хора, желаещи да стартират собствен бизнес. Тази тенденция е положителна, но много често младите предприемачи съвсем не знаят с какво им предстои да се сблъскат в реалността. Блогът за предприемачи OnStartups е събрал колекция от наистина важни въпроси, които всеки бъдещ бизнесмен трябва да си зададе.

Наистина, личният опит е изключително ценен, но това не трябва да ни спира да черпим и от опита на другите. Особено когато става дума за бизнес начинания, които са изключително сериозни. Затова, ако не искате да сте от стартиращите компании, които скоростно си отиват от пазара, без да постигнат нещо значимо, може да разгледате най-важните въпроси, на които трябва да си отговорите преди да започнете собствен бизнес.



Едно от най-важните неща за всички съдружници е бъдещите планове да се обсъждат честно и откровено ...

1. Как да разпределим дяловете в компанията?

Много хора започват съвместен бизнес с приятели, за да споделят освен работата, приходите и разходите (които в началото може да са значителни). Това остава открит въпрос за разпределението на дяловете в съдружието. От икономическа гледна точка е много трудно да се отговори на този въпрос, макар от математическа реално дяловете да не надвишават 100%. За съжаление правилния отговор рядко е “дяловете да се разделят по-равно между съдружниците”.

2. Как ще се вземат решенията?

Това често е свързано с броя на дяловете, но не е задължително всеки да участва спрямо тях. Може да има дялове с право на глас и такива без. Удачно е

да се гласува доверието на един или няколко от по активните съдружници, които да взимат решенията за целия колектив. Трябва да се реши какъв вид решения ще се взимат от тези хора и какви не (например оперативни или стратегически).

3. Какво ще правим, ако някой реши да напусне фирмата?

Въпросът е наистина неприятен за обсъждане предвид факта, че се стараем да започнем съвместен бизнес, а не да го развалим. Въпреки това, той е доста актуален по отношения на очакванията и постиженията на отделните съдружници. В процеса на развитие на една компания има добри и лоши времена (напомня ли ви за брака :) и е възможно един или дори няколко от съдружниците да не са щастливи от развитието на ситуацията или просто да не влагат достатъчно усилия в работата си. Затова е добра идея да се обмисли как може да се справим с подобен казус още преди да възникне, за да не се налага впоследствие да се спъва работата, когато нещата започват да потръгват.



4. Може ли някой от нас да бъде уволнен? От кого?

При малките компании от приятелски кръгове често се допуска грешката твърде много хора да имат дялове и да се опитват да управляват фирмата. Тези две неща трябва да са до колкото е възможно по-ясно разграничени, за да не се налага изключване на част от съдружниците поради твърде голямо превишаване на правомощията им. Стартиращата компания трябва да има разработен механизъм за деликатно изключване от управлението на някой от съдружниците, ако това е правилното нещо, което трябва да се направи. При появата на нов съдружник на мястото на изключения е добре да се знае дали се присъединява при същите условия при които е бил стария, или как ще се разпределят неговите отговорности и задължения, предвид, че част от работата вече е свършена.

5. Какви са личните ни цели свързани с фирмата?

Въпреки, че се сменят с течение на времето, е добре поне в началото да се знаят целите на всеки от съдружниците в дадена компания. Дали искат да натрупат опит в нова сфера, да се опитат да управляват, да спечелят много пари за кратко време, или просто да развият и продадат даден бизнес. Тези неща е важно да се обсъдят между всички и да се заявят ясно и открито без недомлъвки. Защото ако един от съдружниците иска да инвестира дългосрочно в бизнес модел, който да предаде на децата си, а друг предпочита да направи бърз удар с огромна възвращаемост на вложените средства и след това да напусне и това не е ясно от самото начало, то подобна компания трудно ще устои на предизвикателствата. Не забравяйте че целите на дружеството са различни от личните цели и очаквания на всеки от служителите в него. А самата фирма - това са хората, които работят за нея.

6. Това ли ще е основната дейност на всеки от нас?

Много от конфликтите между съдружници са породени от несъразмерното им участие в бизнеса. Хората са различни, не всеки има достатъчно време, опит, ресурси, средства или възможност, за да участва наравно в общото начинание. Но е важно да се определи кой ще запази работата си, докато бизнесът потръгне, и кой ще се посвети изцяло на новата компания. Ще работи ли някой от съдружниците и по други начинания, защото това ще отнема от времето му за фирмата? Този въпрос е изключително важен

за успеха на компанията и до голяма степен е свързан с първия въпрос за разпределянето на дяловете. При новите компании всичко е доста субективно. Не винаги може да се оцени ясно, кой какво прави за една фирма. Дали някой само говори и в крайна сметка нищо не върши, докато другите не се изтъкват, но мъкнат на гърба си цялата отговорност? За да не попаднете в капана на стартиращите компании, обмислете този въпрос задълбочено преди да откриете разминаването между идеите ви за компанията и реалността.

7. Каква част от първоначалния план не подлежи на промяна?

Не всички бизнес компании се нуждаят от промяна на плановете си в периода на растеж и развитие. Само тези, които искат да оцелеят и успеят. Въпреки това е възможно да има елементи от първоначалния план, които част от съдружниците не желаят да изменят при никакви обстоятелства. Това е потенциална опасност за конфликт между партньорите. Например ако ролята във фирмата на даден от съдружниците е намаляла значително, но той не желае да се преразпределят дяловете, заради стари заслуги, е възможно да се получи патова ситуация. Избягването на подобни бъдещи проблеми донякъде е възможно чрез предварителния им анализ. Ако разполагате с план, уточнете кои моменти подлежат на промяна, и кои не, независимо от обстоятелствата, които могат да възникнат.



8. Какви договори сключваме с компанията?

Всеки от съдружниците може да има допълнителен договор към общата фирма (различен от този за капиталовото им участие). Например един може да е управител, втори счетоводител, трети служител и т.н. Важно е предварително да се знае кой каква роля ще изпълнява в бъдещата фирма и какви ще са условията по договора. Както съветват американските предприемачи добра идея е да се сключат договори между съдружниците да не развият конкурентна на компанията дейност. При разрастването на бизнеса е добре да се има предвид кой може да стане подизпълнител на част от работата (с друга собствена компания) и при какви условия, това ще е приемливо за останалите съдружници.

9. Кои ще инвестира пари в компанията и при какви условия?



Липсата на финансиране е сериозен препъни камък по пътя на предприемача. В началото, е много вероятно един от съдружниците да инвестира лични средства в развитието на компанията. Най-логичното споразумение между партньорите е да се делят разходите и приходите. Въпреки това неизменно ще изникне момента, когато един плаща за належащите операции от собствения си джоб, а останалите впоследствие му събират и възстановяват разходите. Добра идея е да се знае, кой ще бъде този човек и дали може да си позволи да играе по този начин и как ще се възприемат средствата които той инвестира от останалите участници. Дали парите ще бъдат ликвиден заем, или ако сумата нарастне ще може да се конвертира към допълнително дялово участие? Как ще се компенсира "банката" на фирмата за безусловното му спонсориране на бизнеса?

10. Какви заплати ще си плащаме? Кои ще ги променя?

Това е изключително трудно решение, поради разликата в начина, по който хората възприемат заплатите. За някои може да е от значение да получават голяма сума пари още в началото, което евентуално може да увреди или забави развитието на бизнеса. Докато други са склонни да рискуват да работят дълго време при минимална заплата с цел бъдещи печалби за компанията. Проблем възниква и от източниците на финансиране на фирмата, въпреки, че на теория за определянето на заплатите не би трябвало да се взема под внимание откъде идват парите. В случай, че един от участниците инвестира лични средства (предния въпрос) това би могло да доведе до сериозен конфликт при определяне нуждата и размера на заплатите както за съдружниците, така и за потенциалните служители.



Времето е пари, затова не е добра идея да го губим ...

11. Какво да правим с печалбата?

Има два възможно пътя - веднага да се разпределя като дивидент пропорционално на дяловото участие или да се инвестира в бъдещото развитие на фирмата. Това уточнение е много важно да се направи преди да се появят истинските приходи. Защото хората имат различно виждане за това дали искат да развият една компания или искат да печелят от нея колкото е възможно повече. Добра идея е процентно да се разпределят приходите - например част от тях да се реинвестира в компанията, а останалата да се изплати под някаква форма на съдружниците. Много хора отлагат това решение, докато стане актуално и действат на принципа „ще му мислим, когато ни дойде до главата“, което не е правилно в никакъв случай. Не може да чакате нещата да се случат от само себе си.

12. В кои е планът за измъкване?

Този въпрос е тясно свързан с петия. Преди да се стартира реализацията на идеята и след като са установени усилията, които всеки ще вложи в компанията, е добре да се направи и стратегия за излизане от пазара. В случай, че нещата не се развият по подходящия начин или за определеното време, или приходите са по-малко от разходите (често срещан проблем при възникващи компании от всички области), ще бъде чудесно, ако има опция за прекратяване на дейността. Отговорът на този въпрос може да бъде много болезнен впоследствие след влагането на неимоверни количества лично време (което не може да се възстанови), средства и емоционална обвързаност от страна на съдружниците. Затова е важно да се знае отначало при какви условия компанията трябва да прекрати дейността си, още преди тя да е започнала.



Независимо от това колко сте мотивирани и от постоянните съвети, които ви предлагаме, за да започнете свой бизнес, не трябва да подценявате нито един от отговорите на гореописаните въпроси. Може би именно от него ще зависят бъдещите ви успехи или провали.

Очакваме коментари по темата и вашите отговори на тези въпроси на info@newbusiness.bg и NewBusiness.bg. /NB/

ПРОЕКТ В ПОДКРЕПА НА МЛАДИТЕ ПРЕДПРИЕМАЧИ

Само преди броени дни започна един изключително интересен нов проект в подкрепа на млади предприемачи. Той се нарича **STARTENT** и неговата задача е насърчаване на партньорството между бизнеса и академичните среди. Проектът е финансиран пряко от *Генерална дирекция "Предприятия и промишленост"* на Европейската комисия, *Българо-Румънска Търговско Промислена Палата (БРТПП)* е партньор в инициативата, а екип на *катедрата по "Бизнес и мениджмънт"* в *Русенския университет* също работи по международния проект.

Всъщност идеята на **STARTENT** е доста находчива. Акцентираща се върху една изключително важна връзка - партньорството "бизнес – университет". При това са обединени усилията на редица участници от Белгия, България, Кипър, Италия, Португалия, Румъния, Испания и Великобритания. Сред тях са университети, фондации, бизнес и иновационен център, търговско-промишлени палати и Европейската асоциация на малки и средни предприятия. Очаква се да се включват общо *над 1 500 млади хора, 100 действащи предприемачи и 40 преподаватели* с най-различни степени и титли от целия континент.

Основната цел на проекта **STARTENT** е да допринесе за развитието на предприемаческата култура на младите хора, както и да подобри образованието в областта на предприемачеството в Европа. Това ще стане, чрез установяване на тясно сътрудничество между преподаватели и активни бизнесмени и ще насърчи предприемачеството сред младите хора чрез мерки за повишаване на информираността им. От друга страна, в рамките на проекта ще бъдат разработени иновативни и практични учебни материали за висшето образование.

Дейностите по проекта включват изграждане на онлайн платформа в помощ на предприемачи, събиране и обработка на данни от съществуващи учебни програми, добри практики и обучителни материали, както и създаване на онлайн пространство за сътрудничество за преподаватели и бизнеса.

Бизнес училището в Нотингам, което е част от местния *Nottingham Trent University* също участва в проекта. Ръководител на програмата е д-р Костас Галанакис. *"Да се насърчи предприемаческия дух на младите хора е изключително важно, защото именно те ще отговарят за развитието на световната икономика в близко бъдеще. STARTENT ще включи предприемачите в образователния процес, преподавателите ще получат възможност за един поглед от вътре и ще направи обучителните курсове за предприемачи още по атрактивни за всички кандидат- бизнесмени"*, смята Галанакис.

По думите му всички, които участват в инициативата, ще спечелят - предприемачите ще получат шанс да си осигурят допълнителна подкрепа за да развият или напреднат в бизнеса си, докато преподавателите ще развият техниките, които прилагат в курсовете си.

България, както вече казахме, е представена от Русенския университет и Българо-румънската търговско-промишлена палата. От 12 до 14 януари в Тенерифе, Испания, се проведе първата работна среща по проекта, а Русе ще е домакин на заключителния семинар. Координатор на проекта е *Технологичният институт де Канарис в Испания*.

Продължителността на STARTENT е 15 месеца и ще струва 625 хил. евро, половината от които са финансова помощ от Европейската комисия.

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

Не е за подценяване фактът, че проектът се реализира с подкрепата на Генерална дирекция „Предприятия и промишленост“ на Европейската комисия и е одобрен в рамките на покана за предложения „Предприемаческа култура на младите хора и предприемаческо образование“.

Предвижда се също организирането на три европейски награди за предприемачество и събиране и разпространение на истории за успешни предприемачи от ЕС. Предстои да бъдат разработени и разпространени наръчници, базирани на действителни случаи от реалния бизнес.

Защо бизнесът да ползва Twitter?

Новите технологии могат да увеличат ефикасността на всяко бизнес начинание. Ако още се чудите как да използвате Интернет пейджинга, за да увеличите продажбите си, то значи сте на правилното място.

*Захару Димитров,
zak@newbusiness.bg*

Ползите от социалните мрежи са нещо за което многократно сме писали. С тяхна помощ бизнеса може да открие още една ниша където да съществува и развива своята дейност. Наскоро дори писахме как може да създадете собствена социална мрежа, която да е от полза за компанията ви вместо да забранявате на служителите си да ползват Facebook или Twitter. Тези които се ориентират добре в обстановката вече са една крачка напред.

Значимостта на социалните мрежи е основен фактор и за възникването на компании, които предлагат приложения за различни платформи. Дори в България, където потенциала на различните онлайн платформи не е достатъчно развит, вече има фирми като “Сошъл Борн”, които предлагат помощ за популяризирането на различни марки продукти и услуги в социални мрежи, например чрез създаването на приложения за тях във Facebook.

Twitter манията, все още не е обхванала България,

и много хора се двоумят как именно биха могли да използват възможностите на този своеобразен он-лайн пейджър. Когато става въпрос за бизнес обаче, възможностите наистина са много и не е необходимо да сте учили маркетинг за да се сетите как може да впрегнете платформата да работи за вас.

Twitter представлява он-лайн проект, където може да пускате съобщения ограничени до 140 символа. Нещо като статус заглавията във Facebook и Skype, които приятелите ви четат. Опростения интерфейс предлага малко на брой възможности - да публикувате съобщения, линкове към онлайн сайтове, да следите съобщенията на други и да създавате списъци с общи теми, за по-лесно следене на потока от информация. След последните новости е възможността да пренасочите съобщение на друг потребител към вашия поток, така че да достигне до максимално количество хора. Простите неща са наистина гениални. Въпреки ограниченията, Twitter има редица допълнения, които позволяват публикуването на

по-дълъг текст, снимки, клипове и всевъзможни добавки, които обаче не са част от основния интерфейс и работят независимо от него.

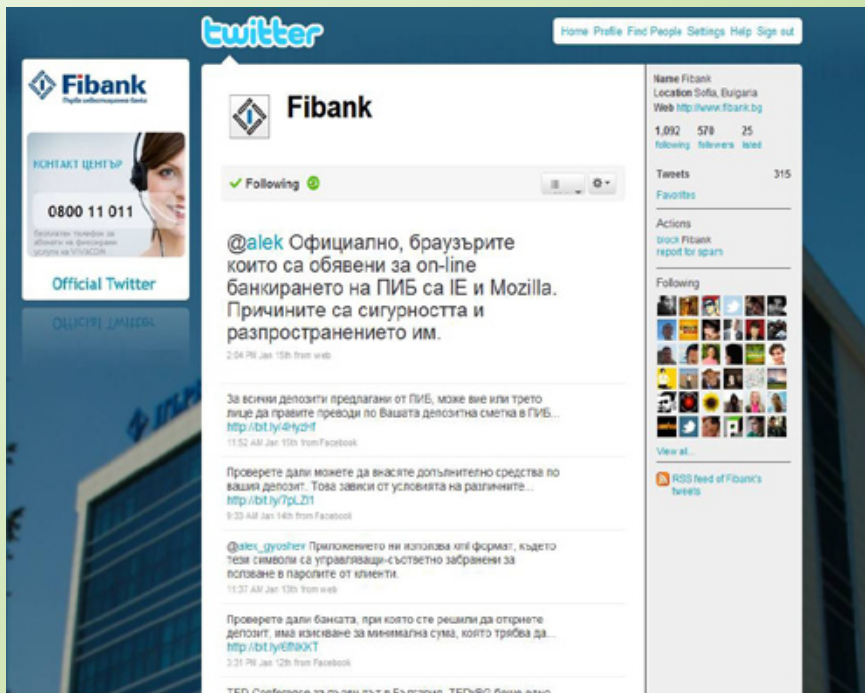
И въпреки, че не може да съберете много текст в 140 символа Twitter ви дава опцията да се свържете с потенциални клиенти, да изградите връзки с партньори, да откриете нови съдружници или служители и да разширите миогледа си без да ставате от компютъра.

Всички тези възможности дават реална представа за това как може да използваме мрежата като първия комуникационен канал, за да изградим фирмения образ.

Една от най-полезните опции е възможността за

получаване на жива реална връзка

от потребители на мрежата. Хората в Twitter са активни по свой начин и имат навика да коментират и разпространяват събития подобно на блогърите и например големите форум общности. По този начин може да получите реална оценка, мнения и коментари на различни публикации от вашите последователи, което е с по-голяма вероятност да се случи отколкото създаването на форми за обратни връзки в корпоративния уеб сайт. Създаването и поддържането на правилна комуникация с вашата он-лайн аудитория, може да породи истински идеи за това как да разнообразите или подобрите продуктите и услугите си. Активните потребители на мрежата разполагат с наистина огромни общности от последователи, които могат да разпространяват тех-



Първа инвестиционна банка е пример за употреба на новите технологии в полза на бизнеса в България.

ните послания на своите приятели и познати.

Размяната на мрежи от последователи може да помогне на компаниите със сходни или допълващи се продукти да развият наистина гъвкава и удобна комуникация със своите потенциални клиенти, която в същото време ще им позволи да модулират правилно отправяните към аудиторията послания. Неофициалния достъп до множество свежи идеи чрез посланията и техните коментари може да помогне за тяхното бързо въвеждане в корпоративния свят, ако наистина си струват.

За момента голяма част от потребителите на Twitter, включително тези в България са наистина активни хора, които могат да бъдат използвани за различни проучвания на техните нагласи относно ваши или на конкуренцията продукти.

Привличане на нови клиенти

Разглеждайки мрежите на своите приятели и на различните фирмени профили може да се достигне до неимоверно количество свързани потоци от информация. По този начин може да откриете интересни продукти и услуги, които обикновените потребители да ползват, а компаниите да рекламират. Вече има множество фалшиви акаунти, които подобно на нежеланите спам писма агитират за купуването на даден продукт и услуга. Намирането на истински клиенти обаче чрез обявяването на спецификациите на даден продукт е напълно постижимо.

Откриване на партньори

Освен за популяризирането на продукти, може да ползвате Twitter за да откриете потенциални партньори или служители. Сърфирайки из любопитните потоци информация споделени от потребителите на

платформата е много вероятно да попаднете на човек със сходни или близки на вашите интереси. Предложението ви да работите съвместно, върху някакъв проект може да ви звучи като научна фантастика, но вече не са малко подобни реални случаи. Търсенето на кандидати за работа също е много удобно в Twitter. Наред с използването на специализирани мрежи, всяка по-голяма група от хора с общи професионални интереси ви дава възможност да откриете подходящия човек за нужната ви позиция. Разбира се тук не става въпрос да предложите работа или сътрудничество на всеки от контактите ви в платформата, или да го направите само защото те са там. Това е допълнителна възможност за откриване на подходящ човек, който да използвате, когато ви се наложи. Представете си го като записването на поредното събитие в бележника ви с неща за вършене. Личната среща впоследствие може да не се окаже толкова обещаваща колкото онлайн комуникацията ви е предвещавала, но това не пречи да разширите контактите си.



Чрез този семпъл комуникационен канал Dell реализираха продажби за над 3 милиона долара.

Продажба на прогукти

Поредния канал за реклама дава реална възможност да предлагате различни продукти и услуги и да извършвате истински продажби. Например защо да не ползвате Twitter за да популяризирате например компютърните ви умения, подобно на безплатните обяви които се публикуват в специализираните вестници. Предлагането на различни стоки и услуги с отстъпка може да привлече сериозна аудитория. Отвъд океана, в момента е изключително модерно да се създават продукти и услуги които да се предлагат от определен сайт, или да се продават през платформи като Twitter или блог страниците на техните создатели. Този вид бизнес помага да се премахнат посредниците и вашите стоки да достигнат до клиентите ви реално без оскъпяване. Представете си че сте мебелна фирма, и ви е останало известно количество неизразходвани суровини, които няма да употребите скоро и само заемат място във вашия склад? Защо да не ги предложите за продажба през мрежата, където могат да бъдат закупени най-вероятно и от някой от конкурентите, следящи дейността ви. Но в крайна сметка ще съберете допълнителни средства и ще разчистите склада. А защо не пуснете определен брой талони с отстъпка достъпните само през мрежата за да разпродадете залежалата си стока?



Системното увеличаване на комуникационните канали с вашите партньори и потребители води до повишаване на продуктивността на компанията. Уменията на младите фирми да се възползват от възможностите които предлагат социалните мрежи и платформи от рода на Twitter могат да им помогнат по лесно да навлязат в един твърде конкурентен пазар на стоки и идеи и да разпространят информация за предимствата на техните продукти увеличавайки в същото време знанията си за тяхното усъвършенстване. Ако все още се съмнявате в реалната възможност за печелене на пари сигурно ще останете изненадани от факта че един от най-големите световни производители на компютри Dell са реализирали продажби за над 3 милиона долара през специалния им канал за отстъпки. Разбира се трябва ви ясна визия и стратегия за това как ще ползвате този канал. Скучните и досадни постове едва ли ще привлекат необходимата аудитория и ще генерират достатъчно коментари. Така че както всяко едно бизнес начинание и тази ниша се нуждае от планиране и работа в нея преди да стане печеливша. Въпреки, че за момента не печелим от Twitter, може да ни следвате на <http://twitter.com/newbusinessbg> ;-) /NB/

Успял предприемач**Антонио Камара Португалия**

**“Истинските творци доставят.”
Стийв Джобс**

ОБРАЗОВАНИЕ

Гражданско строителство

КОМПАНИЯ**YDREAMS****АДРЕС**

Edificio Ydreams
Madan Parque-Sul
5825-149, Caparica,
Portugal

E-MAIL

antonio.camara@ydreams.com

ИНТЕРНЕТ АДРЕС

www.ydreams.com

СЕКТОР

Информационни технологии

УСЛУГИ/ПРОДУКТИ

Директни интерактивни
информационни системи

СЪЗДАДЕНА

2000 г.

СЛУЖИТЕЛИ

150

КАК РЕШИХ ДА СЕ ЗАНИМАВАМ С БИЗНЕС?

По време на моя творчески отпуск в Технологичния институт в Масачузетс (MIT) (1998-1999) разбрах, че проведената от нас научноизследователска дейност в Новия лисабонски университет може да бъде полезна в деловия свят.

МОЯТ МОДЕЛ НА ПОДРАЖАНИЕ ЗА ЗАПОЧВАНЕ НА БИЗНЕС

Бил Хюлет и Дейвид Пакард - основателите на HP.

КАКВО МИ ПОМОГНА НАЙ-МНОГО?

Vodafone, която избра YDreams за разработване на карти за мобилни телефони. Това беше първият ни проект. Оттогава нашите инвестиции в научните изследвания са решаващ фактор.

НАЙ-ГОЛЯМОТО МИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО ДОСЕГА.

Превръщането на португалска компания в световен играч.

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

... усещането за приключение и социалната значимост на нашата работа.

МОЯТ СЪВЕТ КЪМ ТЕЗИ, КОИТО ПЛАНИРАТ ДА ЗАПОЧНАТ БИЗНЕС

Бъдете внимателни с финансите, за да оцелеете. Рискувайте, за да израствате.

Източник:

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