



МИНИСТЕРСТВО  
НА МЛАДЕЖТА И СПОРТА



ФОНДАЦИЯ  
БЪЛГАРСКА  
ПАМЕТ



НАЦИОНАЛНА  
ПРОГРАМА  
ЗА МЛАДЕЖТА

## "МЛАДИТЕ ХОРА – НОВАТА ВЪЛНА ПРЕДПРИЕМАЧИ НА 21-ВИ ВЕК"



## "Първи стъпки в бизнеса" НАРЪЧНИК ПО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО

Проектът се изпълнява с финансовата подкрепа на Национална програма за младежта (2016-2020),  
Министерство на младежта и спорта, Договор № 25-00-78/16.08.2017

# СЪДЪРЖАНИЕ

<b>I.Какво представлява предприемачеството.....</b>	<b>4</b>
1. <b>Предприемачество в дигиталния сектор.....</b>	<b>4</b>
2. <b>Социално предприемачество .....</b>	<b>5</b>
3. <b>„Зелено“ предприемачество .....</b>	<b>5</b>
4. <b>Предприемачество в сферата на образованието.....</b>	<b>6</b>
5. <b>Креативно или арт предприемачество .....</b>	<b>6</b>
6. <b>Предприемачество в сферата на здравеопазването .....</b>	<b>7</b>
<b>II. Какви умения и компетенции са нужни, за да си предприемач?.....</b>	<b>7</b>
<b>III.Защо е важно предприемачеството? .....</b>	<b>9</b>
<b>IV. Какви са стъпките към успешен бизнес старт? .....</b>	<b>9</b>
<b>Стъпка 1: Генериране на бизнес идея.....</b>	<b>9</b>
<b>Стъпка 2: Създаване на Бизнес план .....</b>	<b>10</b>
<b>Стъпка 3: Намиране на финансиране.....</b>	<b>11</b>
<b>Стъпка 4: Представяне на бизнеса пред общността .....</b>	<b>13</b>
<b>V. Програми по предприемачество .....</b>	<b>13</b>

## На вниманието на: всички заинтересовани страни

В днешно време предприемачеството отразява състоянието на икономиката в дадена страна. Младежкото предприемачество е възможност за създаване на работни места, което позволява бизнесът и организациите да се развиват и е предпоставка за намаляване на безработицата сред младите, както на местно, така и на регионално и национално ниво. Също така предприемачеството дава шанс на безработните и обезкуражени млади хора да се интегрират в обществото. Развитието на различни умения като иновативност, критично мислене, вземане на решения, общуване в мултикултурна среда, лидерство, които са неизменно свързани с предприемаческите компетенции спомагат на младежите да бъдат по-адаптивни към предизвикателствата, с които се сблъскват в своето ежедневие.

С оглед изложеното, **Фондация Българска Памет изпълни проект на тема: „Младите хора-новата вълна предприемачи на 21-ви век“, с финансовата подкрепа на Национална програма за младежта (2016 – 2020)**, Министерство на младежта и спорта. Имайки предвид две от стратегическите цели на Национална стратегия за младежта (2016 – 2020): „Създаване на привлекателна среда за развитие на младите хора в малките населени места и селските райони” и „Създаване на благоприятна, насърчаваща и подкрепяща среда за качествена професионална реализация на младите хора в България”, проектът на Фондацията имаше за цел да популяризира предприемачеството сред младежите от малките населени места в Югозападна България чрез:

► провеждане на тридневен семинар, с участието на 30 младежи (17-19г.), които придобиха чрез форми на неформално обучение и срещи с вдъхновяващи предприемачи-предприемачески компетентности и начин на мислене, полезни за създаване на **StartUp бизнес** и за проява на предприемчивост в съществуващи организации, т.нар. „вътрешно“ предприемачество.

В тази връзка, като резултат от проекта и реализирания на 15 – 17 ноември 2017г. младежки семинар се изготви настоящият наръчник **„Наръчник за обучение по предприемачество“**, който цели да запознае младежите с основите на стартирането на бизнес, като им загатне за многобройните възможности, които предлага самостоятелната заетост и ги мотивира с успешни примери за предприемачество в България. Наръчникът е практично и полезно пособие, допълващо обучението им по предприемачество.

# I. Какво представлява предприемачеството

Предприемачеството е процес на започване и развитие на самостоятелен бизнес. Предприемач е човек, който извършва предприемачество – поемане на нова инициатива с цел печалба и развитие. Думата произлиза от „предприемам нещо“, т.е. започвам да се занимавам с нещо.

В днешно време е популярно новосъздадените компании да се определят като **StartUp**. Това, обаче, не е синоним на малка или голяма стартираща компания, а съвременна организация, група от креативни, проактивни, иновативни и амбициозни хора, които имат обща цел – да създадат нещо ново и различно. „Стартъпът е компания, създадена, за да расте бързо. Това, че дадена компания е новосъздадена, не я прави стартъл. Не е задължително стартълът да се занимава с технологии или да взима рискови инвестиции. Единственото основно изискване, за да се нарече една компания „стартъл“, е потенциалът за растеж.“ Стийв Бланк.

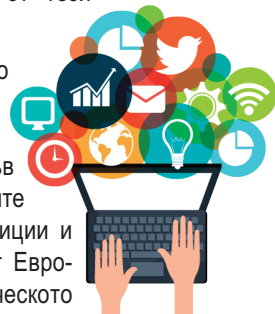


Докато предприемачеството в миналото е било свързано с обработката на земята и продажбата на продукцията, в последствие с основаване на фабрики по време на индустриалната революция, в днешно време съществуват различни и модерни видове предприемачество в зависимост от сферата на действие. Някои от новите сфери на предприемачество в 21ви век са предприемачество в дигиталния сектор, социално предприемачество, „еко“ предприемачество, предприемачество в образованието, изкуството и здравеопазването.

## 1. Предприемачество в дигиталния сектор

Дигиталното предприемачество представлява обединяване на традиционното предприемачество с акцент върху новите технологии, възможностите, създадени от тези технологии, и новите бизнес форми.

Дигиталните стартъпи се характеризират с използването на множество нови технологии, социални медии, анализатори на бази данни (*big data analytics*), мобилни облачни услуги (*mobile cloud services*), предвиждащи анализи (*predictive analytics*) и др.), които подобряват процесите във фирмите, създават нови бизнес модели и развиват връзката с клиентите и заинтересованите страни. Тези компании създават работни позиции и възможности за растеж. Дигиталните предприятия са признати от Европейската Комисия като изключително важен стимул за икономическото развитие на страните в Европейския съюз поради генерирането на работни позиции и високи доходи за гражданите, ангажирани в дигиталния сектор.



### Примери за предприемачество в дигиталния сектор в България:

- ✓ „Империя Онлайн“ ООД<sup>1</sup> е българска компания за разработка и разпространение на компютърни и мобилни игри. В началото софийското студио се концентрира върху браузерни игри, като основният му продукт е стратегията в реално време Империя Онлайн. По-късно започва и разработката на мобилни игри. Към 2016 г. едноименната стратегия в реално време – Империя Онлайн – има над 35 милиона регистрации и се радва на популярност в повече от 170 държави.

<sup>1</sup><http://www.imperiaonline.bg>

- ✓ **„Appzio“<sup>2</sup>** е основана от финландец, който решава да развива компанията си на територията на България заради благоприятната екосистема за стартиращи технологични компании. Технологиата, която в момента се предлага от Appzio е за ускорено създаване на т.нар. „нейтив“ мобилни приложения. Платформата позволява създаване както на сложни, специфични приложения за конкретни цели, така и на по-прости програми.

## 2. Социално предприемачество

Това е различен начин на икономическа активност (правене на бизнес, стопанска дейност), която смесва находчивостта на бизнеса със социална мисия, умело съчетаване и баланс на социални и икономически цели. Социалното предприемачество представлява дейности, насочени към разрешаването на важни обществени проблеми, като тези дейности носят и приходи за предприемача. То е свързано с „нестопанския“ сектор, както и с концепцията за „социална икономика“, която набляга на цели, които са в полза на общността и обществото като цяло, а не изцяло насочени към печалбата на компанията.



Не всички предприятия, предоставящи социални услуги, са социални предприятия. Например предприятие, което предоставя луксозни рехабилитационни услуги, работи в социалния сектор, но не е социално предприятие, ако работещите в него нямат полза от дейността му или ако предприятието се нуждае от помощ от държавата, за да работи.

### Примери за социално предприемачество в България:

- ✓ **„Социалната чайна“<sup>3</sup>** е пространство за чай и билкови напитки, събития, работилници и първо работно място на младежи израснали в социални домове. Проектът е създаден през 2014 г. във Варна, България. Той има за цел да подкрепи млади хора от проблемна социална и/или семейна среда, като им създаде възможност за независим начин на живот.
- ✓ **„ОЛЕ МАЛЕ“<sup>4</sup>** е платформа, в която майките на деца с увреждания могат да продават ръчно изработени от тях продукти, което им дава финансова и работна независимост и директно влияе върху качеството на живот - на тях и техните деца. Платформата е финалист в конкурса „Промяната“ 2017/2018 на глобалната фондация Reach for Change.

## 3. „Зелено“ предприемачество

Зеленото предприемачество или „еко“ предприемачеството е икономическа активност, която съзнателно адресира екологичен проблем и/или нужда чрез реализиране на предприемаческа идея, която има положителен ефект върху околната среда и в същото време е финансово устойчива. Зеленото предприемачество е пряко обвързано със социалното предприемачество, с оглед на това, че работи за социална кауза в сферата на екологията.



### Примери за зелено предприемачество в България:

- ✓ **Ателие „Трион“<sup>5</sup>** е стартап, който започва своята дейност през 2014г. Основната линия, към която е ориентирана работата на ателието е преизползването на отпадъчни материали

<sup>2</sup><https://appzio.com>

<sup>3</sup><http://thesocialteahouse.bg>

<sup>4</sup><http://www.olemale.bg>

<sup>5</sup><http://www.atelietrion.com>

или т.нар. "up-cycling" дизайн. Трансформирането на стари вещи и въвеждането им отново в експлоатация е основен метод за редуциране на отпадъците. Ателието носи своята социална отговорност, организира работилници на теми свързани с преизползването, рециклирането и третирането на биологични отпадъци.

- ✓ **Сдружение "Национална асоциация по велосипедизъм"** бе наградена през 2016г. от кампанията на ЕК „Европейска седмица на мобилността“ за проекта си „До работа с колело нон стоп“ и сертифициращата програма „Работодател Велоприятел“, която цели стандартизиране на предпоставките за поощряване и подпомагане на служителите да ходят на работа с колело.

#### 4. Предприемачество в сферата на образованието

Предприемачеството в сферата на образованието представлява стартиране и развитие на бизнес, свързан с обучителния процес на деца, младежи или възрастни. Добре познати примери за такъв тип предприемачество са учебните центрове, в които един учител води курс на малка група ученици. Напоследък се появиха много иновативни компании и сдружения, базирани на неформални методи на обучение.

##### Примери за предприемачество в сферата на образованието в България

- ✓ **Сдружение „Българска история“<sup>6</sup>** има за цел да съхрани и популяризира българската история чрез своя сайт, обиколки на училища с цел изнасяне на уроци по родолюбие, създаване на образователни клипове, документални поредици, късометражни филми, посветени на бележити лица и събития от родното минало, издаване на книги и списания с историческа тематика.
- ✓ **„Уча.се“<sup>7</sup>** е онлайн платформа, съдържаща уроците за училище, която се стреми да ги представя на разбираем и интересен език чрез интерактивни видео материали. Сайтът покрива 97% от учебния материал за учениците от 1 до 12 клас. Уроците следват официалната училищна програма на Министерството на образованието и науката (МОН) и са съобразени с държавните образователни стандарти. Уча.се получава наградата за най-добър образователен сайт на България 3 поредни години, а през 2017г. МОН избра Уча.се да представлява България за световна награда на ЮНЕСКО.



#### 5. Креативно или арт предприемачество

Креативното или арт предприемачеството представлява предприемачество в областта на музиката, театъра, изобразителното изкуство, танците, анимацията, киното и други творчески сектори.

##### Примери за креативно или арт предприемачество в България

- ✓ **„Grozen Entertainment“<sup>8</sup>** е българска културна организация, производствена къща за 2D & 3D анимация и комикси, издателство и образователен център, чиято дейност е съсредоточена в популяризирането в световен мащаб на качеството на съвременното изкуство, създадено в България и в чужбина от най-добрите български автори на комикси, илюстратори, дизайнери и аниматори.



<sup>6</sup><https://bulgarianhistory.org/>

<sup>7</sup><https://ucha.se/>

<sup>8</sup><https://grozenentertainment.com/>

- ✓ **Късометражният филм „Сляпата Вайша“** представлява проект на аниматора Теодор Ушев, който създава анимационен филм по едноименния разказ на Георги Господинов. Историята разказва за едно момиче, което с лявото си око вижда миналото, а с дясното – бъдещето, и така се оказва неспособна да живее в настоящето. През 2017г. осемминутният филм е номиниран за награда „Оскар“ в категорията за късометражен анимационен филм заедно с още 4 номинации.

## 6. Предприемачество в сферата на здравеопазването

Предприемачеството в здравеопазването може да бъде свързано както с отварянето или реновирането на здравно заведение, така и със създаването на нов уред или метод за лечение или с клинично изпитване на нови лекарства. Това е индустрия, която едновременно насърчава иновациите и кара компаниите в нея да оперират в рисковата среда.



### Примери за предприемачество в сферата на здравеопазването в България

- ✓ **„Комак Медикал“ ЕООД**<sup>9</sup> е признат лидер и доставчик на клинични изпитвания в Източна и Централна Европа, Балтийския и Кавказкия регион, за био/фармацевтични индустрии и индустрии на медицински устройства, за разработване и маркетинг на нови медицински терапии. Българската компания е с 20-годишен опит и функционира в 21 страни.
- ✓ **Платформата „DivaCare“**<sup>10</sup> е приложение в областта на телемедицината, което позволява на лекари и терапевти да се свързват с техните пациенти и клиенти през мобилен смарт телефон или таблет. По този начин да провеждат нужните упражнения и терапии. Състои се от 2 части – мобилно приложение за пациентите и десктоп уеб приложение за лекарите. Платформата дава възможността за двупосочна връзка между терапевт и клиент - обмяна на информация, насрочване на срещи и упражнения, събиране на биометрични данни и друга важна за лечението информация. Всичко това в реално време и без нужда за лични срещи.

## II. Какви умения и компетенции са нужни, за да си предприемач?

Качествата и уменията, които са необходими на един предприемач, за да бъде успешен се изграждат и развиват. Разбира се, има и личностни качества, които са вродени и улесняват превръщането на един човек в предприемач като склонност към поемане на риск и решителност. Това, обаче, не означава, че не могат да бъдат изградени. Всъщност предприемаческото поведение може да се научи и развие чрез компетенции, които осигуряват основа за жизненоважни бизнес умения.

Чрез практиката бъдещите предприемачи могат да прилагат ключовите бизнес знания, използвайки своите компетенции и по този начин да придобият основни бизнес навици. С достатъчно практика тези навици се превръщат в „движеща сила“ на успешни предприемачески начинания.

### Важни личностни умения, необходими на бъдещите предприемачи са:

- ✓ **Умение да поемаш риск** – „Най-големият риск е да не поемаш никакъв риск... В свят, който се променя много бързо, единствената стратегия, която със сигурност ще се провали, е да не рискуваш.“ – Марк Зукърбърг (съзателят на Фейсбук)
- ✓ **Умение да не се страхуваш от провал** – „Когато поемаш рискове, ще разбереш, че има моменти, когато успяваш, а има и такива, когато се проваляш, но и двата са еднакво важни.“ – Елън Дедженеръс (телевизионен водещ)

<sup>9</sup><http://comac-medical.com>

<sup>10</sup><http://divacare.org/>

- ✓ **Умение да се изправиш, поучиш и продължиш напред** - „Не се притеснявайте от вашите неуспехи, учете се от тях и започнете отново.“ – Ричард Брансън (успешен бизнесмен)
- ✓ **Умение да се адаптираш** – „Оцеляват не най-силните или най-умните, а онези, които най-добре се адаптират към промяната.“ – Чарлз Дарвин (английски учен)
- ✓ **Умение да съзираш и разрешаваш проблеми** – „Не можем да решим проблемите като използваме същия начин на мислене, който сме използвали когато сме ги създавали.“ – Алберт Айнщайн (създател на теорията на относителността)
- ✓ **Увереност** - „Независимо откъде идваш, успехът ти се определя единствено от твоята собствена увереност и воля.“ - Мишел Обама (първа дама на САЩ)
- ✓ **Инициативност** – „Капиталът не е толкова важен в бизнеса. Опитът не е толкова важен. Можете да се сдобие и с двете. Важни са идеите.“ – Харви Файърстоун (основател на Firestone Tire & Rubber Co)
- ✓ **Лидерство** - „Най-добрият лидер не е непременно онзи, който прави най-добрите неща. Той е човекът, който кара другите да правят най-добрите неща.“ – Роналд Рейгън (40-ти президент на САЩ)
- ✓ **Умения за комуникация и презентация** – „Парите ще идват при теб чрез други хора. Затова бъди общителен. Необщителните хора твърде рядко стават богати“ – Джон Рокфелер (американски предприемач)



### Бизнес компетенции, необходими на бъдещите предприемачи са:

- ✓ **Финансова грамотност** - Финансовата грамотност се определя като съвкупността от финансови знания и умения, които подпомагат осъзнаването на финансовите рискове и възможности, вземането на рационални и информирани решения. Редица проучвания сочат пряката положителна зависимост между финансовата грамотност и благосъстоянието на индивида.
- ✓ **Основи на икономиката** - Преди да се стартира бизнес е добре да се знаят основни икономически понятия от микроикономиката, пазарен механизъм и пазарното равновесие, определянето на цените и разпределението на богатата в обществото.
- ✓ **Изготвяне на бизнес план** - Бизнес планът е документ, обобщаващ намеренията на дадено предприятие за определено начинание. Бизнес плановете се използват за управление и планиране в рамките на предприятието, както и за да убедят инвеститори да финансират начинанието.
- ✓ **Набиране на финансиране** – Всеки бъдещ предприемач следва да знае откъде ще намери финансиране за бизнес идеята си. Това може да се случи чрез заем от приятели и роднини, чрез банков заем, чрез европейски фондове, бизнес ангели, финансиране от тълпата (crowd-funding) и др.
- ✓ **Дигитални компетенции** – Дигиталните компетенции са жизнено важни за пазара на труда в 21ви век и за стартирането на бизнес. Все повече стартъпи са дигитално обвързани без значение дали сферата им на дейност е в креативния, образователния, търговския сектор или работят по социална кауза. Базисните дигитални компетенции започват от умението да извършваш търсене по Интернет и пазаруване, през използването на „Microsoft office“ до създаването на собствен сайт и профил в социалните мрежи за дадения бизнес.
- ✓ **Водене на бизнес срещи** – Това е важно умение, особено когато срещите са пред





потенциални инвеститори. Това съчетава в себе си меки умения като умение за презентиране пред аудитория, умения за водене на диалог и аргументиране.

### III. Защо е важно предприемачеството?

В днешния бързо променящ се свят една идея може да преобърне цяла индустрия за нощ. Новите предприятия растат по-бързо от всякога. Предприемачите стават все по-важни за световната икономика. Предприемачите създават работни места с по-бързи темпове отколкото установените компании.

Също така предприемачите стимулират иновациите - често много по-бързо от установените конкуренти.



Успешните предприемачи оспорват статуквото, задават трудни въпроси и се конкурират с установения бизнес.



Предприемаческата дейност създава нови работни места, което позволява на бизнеса да се развива, а в същото време дава професионална реализация на повече служители.



Когато предприемачеството се развива добре, то генерира доходи, както за собствениците си, така и за държавата чрез такси и данъци, които се използват за поддържане на обществени дейности.

Предприемачеството търси и намира решение на съществуващи проблеми или нужди, като това насърчава креативното мислене и иновациите в предприемачите. За да е успешна дейността на предприемача, всички процеси трябва да се оптимизират, което води до повишаване на ефективността на организацията.

#### Състоянието на стартър екосистемата в България за 2017г.

През 2017г. България вече има екосистема за стартиращи компании и то на доста добро ниво. Налични са всички компоненти - хора, знание, образование, капитал, събития, дейности и пространства, където хората да се събират.



Няколко са показателите за успех:

- ✓ **Наличие на компании**, които се развиват и преминават към следващия етап на финансиране и растеж. Или компании, които вече са печеливши и се самоиздържат.
- ✓ **Наличие на предприемачи**, които връщат знания и ресурс обратно в екосистемата, и които помагат на тези след тях да постигат все по-големи успехи.
- ✓ **Наличие на ясна визия за бъдещо развитие**. Вече има множество компании, които имат изградена перспектива за бизнеса си и продължават да се борят, въпреки моментните неуспехи, създават нови работни места и трупат ноу-хау.
- ✓ **Наличие на възможност за дългосрочен и устойчив успех в екосистемата**. Това става като се споделя опит и знание между компаниите за това как се изграждат предприемачи, мислещи хора и успешни бизнеси.

### IV. Какви са стъпките към успешен бизнес старт?

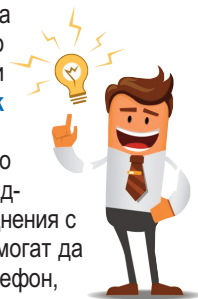
Стартирането на бизнес и постигане на успех като предприемач отнема много труд и постоянство. Най-успешните предприемачи следват сходни модели и имат сходни основни характеристики. Най-важните условия за успешно предприемачество са страстта, постоянството и вяра в реализацията на собствената бизнес идея.

#### Стъпка 1: Генериране на бизнес идея

Бизнес идеите са навсякъде. Някои бизнес идеи биват генерирани в следствие на внимателен анализ

на пазарните тенденции и нуждите на потребителите, докато други идват случайно. За да генерира бизнес идея с потенциал, предприемачът следва да:

- ✓ **Проучи собствения си набор от умения** – много от дребните бизнеси са базирани на собствените умения, компетенции и способности на предприемача. Например: ако на един човек му се отдава дърворезбата, той спокойно може да започне да прави и продава своите произведения чрез интернет и социалните мрежи.
- ✓ **Бъде осведомен за предстоящите бизнес събития и тенденции** – следейки новостите и посещавайки различни събития, един бъдещ предприемач ще се запознае и идентифицира последните пазарни тенденции или просто ще научи новина, която предлага бизнес възможности.
- ✓ **Помисли за нов продукт или услуга** – ключът към създаването на нов продукт или услуга е да се идентифицират нуждите на пазара, които все още не са били задоволени. Например: Марк Зукърбърг открива необходимостта от създаването на мрежа за студенти от неговия университет, която да ги свързва онлайн и да дава възможност на студентите и преподавателите да споделят информация. С времето **Facebook** се разраства и от студентска мрежа се превръща в глобална. По време на бума на мобилни устройства се създава огромно търсене за мобилни приложения. През 2008 г. двама млади предприемачи, на име Травис Каланик и Гарет Кемп, са имали затруднения с вземането на такси в Париж. Те решили, че хората трябва да могат да извикат такси само с едно докосване на бутон на мобилния си телефон, в резултат на това създали **Uber**.
- ✓ **Добави стойност към съществуващ продукт** – предприемачът може да генерира иновация, която да добави стойност към вече съществуващ продукт или услуга.
- ✓ **Проучва други пазари** – някои бизнес идеи не са подходящи за местно потребление, но са търсени на чужди пазари.
- ✓ **Подобри съществуващ продукт или услуга** – имайки предвид множеството продукти и услуги, които се предлагат на пазара, един бъдещ предприемач може да измисли как да подобри вече предлагачото се.



## Стъпка 2: Създаване на Бизнес план

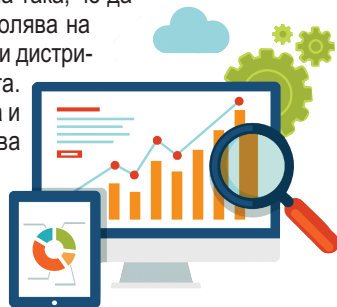
За да се онагледят една идея и да се прегледа нейната рентабилност, следва да се създаде бизнес план. Бизнес планът е документ, показващ намеренията на дадена фирма за определено начинание. Бизнес плановете се използват за управление и планиране в рамките на предприятието, както и за да убедят външни организации, например банки или други финансови институции, да инвестират средства в начинанието. Добрият бизнес план не трябва да бъде написан само веднъж. Добрият бизнесмен разбира, че този план се развива и променя заедно с развитието на бизнес идеята и с тенденциите в екосистемата. Следователно този бизнес план следва да се актуализира.



Бизнес планът трябва да съдържа следните основни елементи:

- ✓ **Резюме:** Резюмето следва структурата на самия бизнес план. То започва веднага след заглавната страница. В резюмето ясно се описва какво точно се цели с него, читателят (инвеститор или бъдещ партньор) трябва да разбере от какво предприемачът има нужда. Неговата дължина е около половин до една страница, в зависимост колко сложно ще е използването на средствата, от които се нуждае бизнесът.
- ✓ **Анализ на пазара:** Тази секция от бизнес плана илюстрира състоянието на конкретната индустрия, в която функционира или ще функционира стартапа. Анализът на пазара дава

възможност на предприемача да се запознае с всички аспекти на пазара, целевата ниша може да бъде определена и компанията позиционирана така, че да събере най-голям пазарен дял. Маркет анализът позволява на предприемача да посочи адекватна цена, маркетингова и дистрибуционна стратегия за продукта, който ще се предлага. Така продуктът ще се конкурира успешно в индустрията и ще донесе печалба. В допълнение, този анализ дава индикации за потенциала за растеж на индустрията, което позволява да се направи прогноза за бъдещето на компанията. В маркет анализа следва да се определи големината, структурата, перспективите за растеж, тенденциите на пазара, както и ценовият диапазон на бъдещия продукт или услуга.



- ✓ **Описание на фирмата:** Този раздел следва да включва преглед върху начина, по който всички различни елементи на стартиращия бизнес съвпадат. Описанието на компанията трябва да съдържа информация за естеството на бизнеса, както и ключовите фактори, които ще направят идеята успешна.
- ✓ **Организация и управление:** Този раздел включва организационната структура на компанията, подробности за собствеността, описание на мениджърския екип и квалификации на експертната група или съвета на директорите.
- ✓ **Стратегии за маркетинг и продажби:** Тези стратегии са изключително важни за един бизнес. Маркетингът създава клиенти, а клиентите генерират продажби. В този раздел трябва да се дефинира добре маркетинговата стратегия. Може да се започне със стратегии и канали, които са добре известни на предприемача – реклами, страници в социалните мрежи и др. Тази секция ще бъде постоянно актуализирана въз основа на резултатите на компанията.
- ✓ **Продукт и/или услуга:** В този раздел следва да се опише услугата и/или продуктът, който ще се предлага. Трябва да се дефинира неговото конкурентно предимство, как той е по-различен и по-добър от вече съществуващите на пазара.
- ✓ **Изисквания за финансиране:** В този раздел следва да се посочи размера на финансирането, което ще трябва за започване или разширяване на бизнеса. Трябва да се обособят ясни финансови цели и да се покаже финансова прогноза за период от 3 до 5 години.



### Стъпка 3: Намиране на финансиране

Съществуват различни възможностите за финансиране на стартър като банков кредит, Start-Up състезания (Central European Start-up Awards), т.нар. "бизнес ангели", акселератори (Eleven, LAUNCHub), фондове за рисков и частен капитал, европейски и национални грантове и/или crowdfunding.

- ✓ **Банков кредит** – Банковият кредит представлява банкова сделка, по силата на която банката отпуска на заемателя парична сума за определена цел и при уговорени условия и срок, а заемателя следва да ползва сумата, съобразно условията и да я върне преди изтичане на срока, като едно от условията по договора е начисляването на лихва. Банковите кредити имат и няколко недостатъци като високи лихвени проценти, както и факта, че са трудно достъпни за стартиращи компании поради високия риск, който банката намира в тези компании.
- ✓ **Start-Up състезания (Central European Start-up Awards)** - Състезанието Central European Startup Awards (CESA) е известна серия от събития, които целят да популяризират и да подчертаят

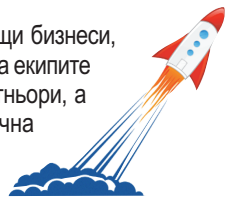


развитието на „стартъп“ екосистемата в Централна и Източна Европа. Конкурсът Central European Startup Awards е шанс българските стартиращи компании да бъдат забелязани от инвеститори не само в България, но и в чужбина.

- ✓ **Бизнес ангели** - Според определението на Европейската мрежа на бизнес ангелите, са частни инвеститори (хора с опит и средства), които инвестират в най-вече стартиращи предприятия. Освен средствата за стартирането на дадена фирма или реализацията на определена идея, те са ценни и с това, че предлагат опита, контактите и уменията си. Те инвестират с нагласата, че ще спечелят и ще подпомогнат новата фирма или идея с вече изграденият си ноу-хау, и мрежа от контакти и партньори. Бизнес ангелите обикновено са бивши мениджъри със значителни средства и натрупан професионален опит, които извършват дялови инвестиции в иновативни предприятия в ранен стадий на развитие, а също и предоставят своя професионален и предприемачески опит.



- ✓ **Стартъп Акселератор** - Акселераторите са програми за стартиращи бизнеси, най-често в технологичния, уеб и мобилния сектор. Те предоставят на екипите първоначални пари, с които да започнат, помощ от ментори и партньори, а някои от тях и работно място в инкубатор. Първоначалната парична инвестиция, която правят варира от 20 хил. евро до 50 хил. евро. Някои акселератори дават възможност за следващ рунд на инвестиция до 200 хил. евро (например двата български акселератори LAUNCHub и Eleven). Обикновено програмите на повечето акселератори са с продължителност 3 месеца.



- ✓ **Фондове за рисков и частен капитал** – Тези фондове инвестират в компании с потенциал за постигане на бърз растеж и устойчиво конкурентно предимство. Фондовете за рисков и частен капитал имат за цел да работят заедно с мениджърския екип на стартъпа, за да се подобри пазарната позиция на фирмата като взимат дялово участие за среден период от време. Разликата между двата вида фондове е, че фондовете за рисков капитал инвестират в стартъпи и поемат много по-голям риск, докато фондовете за частен капитал правят малко на брой, но в по-голям размер, инвестиции в стабилни и сигурни компании, които имат установена пазарна позиция.



- ✓ **Национални и европейски грантове** – Националните и/или европейски грантове могат да предоставят безвъзмездно до 90% от размера на допустимите разходи в един проект. Това е най-изгодният в момента източник (грантова схема) за начално финансиране на иновативни идеи на стартиращи фирми и тяхната бърза комерсиализация. Грантовите схеми подкрепят ускореното създаване, развитие и усвояване на нови технологии и продукти, водещи към конкурентни предимства и повишаване на добавената стойност. Целева група са стартиращите предприятия, разработващи иновации (иновативни продукти, технологии или процеси).



- ✓ **Финансиране от тълпата (crowdfunding)** – Краудфъндингът е начин за набавяне на финансови средства, като голямо количество хора бива подканено да осигури малки суми. Краудфъндингът използва интернет, за да се разговаря с хиляди – ако не и милиони потенциални финансиращи лица и организации. След това те могат да използват социалните медии, заедно с традиционните мрежи от приятели, роднини, познати и колеги, за да съберат пари. Груповото финансиране е ниша, която става все по-популярна, особено за малкия и среден бизнес, който често, за да намери финансови средства, се бори с банковата система за отпускане на заеми и доказване на платежеспособност



и на добър бизнес план и стратегия за развитие на дейността. При груповото финансиране всичко опира до добро представяне на интересната идея, проект и останалото е въпрос на лично усещане от страна на потенциалните инвеститори. Всъщност моделът е доста прозрачен, тъй като никой нищо не обещава, единствено се представят добрите намерения за реализация на успешен проект. Тук идва разликата в някои от моделите на групово финансиране. При едни инвеститорите получават дял от проекта, тоест стават вид акционери и при успешната реализация на проекта, получават дивиденди от реализираните приходи. При другия тип проекти за групово финансиране, потребителите инвестират средства, без да получават нещо в замяна, единствено символични награди в знак на благодарност за направената инвестиция.



При представяне пред инвеститори предприемачът следва да притежава т.нар. умения за „пичинг“. „Пичингът“ представлява кратко и съдържателно резюме на бизнес идеята и нейната добавена стойност, което се представя пред инвеститори. „Асансьорен пичинг“ е когато времето, което предприемачът има да представи идеята си е колкото едно возене в асансьор (до минута).

#### Стъпка 4: Представяне на бизнеса пред общността

С оглед на успешното представяне на неговия бизнес в обществото, предприемачът следва да:

- ✓ **Посещава „network“ събития** – посещаването на различни мероприятия и изложения в областта, в която стартира компанията е от съществено значение за запознаването с успели предприемачи и заинтересовани лица, както и за изграждането на мрежа от контакти. По време на тези събития, предприемачът следва да представи себе си и това, с което се занимава като същевременно е и добър събеседник и слушател.
- ✓ **Изгради силен бранд** – предприемачът следва ефективно да комуникира относно неговия бизнес с други хора лично и онлайн и следва да създаде силно присъствие на бранда (марката) на пазара. Професионалните визитни картички, уебсайтове и профили в социалните медии (Twitter, Facebook, Pinterest, YouTube и т.н.), които предоставят информация за стартъпа по атрактивен и стегнат начин. Това ще покаже на обществото, че предприемачът е сериозен към своето начинание. Тя също така ще даде възможност на хората, които търсят информация, да научат повече за компанията.



## V. Програми по предприемачество

### 1. Предприемачеството във формалното и неформалното образование

Експертите в образованието на европейско и световно ниво са категорични, че предприемачеството задължително трябва да бъде заложено в учебните програми. Предприемчивостта представлява умението да се превръщат идеите в действия. То включва в себе си креативността, иновативността и поемането на риск, както и умението да се планират и управляват проекти, за да се постигнат поставените цели. Европейският съюз определя предприемчивостта и инициативността като една от осемте ключови компетентности за учене през целия живот, чието усвояване всяка образователна система на държавите членки трябва да осигури за младите хора в училище. С оглед на това в новия закон за предучилищното и училищното образование в България от 2016г., се въведе дисциплината по предприемачество. Също така съществуват редица успешни примери в неформалното обучение, които потвърждават ползата от обучението по предприемачество. Например през Джуниър Ачиймвнт за 18 години близо четвърт милион ученици са били обучени от неправителствената организация. Резултатът е над 100



създадени от млади хора фирми в България, стотици нови работни места, десетки хиляди успешно реализирали се млади хора в големи и малки български и международни компании.

## 2. Висше образование по предприемачество

В България университетските програми по предприемачество все още не са толкова разпространени колкото в страните от Западна Европа, но тази тенденция започва да се променя. Нововъведената специалност по предприемачество е в отговор на настъпилите и настъпващи сериозни промени в икономическата и социалната среда на бизнеса в национален и международен контекст. Катализатор за това е и приоритизирането от ЕС на предприемаческото образование и обучение. Основната цел на специалностите по предприемачество е да осигурят методически и практически познания и умения, подпомагащи студентите с потенциал да създават и развиват свой конкурентен бизнес. Заедно с това, обучението по специалността формира предприемаческа култура, дух и отговорност сред студентите, давайки им възможност да заемат и други позиции, изискващи самоинициатива и поемане на риск.



Младите могат да се реализират не само в стартирането на собствен бизнес, но и като т.нар. „вътрешни“ предприемачи в съществуващите по-големи фирми, подпомагайки генерирането, трансфера и комерсиализирането на иновации, най-често работейки в направления като: маркетинг; научноизследователска и развойна дейност; човешки ресурси и финанси. Също така завършилите могат да работят с успех и в обществени институции в сфери, свързани с бизнеса, както и в структури на гражданското общество. Професионалната им подготовка позволява на завършващите да работят и в структури и проекти на Европейския съюз.

## 3. Европейската програма „Еразъм за млади предприемачи“

Програмата „Еразъм за млади предприемачи“ е трансгранична програма за обмен, която предоставя на нови или бъдещи предприемачи възможността да се учат от опитни предприемачи, които управляват малки предприятия в други участващи в програмата държави.



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

Обменът на опит се осъществява по време на престой при опитен предприемач, който помага на новия предприемач в придобиването на умения, необходими за управлението на малка фирма. Ползите за предприемача-домакин се изразяват в нови перспективи за развиване на собствения бизнес и възможността за установяване на сътрудничество с чуждестранни партньори или опознаване на нови пазари. Престоят е частично финансиран със средства от Европейския съюз.

Програмата може да предложи огромна добавена стойност за стартиращия бизнес: възможните ползи включват обмен на знания и опит, контакти и сътрудничество на територията на цяла Европа, установяване на нови търговски отношения или намиране на международни пазари.

## Източници:

- ▶ „Ателие Трион“ - <http://www.atelietrion.com>
- ▶ „Бизнес ангел – що е то“, Десислава Дечева - <https://franchising.bg>
- ▶ „Връчихме Зелен Оскар“, Интеримидж - <http://interimage.bg/project>
- ▶ „Защо е важно предприемачеството“, Global Entrepreneurship Monitor Bulgaria - <http://gemorg.bg/zashto-e-vazhno-predpriemachestvoto/>
- ▶ „Империя Онлайн“ - <http://www.imperiaonline.bg>
- ▶ „Как се промени стартъл средата през последните пет години и какво следва“, Capital.bg - <http://www.capital.bg/biznes/kompanii/2017>
- ▶ „Какви са различните видове инвестиции за стартиращи компании“, Редакторски Екип на Entrepreneur.bg - <http://www.entrepreneur.bg>
- ▶ „Невен Боянов и DivaCare в помощ на борбата с рака на гърдата“, Маргарита Капитанска - <http://uspelite.bg/neven-boyanov-i-DivaCare-v-pomosht-na-borbata-s-raka-na-gardata-1>
- ▶ „Обучението по предприемачество – път към успеха“, Junior Achievement - <https://www.edna.bg/za-roditeli/obucheniето-po-predpriemachestvo-pyt-kym-uspeha-4640631>
- ▶ „Социално предприемачество“, Илиана Кирилова, Експерт Рекиц - <http://www.netngo.net/images/materiali/soc-pred.pdf>
- ▶ „Финансова грамотност“ - <http://www.financialliteracy.eu>
- ▶ „Grozen Entertainment“ - <http://www.grozenentertainment.com>
- ▶ „Startup и какво трябва да знаем при стартиране на нов бизнес“ - <https://grindwebstudio.com/startup>
- ▶ “Entrepreneurship Education at School in Europe.” European Commission/EACEA/Eurydice, 2016, Eurydice Report. Luxembourg: Publications Office of the European Union. “How to Become an Entrepreneur”, wikiHow - <https://www.wikihow.com/Become-an-Entrepreneur>
- ▶ “How to Discover an Idea You Can Turn Into a Profitable Business”, Susan Ward - <https://www.thebalance.com/create-winning-business-ideas-2947249>
- ▶ „Richard Branson: 19 Inspiring Power Quotes for Success“, Peter Economy - <https://www.inc.com/peter-economy/richard-branson-19-inspiring-power-quotes-for-success.html>
- ▶ „Why entrepreneurs are essential to the global economy – EY“, Financial Times - <https://www.ft.com/content>



Мненията и/или заключенията, изразени в материала, не представляват официалното становище на Министерството на младежта и спорта и не може да бъде търсена отговорност за използването на съдържащата се в него информация.

Проект „Младите хора-новата вълна предприемачи на 21-ви век“

Проектът се изпълнява с финансовата подкрепа на Национална програма за младежта (2016 – 2020), Министерство на младежта и спорта, Договор № 25-00-78/16.08.2017 от Фондация Българска Памет