

- ✓ Практическа информация за стартирането на бизнеса
- ✓ От оформянето на идеята до първата продажба
- ✓ Удобен електронен формат
- ✓ Допълнителни материали
- ✓ Препратки — към важни сайтове и документи

ДНЕВНИКЪТ на ПРЕДПРИЕМАЧА



WENTPower

1 година по-рано

Планиране на бизнеса

Дори и да смяташ, че знаеш всичко за бизнеса си, че разбираш начина, по който той трябва да функционира, е добре да направиш своя план. За целта има няколко основни въпроса, на които трябва да имаш обоснован отговор.

1. Каква е моята мисия? (за какво се боря, какво отстоявам, какви нужди задоволявам?) Например:

Да предоставя на жените от Лом достъп до качествени козметични услуги на

достъпни цени;

Да подкрепя младите хора в изграждането на умения за заетост..

2. Кои са моите продукти (или услуги)?

3. Какъв е пазарът?

локален, национален или международен;

какво е текущото му състояние;

какви са тенденциите за в бъдеще;

какъв дял от него можеш да заемеш?

4. Кои са основните ти конкуренти и както те различава от тях? Какво е твоето „специално предложение“?

5. Как изглежда твоят идеален клиент?

възраст;

пол;

занимание;

доходи.

6. Можеш ли да изброиш 10 души, които ще платят за твоя продукт?

7. Колко ще струва твоят продукт?



6 месеца по-рано

Планирай ресурсите

Какво е това, което ти липсва да започнеш бизнеса си? Обърни внимание на следните въпроси, за да можеш да планираш правилно времето и средствата си.

1. Какви са основните суровини (материали), които са необходими за производството на продукта или за предоставянето на услугата?

Познаваш ли доставчиците? Имаш ли алтернативни доставчици?

По какъв начин цената на суровините влияе на бизнеса ти?

2. Какви са другите ресурси, които са необходими (напр. хора, ноу-хау)?

3. Необходими ли са лицензии и регистрации за започване на бизнеса ти? Колко струва? Например:

Когато наемаш помещение за извършване на стопанска дейност и то се намира в жилищна сграда, според **Закона за устройство на територията** може да се

наложи да смениш статута му. Видовете помещения се определят от **Наредба № РД-02-20-5 от 15 Декември 2016г.**, а процедурата се съгласува с няколко институции, вкл. пожарната.

Ако решиш да извършваш търговия на дребно с алкохол и цигари, ще ти е необходимо разрешение. За превоз на пътници и товари, например, ще ти е необходим лиценз.

4. Колко пари са ти необходими за стартиране на бизнеса?



Финансиране

3 месеца по-рано

Въпросът за финансирането на бизнеса често затруднява дори и най-амбициозните предприемачи, даже понякога плаши.

Не се страхувай от работата с пари, кредитори, инвеститори. Те са твой партньор и научиш ли веднъж техния език, ще можеш да откриеш ценни възможности да реализираш плановете си за стартиране, нови продукти, нови пазари или оборудване. Редовно можеш да проверяваш за нови обяви и възможности за финансиране **тук**. Практиката сочи, че в началото хората започват своята дейност със заем. Така възможностите са много по-големи. Разбира се, можеш да започнеш и със собствени средства, но е най-добре да комбинираш няколко източника на финансиране.

Най-разпространени са:

☑ **Заем от познат.** Тук важи правилото на „трите F“. Най-често можеш да получиш заем от членове на семейството (Family), приятелите (Friends) или случайни „глупаци“ (fools).

☑ **Банков кредит.** Това е заем, който се отпуска от **банката** на човек за извършване на търговска дейност. Кредитоискателят трябва да предостави на банката гаранция за това, че ще изплати заема си. Тази гаранция най-често представлява залог на някаква собственост – имот, земя, съоръжения, стоки и др. Освен това кредитополучателят трябва да изплати заема си към банката с лихва и в определени срокове.

☑ **Кредит по програма за подпомагане на бизнеса.** В България има различни програми за подпомагане на малкия и средния бизнес. Те отпускат заеми с по-добри

условия за начинаещи предприемачи (по-ниски лихви, по-дълъг гратисен период). Освен кредитиране тези програми предлагат и консултации за процедурата на кандидатстване за кредит и попълване на необходимите документи. Ето някои от тях: **Начала**, **Устои**, **Микро фонд** и други.

✓ **Лизинг или изплащане на части** е удобна форма на финансиране, при която получавате необходимите ви материални ресурси – машини, офис оборудване, транспортни средства и др. – веднага, като не плащате за тях наведнъж, а на отделни вноски, разсрочени във времето. Договор за лизинг можеш да подпишеш с почти всяка производствена фирма, която да ангажира и конкретна банка.

✓ **Участие в Предприемаческа борса.** Най-известната такава е тази на фондация „Каузи“. В нея, под формата на „бързи“ срещи всеки начинаещ предприемач се среща с няколко подходящи инвеститори, които проявяват принципен интерес към неговата идея. На срещата той/тя представя накратко (до 3 минути) своята идея за продукт, услуга, или проект.

✓ **Участие в предприемаческо състезание.** Такива вече в България има много – **Център Ринкър**, акселератор **Промяната**, програмата на **Българския център за нестопанско право** и други. При тях особеното е, че предлагат комплексна помощ, която включва обучения, наставничество и награден фонд. Той се получава обикновено от най-добрите три-пет бизнес идеи. Най-често състезанията се провеждат веднъж годишно.



Говори за бизнеса си

2-3 месеца по-рано

Без значение дали избираш да управляваш бизнес, социален бизнес или неправителствена организация, трябва да умееш да отправяш посланията си към заинтересованите страни (клиенти, инвеститори, партньори и др.) и е добре да имаш **стратегия** как да става това.

Какво трябва да знаеш за комуникацията със заинтересованите страни?

1. Служителите

В началото сигурно няма да имаш такива, но когато наемаш хора, освен обучението, свързано с конкретната им работа, е добре да ги запознаеш подробно с ценностите на компанията. Така печелиш не служители, а съмишленици.

2. Клиентите

Общуването с клиентите не е едностранно и твоята единствена цел не бива да е само да продадеш продукта си. За да изграждаш общност от редовни доволни клиенти, е добре да търсиш обратна връзка от тях.

3. Инвеститори

При стартирането на бизнеса си или в моменти на разширяването му може би ще се наложи да се срещнеш с инвеститори. Това са опитни в бизнеса професионалисти, които търсят възможност за инвестиране сега и съответно – получаване на печалба след време. За да имаш успешни преговори с тях, е добре да ги познаваш и да знаеш какво искат. Банката, например, ще иска да си върне инвестираните пари с лихвите, но пък донорската програма ще се интересува от това до каква степен спомагаш за постигане на целите ѝ. Един от най-разпространените формати на презентиране пред инвеститор е т. нар. **elevator pitch**

4. Медии

Те са верен съюзник, когато искаш да разкажеш за постиженията на компанията си, за новите продукти или за социалната си кампания. Ако изградиш коректно партньорство с тях, си гарантираш ефективна комуникация и с останалите заинтересовани страни.



Регистрация на фирма или НПО

Видове, характеристики, (+) и (-)

3
месеца
по-рано

Когато започваш бизнес, можеш да създадеш фирмата си сам или в съдружие с други лица – членове на семейството, близки, приятели.

Ако искаш да привлечеш и други хора в управлението, е добре още от началото да решите как си поделите отговорностите и печалбата.

Най-подходящи за развитие на малък частен бизнес са формите Едноличен търговец (ЕТ) и

Дружество с ограничена отговорност (ООД). Можеш да прочетеш за

разликите помежду им **ТУК**.

Повече за видовете дружества можеш да прочетеш в **Търговския закон**, **Закона за занаятите**, **Закона за подпомагане на земеделските производители**.

задачата
Днес

Ако пък идеята ти е по-социална или екологична и мислиш, че трудно би намерил клиенти за нея (напр. опазване на животни, защита на права на деца или неплатежоспособни клиенти, социални услуги на хора в риск и т.н.), е добре да създадеш фондация или сдружение. Те се регистрират по специален **Закон за юридическите лица с нестопанска цел**.

Има няколко важни разлики между фондацията и сдружението и преди да избереш, прочети повече за **ТАХ**.



Стъпки за регистрация

Документи и държавни такси. Лицензи



След като вече знаеш какъв бизнес искаш да създадеш, следва да регистрираш и своя компания. Ето две от най-подходящите форми за започване на малък бизнес – ЕТ и ООД.

Регистрация на ЕТ

1. Първо трябва да избереш **име на фирмата**, която ще регистрираш. Има законово изискване за наименованието на ЕТ-то. Фирмата трябва да съдържа без съкращения личното и фамилното или бащиното име на търговеца. Предварително трябва да провериш дали името, с което искаш да се регистрираш като ЕТ, е свободно. Това може да се случи по електронен път **оттук**. Ако искаш, можеш да си запазиш име, но това не е задължително и струва 50 лв.

2. Попълват се следните документи (може и на място в **Агенция по вписванията**):

- Заявление за вписване (А1)**. Можеш да го попълниш на ръка или на компютър.
- Декларация по чл. 57 и чл. 58 от Търговския закон**, с която заявяваш, че не попадаш в графата на лица, на които им е забранено да се регистрират като ЕТ.
- Декларация по чл. 57, ал. 4 Търговския закон**
- Декларация за истинността на заявените от теб обстоятелства по чл. 13, ал. 4, ЗТР**
- *Лиценз** – но само ако дейността е подчинена на специален режим (под такъв специален режим са например аптеките)
- Образец от подписа на търговеца** – т.н. спесимен. Този документ е необходимо да завериш нотариално.

Разходи: 30 лв. държавна такса + 2 лв. банков превод + 6 лв. за нотариална заверка + около 1 лев за принтер = 39 лв. При онлайн регистрация държавната такса се намалява наполовина, но ти е необходим електронен подпис.

Регистрация на ООД

1. Учредително събрание. Провежда се от хората, които ще основат фирмата (съдружниците). На него те приемат всички необходими решения.

2. Необходими са ти следните документи:

- Заявление за вписване (А4)**.
- Учредителен акт/Дружествен договор**
- Протокол-решение на едноличния собственик/Протокол от учредително събрание т)**
- Образец от подписа на управителя/управителите**
- Декларация по чл. 141, ал. 8 от ТЗ**
- Декларация по чл. 13, ал. 4 от ЗТР**
- Удостоверение за внесен в банка капитал/Вносна бележка за внесен капитал**
- Квитанция за платена държавна такса**

3. Първо е нужно откриване на набирателна капиталова банкова сметка в банка по избор.

Разходи: 110 лв. държавна такса + 2 лв. банков превод + 15 лв. за бележка за внесен капитал + 6 лв. за нотариална заверка + около 5 лева за принтер = 138 лв. При онлайн регистрацията държавната такса се намалява наполовина, но ти е необходим електронен подпис. Капиталово вложение – 2 лв. мин.

Срок: Обикновено до седмица след подаване на документите за регистрацията на фирмата, тя е вписана в Търговския регистър.

Ето **ТУК** можеш да следиш дали фирмата ти е вече регистрирана – по входящ номер на заявлението.

Регистрация на ЮЛНЦ

След като си избрал да работиш за обществена кауза, трябва да си избереш под каква организационна форма ще работиш. Юридическите лица с нестопанска цел са сдружения и фондации

Определянето на целите и дейността на ЮЛНЦ се извършва с учредителния акт и устава. Според целите и дейността си те се делят на:

ЮЛНЦ за осъществяване на общественополезна дейност (има приложен документ) и

ЮЛНЦ за осъществяване на дейност в частна полза.

ВАЖНО! ЮЛНЦ в обществена полза имат право на преференции в определени области.

Регистрацията на двата типа ЮЛНЦ си приличат. Основната разлика е, че броят на лицата, които искат да учредят сдружение, е по-голям отколкото при регистрацията на ЮЛНЦ в частна полза.

Те определят свободно средствата за постигане на техните цели. Могат да извършват и допълнителна стопанска дейност, ако е свързана с дейността им и използват приходите за нестопанските си цели. ЮЛНЦ не разпределят печалба.

1. Първо трябва да избереш **име на организацията**, която ще регистрираш. Предварително трябва да провериш дали името е свободно. Това може да се случи по електронен път **оттук**.

2. Попълват се следните документи, които се подават в **Агенция по вписванията**:

Заявление за вписване (А15 - за сдружение и А16 - за фондация). Можеш да го попълниш на ръка или на компютър.

Учредителен протокол, подписан от всички учредители. Ако има лични данни, прилага се и второ копие със заличени лични данни;

Устав, подписан от всички учредители. Ако има лични данни, прилага се и второ копие със заличени лични данни;

Образци от подписите на лицата, определени на учредителното събрание да представляват сдружението, отново с препис със заличени данни.

Доказателства за извършените първоначални имуществени вноски, ако такива са предвидени.

Декларация за истинността на заявените от теб обстоятелства по чл. 13, ал. 4, ЗТР

Документ за платена държавна такса за регистрацията.

Разходи: 50 лв. държавна такса + 2 лв. банков превод + 6 лв. за нотариална заверка + около 1 лев за принтер = 59 лв. При онлайн регистрацията държавната такса се намалява наполовина, но ти е необходим електронен подпис.



1 месец по-рано

Счетоводна отчетност

В момента, в който регистрираш фирмата си започват и нейните отношения с държавата. Затова е добре да се запознаеш с някои от основните закони, които регламентират дейността ти като стопански субект и работодател – **Закона за счетоводството, Кодекса на труда, Кодекса за социално осигуряване, Закон за корпоративното подоходно облагане, Закона за ДДС, Закон за данъците върху доходите на физическите лица.**

За да спестиш време, а често – и пари, е добре веднага след регистрацията на фирмата, да закупиш **професионален електронен подпис**. Той ще ти даде достъп до много от електронните услуги на основните институции, както и до онлайн банкиране. Основните институции, с които ще имаш взаимоотношения и чиято дейност трябва да познаваш са:

Национална агенция за приходите (НАП). Задължението ѝ е администрирането на данъци и осигурителни вноски, както и събирането на други публични и частни държавни вземания. Обслужва граждани, бизнес и неправителствени организации.

Национален осигурителен институт (НОИ). Администрира задължителното осигуряване за общо заболяване и майчинство, безработица, трудова злополука и професионално заболяване, инвалидност, старост и смърт. В НОИ се намира информацията за платени и дължими осигуровки, болничен, майчинство, пенсии и др. Системите на НАП и НОИ са свързани, така че ако имаш неплатени осигуровки, например, НАП получава информация и може да започне принудително събиране.

Национален статистически институт (НСИ). Отговаря за статистическата дейност на страната, като периодично събира и обработва информация. До 31 март всяка година трябва да предоставяш на НСИ **годишния си финансов отчет**, без значение дали управляваш търговско дружество или неправителствена организация.

Агенция по вписванията (АП). Поддържа Търговския регистър и регистъра на юридическите лица с нестопанска цел, както и регистър БУЛСТАТ. В Агенцията се извършва първоначалната регистрация на фирми и организации. Освен това имаш задължение да публикуваш годишния си финансов отчет и годишния доклад за дейността в зависимост от формата на предприятието:

- ЕТ – до 31 май на следващата година
- ООД, ЕООД и неправителствени организации – до 30 юни на следващата година
- Всички останали (например АД) – до 31 юли на следващата година.

Най-добре е да се довериш на опитен счетоводител (или счетоводна къща) за управлението на този процес, но ти трябва да познаваш законите и да следиш в счетоводния документооборот и финансовите показатели..



1 месец по-рано

Трудови правоотношения

Дори и да имаш само един служител, ти вече си работодател и е добре да познаваш трудовото законодателството. Основният нормативен документ, с който ще работиш, е **Кодекса на труда**. Той урежда трудовите отношения между работника или служителя и работодателя.

Ето някои основни понятия от него:

Трудов договор

В общия случай с работниците и служителите си ще сключваш т.нар. трудов договор. В него задължително се включва работното време, работно място и т.н. Дължими са осигуровки за всички осигурителни рискове.

Граждански договор

Обект е конкретното изпълнение на задача и постигането на резултат. Няма работно време и място и не покрива всички осигурителни рискове (например майчинство). Можеш да избереш да сключиш с изпълнител такъв тип договор, ако очакваш от него да извърши определена работа, която не е обичайно повтаряща се. Осчетоводяването на документи на фирмата ти е циклична и повтаряща се дейност, но изработката на маркетингово проучване за нуждите на бизнеса ти, не е такава и може да бъде възложена с граждански договор.

РАЗЛИКИ между ТРУДОВ и ГРАЖДАНСКИ ДОГОВОР

ТРУДОВ	ГРАЖДАНСКИ
Предмет е самият жив труд на работника или служителя (работна ръка, работна сила).	Извършване на определена работа за постигане на конкретен резултат.
РАБОТНИК, СЛУЖИТЕЛ	ИЗПЪЛНИТЕЛ
Продължително и многократно изпълнение	До постигане на резултата, за еднократно изпълнение
Има работно време, работно място, трудова дисциплина, йерархия.	Свободен от тези неща, но възложителят може да не одобри този резултат.
Има определени права – на отпуски, почивки, обезщетения, условия на труд	-
Осигуровки за всички социални рискове	Не всички рискове



Моментът, в който правиш първата си продажба

Денят !!!

Честито! Ти премина през целия път, не се отказа и стигна дотам, докъдето малцина са успели. Сега ти предстои трудното – да оправдаеш собствените си очаквания.

Ето няколко **съвета**, които биха били полезни при управлението на бизнеса:

1. Бизнесът ти няма как да съществува без служителите. Те са тези, които всеки ден контактуват с клиентите и създават имиджа на фирмата. Помисли как искаш да те виждат клиентите и създавай този образ първо в очите на служителите. Ако си честен и коректен с тях в рамките на компанията, можеш да разчиташ, че извън нея те ще отправят същите послания.

2. Да намериш отговорен партньор е сериозно предизвикателство. Цени доставчиците си, бъди честен и коректен. Не бави плащания и не нарушавай уговорки.

3. Следи внимателно паричните потоци във фирмата. Това ще ти даде възможност да прогнозираш и да

правиш планове за бъдещи инвестиции, да анализираш източниците на приходи, разходите и т.н.

След старта бизнесът ти ще има нужда от **ускорители** на успеха. Можеш да ползваш тези инструменти:

Facebook Там бизнесите създават страници, а не профили!

Pinterest и **Instagram** Използваш снимки за популяризиране на продуктите си.

Google+ Интегриран продукт, който ти позволява да създаваш локация на бизнеса си, упътване по GPS, да ползваш дисково пространство и др.

Дигитален гараж Безплатен курс по дигитален маркетинг, който ще те запознае с възможностите да позиционираш бизнеса си онлайн.



Речник

(не научен или по закон, лесен за разбиране!)

Специално предложение. Твърдението, което идентифицира по точен, измерим и видим начин ползите, които получава клиентът със закупуването на продукта/услугата. На английски терминът е „value proposition“.

Лиценз. Документ, който дава право да се извършва определена дейност, издаден от компетентен орган (обикновено държавна администрация). За да се получи, обикновено трябва да бъдат изпълнени определени изисквания. Например, ако искаш да превозваш пътници или товари, трябва да имаш лиценз за това.

Регистрация. Едностранно подаване на данни към организация или институция. По скоро е в уведомителен режим и не се очаква да бъде издаден специален документ, както е при лиценза. Пример е уведомяването на Общината за работното време при отваряне на търговски обект.

Заинтересована страна. Всеки човек или организация, които биха повлияли на бизнеса ти или на които той влияе.

Стопанска организация. Регистрирана по Търговския закон, генерира печалба.

Неправителствена организация. Регистрирана по Закона за юридическите лица с нестопанска цел. Не генерира печалба, а средствата, придобити от стопанска дейност (ако има такава), се използват за постигане на целите на организацията.

Социален бизнес. Бизнес инициатива, която е насочена към разрешаване на съществуващ социален проблем. Например да се наемат на работа хора в неравностойно положение. В България може да съществува под формата на търговско дружество или на неправителствена организация.

Elevator pitch. Кратко описание (от 90 секунди до 3 мин.) на бизнес идея. Включва описание на идеята, чий проблем разрешава, с какво разполага към момента и от какво още се нуждае, за да бъде разработена.

Ноу-хау. Специфично знание, което е необходимо за изпълнението на дадена задача. Различно е от другите видове знание по това, че може директно да бъде приложено, за да даде реален резултат и освен това е обогатено с практически опит. Например, може да знаеш съставките на дадено ястие, но трябва да знаеш и в какви пропорции и последователност се слагат. На английски терминът е know-how.



ДНЕВНИКЪТ на ПРЕДПРИЕМАЧА



Тази публикация е част от проект **WENTPower - Женското предприемачество – сила за независимост**, изпълняван от фондация „Генерация“ и фондация „Каузи“ с подкрепата на Българския фонд за жените.

Автори:

Марина Стефанова
Николай Георгиев
Сребрина Ефремова

Основната цел на проекта е насърчаването и подпомагането на предприемачеството като инструмент за овластяване на млади жени и момичета от Лом.

Дизайн:

Наталия Малакова-Тодорова



Генерация



БЪЛГАРСКИ
ФОНД
ЗА
ЖЕНИТЕ

гр. Лом
www.generation-bg.org
+359 888 135 852
office@generation-bg.org

www.kauzi.org
+359 2 927 73 28
fondacia_kauzi@abv.bg

Проектът се осъществява с подкрепата на Българския фонд за жените