

Как да започнем собствен бизнес



Европейски съюз
Програма ФАР - ТГС
България - Гърция



Сдружение
Бизнес Информационен и
Консултантски Център - Сандански



Република България
Министерство на регионалното
развитие и благоустройството

*Това издание е осъществено с финансовата помощ на
Европейския съюз и Република България, Програма ФАР ТГС България-Гърция,
BG 2003/005-630.03.02, „Инициативи за заетост в пограничните райони“*

**ПРОГРАМА ФАР ТГС НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ
“ИНИЦИАТИВИ ЗА ЗАЕТОСТ В ПОГРАНИЧНИТЕ РАЙОНИ”
БЪЛГАРИЯ—ГЪРЦИЯ, BG2003/005-630.03.02**

Основни цели на програмата:

- Създаване на нови възможности за заетост в трансграничния регион;
- Обмяна на добри практики в областта на пазара на труда и услугите.

ПРОЕКТ

**“СЪЗДАВАНЕТО НА НОВИ ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ЗАЕТОСТ —
ГАРАНЦИЯ ЗА ЕФЕКТИВНА ЗАЕТОСТ”**

ИЗПЪЛНИТЕЛ

**СДРУЖЕНИЕ БИЗНЕС ИНФОРМАЦИОНЕН И КОНСУЛТАНТСКИ
ЦЕНТЪР — САНДАНСКИ**

ПАРТНЬОР

ЕС-БИЗНЕС ИНОВАЦИОНЕН ЦЕНТЪР — СЕРЕС, ГЪРЦИЯ

Това издание е осъществено с финансовата помощ на
Европейския съюз и Република България,
Програма ФАР “Трансгранично сътрудничество”, България-Гърция,
BG 2003/005-630.03.02, “Инициативи за заетост в пограничните райони”.
Отговорност за изложените в него възгледи носи единствено
Сдружение БИКЦ -Сандански.
Документът по никакъв начин не отразява официалната позиция на
Европейския съюз.

Съдържание

1. Увод	5
2. Бизнес идеята	7
3. Кой съм аз?	10
4. Създаване на фирма	24
5. От колко пари имам нужда?	34
6. Какво е пазарът?	37
7. Каква е нашата стока/услуга?	38
8. Какви са конкурентните ни предимства и недостатъци?	39
9. Какъв е нашият риск?	41
10. Стартиране на нов бизнес, или?	42
11. Каква е вашата стратегия?	46
12. От какво друго имате нужда?	48
13. Необходими регистрации	55
14. Други регистрации	65
15. Процедури по издаване на разрешения и лицензи	67

1. Увод

Започването на бизнес е жизнено важно решение. Човек трябва сериозно да се отдаде на идеята да бъде креативен и отговорен. В началото има нужда от усилена работа и личния живот минава на втори план.

Познаването на бизнеса, достъпа до капитал, добрия опит и добрата идея в подходящото време са само част от характеристиките на успешния бизнесмен. Въпреки, че няма гаранции, че някой ще стане успешен бизнесмен, той може значително да подобри своите възможности, като се подготви добре за предстоящите задачи.

Той трябва да отговори на въпросите:

Имам ли каквото е необходимо?

Това е един поглед върху това какво означава да имаш собствен бизнес, от жертвите, които трябва да правиш до уменията, които трябва да имаш ако искаш да успееш.

Кой е правилният бизнес за мен?

Обяснява ефективния метод за създаване на нови бизнес идеи и изследва плюсовете и минусите на започването на интересен бизнес.

Какви са шансовете за успех?

Това е “поглед преди да скочиш” - изследване на това какво ще струва в действителност да започнеш нов бизнес. В допълнение това ти помага да оцениш маркетинговите, правните и финансовите задачи свързани с начинаещите и да получиш повече информация за вашата промишленост.

Каква е моята бизнес идея?

Обяснява основите на това как да трансформираш това, което мислиш в това какъв бизнес ще правиш.

С кого мога да правя бизнес?

Обяснява начина за сформирването на бизнес екип, включващо избор на правната форма на фирмата и набирането на “ключовите” лица.

На кого можем да продаваме?

Обяснява проучването на пазара на стоките и/или услугите в срокове, количества и характеристики.

Какво друго да направя?

Обяснява как да придобиете умения за управление, как да се специализирате и как да намерите финансови средства.

Какви са процедурите?

Обяснява лицензите, от които има нужда бизнесът и, които се изискват от правителствените власти.



2. Бизнес идеята

Хората, желаещи да станат предприемачи отхвърлят идеи всеки ден. Когато става въпрос за това в какъв бизнес те биха искали да участват, те започват да мислят за използването на възможностите на пазара или уменията си. Нямайки, достатъчно информация за пазара или за бизнес средата те отхвърлят много от идеите си като твърде рисковани.

Но какво е наистина бизнес идеята? Бизнес идеята е хипотеза, че група от хора са способни да осигурят стоки или услуги на цена, която потребителите не биха възразили да платят и която ще бъде по-висока от общите разходи. Това общо описание на бизнес идеята има следните компоненти:

Първо, че съществува група хора. Бизнес основан само от един човек, е обречен да остане много малък освен в случаите, когато е посредник между големи компании или агенти на държавни разноски.

Второ, че са способни да произвеждат стоките или да осигурят услугите. Това означава, че:

- Техните хипотези са технически удостоверими.
- Големината на предприятието, необходима за производството на стоки и услуги не превишава техния капацитет или капитал.
- Групата е достатъчно голяма да произвежда и продава.
- Те нямат нужда от специализирани външни ресурси.
- Процедурите по производството на стоки и услуги са добре обмислени.

Трето, че групата има всички необходими умения да:

- Организира и управлява предприятие.
- Планира производството или услугите.
- Организира продажбите.

Четвърто, че са способни да предложат продукт или услуга, които да са привлекателни за толкова хора, че да очакват достатъчно продажби, които да покрият разходите и да реализират печалба.

Пето, че те са способни да дадат разумна цена за качеството, което са решили, че предлаганата стока или услуга ще има.

Шесто, че достатъчно потребители ще бъдат доволни от тяхната оферта във времето, така че да расте бизнесът. Те не могат да се надяват на постоянна липса на конкуренти, но трябва да гледат напред в бъдещето.

Въпросът е: *Как хората измислят бизнес идеи, които ще се опитат да трансформират в действащи предприятия. Какъв тип хора са?*

Има няколко случая. Винаги има водач. Той или тя измисля груба идея и след това групата я доусъвършенства.

Най-общите случаи са:

- Някои е ангажиран с продажбата на стоката, независимо дали е търговец или от фирмата и движи стоката, използвайки личните си и професионални познанства.
- Университетски изследовател открил новост в производството, нововъведение, иновация или дори реновация и иска да я използва комерсиално в такъв случаи той предпочита да продаде авторските си права.
- Талантлив човек иска да използва своите умения, така че да бъде възнаграден от пазара за усилията да усъвършенства уменията си.

Обикновено процедурата по създаване на идея е следната:

Имитация. Хората виждат продукт, услуга, търговска процедура, производствен метод или друга характеристика за правене на бизнес на друго място и след това я копират на друг пазар, където тя още не е известна.

Иновация. Някои хора виждат нещата по-отрано и различно и решават да преобърнат установеното мислене, гледайки всичко под различен, нов ъгъл.

Творческа имитация. Хората копират утвърдени неща и се опитват да ги пригледат към еволюцията на пазара. Пазарът се развива вследствие на хаотичните промени в информацията, която потребителите получават, различна за отделна група или хора с еднакви интереси. Тези групи формират така наречената "пазарна ниша".

Въображение. Хората предусещат предстоящите промени и създават нови неща, услуги или методи за производство, които по-късно ще бъдат приети от цялата промишленост. Те могат да разчитат само на "пионерите" сред потребителите.

Изобретателност. Хората мислят, че са изобретили нещо, но повечето от нещата, дори ако са били доказани в лабораторни условия не могат да бъдат комерсиализирани, поне не с печалба.

Деструктивност. Има случай на предприемачи с бизнес идея, която е била печеливша, защото е разрушила съществуващите навици на потребителите. В такива случаи силната интелектуална подкрепа, с широко разпространена репутация е задължителна.

Предходен опит. Бизнес идеите “обратно към корените” печелят все повече одобрение и стават обект на повечето от европейските политики.

Тогава каква е моята бизнес идея?

Като цяло бизнес идеята е хипотеза, че група от хора е способна да осигури стоки и/или услуги, за които достатъчно купувачи са готови да платят повече от разходите за тях. Това твърдение води до необходимостта да се отговори на следните въпроси:

- *Моята хипотеза валидна ли е?*
- *Купувачите желаят ли това, което им предлагам да купят?*
- *Мога ли наистина да осигуря стоки и/или услуги, които удовлетворяват желанията им?*
- *Мога ли да продавам над разходите?*
- *Мога ли да продавам дълго време?*
- *Каква печалба целя да реализирам?*

На тези въпроси трябва да се отговори от предприемача и от свързаните с него хора. На по-късен етап тези отговори ще бъдат първата част от техния бизнес план.



3. Кои съм аз ?

Въпросът не е литературен, нито психологически. Въпреки, че има много научни изследвания по въпроса, не всеки е създаден да се занимава с предприемачество. Много автори смятат, че участието в управлението на предприятие означава да загърбиш личния си живот и да посветиш всичкото си време на бизнеса. Това е отчасти вярно. Отдаването на бизнеса не означава задължително, че той ще бъде успешен, докато от друга страна, усилията са неизбежни.

Въпросът изисква серия въпроси, като:

- *Какво наистина очаквам от успеха в бизнеса?*
- *Наистина ли искам да стана богат със законни средства?*
- *Това дълготраен ангажимент ли е или е нещо временно, което ще ме доведе до изпълнението на истинските ми цели?*
- *Готов ли съм да посрещна възможен провал?*
- *Мога ли да чакам дълго, докато се подготвя за начинанието?*
- *Толерирам ли споделянето на властта?*
- *Вярвам ли на другите?*
- *Другите вярват ли ми?*
- *Готов ли съм да приемам критика без да се ядосвам?*
- *Готов ли съм да поддържам моя бизнес курс без да съм привлечен от други привидно големи възможности?*

3.1 Предприемач ли съм?

Според научните определения, предприемачът е човек, който комбинира поемането на рискове със специални умения, с цел да получава увеличаващи се доходи. Всички тези три компонента са задължителни. Когато един от тях липсва резултатът ще бъде нула. Без риск не може да се очаква бизнес успех. Няма успех и без специфични умения в производството, търговията, или финансите и каналите за дистрибуция. Няма бизнес успех без търпение да изчакаш резултатите. Бизнесът не осигурява доходи на следващия ден. Незабавната печалба обикновено води до ранен фалит. И все пак, човек, който иска да стане предприемач трябва да бъде ориентиран към винаги увеличаващи се печалби. Някой е предприемач, когато неговата цел е да става все по-богат във времето като прави каквото трябва.

За и против да имаш собствен бизнес.

Да имаш собствен бизнес не е просто друга работа. Това е напълно различен начин на живот. Като притежател на малък бизнес ще имате по-малко време за вашия личен живот и вероятно ще използвате много от това, което имате като средство да печелите пари за бизнеса. Ако имате желание да направите тези жертви нека пристъпим към някои преимущества и недостатъци на това да притежавате свой собствен бизнес.

За:

- Имате възможност да печелите много повече пари отколкото ако работите за някои друг.
- Сам ще си бъдете шеф и ще вземате решенията съдбоносни за вашия бизнес.
- Може да сте шеф на други хора.
- Ще имате сигурност – никой не може да ви уволни.
- Ще имате възможност да реализирате идеите си.
- Може да участвате във всеки аспект на управление на бизнеса.
- Ще научите повече за всички страни на бизнеса и ще придобиете опит в различни дисциплини.
- Ще имате възможност да работите директно със своите клиенти.
- Ще можете да допринасяте към местната икономика, като наемате други хора да работят за вас, като създавате богатство и подпомагате културното развитие.
- Ще получите лично удовлетворение от създаване и управление на собствен бизнес.
- Ще можете да работите в област, която ви харесва.
- Ще можете да се осигурите, когато се оттеглите (примерно, като продадете бизнеса).
- Ще имате шанса да се установите в обществото и да осигурите чувство на принадлежност и стабилност на семейството си.
- Можете да успеете заедно с членовете на семейството си, дъщери и синове без да се тревожите да не се провалят.

Против:

- Може да се наложи да поемете голям финансов риск.
- Вероятно ще трябва да работите дълги часове и ще имате по-малко възможности за ваканция.
- Може да прекарвате повече време, занимавайки се с детайлите на бизнеса отколкото с неща, които наистина харесвате.

- Може да откриете, че доходът ви е непостоянен и дори, че нямате доход особено в началото.
- Може да се занимавате със задачи, които намирате за неприятни, като да уволните някой или да откажете да наемете приятел или роднина.
- Може би ще трябва да научите много нови дисциплини, като водене на счетоводството, планиране на производството, рекламиране и промоциране, проучване на пазара и общо управление.
- Може да решите да започнете от много малък бизнес, с цел да минимизирате началния риск. В такъв случай може да започнете домашен бизнес без да напускате работа.

Специфични “за” и “против” домашния бизнес.

- Вашите начални разходи ще бъдат много по-малки.
- Вашите оперативни разходи ще бъдат много по-ниски отколкото биха били ако плащахте наем и плащахте за съоръжения.
- Пътуванията ви ще бъдат по-малко.
- Ако вашето местонахождение не е важно за бизнеса ви можете да живеете навсякъде и да движите бизнеса си.
- Вие може да сте по-подвижен в графика си ако бизнесът ви може да се осъществява когато на вас ви е удобно или извън установеното работно време.
- От друга страна вие сте много по-уязвим от намеса на членове на семейството, съседи и амбулантни търговци.
- Може да имате проблем с наемането на квалифицирани работници.
- Може да сте по-труднодостъпен за доставчиците.
- Може да имате проблеми с имиджа, въпреки нарастващата популярност на домашния бизнес.
- Може да имате проблеми да получите необходимите лицензи и да продължите развиването на своя бизнес.
- Това, което предприемача прави е да се посвети на успеха. Много явления карат хората често да се чувстват разочаровани. Разочарованието се дължи на очаквания, които не се оправдават, особено при оръзване на бюджета и поведението на финансовите институции, които са много дружелюбни в началото, но когато сте изправени пред финансови трудности те са първите, които се обръщат срещу вас.

Това ръководство е предназначено да ви помогне да започнете собствен бизнес по възможно най-сигурния начин. Вие трябва да се вгледате в себе си и да видите дали можете да запазите концентрацията си в успеха, да осигурите

всичката необходима подготовка, да бъдете винаги готови да изоставите проект, който не следва плана и да се обърнете към други възможности, да отделите личния си живот от бизнеса и да избегнете “зова” на лесните печалби, които ви отделят от вашите цели.

3.2 Какво знам аз?

Професор Васили Каранасиос казва, “иска се много ум за да не станеш богат”. Това изявление означава, че не е нужно да бъдете академично или широко образован, за да станете успешен предприемач. Предприемачеството не е научен или академичен въпрос. Повечето от успешните предприемачи не са имали достатъчно образование. Споменете си “Майкрософт” или “BIC” и ще имате удивителен пример. От друга страна, когато започваш бизнес, за който знаеш много малко, рискуваш да бъдеш измамен от всеки друг в бизнеса.

Повечето примери за успешен бизнес са естественото продължение на хоби или професия. И в двата случая те изискват пълни знания за това как да накарате нещата да работят без да се ровите в теоретичната документация. Това означава, че вие трябва да имате технически познания свързани с бизнеса в колкото се може повече области. Не се захващайте с бизнес, за който не знаете нищо. Когато имате необходимите технически знания, можете да задавате правилните въпроси, да вземате добри бизнес решения и да оценявате други експертни мнения. Притежаването на бизнес познания не е достатъчно да ви направи успешен предприемач. Трябва да знаете основното за управлението на предприятие. Това са неща, които може лесно да научите преди да започнете или да се справите с тях в процеса “проба-грешка”.

В тази серия от ръководства, заедно с предлаганите услуги, се прави усилие да се засегнат най-важните въпроси по най-разбираемия начин.

Ако искате наистина да предугадите бъдещето трябва да бъдете адекватно информирани за следното:

- Как да направите бизнес план;
- Как да организирате и ръководите предприятие;
- Как да наблюдавате реалното представяне на вашето предприятие;
- Как да се справите с пазара;
- Как да пресметнете финансовото отражение на това, което правите;
- Как да поддържате качеството на вашите стоки и услуги;
- Как да удостоверите качеството на стоките /услугите/, които предлагате и на вашия бизнес;
- Как да разширите вашия бизнес на международно равнище.

Трябва да оцените какви са вашите знания. Може да започнете с изброяване на това, което вече сте способни да извършите сами. Тогава може да го сравните с вашата бизнес идея и да разберете какво не можете да свършите сами. Има няколко комбинации на това, на което вече сте способни и това, което е необходимо, различни за всяка ситуация.

Ако, например, вашата идея е да започнете бизнес с бързи закуски и не знаете да готвите или не сте работили в такъв бизнес (на каквато и да е позиция), вие най-вероятно няма да сте в състояние да отговорите на специфичните нужди, като качеството на продуктите, начина на обслужване и задоволяване на клиентите. В случаите, когато вашата бизнес идея не отговаря на вашия опит, първо трябва да го придобиете. Най-удобният начин е да започнете работа в друга фирма в същия сектор за подходящ период. Водейки си записки, ежедневната ви работа ще ви помогне да осъзнаете определени ваши съществуващи умения и да придобиете уменията, от които се нуждаете.

Присъединете се към всеки курс, към който имате възможност, например: счетоводство, компютри, търговия. Не се страхувайте да задавате въпроси или да търсите помощ от най-влиятелните хора в желанието от вас бизнес. Винаги трябва да имате предвид, че каквото не можете да свършите сами ще възложите на някои друг, едновременно с властта да вземате решения, поемате и риск.

3.3 Кого познавам?

Вие трябва да разграничите хората, които очаквате да ви помогнат във вашия бизнес от хората, които познавате и към, които можете да се обърнете за съдействие. По същия начин вие, като бизнесмен не бихте отдали ресурси, за да помогнете на друг бизнесмен, както и той не би се лишил от ресурси за да помогне на вас. Отговорът е в “мрежа от хора”.

“Мрежата от хора” включва:

- *Технически експерти.*
- *Счетоводители.*
- *Банкери.*
- *Други бизнес лица.*
- *Управители на други предприятия.*
- *Изследователи.*
- *Представители на местната власт.*
- *Представители на НПО.*
- *Пазарни експерти.*
- *Дистрибутори.*
- *Частни заемодатели.*

“Мрежата от хора” е важна за развитието на вашия бизнес, за да намерите подходящите хора, с които да работите, без да губите време да ги търсите. Имате възможност да получите и предложения за сътрудничество особено в началния етап, когато имате най-голяма нужда от тях. Когато сте решили да станете предприемач, трябва да сте започнали със създаването на мрежа от хора, чрез участие в асоциации, конференции и социални събития. Трябва да избегнете участието в забавления, особено в късните часове, защото трябва да създавате имидж на зает и сериозен човек. Вие трябва да избегнете приятелства с хора, които са по-високо от вас, защото, когато започнете бизнес приятелството ограничава вашите възможности и това, което изглежда полезно за вашето развитие, може да стане деструктивно. “Мрежата от хора” не е група хора, които си разменят услуги. Тя е необходима за да улесни търсенето на сътрудници, да получите нужната информация преди да започнете да действате, и за да бъдете познат когато се обръщате към тях за бизнес. Формирането на мрежа е безценен инструмент, който всеки от бизнеса може да използва. Ефективната мрежа може да бъде най-добрата и същевременно достъпна форма на маркетинг. Според определението създаването на “мрежа” е организирането на събитие или на събиране с основна цел да се свържеш с другите. Целта на създаването на “мрежа” може да е свързана с дневния ви ред, но въпреки това основното е да се срещнеш с хора и те да се срещнат с теб. С други думи трябва да имате възможността да “позиционирате” вас и вашия бизнес в една спокойна социална атмосфера.

Има много възможности да се изгради мрежа във всякакво общество и на всички нива. За нов собственик на малък бизнес, обикновено най-продуктивната начална стъпка би била да се свърже с местната Търговска камара или друга организация, която е подходяща за вашия бизнес. Много от търговските камари и професионалните организации имат членски внос, който може да бъде значителна сума пари. За да се уверите, че организацията е подходяща за вас преди да сте платили членски внос, обикновено е приемливо да посетите групата като гост безплатно. Това ще ви позволи да опознаете групата, да усетите духа им и да се уверите, че е подходяща преди да дадете някакви пари.

Вие може да искате да посетите и вероятно да се присъедините към няколко камари или организации, но каквото и да решите да правите, ще бъде полезно само, ако ги използвате. Редовното участие в срещите е изключително важно за създаването на контактите. Участвайки в срещите, ще бъдете разпознавани от повече и повече хора, както и ще познавате повече хора и това ще улеснява постигането на вашите цели. Хората ще познават вас и вашата фирма и ще се обръщат към вас, както и вие към тях. Личните препоръки и устните договори са безценни и високо ефективни.

За да имате успешни срещи трябва да следвате напътствията:

- Пристигайте рано. Ако сте там преди останалите от групата имате максимална възможност да се срещнете с всеки.
- Пристигайте с набелязана цел. Преди срещата, си определете собствена цел за целия ден и я постигнете.
- Не пристигайте на срещата отпуснат или разсеян. Отделете си малко време преди срещата, за да се концентрирате.
- Уверете се, че имате достатъчно материали за писане, визитни картички и/или брошури.
- Уверете се, че имате чанта или куфарче, където да приберете материалите и визитките, които ще съберете.
- Ръкувайте се когато ви представят или когато се представяте.
- По-лесно е да ви приближат, ако вие не изглеждате зает с разговор.
- Не се страхувайте да се приближите до хора, които не познавате и се представете.
- Носете табелка с името или бизнес карта.
- Не се натрапвайте. Срещите за създаване на контакти са за социализация.
- Дайте всичко от себе си да запомните имена или лица, които сте срещнали.
- Важно е да се пригответе за срещата спазвайки посочените критерии, но много важно е и да се уверите, че вашият външен вид е подходящ за събирането. Вашият външен вид е първото нещо, което хората забелязват. За съжаление, трайно впечатление може да се формира за вас и за фирмата ви преди още да сте си отворили устата само на базата на външния ви вид. Поради това е важно да се обръща внимание на тези детайли. Някои неща, които трябва да се отбележат са:
 - Трябва да имате хубава прическа.
 - Носете подходящи дрехи.
 - Носете дрехи, които ви стоят добре.
 - Обърнете внимание на детайлите. Примерно уверете се, че нямате бримка на чорапа или петно на блузата.
 - Най-важното: бъдете себе си. Ако сте доволни от външния си вид самочувствието ви ще е по-голямо.
 - След срещата е важно, да продължиш контактите с хората във времето. Ако някой е заинтересован от вашата фирма не чакайте две или три седмици, за да му пишете; те може да ви забравят дотогава. Също е много важно да спазвате всяко обещание, което сте дали. Ако сте казали на някои, че ще му се обадите с някаква информация му се обадете. Много е важно да печелите

доверие и да може да се разчита на вас, за да може вашите срещи да са ползотворни. Създаването на контакти може да струва много пари и усилия, но ако бъде направено ефективно може да бъде безценна инвестиция във вашия бизнес.

3.4 Колко пари мога да си позволя да вложа?

Широко известно е, че хората, които имат пари не създават предприятия.

В същност, повечето от новите предприятия се започват от хора с ограничен капитал и собственост. В същото време, ако се опитвате да създадете фирма финансирана 100% само от трети лица без ваш финансов принос вие никога няма да успеете.

Хората мислят, че повечето от предприятията са създадени само с външен капитал. Това е напълно погрешно. Парите движат бизнеса. Но не отивайте в банката, в самото начало на бизнеса. Банките обикновено отпускат кредити само на действащи фирми с история. Този раздел ще ви предложи някои алтернативи, някои стратегии и някои неща върху, които да се замислите относно намирането на пари за задвижването на бизнеса.

Първата ни идея е, че личните спестявания трябва да бъдат първоизточника на капитал за започване на бизнеса. Ако вече не сте започнали, започнете да трупате спестявания.

Втората ни идея е, че размера на предприятието зависи от капитала, които влагате.

Третата ни идея е, че не трябва да влагате във вашия бизнес всичките си спестявания.

Помнете, че от предприятието не се печели веднага. Трябва да си запазите част от вашите спестявания, за да покривате нуждите си докато започнете да печелите и да покривате непредвидени финансови трудности.

Започването на собствен бизнес може да бъде огромно напрежение за вашите финанси. Може да минат шест месеца или повече докато новото ви начинание започне да е печелившо и да осигурява финансова подкрепа на вас и вашето семейство. Преди да се впуснете в бизнеса винаги е по-умно да подредите вашите финанси. Направете месечен бюджет на домакинството, който показва доходите ви и разходите на домакинството. Бъдете възможно най-консервативни, защото е жизнено важно да имате ресурсите да покривате разходите на домакинството докато бизнесът ви расте. Всеки натиск върху личния ви бюджет ще постави успеха на вашия бизнес в риск.

Също добра идея е да проверите личната си кредитна ситуация. Твърде често, предприемачите мислят, че техния бизнес кредит и личния им кредит са разделени. Бизнес кредитът се основава на личния кредит на собственика. По-

ради това, че нямате кредитна история на вашия бизнес, заемодателите и доставчиците ще използват личната ви кредитна история при определяне условията на кредита.

Вашият кредитен доклад определя как вие ще бъдете приети от потенциалните заемодатели и доставчици. Вие трябва да знаете какво показва кредитният ви доклад, защото може да намерите грешки, които искате да бъдат коригирани. За да получите копие от кредитния си доклад се обърнете към вашата банка.

3.5 Колко пари мога да взема от другите?

Най-често срещания начин да намерите пари е от семейството и приятелите. Това не е препоръчително, защото тези хора могат да си поискат парите, когато решат, че им трябва. Не може да базирате бизнеса си върху непредсказуем времеви график.

Заедно с банковите кредити, които ще бъдат дискутирани по-късно, може да имате предвид:

- Да създадете фирма, събирайки пари от партньори.
- Да кандидатствате за формален рисков капитал.
- Да търсите неформален рисков капитал.
- Да създадете съвместно предприятие.
- Може да използвате всички посочени алтернативи в един бизнес.
- Нека да проучим всеки един от тях, отбелязвайки предимствата и недостатъците.

3.6 Откъде да намеря пари?

Въпросът за финансирането на бизнеса често плаши и затруднява дори и най-амбициозните предприемачи. Световна практика е начинаещите предприемачи да започват своята дейност със заем. По този начин те получават много по-големи възможности за успешен старт и развитие. Разбира се, ако възможностите ви позволяват, можете да започнете и със собствени средства или да комбинирате няколко източника на финансиране.

Най-разпространени са:

- **Банков кредит.** Това е заем, който се отпуска от банката на предприемач за извършване на 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 страната на местно равнище функционират 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.

- **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 на веднъж, а на отделни вноски, разсрочени във времето.

ПРИМЕР

Тъй като нямам достатъчно налични средства да започна бизнеса си, ще кандидатствам за кредит. Проверих условията на банките в района, както и на регионалните програми за кредитиране на частен бизнес и реших да подам документи. Ще кандидатствам за средства за закупуване на офис оборудване и за покриване на разходите по ремонта и поддръжката на автомобила. Част от офис оборудването – телефон, факс, компютър - ще взема на изплащане от местна фирма. Планирам на по-късен етап, с разширяване на бизнеса, да поискам втори кредит за закупуване на още един товарен автомобил с хладилна камера.

ПОЛЕЗНИ СЪВЕТИ

Ако искате да кандидатствате за кредит, потърсете програма, която е подходяща за вашата дейност, нужди и възможности. Преди да кандидатствате за кредит, трябва да изготвите бизнес план, по който кредитиращата институция ще ви оценява.

3.7 Колко мога да взема на заем?

Всеки гражданин има финансова история и може да притежава собственост. Обикновено на тази база банките отпускат кредит, след проучване. Ако вече развивате бизнес дейност, те ще проучат вашата финансова история и ще се отнесат към вас съобразно с нея. Забавените плащания в миналото, независимо дали лични или на фирмата обикновено ограничават достъпа ви до банкови заеми.

Критерии на банките:

- Бързи плащания на договорените суми.
- Сигурност на погасяването на заема.
- Убедителен бизнес план.

- Ясен Финансов план (който може да бъде част от вашия бизнес план).
- Плановете ви да са видени и одобрени от вашия счетоводител.
- Плановете ви да са разработени под наблюдението на добър консултант, за да се уверите, че вашите очаквания са реалистични.
- Трябва също така да имате ангажименти, които да следвате с подходяща агенция, подпомагаща развитието на бизнеса (Бизнес Иновационен Център, Бизнес Център, местна Агенция за развитие), които са неправителствени организации.
- Трябва да сте официално представляван от адвокат, така че ясно да разбирате задълженията на свързани с банковия заем и за да сте сигурен, че сте осигурили всички необходими документи.
- Плановете ви, ако искате финансиране за строителство, трябва да са одобрени от инженер, който има професионален опит и официално е посочен от вас.
- Вие или друго лице трябва да гарантирате със залог на собственост, че банката ще си получи парите обратно.
- Да сте вложили всичките си пари в брой в бизнеса си.

Помнете:

Не влагайте всичките си пари само, за да покажете на банката, че сте изряден. Банката при първото ви затруднение с погасяването ще започне процедура по отнемане на имуществото (вашето или на поръчителя ви) с цел да намали риска за себе си.

3.8 Колко пари връщам?

Това зависи от вашите очаквани постъпления в брой. Постъпленията в брой са основна част от вашия бизнес план, най-малко за следващите пет години. Лихвеният процент ще се отрази на вашите плащания.

Когато смятате да вземете пари на заем от банка и успеете да убедите банката да ви ги даде, трябва да имате предвид:

- Че плащанията от вашите клиенти може да не продължат да се изпълняват както е посочено в статистиката.
- Лихвите са част от разходите, но не са свързани с обема на продажбите. Те са свързани единствено с количеството пари и с продажбите, ако успеете да използвате тези пари повече от веднъж годишно вашите разходи ще бъдат намалени.
- Лихвите не са каквито си мислите на пръв поглед. Банките ви облагат със сложна лихва, което означава, че ви олихвяват с процент върху лихвения процент, който още не сте платили.

- Когато банката ви каже, че има гратисен период, това не означава, че няма да плащате лихва и дори лихва върху лихвата.
- Вашата банка приема само пари в брой при погасяването на заема ви. Може да имате печалби, но ако не можете да дадете банкноти на касиера, банката ще предприеме действия срещу вашето имущество.
- Професор Ксенофон Золотас на първата среща на МВФ, каза “Банките ще заемат пари на този, който може да докаже, че изобщо няма нужда от тях.”

Помнете:

Можете да се издължите на една банка, като вземете заем от друга, стига да сте точен с плащанията си.

Имайте предвид:

Всеки нов заем води до по-тежки задължения. Можете да погасявате заема си само ако вашите очаквания не са оптимистични. Банковият заем е общо понятие. Има няколко вида заеми. Ако не сте експерт искайте мнението на консултант.

Имайте предвид, че:

Има голяма разлика между съвет, консултация, и проучване. Вашия консултант трябва да направи серия от изчисления и да ви обясни тяхното значение, така че да можете да направите правилен избор. Вашият счетоводител може също да бъде консултант, по същият начин както вие може да сте собственик и служител във фирмата си.

Помнете:

Печалбите са обратно пропорционални на постъпленията в брой. Колкото по-печеливша изглежда една транзакция, толкова по-късно идват постъпленията. Повечето появяващи се възможности се нуждаят от пари.

3.9 Ще се присъединят ли други към моето начинание?

Да правиш бизнес е социална дейност. Създаването на предприятие е и създаване на малко общество, което споделя една идея. Не очаквайте да започнете свой бизнес и другите да се присъединят към вас.

Със зараждането на бизнес идеята вие трябва да имате и идея как да създадете своя екип.

Вероятно ще има и други, които да се заинтересуват от вашите бизнес идеи, но това ще се случи само ако споделяте идеите си с хора, на които вярвате.

3.9.1 Кои са те?

Вашите бъдещи сътрудници трябва да притежават необходимия опит в някой от аспектите на бизнеса. Очевидно е, че ще се нуждаете от счетоводител и юрист, както и от бизнес консултант. Не бихте могли да направите хубав бизнес план и да го изпълнявате, ако предварително не получите помощ от вашия бизнес консултант. Успешния бизнес се нуждае и от технически експерти, които вие трябва да подберете. Повече от всичко се нуждаете от персонал за продажби - хора, притежаващи талант да продават, обучени да продават, с опит и репутация на добри търговци. Тези хора ще ви помогнат да предвидите вашите бъдещи продажби.

3.9.2 Какви са те?

Всички тези хора са на пазара. Едни са на свободна практика като адвокати и счетоводители, някои са на работа в други фирми и компании, а трети са безработни.

Хората само с добри научни познания са подходящи за съвет, но обикновено те не могат да видят нещата в тяхната цялост.

Ще бъдете търсени от безработни, които нямат уменията, които ви трябва и се нуждаят от обучение. Вие като нов собственик на фирма не можете да си позволите да ги обучавате, защото общото обучение няма да е достатъчно те да са ви от полза незабавно.

Много от безработните търсят заплата, а не работа.

Хората работещи в друго предприятие може да търсят по-добри условия на труд и най-вече по-висока заплата. Ако ги привлечете с по-висока заплата не можете да разчитате да ги задържите дълго, защото някои друг ще ги привлече. За да си запазите кадрите трябва да използвате различни стимули, които ще бъдат пояснени по-нататък, но най-важното е да спазвате обещанията си особено към персонала.

Помнете:

Не обещавайте на най-близките си сътрудници повече от това, което планирате да направите. Една от причините за провал е липсата на квалифициран персонал.

Като нов предприемач трябва да плащате по-големи заплати от обичайните на пазара на труда. В противен случай те няма да са съгласни да поемат риска да работят за вас временно и след това да останат безработни.

Както не можете да купите евтини материали, за да произведете висококачествен продукт, така не можете да наемете професионалисти на ниска заплата.

3.9.3 С какво могат те да допринесат?

Вашия бизнес се нуждае от познания. Ученето чрез опита е добър метод, но вашето предприятие не е училище.

Някои от потенциалните членове на персонала могат дори да допринесат с пари в брой. Ако ги приемете като заем те никога няма да станат част от вашия бизнес екип. Те трябва да бъдат обвързани възможно най-много с бизнеса. Служителите с опит водят със себе си свои собствени контакти. Това може да увеличи избора ви от доставчици, клиенти, експерти и други полезни за бизнеса. Това ви спестява пари и прави предприятието ви по-устойчиво спрямо пазарните фактори.

Те също така водят със себе си и лошите навици от предишните си работодатели.

3.9.4 Те ли ще се присъединят към мен или аз съм този, който се присъединява към тях?

Добре, мислите си, че имате бизнес идея? Не мислите ли, че тази идея ви е предложена от бизнес екипа само защото мислят, че е в техен интерес.

Във всеки екип има лидер. Вие наистина ли сте лидерът в екипа? Възможно е някои друг да е лидер, а вие само да поемате рисковете.

Има ли значение, че не сте лидера? Не нужно да сте лидер, достатъчно е да можете да се справите с лидерството, така че то не се изчерпва с контрола. В повечето случаи е по-добре предприемача да посочи някои друг за лидер.

Имайте предвид, че лидерът е човекът, който има способност да вдъхновява екипа, а не амбициозна личност, искаща да бъде шефа.



4. Създаване на фирма

Сдружаването с други е най-лесният начин да намерите пари за стартираният ви бизнес. Когато убедите другите, че вашата бизнес идея е осъществима и те ще спечелят, като увеличат стойността на тяхната собственост и в същото време ще допринесат с пари в брой, както и с положени усилия.

В такива случаи обикновеният договор не е достатъчен. Вие трябва да създадете фирма, която е правен субект различен от вас и другите. Тя е субект във всички аспекти и започва съществуването си от момента на своята легализация. Вашата фирма може да се слива с други компании. В трудни моменти трябва да се “лекува” от консултанти. Може да пострада по време на война. Може да даде живот на дъщерни фирми. На кратко е нов субект.

Създаването на фирма наподобява създаването на семейство, където двама души (във фирмата може да са повече) решават да съберат имуществата си. Тяхното “дете” ще поема рискове, ще взема решения и ще носи отговорност. Но докато е “бебе”, родителите са отговорни за него.

От друга гледна точка се предполага, че “бебето” ще порасне и дори ще се грижи за родителите си.

Ако се създава съвместна фирма, защото финансите за стартиране на бизнеса надхвърлят възможностите на един човек, трябва да се вземат под внимание три основни аспекта:

- Правен статус на фирмата;
- Статута и легализацията на фирмата;
- Правилата за вземане на решения.

Ние познаваме хора и им вярваме. Но хората се променят или тяхната среда ги кара да се променят. Това новородено трябва да живее дълго след като изчезнат родителите.

Участието в малка фирма означава поверяване на вашето имущество в ръцете на друг. Никога не можете да сте сигурни как ще се отнасят с вашето имущество. Ако не можете да съберете достатъчно капитал, за да създадете ООД или имате причини да започнете собствена фирма вие трябва да направите планове за трансформацията на фирмата от еднолична в такава с ограничена отговорност, възможно най-скоро.

Вие трябва да знаете какви видове фирми съществуват, за да решите каква да бъде правната форма.

Помнете: Не можете да мамите вашите кредитори (банкери, доставчици, работници, данъчни органи и др.) като доведете фирмата си до фалшив фалит.

4.1 Правен статус

Едно от първите решения, които трябва да вземете като собственик е как фирмата трябва да бъде структурирана. Това решение ще има дълготрайни последствия, така че се консултирайте с вашия счетоводител, консултант и адвокат да ви помогнат да изберете форма на собственост, която е подходяща за вас.

При правенето на избор трябва да вземете под внимание следното:

- Вашата идея относно размера и естеството на вашия бизнес.
- Нивото на контрол, което искате да имате.
- Нивото на структурата, с която искате се занимавате.
- Уязвимостта на бизнеса от законните изисквания.
- Данъчните задължения на различните форми на собственост.
- Очаквани печалби или загуби от бизнеса.
- Дали е необходимо да инвестирате спечеленото в бизнеса.

ЕДНОЛИЧЕН ТЪРГОВЕЦ

По-голямата част от предприятията започват като еднолични търговци. Тези фирми са притежавани от един човек, обикновено този, които носи ежедневно отговорността за ръководенето на бизнеса. Едноличните търговци притежават всички имуществва и генерираните от тях печалби. Те също носят пълна (неограничена) отговорност за всички задължения и дългове. В очите на закона и обществото вие и бизнесът ви сте едно и също нещо.

Предимства на Едноличния Търговец

- Най-лесната и най-евтина форма на собственост;
- Едноличните търговци имат пълен контрол и в рамките на закона могат да вземат решения, които намират за правилни;
- Едноличните търговци получават всички приходи и решават да ги инвестират отново или да ги задържат;
- Данъчните задължения се плащат от едноличния търговец;
- Бизнесът е лесно да се трансформира ако е нужно;
- Опростена и бърза процедура по регистрация и относително ниски такси по създаване на фирмата;
- Опростено счетоводство;
- Лесно се ликвидира.

Недостатъците на Едноличния Търговец

- Едноличният търговец носи неограничена отговорност и е правно отговорен за всички задължения на бизнеса;
- Неговата бизнес и лична собственост са в риск;
- Може да е в неизгодна позиция при привличането на финанси и да е принуден да използва собствени спестявания или потребителски кредити;
- Може да има трудности в наемането на висококвалифицирани работници или такива, които са мотивирани от възможността да притежават част от бизнеса;

ТЪРГОВСКИ ДРУЖЕСТВА

Видове дружества, които трябва да се имат предвид:

1. събирателното дружество;
2. командитното дружество;
3. дружеството с ограничена отговорност;
4. акционерното дружество;
5. командитното дружество с акции.

Събирателно дружество е дружество, образувано от две или повече лица за извършване по занятие на търговски сделки под обща фирма. Съдружниците отговарят солидарно и неограничено. Правоотношенията между съдружниците се уреждат съгласно Търговския закон, ако друго не е предвидено в Дружествен договор, с изключение на това, че всеки съдружник има право на един глас при вземане на решения, касаещи дружеството. По закон всеки съдружник има право да управлява и представлява дружеството, освен ако с дружествения договор е възложено управлението на един или няколко съдружници или на друго лице. Този, който не участва пряко в управлението може да се осведомява лично за работите на дружеството и да иска обяснения от управителите. Съдружник може да участва и в друго дружество, да сключва сделки, които се отнасят до предмета на дейност на дружеството, за своя или чужда сметка единствено със съгласието на останалите съдружници. Съдружниците трябва да имат правно споразумение и да определят как ще се вземат решения, ще се разпределят печалбите, как ще се приемат нови партньори или какви стъпки ще се предприемат за разтрогване на съдружието при необходимост. Да трудно е да се мисли за разтрогване, когато бизнесът е в началото си, на много съдружия се развалят в кризисни моменти и ако няма определена процедура ще има дори по-големи проблеми. Те трябва да решат с колко време и капитал всеки ще допринесе и там е основният дискуссионен въпрос.

Предимства:

- Дружествата са лесни за създаване;
- Осигурява се директно участие в управлението и постоянен контрол върху работата на дружеството;
- Обединяват усилията, средствата, възможностите и отговорностите на няколко души в една общност, което дава възможност да се постигнат резултати, които не са по силите на един отделен съдружник;
- С повече от един собственик, способността да се привлече капитал може да се увеличи;
- Перспективни служители могат да бъдат привлечени към бизнеса ако им се даде възможност да станат партньори;
- Бизнесът обикновено печели от партньорите с допълнителни умения.

Недостатъци:

- Съдружниците са колективно и индивидуално отговорни за действията на другите съдружници.
- Печалбите трябва да се делят с другите.
- Могат да се появят несъгласия, защото решенията се вземат колективно.
- Съдружието може да има ограничен живот. То може да приключи с оттеглянето или смъртта на съдружник.

Командитно дружество. Командитното дружество е обединяване на две или повече лица за извършване на търговска дейност под обща фирма, като един или повече от съдружниците отговарят солидарно и неограничено за задълженията на дружеството, а останалите – солидарно, но ограничено – до размера на уговорената вноска. Командитното дружество е подобно на Събирателното дружество, различава се само по това, че има два вида съдружници. Неограничено и солидарно отговорните съдружници се наричат комплементарни, а ограничено отговорните съдружници – командитисти. Представителството и управлението на дружеството се извършва от неограничено отговорните съдружници. Те нямат право без съгласието на дружеството да извършват търговски сделки от свое или чуждо име, да участват в други дружества и да заемат длъжност в ръководните им органи – когато дейността им е сходна с тази на дружеството. Ограничено отговорният съдружник няма право на управление, но има право на контрол и забраната за конкурентна дейност не се отнася за тях. Отношенията между съдружниците се уреждат от Търговския закон, ако друго не е предвидено в Дружествения договор.

Предимството на този тип дружество е, че командитистите носят отговорност за задълженията на дружеството до размера на вноските си и могат да извършват конкурентна дейност.

Основен недостатък е, че комплементарите отговарят солидарно и неограничено т.е. с цялото си лично имущество за задълженията на фирмата.

Правната уредба на командитното дружество се съдържа в чл.99-112 от Търговския закон.

Дружество с ограничена отговорност е дружество, което може да се образува от две или повече лица, които отговарят за задълженията на дружеството до размера на дяловото си участие съответно и печалбата се разпределя между съдружниците в зависимост от размера на дяловете вноски в капитала на фирмата. Когато дружеството е учредено от едно физическо или юридическо лице и на него принадлежи целия капитал, дружеството се нарича Еднолично дружество с ограничена отговорност или съкратено ЕООД. Няма ограничения за участие в ООД. Съгласно ТЗ капиталът на дружеството не може да бъде по-малък от 5000 лв., разпределен на дялове между съдружниците не по-малки от 10 лв., като дяловете могат да бъдат различни на брой за отделните съдружници.

Органите на дружеството са Общо събрание и управител (управители). Общото събрание е върховен колективен орган и се състои от всички съдружници. Дружеството се управлява и представлява от управителя, а при няколко управителя всеки от тях може да действа самостоятелно освен ако Дружественият договор не предвижда друго. Управлението и представителството на ЕООД се извършва от едноличният собственик или от назначен от него управител. Едноличният собственик решава въпросите, които са от компетентността на Общото събрание. Правата и задълженията на съдружниците, както и системата на функциониране на дружеството се залагат в Учредителния акт (при ЕООД) или в Дружествения договор (при ООД).

Основно предимство при този тип фирми е, че съдружниците носят отговорност за задълженията на дружеството до размера на дяловата си вноска в капитала на дружеството и едновременно с това могат да участват постоянно в управлението и контрола над дейността му.

Недостатъците се изразяват в строгите законови изисквания за промяна на основния капитал и точно установен основен уставен капитал от 5000 лв.

Правната уредба на ДОО /ЕООД/ се съдържа в чл.113-чл.157 от ТЗ.

Акционерно дружество. Акционерно е дружеството, чийто капитал е разделен на акции. Дружеството отговаря към кредиторите си с имуществото си. Акционерното дружество е единственото търговско дружество, което може да извършва банкова и застрахователна дейност. Акционерното дружество може да се създаде от едно или повече дееспособни лица – физически или юридически, които не са обявени в несъстоятелност. Капиталът има твърдо фиксиран размер. Минималната му граница е 50 000 лв., като за банкова, застрахователна или осигурителна дейност се определя с отделен закон.

Управлението се осъществява чрез едностепенна или двустепенна система. Органи на дружеството са Общо събрание, Съвет на директорите (при едностепенна система на управление) и Надзорен съвет и Управителен съвет (при двустепенна система на управление). Общото събрание е висш орган и в него участват всички акционери с право на глас, лично или чрез представител. В Едноличното акционерно дружество или съкратено ЕАД едноличният собственик решава въпросите, които са от компетентността на Общото събрание. Управлението и представителството при едностепенната система се извършва от съвета на директорите, а при двустепенната система – от управителния съвет. Надзорният съвет контролира работата на управителния съвет.

Основно предимство на този тип дружество е, че членовете не отговарят лично за задължения на дружеството, имат ограничена отговорност, а АД отговаря с имуществото си. Позволява най-голяма концентрация на капитали при минимален риск на акционерите.

Недостатъците се изразяват в точно определен уставен капитал и строгите законови изисквания за промяна на основния капитала.

Правната уредба на акционерното дружество се съдържа в чл.158-252 от Търговския закон.

Командитно дружество с акции. То се образува с договор, като за вноските на ограничено отговорните съдружници се издават акции. Броят на ограничено отговорните съдружници (командитисти) не може да бъде по-малък от трима. Дружеството се учредява от неограничено отговорните съдружници (комплементарни), които изготвят и устава. Органите на дружеството са общо събрание и съвет на директорите. Общото събрание се състои от ограничено отговорните съдружници, а неограничено отговорните участват само със съвещателен глас. Управлението и представителството се осъществява от съвет на директорите, в който се включват само неограничено отговорните съдружници. Правната уредба на командитно дружество с акции се съдържа в чл.253-260 от Търговския закон.

4.2 Учредителен акт

За търговските дружества е необходимо подписването на договор между партньорите. Този договор определя собствеността и как може да бъде прехвърляна на други, контрола върху финансите, приноса на партньорите и вземането на решения. Всяко допълнение или поправка на договора, което води до преобразуване на дружеството трябва да бъде прието с абсолютно мнозинство от 2/3 на съдружниците, за да бъде валидно. Като правен документ, договора трябва да бъде видян от адвокат. Докато адвокатът се грижи за формалностите и за легализирането, вие трябва да се заемете с оперативната част. Ето някои важни точки, които трябва да помолите адвоката да включи в договора:

- Който и да представлява фирмата трябва да бъде лишен от правото да взема банкови заеми без единодушно решение на мнозинството, освен ако не е лично отговорен за заема.

- Властта трябва да бъде делегирана и разпределена между съдружниците. Например назначаването и уволняването на работници трябва да е задължение на един човек, а друг да подписва договорите.

- Заместването на отсъстващ служител може да бъде част от договора. В повечето случаи трябва да се взимат спешни решения и да се предприемат неотложни действия. Ако упълномощеното лице е в командировка, когато се върне може да е твърде късно.

- Временните финансови отчети трябва да станат задължителни чрез клауза в договора, не само годишните резултати. Те трябва да бъдат дискутирани от служителите и да се оповестят на съдружниците/акционерите заедно с плановете за следващия период. В случай на съдружие, плащанията в брой за предвидените годишни печалби могат да бъдат направени на базата на резултатите от временния финансов отчет, а не според годишния бюджет.

- В случаи на съдружие трябва да има клаузи за приноса на съдружниците. Ако възникне нужда от нови умения, трябва да има клауза за това как сътрудничество, което отпада да се прекрати без да се разпада компанията. Да наемете себе си във фирма, която частично притежавате не е функционална идея.

- Правното преобразуване (като например обединение) трябва да бъде предвидено в договора, така че да претърпи само малки промени без да се променят отношенията между съдружниците след като са станали акционери. Това би улеснило бъдещи сливания или изкупувания.

- Договора трябва да защитава миноритарните собственици. Обикновено мнението на адвокатите е, че трябва да се балансира между миноритарната собственост и способността на фирмата да се разширява. Добрият договор съдържа клаузи, които защитават печалбите на акционерите, в случай на разраст-

ване на капитала, нови съдружници или други промени, а също и при ежегодното разпределяне на дивиденди. Накрая, трябва да има клаузи за това как да се отнемат правомощията на служител, който е показал, че не може да се справи с своите задължения. В такива случаи трябва да се използва безпристрастен външен арбитър, вместо съд примерно председателят на Търговската Палата, директорът на данъчния отдел и кметът.

- На последно място трябва да има клауза със стриктен краен срок за създаването на вътрешен правилник.

Правила за вземане на решения

В една компания решенията се вземат от Борд на директорите. Обикновено има два вида срещи. Независимо дали са съгласни предварително или дискутират задълбочено най-важните решения биват гласувани. И двата начина водят до съгласувано вземане на решение. За вземането на решение трябва да се изготви Официално споразумение, документ или най-добре договор.

При вземането на решения следва да се прилагат следните принципи:

Прозрачност, означава, че директорите избягват лична отговорност в случай, че решенията не водят до желания резултат или дори ако са погрешни, въпреки че са направили всичко възможно. За да е така, предложението заедно с документацията, трябва да бъде дадено на директорите предварително, както поканата и програмата на срещата, така че да имат време да го разучат. Следователно да могат не само да дадат мнение, но също така да се направят и изчисления за въздействието върху бъдещето на компанията по отношение на печалби и приходи.

Справедливост, така че всеки в организацията да чувства, че има пропорционална отплата за приноса му към успеха, както и при случай на загуба, независимо дали е акционер, директор или обикновен работник.

Съгласуваност, така че дори тези, които не са гласували за него ще действат съобразно с него. Когато директорите имат достатъчно време преди срещата те могат да направят различно предложение, което също ще бъде документирано. Много рядко се вземат единодушни решения. Бордовете не избират между черно и бяло. Решенията, които обикновено разделят директорите и създават диспути, като водят до конфликти и недоразумения са:

- **Размерът на собствените им заплати.** Тези, които разчитат на най-високи дивиденди искат да запазят възнагражденията на директорите ниски. Тези директори са обикновено и едри акционе-

ри (притежават значителна част от капитала на фирмата). Тези, които притежават малко акции се опитват да увеличат възнаградението си възможно най-много.

- **Повишения.** Директорите имат свои доверени хора около себе си, както и на други позиции, за да контролират по-добре компанията. Независимо от представянето на тези хора те подкрепят повишаването им, страхувайки се, че ще загубят контрола, които са успели да постигнат чрез тях.
- **Наемане на персонал.** Много често директорите създават работни позиции, за да назначат някой като лична услуга, а не в полза на компанията, примерно приятели, членове на семейството или дори потенциални поддръжници на политическата кариера, която може би планират.
- **Подбор на доставчици.** Хората имат склонност да увеличават делегирането на правомощия и да дават обещания, когато са убедени, че това ще облагодетелства компанията.

За компаниите в борсовата търговия е задължително да имат такива правила, които се наричат "Корпоративно управление". Комисията на Европейския съюз е поела инициатива да ги промоцира и според официалните документи: Хармонизация на правилата отнасящи се до фирменото законодателство и корпоративното управление, както и до счетоводството и одита, е изключително важно за създаването на единен пазар на финансови услуги и продукти.

В областта на корпоративното управление целите включват:

- осигуряване на защита на акционерите и други страни, свързани с компанията; гарантиране свободата на създаване на компании в ЕС;
- поощряване на ефективността и конкурентноспособността на бизнеса; поощряване на трансграничното сътрудничество и коопериране между фирми от различни страни членки.

Добре известно е, че това задължение се разпростира върху всички видове фирми, доколкото то поощрява жизнеността на фирмите, увеличава рентабилността и конкурентноспособността и създава единна бизнес среда.

В един перфектен бизнес свят това би било лесно, доколкото всички директори биха имали уменията и образованието да следват и да разбират тези правила. В повечето европейски фирми мнозинството от директорите са хора на пазара, които са инвестирали своето време и усилия, за да учат за бизнеса и са инвестирали парите си в основаването на фирма, а не да отговарят на изискванията за спазване на европейските правила.

Европейската Комисия счита, че директорите могат да са част от Борда:

“Присъствието на независими представители в Борда, способни да преценяват решенията на мениджмънта, се счита за средство за защита на интересите на акционерите. Планът на Комисията за модернизиране на фирменото законодателство и за насърчаване на корпоративното управление в ЕС от Май 2003г. включва приемането на препоръките на Комисията за неизпълнителни и наблюдаващи директори.”

Фирма, основана със стандартен договор и вътрешен правилник, имаща визия отговаряща на бъдещето би осъществила тази визия. Би било лесно да се убедят новите партньори да вложат парите си, bankerите биха били по-малко възискателни и дори спекулативните капиталисти биха били привлечени.



5. От колко пари имам нужда?

Разходи по стартирането.

Всеки бизнес е различен и има собствени специфични нужди и потребности на всеки етап от развитието си, ето защо няма общ метод за изчисляване на разходите по стартирането. За да изчислите вашите начални разходи трябва да определите всички разходи, които ще направите в началния период. Някои от тези разходи ще бъдат еднократни като например таксите по регистрацията, други ще бъдат постоянни като разходите за материали, консумативи, застраховки и др.

Проверете дали приходите ви съответстват на нужните пари.

Докато определяте тези разходи, решете дали те са задължителни или по избор.

Един реалистичен начален бюджет трябва да включва само тези неща, които са необходими за започването на бизнеса. Те могат да се разделят на две категории: *постоянни разходи* и *променливи разходи*.

Постоянните разходи включват месечен наем, материали, административни разходи, разходи по застраховки.

Променливите разходи включват инвентар, транспортни разходи, комисионни за продажбите и други разходи свързани с директните продажби на продукт или услуга.

Най-ефективния начин да пресметнете началните си разходи е да използвате списък, който съдържа различните категории разходи.

Всеки бизнес е различен, но все пак може да се прецени колко пари ще са необходими, като се имат предвид някои фактори:

Вашият бизнес произвежда продукция или предоставя услуга?

Обикновено бизнеса с услуги изисква по-малко средства, защото няма високи разходи за суровини и оборудване. Ако смятате да произвеждате продукция, трябва да се съобразите с вида и количеството на необходимите суровини и материали.

Кой ще работи?

Смятате ли да вършите повечето работа сам или ще наемете работници за това. Да посветите собственото си време на бизнеса е начин да намалите разходите.

Можете ли да покриете личните си разходи, когато бизнесът ви е в началото?

Необичайно е за стартиращ бизнес да е печеливш през първите няколко години. Добре е да можете да покривате сами личните си разходи поне през първите шест месеца от стартирането. Ако бизнесът ви е вече в развитие е доб-

ре да намалите заплатата си докато се опитвате да го развivate. Ако имате лични средства за покриване на собствените си нужди през това време ще спестите от взимането на заеми.

Определяне на разходите

Има сигурни разходи, които всеки бизнес трябва да направи. Следващата таблица ще ви помогне да определите обичайните ви разходи.

Наем на офис	
Офис оборудване	
Офис консумативи	
Застраховка	
Комунални услуги (телефон,,електричество,отопление,вода)	
Поддръжка	
Реклама	
Работна заплата	
Бизнес лицензи	

Производствения бизнес ще има специфични разходи, свързани с производството. Ето защо, следните разходи също трябва да се имат предвид.

Суровини	
Наем на машини и оборудване	
Наем на складове	
Приблизителни общи разходи	

Определяне на финансовите ви нужди

След като сте определили разходите си трябва да определите процента, който можете да осигурите сами и парите, които трябва да вземете назаем.

На този етап всичко изглежда прекалено трудно. Не се обезкуражавайте много по-добре е да имате реалистична преценка на ситуацията отколкото да се впуснете в ново начинание, преди да сте го планирали адекватно.

Почти всеки бизнес се нуждае от външно финансиране и вашият вероятно няма да е изключение. Трябва да подготвите месечни отчети за цялата първа година, което ще помогне на вашия счетоводител и banker. Ако проектът е реалистичен ще показва ясно от колко финансиране имате нужда.

Не забравяйте, че печалбите са резултат от разходите.

Помнете:

Има ненужни разходи, в началния етап от създаването на предприятието. Не се опитвайте да впечатлите клиентите си с лукс, защото продавате продукта, а не предприятието.

Дръжте на качеството на продуктите и услугите си, защото вашите бъдещи клиенти ще ги изберат ако имат полза от тях.

Не пестете разходи свързани с разпространяване на информация за това какво предлагате. Уверете се, че информацията отива до най-вероятните купувачи.

Разходите за връзки с обществеността не са необходими на стартиращите предприятия. Вие се нуждаете от контакти, но можете да ги създадете с редовно участие в конференции, информационни събрания, изложения и други мероприятия, организирани от Търговската Палата, Международни организации, Информационни и Бизнес центрове и други подобни бизнес организации, в които трябва да членувате. Цената, която плащате за членството е несравнима с информацията и контактите, които създавате. Не участвайте в забавленията, които понякога следват мероприятието.

Да, започването на нов бизнес може да бъде рисковано, но може да донесе, както лично удовлетворение, така и финансови приходи.



6. Какво е пазарът?

Терминът “пазар” се отнася до група от потребители и организации, които са заинтересувани от стоката, които имат средствата да я закупят и им е разрешено от закона да я притежават.

Определянето на пазара започва от цялото население и постепенно се стеснява, като се има предвид само населението, което наистина би се заинтересувало от стоките, които предлагаме.

Започвайки от цялото население, различни термини се използват за обособяване на пазара:

Потенциален пазар – тази част от цялото население, която има интерес да закупи стоката.

Реален пазар – тези от потенциалния пазар, които имат достатъчно пари да закупят продукта.

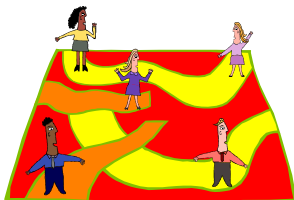
Качествен реален пазар - тази част от реалния пазар, която има законно право да закупи стоката.

Целеви пазар – тази част от качествения реален пазар, която фирмата е решила да обслужва.

Разработен пазар – тази част от целевия пазар, която си е купила стоката.

От друга страна, всички тези заинтересовани лица вече покриват нуждите си с други стоки и услуги от други източници. Тези други източници може да предлагат на потребителите, същите стоки, които вие възнамерявате да предлагате или заместители, които задоволяват същите нужди.

Другите фирми, предлагащи такива продукти са известни като конкуренти.



7. Каква е нашата стока / услуга?

Някои неща се променят. Вече няма аз или ти, а ние. Колкото и да е малък бизнеса, той не е самотно начинание. Зад него стои екип, независимо дали е официално или скрито. Твърде е очевидно, че нашата стока или услуга трябва да са уникални, с по-добро качество, по-добро обслужване или нов подход към клиента. Ясното определяне на характеристиките на стоката или услугата е първата стъпка за създаването на фирма.

7.1 Защо потребителите ще я купуват?

Не всички потребители имат еднакви критерии за купуване на продукт.

Потребители с еднакви характеристики се наричат “пазарна ниша”.

Не можете да продавате на всички потребители от пазарната ниша, които представляват “целевия пазар”. Потребителите трябва да са доволни от нашата стока. Понятието за “доволни” е различно за потребителите на дребно и на едро. Трябва да се изследват характеристиките на продукта и начина по който повлияват на купувача. Това се нарича “Маркетинг”.

7.2 Защо потребителите ще платят цената, която ние искаме?

Определянето на цената на стоката или услугата е друг маркетингов елемент.

Потребителите имат различна нагласа да преценяват цената на даден продукт. При определянето на цената на продукта са важни именно тези нагласи, а не нашите очаквания за печалба.

Има обща тенденция да се купува по-скъпо, но по-качествено, но трябва да изследвате вашата пазарна ниша преди да определите цената.



8. Какви са конкурентните ни предимства и недостатъци?

Преди писането на бизнес план, трябва първо да идентифицираме кои са нашите конкурентни предимства и недостатъци, така че да подпомогнем нашето предприятие като:

- Се възползваме от силните страни на предприятието;
- Елиминираме или намалим слабостите на предприятието;
- Да се възползваме от възможностите и новите тенденции;
- Да вземем защитни мерки за намаляване на заплахите за нашия бизнес;
- Да обединим ресурсите на фирмата и да ги насочим към специфичните цели в области като продажби, изгода, продуктивност и обслужване.
- Да се поставят приоритетите и да се документират целите на нашата компания, които трябва да бъдат изпълнени в следващите от 3 до 5 г.;
- Да се разпределят наличните ресурси и да се поставят отговорности.

Силните и слаби страни са вътрешни за организацията и свързани с въпроси касаещи ресурси, програми и организацията.

Това включва:

- продажби – маркетинг – дистрибуторство – промоция – помощ;
- управление – системи – експертна помощ – ресурси;
- дейности – изпълнителност – капацитет – процеси;
- продукти – услуги – качество – ценообразуване – особености – обseg – конкурентноспособност;
- финанси – ресурси – изпълнение;
- изследвания и развитие /R&D/ – усилие – насочване - ресурси;
- разходи – производителност – структури.

Ако бъде запланувано откриването на нова фирма, силните и слабите страни са главно свързани с лицата, които се занимават с промоциране – техният опит, експертна помощ и управленски умения, а не толкова със самия проект.

Силни страни

- Повече от половината от нашите представители са добре осигурени;
- Нашата компания е добре позната;
- Ние бяхме първите в този район, учредили теле-маркетинг;

- Доставчиците ни предоставят отлични услуги;
- Финансовата ни позиция и кредитните стойности са добри;
- Разполагаме със силни мениджъри по продажбите.

Възможности

- В съседният град живеят над 50% добре осигурени жители. Навлизането на този пазар би стимулирало значителен растеж на продажбите;
- Един от доставчиците ни е предложил сътрудничество при рекламирането, включително и билборд;
- Повечето от клиентите ни използват частично от това, което ние можем да предложим чрез нашите продукти и услуги.

Слаби страни

- Оттегляне и забавяне на бизнеса;
- Независимите страни, с които имаме договорни отношения, са нелесна страна от гледна точка на качество и сигурност;
- Лицата, отговорни за продажбите често не следват процедурите;
- Липсата на формално обработване на развитието на бюджета във връзка с разходите може да бъде избягнато или забавено.

Заплахи

Един нов конкурент започна нова дейност преди около 18 месеца и сви цените, за да привлече пазарен дял.

Нов конкурент примами 2 от нашите работодатели с по-добри оферти във връзка с цената.



9. Какъв е нашият риск?

Създаването на предприятие е свързано с поемане на риск. Това схващане трябва да бъде изразено количествено, така че потенциалният предприемач разбира колко е голям риска и какви са “опасностите”, които не съответстват на прогнозите.

Когато стартираме бизнес ние разходваме част от капитала за подготовката на бизнес план, както и обвързваме време, което може да бъде използвано умерено. Този разход може да доведе до решението да НЕ се стартира бизнес, защото е базиран на бизнес идея, която не показва ползи в бъдеще. Дори в този случай това не са зле похарчени средства. Те ви защитават от загуба. Разходите направени от фирмата могат напълно да бъдат загубени.

Земята или сградите поддържат себестойността си, ако не бъде платена прекомерна цена за закупуването им. Стратегическо решение е да се сдобиете с по-голяма площ (не сгради), докато това допринесе добавена стойност в опитите да се продаде на други, дори ако решите да спрете стартирането на бизнес. По-големите площи земя формират добавена стойност, поради недостига на такава.

Ако не разположите прекалено голяма част от вашия капитал на луксозни офиси, ненужно скъпо технологично оборудване, ако бизнесът не прогресира, можете да продадем на друг това, което сте инвестирали, на по-ниска цена.

Обезпечаването със суров материал, опаковъчен материал и резервни части за оборудване, могат да бъдат разпродадени, ако вече не са притежавани от друг (едно лого може да доведе до намаляване на пазарната стойност).

Рискът е свързан с:

Изискването на предприемача да прави успешен бизнес, който е забравен от пазара.

Прекаленото инвестиране в “нематериални” ценности, целящо да “впечатли” играчите на пазара (социални дейности, реклама несвързана с продажби, допълнителни вноски за земя /собственици на сгради, експерти преди да са необходими без отговорност за резултатите).

Проучване на стоки /производствени методи, за бъдеща употреба, преди стартирането на бизнес/. Отлагането на такива разходи в период, в който бизнесът е доходен, трябва да бъде запланувано от самото начало, а не планувано по едно и също време.

Рискът е да се освободите от това колко струва подготовката на вашия успех. Кое е собственост с пазарна стойност, може да бъде запазено, до ниво което намалява загубата на едно количество пропорционално на съзнанието и готовността на предприемача.

10. Стартиране на нов бизнес, или?

Единственият начин за стартиране на бизнес е не само създаване на бизнес с екип хора, имащи финансови средства. Това може да ви изглежда прекалено обезсърчаващо. Може да чувствате, че ви липсват знания и опит, може да искате да се концентрирате на бързи резултати и намаляване на риска.

Алтернативите за създаване на едно ново предприятие са:

10.1 Франчайзинг

Важна крачка в процеса на стартирането на нов бизнес е взимането на решение дали да се започва бизнес или не. Всяка година хиляди потенциални предприемачи се сблъскват с взимането на трудни решения. Поради риска и задълженията при стартирането на собствен бизнес, много нови предприемачи избират франчайзинга като алтернатива за стартирането на нов и независим бизнес без никаква подготовка.

Една от най-големите грешки, които можете да допуснете е да се хвърлите набързо в бизнес. Така че, първо разберете причините, поради които желаете този бизнес и определете дали да притежавате собствен бизнес е добре за вас.

Ако се интересувате от риска за създаването на едно ново независимо бизнес дружество, тогава франчайзинга може да бъде най-добрият избор за вас. Но помнете, че усилената работа, посвещението и жертването са много важни за успеха на всяко бизнес предприятие, включително и за франчайзинга.

Какво е Франчайзинг?

Франчайзинга е правни и търговски отношения между собственик на търговска марка, име или рекламен символ и лице или група желаеща да използва тази идентификация за своя бизнес. Франчайзинга управлява метода на осъществяване на бизнес между две страни. Най-общо франчайзингополучателят продава стоки или услуги доставени от франчайзингодателят или такива, които отговарят на стандартите за качество.

Франчайзингът се основава на взаимното доверие между франчайзингодателят и франчайзингополучателят. Франчайзингодателят предоставя експертна бизнес помощ (маркетингово планиране, управление, финансова помощ, обучение и др.), които иначе не биха били достъпни за франчайзингополучателя. Франчайзингодателят осигуряват на франчайзингополучателят предприемачески дух и насърчават където е необходимо, за да бъде франчайзинга успешен.

Има главно 2 форми на Франчайзинг:

- Продуктов Франчайзинг / използване на търговската марка/ и
- Бизнес формат Франчайзинг

В първия случай, един франчайзингодател притежава правото на името и търговската марка и продава това право на франчайзингополучателя. Това е известно като “продуктов Франчайзинг”. По-сложната форма на франчайзинга е “бизнес формат Франчайзинг”. Той е свързан с по-широка постоянна връзка между двете страни. “Бизнес формат франчайзинга” често предоставя пълен обхват от услуги, включващ избор на място, обучение, доставка на продукти, маркетингови планове, както и помощ за получаване на финансиране.

Много хора мечтаят да станат предприемачи. Чрез купуването на франчайз вие често продавате стоки и услуги, имащи бързо признато име и можете да получите обучение и постоянна подкрепа за постигане на успех. Но внимавайте. Както всяка инвестиция, купуването на франчайз не е гаранция за успех.

Ползи и отговорности от собственост върху Франчайз – правото за пласиране на стоки на даден пазар с определена марка.

Основно Франчайзинга позволява на вас, на инвеститора или на “франчайзингополучателя” да развивате бизнес. Чрез заплащането на франчайзингова такса, която може да струва няколко хиляди долара, като ви се дава формат или система, разработена от компанията (“франчайзингодател”), правото да се ползва името за ограничен период от време, както и помощ. Например франчайзингодателят може да ви помогне да намерите място за пласмент; да ви консултира по управление, маркетинг или персонал. Някои франчайзингодатели предлагат постоянна помощ, като например месечни бюлетини, безплатен телефон за техническа помощ, както и редовни работни срещи и семинари.

Стойност/ Разходи/ Цена

При опитите за получаване на правото за използване на името и помощта на франчайза, може да се наложи да платите една от следните такси:

- Първоначална цена и други разходи. Вашата първоначална такса, която може да не ви бъде възстановена, може да ви струва няколко хиляди до няколко стотин хиляди долара. Може също да направите значителни разходи за наем, строителство и оборудване, както и да закупите първоначален инвентар. Други разходи включват лицензи и застраховка. Може също така да се изисква от вас да платите “такса за откриване” на франчайзингодателя с цел промоциране на вашия нов пазар.

- Възнаграждения/хonorари. Може да се наложи да платите на франчайзингодателя хонорар, основаващ се на процента от вашият седмичен или

месечен доход. Често може да ви се наложи да плащате хонорар дори да не сте натрупали достатъчни приходи през съответния период. Освен това хонорар се заплаща и при използването на името на франчайзодателя. Така че, дори ако франчайзингодателят не успее да осигури обещаната подкрепа, вие трябва да платите хонорари за продължителността на вашето споразумение за франчайз.

Такси за реклама. Може да се наложи да внесете средства за реклама. Определен процент от средствата за реклама може да отиде за рекламиране на национално ниво или за привличане на франчайз притежатели, но не са насочени към вашия пласмент.

Контрол

За да осигури еднородност франчайзингодателят обикновено контролира как франчайзингополучателят осъществява бизнеса си. Този контрол може значително да ограничи способността ви да вземате сами бизнес решения. Ето някои типични примери за такъв контрол:

- *Одобрение на мястото.* Много франчайзингодатели трябва да одобряват мястото за пласмент. Той може да не одобри избраното от вас място.
- *Одобрение на дизайна и външния вид.*
- *Ограничения на стоките и услугите предлагани за продажба.*
- *Ограничения на методите на действие.*
- *Ограничаване на продажбите на определена територия.*

Срокове и подновяване

Може да загубите правото си на Франчайзинг ако нарушите франчайзинговия договор. Той също е за определен период от време и няма гаранция, че ще можете да го подновите.

• Срокове на франчайзинга. Франчайзингодателят може да прекрати франчайзинговото споразумение, ако не изплащате задълженията си или се отклонявате от утвърдените стандарти и инструкции.

• Подновяване. Франчайзинговите споразумения обикновено са със срок от 15 до 20 години. След това време франчайзингодателят може да откаже да поднови договора. Внимавайте също дали при подновяването не се променят условията и сроковете.

10.2 Да закупите друга компания

Много намират идеята да управляваш малък бизнес примамлива, но губят мотивацията си, занимавайки се с бизнес планове, инвеститори и процедури свързани със стартиране на бизнес. За тези хора най-лесната и най-изгодна възможност е да закупят вече съществуващ бизнес.

Предимства

Основната причина да закупите вече съществуващ бизнес е, че си спестявате разходите по стартиране. Друга причина е, че можете да започнете да получавате приходи веднага, защото вече имате инвентар и производство, както клиенти и добри възможности за финансиране, ако фирмата има добро кредитно досие.

Недостатъци

Най-големият недостатък е високата цена на покупката. Заради бизнес концепцията, клиентската мрежа и други основни характеристики да закупите едно предприятие, което вече е развито е много по-скъпо отколкото да го започнете от нулата. Други недостатъци са свързани със скрити проблеми, които не могат да се установят в момента на покупката. Решението е в доброто проучване.

Как да подхожда при купуването на бизнес?

Това трябва да бъде процес съгласуван стъпка по стъпка. Ето стъпките:

ПЪРВО: Решете дали купувате бизнеса, за да си осигурите пълна заетост или само временна.

ВТОРО: Задълбочено проучете бранша, в която искате да се включите и преценете дали е подходящ.

ТРЕТО: Участвайте на срещи на бранша, говорете със собственици, посетете фирми, за да определите дали тези, които са в бизнеса споделят вашите виждания.

ЧЕТВЪРТО: Решете дали искате да започнете нов бизнес, да купите нов бизнес или да купите съществуващ бизнес.

И НАКРАЯ: Оценете собствените си умения, опит и подготовка и решете дали бизнесът е подходящ за вас.



11. Каква е вашата стратегия?

Основните стратегически възможности за нов бизнес включват следното:

Бърз растеж (от повечето конкуренти)
Растеж заедно с бранша като цяло
Защитаване на съществуваща позиция
Догонване на водещите в бранша
Смяна на курса
Следване на течението без да се полагат много усилия
“Жътва”. Възползване от ситуацията с цел оттегляне

Избраната възможност е вероятно да бъде повлияна от динамиката и перспективите на дадения бизнес сектор. Примерно, ако секторът е изправен пред сериозна дългосрочна заплаха, най-подходящи стратегии са следване на течението и възползване от ситуацията.

Двата основни подхода за стратегическо развитие на утвърден бизнес могат да бъдат класифицирани като цялостен и частичен.

Цялостен	Частичен
По-малък риск	По-голям риск
Ограничена нужда от ресурси	Съществена нужда от ресурси
Изисква по-малко усилия	Отклоняване на вниманието
Ниски незабавни доходи	Високи доходи (?)
Високи познания	Отлична проицателност
Стратегическа гъвкавост	Непростими грешки

В случай на стартиране на бизнес, цялостния и частичния подход съответстват на плаха и рисковата стратегия.

Плахата стратегия може да бъде много ефективна, доколкото позволява на предприемачите да се научат на търговия и бизнес без да предприемат драстични стъпки. Рисковата стратегия изисква значителни инвестиции и ресурси, но предлага по-високи печалби, може да бъде смекчена чрез вземане под наем, вместо купуване на оборудване, лизингово изплащане или участие в съвместно дружество.



12. От какво друго имате нужда?

- ⇒ Трябва ви име на фирмата, както и на стоките и услугите.
- ⇒ Трябва да изберете място и подходяща сграда.
- ⇒ Трябва да записвате всичко, което правите и да актуализирате бизнес плана си, по време на неговото изпълнение. Не само заради счетоводството, но и за по-голяма яснота на това какви промени са направени и какви са резултатите.

12.1. Бизнес план

Бизнес планът е официален документ. Той е споразумение между членовете на бизнес екипа какво и как трябва да се направи.

12.2 Маркетинг

Маркетингът е умението да познаваш функционирането на пазара, нагласите на потребителите и приспособяването на фирмата към условията на пазара, така че продажбите да са по-големи. Не започвайте бизнес без да сте се запознали сте придобили познания по маркетинг, защото вашата фирма зависи от пазарния потенциал.

12.3 Консултантска помощ

Прочитането на ръководства за стартиране на бизнес не е достатъчно. Имате нужда от истинска консултантска помощ от хора, които имат необходимия опит за да са ви от полза.

12.4 Напътствия

Бизнес екипът е този, който трябва да направи бизнес плана, а не консултантите. Бизнес план, написан от трета страна е документ изискван от някои банки и финансиращи институции и много предприемачи го считат за формалност. Такъв бизнес план може да бъде подвеждащ, защото дори и да е одобрен от банката може да е неподходящ за изпълнение. Ще можете ли да изпълните план, които почти не познавате?

12.5 Проучване

Трябва сами да направите някои проучвания, които засягат пазара и вашите стоки или услуги. Трябва да имате завършена идея за продукта преди да започнете бизнес плана. Не можете да очаквате да спечелите от бизнеса, ако при стартирането не сте наясно какво ще правите.

12.6 Обучение

Трябва да имате познания във възможно най-много области преди да започнете. Основи на счетоводството, статистика, право, търговия и др. Обучението не е само посещаване на курсове, то може да бъде и самообучение чрез четене на специализирана литература.

12.7 Управление

Трябва да имате контрол върху бизнеса си. Той ще се превърне в организация, която има нужда от координиране, мотивиране, контрол на разходите, финансов контрол, така че да можете да изградите и поддържате стройна система, задоволяваща нуждите на клиентите.

12.8 Последователност

Наличието на бизнес план не е достатъчно, той трябва да се следва последователно и ако е необходимо могат да се предприемат промени след консултация със специалисти.

Ето пет задължителни неща за успеха:

1. Определете целите си.

Много хора започват нещо без да се замислят защо го правят. Жизнено важно е да знаете какви са целите ви, защото всичко трябва да се съобрази с това.

2. Открийте и назначете най-добрите служители.

Това звучи като клише, но подходящият екип може да разреши много проблеми.

3. **Изгответе песимистична стратегия.** Имайте предвид, че не всичко ще върви по план. Не залагайте на това, че няма да има грешки.

4. **Бъдете честен със себе си.** Учете се да разпознавате проблемите и да си признавате грешките.

5. **Отдайте се на бизнеса.** Не можете да постигнете нищо съществено без да се посветите изцяло на него.

Ето някои грешки, които трябва да избягвате:

Грешка 1: Отделяне на недостатъчно време за проучване дали идеята е изпълнима. Някои са толкова нетърпеливи да започнат бизнеса, че не правят това, което трябва да се свърши предварително и всичко по-нататък е обречено.

Грешка 2: Грешна преценка на големината на пазара, достъпа до него, времето за стартиране и потенциалния пазарен дял. За да привлекат инвеститори много предприемачи, преувеличават големината на пазара, като забравят, че по-голяма част от утвърдените производители продават на по-малко от един процент от него.

Грешка 3: Подценяване на финансовите изисквания и сроковете. Някои завишават разходите в началото и така бързо остават без средства.

Грешка 4: Надценяване на обема на продажбите. Вече надценили размера на пазара, някои преувеличават и делът си от него.

Грешка 5: Планиране на твърде ниски разходи. Някои планират твърде ниски разходи, очаквайки високи продажби. В следствие се оказва, че разходите са реално по-високи.

Грешка 6: Наемане на твърде много хора и харчене на много средства за офиси и удобства. Така имате по-ниски заплати, по-високи разходи и ниска ефективност.

Грешка 7: Липса на резервен план ако нещо се обърка по независещи от вас причини. Много неща могат да се случат непредвидено, като например, забавяне на доставка поради стачка на транспортните работници, затова трябва да имате резервен вариант.

Грешка 8: Привличане на ненужни партньори. Има партньори, които са ви нужни и такива, които не са ви полезни. Например всички партньори, които допринасят с финансови средства са ви от полза. По-добре е да се лишите от хората, които не ви носят никакви стратегически предимства.

Грешка 9: Наемане на служители не поради техните умения. Може да искате да наемете роднини, приятели и познати, но ако те не са подходящите за работата, това е безсмислено.

Грешка 10: Пренебрегване на управлението на предприятието като цяло. Някои отделят половината от времето си да се занимават с нещо, което представлява пет процента от бизнеса им. Трябва да имате поглед върху цялостната дейност на фирмата.

Грешка 11: Склонност да се откажете пред първата трудност, отколкото да намерите начин да се справите. Много хора ще ви казват, че не всичко е възможно, но вие трябва да можете да отстоявате мнението си и да сте упорити.

Грешка 12: Фокусиране повече върху обема на продажбите и размера на компанията, отколкото върху печалбата. Много хора искат да се похвалят с големината на предприятието си, броя служители, и продажби, които реализират, но най-важно е да имат максимална печалба от дейността си.

Грешка 13: Търсене на одобрение на вашите действия, а не на истината. Обикновено, когато сте решили да правите нещо търсите одобрение от околните - ваши служители, приятели или близки, а не искреното им мнение.

Грешка 14: Липса на яснота във вижданията ви. Много предприемачи дават твърде много нареждания, но не могат да обяснят точно какво искат да бъде направено и удвояват вниманието си в много дейности.

Грешка 15: Липса на яснота каква е дългосрочната ви цел и бизнес перспектива. Трябва да сте наясно каква е дългосрочната ви цел, това не означава, че няма да я промените, но когато се прицелвате, трябва да е в целта.

Грешка 16: Липса на идентичност. Компанията сама по себе си също е продукт. Много компании се борят да се наложат на пазара и всяка трябва да има свои собствен облик, характерни черти, които да я открояват от останалите.

Грешка 17: Липса на стратегия за отстъпление. Да имате план за изход е много важно, защото поради влошаване на пазарната обстановка или ваши лични трудности може да се наложи да приключите с бизнеса преждевременно или да го продадете.

Друга стратегия за отстъпление е да предадете компанията на децата си някой ден. Най-важното е да изградите фирмата си стабилна и печеливша, така че да имате всички възможности - да я задържите, да я продадете да я предадете на децата си и т.н. Бизнесът също може да е продукт.

12.9 Защита на Вашите идеи

Не е лесно да мислите за идеите като за собственост, но за някои бизнеси това е от жизнено важно значение. Много от нас имат идея за нов продукт или услуга и я пренебрегват. Понякога разбираме, че друг е имал същата идея, но я е реализирал на пазара, преди ние да го направим. Тогава е вече твърде късно да се възползваме от нея.

Всеки, който работи по собствена идея и желае да я комерсиализира, трябва да се запознае с мерките, които трябва да предприеме за нейната защита. Същото важи и за онези, които желаят да ползват свой уникален знак за стоките и услугите си на пазара. Запазването на уникалността се нарича патентоване.

1. Патентоване

Патентът е защитен документ за собственост върху изобретение, издаван от националното патентно ведомство на дадена държава. Патентът дава на притежателя си изключително право върху едно изобретение (продукт, състав или метод), включващо правото на притежателя на патента да използва изобретението, да забранява на други лица да го използват без негово съгласие и правото да се разпорежда с патента - да го продава, лицензира и пр.

Това изключително право е един вид законно монополно положение, което осигурява на притежателя на патента редица пазарни преимущества за определена територия и период от време. Патентната закрила е 20 години от датата на подаване на заявката за патент в Патентното ведомство или в определени случаи от по-ранна (приоритетна) дата.

За да бъде поддържано действието на патента, е необходимо да се заплащат годишни такси. Във всеки момент от този 20-годишен период на закрила, с неплащането на таксите, действието на патента се преустановява. След изтичане на периода на закрила, изобретението става свободно за използване от всички заинтересовани лица.

За да бъде издаден патент, е необходимо изобретението да отговаря едновременно на 3 задължителни критерия: да е ново, да има изобретателско равнище и да е промишлено приложимо.

Патентите се издават от специализирани държавни органи – националните патентни ведомства на държавите или регионалните патентни ведомства на

група от държави. И тъй като патентната закрила е териториално ограничена (важи за територията на държавата, издала патента), за да получим права върху изобретението в няколко държави, е необходимо да предприемем действия за неговата закрила на всяка съответна територия.

За да бъде издаден патент, е необходимо да бъде направена първата задължителна стъпка – да се подаде заявка в патентното ведомство, което извършва експертиза и взема окончателното решение за отказ или издаване на патент. Процедурата от подаването на заявката до издаването на патент продължава средно около 3-4 години, като патентните права действат с обратна сила от датата на подаване на заявката или от приоритетната дата.

Патенти се издават от Патентното ведомство на Република България.

Необходими документи:

- Заявление за патент по образец на Патентното ведомство;
- Описание на изобретението, патентни претенции, чертежи, реферат - в 3 екземпляра;
- Документ за платени държавни такси;
- Пълномощно за представителя по индустриална собственост, в случай че сме ангажирали такъв да ни представлява.

Други съпътстващи заявката документи в редица случаи са:

- Приоритетно свидетелство, когато се претендира за приоритет;
- Декларация за действителните изобретатели (когато заявителят не е изобретател);
- Декларация за лицензионна готовност;
- Пълномощно на представителя (в случай, че от наше име действа упълномощен представител по индустриална собственост);
- Съдействие при подготовката на необходимите документи можете да търсите в бизнес подпомагащите организации.

2. Запазена марка

Правото върху марка възниква единствено чрез нейната регистрация. За получаване на регистрация се подава заявка в Патентното ведомство на Република България. Необходими документи за подаване на заявка за регистрация:

- Попълнен формуляр на заявка за регистрация.
- Списък на стоките и/или услугите, за които ще се използва марката, подредени по класове съгласно Международната класификация на стоките и услугите.

- Три броя изображения на марката, в случай че марката съдържа образен елемент или словната част, изписана със специален шрифт – на хартиен носител, разположени в поле 7/7 см.
- Платена заявителска държавна такса.

Избор на марка

Марката е инструментът, с който бизнесът застава лице в лице с потребителите на неговите стоки или услуги. Чрез нея той извършва своя маркетинг и реклама.

Ето защо марката трябва да е атрактивна, лесно произносима, запомняща се и едновременно с това да отговаря на редица законови изисквания.

Полезно е да се знае, че при избора на марката като текстова част и/или лого, е желателно да бъдат привлечени специалисти по интелектуална собственост, маркетинг, езикознание, дизайн. Обикновено се набелязват два или повече варианта, които се подлагат на проверка сред потребителите на съответните стоки или услуги за изясняване на привлекателността на знака, асоциациите, които създава, и неговата комуникативност.

Когато марката ще бъде използвана на международния пазар, е задължително да се провери нейното значение на съответния език.

Предварителна преценка за регистрируемост на марка

Тази преценка включва две действия – проверка за абсолютни забрани и проучване за предходни права.

Проверка за абсолютни забрани: Не всеки знак или дума могат да бъдат регистрирани като марка. 12 са законовите забрани за това какво не може да бъде марка – например родовото име на стоките не може да бъде марка за същите стоки.

Проучване за предходни права: В момента в България има около 100 хиляди регистрирани марки. Всяка година броят им нараства с около 9 хил. При такова насищане на пазара с права вероятността избраната от Вас марка или подобна на нея, да е вече регистрирана от друго лице, е твърде голяма. При тази обстановка проучването за предходни права е абсолютно необходимо.

Услугата включва подготовка на необходимата документация, подаване на заявка в Патентното ведомство и посредничество в хода на цялата процедура до издаване на защитния документ. Процедурата за регистрация на марка е с продължителност около 10 месеца след подаване на заявката, но правата възникват с обратна сила от датата на заявяването.

13. Необходими регистрации

Фирмена регистрация на Едноличен търговец

Извършва се в окръжния съд по местоседалището на търговеца. Необходимите документи за регистрация са:

1. Писмено заявление до съда, което съдържа:

- Трите имена, единен граждански номер, лична карта, постоянен и настоящ адрес;
- Фирмата /търговското наименование/, под която търговецът ще извършва дейността си. Фирмата на едноличния търговец трябва да съдържа без съкращения личното и фамилното или бащиното име, с което е известен в обществото;
- Седалището и адреса на управление;
- Предмет на дейност. Търговецът може да извършва всякаква дейност, която не е забранена с нормативен акт. Няма законово изискване за изчерпателност на предмета на дейност, но трябва да се внимава да не се посочат дейности, които са забранени от закона и такива, които не могат да се извършват от едноличен търговец – напр.банкова, застрахователна и т.н. дейности;
- Начин на управление и представителство. Обикновено фирмата се управлява и представлява от собственика, но е възможно да бъде назначен и управител /прокурист/.

2. Декларация по чл.57 и чл.58 от Търговския закон. Тя обхваща всички възможни хипотези, при които не се разрешава регистрация на едноличен търговец.

3. Образец от подписа /спесимен/ на търговеца. Когато още с вписването предприятието ще се управлява от прокурист е необходимо да се изготви образец и от неговия подпис.

4. Удостоверение за уникалност на наименованието. Документът се издава след справка в електронната база данни в търговския регистър от “Информационно обслужване” АД в окръжен съд.

5. Квитанция за платена държавна такса.

Регистрация в единния държавен регистър на Република България / БУЛСТАТ/.

От датата на получаване на съдебното решение за вписване в съдебния регистър започва да тече 7-дневен срок за вписване в регистър БУЛСТАТ. Вписването в регистър БУЛСТАТ се осъществява в съответната служба по вписвания на Агенцията по вписвания, намираща се в седалището на окръжния съд по регистрацията на търговеца.

Съответната компетентна териториална дирекция на Националната агенция за приходите служебно вписва необходимите данни за търговеца в своя регистър, въз основа на данните от регистър БУЛСТАТ.

Регистрацията на осигурителите и самоосигуряващите се лица в Националния осигурителен институт се извършва пак служебно въз основа на данните в регистъра и базата данни на Националната агенция за приходите.

Фирмена регистрация на Събирателно дружество

Извършва се по местоседалището на дружеството. Вписването в търговския регистър трябва да бъде заявено от всички съдружници в 7-дневен срок от сключването на дружествения договор. Необходимите документи за регистрацията са:

1. Писмено заявление до съда, което съдържа:

- Трите имена, постоянен и настоящ адрес на всички съдружници. Юридическите лица следва да бъдат индивидуализирани с номера на фирменото дело и решението на съда за вписването им, а физическите лица - с единния граждански номер;
- Фирмата /наименованието на дружеството/. Тя се състои от фамилните имена или фирмите на един или повече съдружници с указанието "събирателно дружество" или "съдружие" ("с-ие");
- Седалището и адреса на управление на дружеството;
- Предмет на дейност. Дружеството може да извършва всякаква дейност, която не е забранена с нормативен акт, дори да не е вписана в Търговския регистър. Няма законово изискване за изчерпателност на предмета на дейност, но не трябва да се посочват дейности, които са забранени от закона или не могат да се извършват от събирателно дружество като банкова, застрахователна, борсова и т.н.;
- Управление и начин на представителство. Управлението по принцип се осъществява съвместно или поотделно от съдружниците, но е възможно то да бъде възложено с дружествения договор на някого от тях или на трето лице;

2. Дружествен договор, който трябва да бъде съставен в писмена форма с нотариална заверка на подписите. Текстът на договора е свободен, но трябва задължително да съдържа:

- Името и местожителство съответно фирмата и седалището на всички съдружници;
- Фирмата, седалището, адреса на управление и предмета на дейност на дружеството;
- Видът и размерът на вноските на всеки един съдружник и оценката им;
- Начина на разпределение на печалбите и загубите между съдружниците;
- Начина на управление и представителство на дружеството.

Когато съдружник участва с непарична вноска /апорт/ и за прехвърлянето на правото по вноската се изисква нотариална форма, прехвърлянето се извършва с дружествения договор.

Ако съдружник е юридическо лице е необходимо да се представят пред съда следните документи:

- Удостоверение за актуално състояние на юридическото лице – съдружник;
- Решение за участие в събирателното дружество, взето от управителния орган или общото събрание на юридическото лице;
- Нотариално заверено пълномощно, когато дружествения договорът на СД е подписан от специално упълномощен представител на юридическото лице.

3. Протокол от учредителното събрание. В него се описват взетите решения, а именно, че съдружниците приемат и подписват учредителният дружествен договор за създаване на съответното дружество, предметът на дейност, начина на управление и представителство.

4. Образци от подписите на съдружниците, които ще управляват и представляват дружеството. Когато управлението е възложено на трето лице се изготвя образец и от неговия подпис.

5. Декларация по чл.83 от Търговския закон, отнасяща се до забрана за конкурентна дейност. Такава декларация се изготвя и се подписва от всеки съдружник. Добре е да бъде представена и декларация от съдружниците, че не се намират в производство по обявяване в несъстоятелност, не са невъзстано-

вени в правата си несъстоятелни, не са осъждани за банкрут, не са лишени от право да упражняват търговска дейност.

6. Удостоверение за уникалност на наименованието. Документът се издава след справка в електронната база данни на Търговския регистър от “Информационно обслужване” АД в сградата на съда.

7. Квитанция за внесена държавна такса.

Регистрация в единния държавен регистър на Република България / БУЛСТАТ/.

В 7-дневен срок от датата на получаване на съдебното решение за вписване в съдебния регистър трябва да се извърши вписване в регистър БУЛСТАТ. Вписването се осъществява в съответната служба по вписвания на Агенцията по вписвания, намираща се в седалището на окръжния съд по регистрацията на търговеца.

Съответната компетентна териториална дирекция на Националната агенция за приходите служебно вписва необходимите данни за търговеца в своя регистър въз основа на данните от регистър БУЛСТАТ.

Регистрацията на осигурителите и самоосигуряващите се лица в Националния осигурителен институт също се извършва служебно въз основа на данните в регистъра и базата данни на Националната агенция за приходите.

Фирмена регистрация на Дружество с ограничена отговорност (Еднолично дружество с ограничена отговорност)

Извършва се в окръжния съд по местоседалището на дружеството. Вписване в Търговския регистър може да иска само управителят, назначен от общото събрание на съдружниците при сключване на дружествения договор в 7-дневен срок от подписването на договора. При учредяване на ЕООД вписване може да иска и едноличния собственик на капитала. Необходимите документи за регистрацията са:

1. Писмено заявление до съда, което съдържа:

- Трите имена, постоянният и настоящ адрес на лицето, от което изхожда заявлението;
- Фирмата /наименованието/ на дружеството. Тя трябва да съдържа означението “Дружество с ограничена отговорност” (“Еднолично дружество с ограничена отговорност”) или съкратено ООД (ЕООД);
- Седалището и адреса на управление на дружеството;

- Предмет на дейност. Дружеството може да извършва всякаква дейност, която не е забранена с нормативен акт, дори да не е вписана в Търговския регистър. Няма законово изискване за изчерпателност на предмета на дейност, но не трябва да се посочват дейности, които са забранени от закона или не могат да се извършват от дружеството като банкова, застрахователна, борсова и т.н.;
- Срок на дружествения договора. Дружествата се учредяват за неопределен срок, но е възможно да бъде посочен и конкретен срок;
- Индивидуализиращи данни за съдружниците;
- Размерът на капитала. Когато не е внесен целия размер на капитала при учредяването на дружеството, в договора се определят срокът и условията за довносяне на капитала, като срокът не може да бъде подълъг от 2 години от вписване на дружеството в Търговския регистър;
- Размерът на дяловете, с които отделния съдружник участва в капитала;
- Начина на представителство и управление на дружеството;
- Индивидуализиращи белези за управителя.

2. Дружествен договор / Учредителен акт при ЕООД. Сключва се в писмена форма. Нотариалната заверка на подписите не е задължителна, но е препоръчителна. Договорът трябва да съдържа:

- Името и местожителството съответно фирмата и седалището на всички съдружници;
- Фирмата, седалището, адресът на управление и предмета на дейност на дружеството;
- Видът и размерът на дяловете, с които съдружникът участва в капитала. Когато съдружник участва в дружествения капитал с непарична вноска и за прехвърляне на правото по вноската се изисква нотариална форма, тогава договорът задължително се заверява нотариално.
- Начинът на управление и представителство;
- Срок на дружеството

3. Протокол от учредителното събрание. В него се описват взетите решения от съдружниците, а именно, че съдружниците приемат и подписват учредителния дружествен договор за създаване на съответното дружество, наименованието, седалището, адресът на управление, предметът на дейност, начина на управление и представителство.

4. Договор за възлагане на управление. Сключва се от името на дружеството в писмена форма от лице, упълномощено от общото събрание или едноличния собственик на капитала.

5. Декларация по чл.142 от Търговския закон, който въвежда забрана за управителя да извършва конкурентна дейност спрямо представляваното от него дружество. Декларацията трябва да бъде подписана от управителя. Ако са налице обстоятелствата по чл.142 от ТЗ, съдружниците трябва да представят декларация или подписано от тях решение, че са съгласни с назначението на управителя, въпреки наличието на тези обстоятелства.

6. Нотариално заверено съгласие с образец от подписа на управителя. Едноличният собственик на капитала при ЕООД, който ще представлява и управлява дружеството също следва да представи нотариално заверено съгласие с образец от подписа си.

7. Документ от банка за внесен капитал.

8. Удостоверение за уникалност на фирмата. Документът се издава след справка в електронната база данни на Търговския регистър от "Информационно обслужване" АД в сградата на съда.

9. Квитанция за внесена държавна такса.

10. Квитанция за внесена такса за обнародване в Държавен вестник.

11. Лиценз или разрешение от компетентен държавен орган, когато законът изисква за определен вид дейност разрешение и тази дейност е включена в предмета на дейност на ООД/ЕООД.

Ако съдружник е юридическо лице трябва да се представи:

- удостоверение за актуално състояние;
- копие от решение за съдебна регистрация;
- решение от управителния орган /общо събрание, управителен съвет, едноличен собственик на капитала/ за участие в учредяването и дейността в новоучредяващото се дружество. В решението се посочва лицето, което ще представлява юридическото лице при учредяването и дейността на новото дружество. Ако представителят не е от лицата, които имат право да представляват и управляват юридическото лице – съдружник е необходимо изрично нотариално заверено пълномощно.

Регистрация в единния държавен регистър на Република България / БУЛСТАТ.

В 7-дневен срок от датата на получаване на съдебното решение за вписване в съдебния регистър трябва да се извърши вписване в регистър БУЛСТАТ. Вписването се осъществява в съответната служба по вписвания на Агенцията по вписвания, намираща се в седалището на окръжния съд по регистрация на търговеца.

Съответната компетентна териториална дирекция на Националната агенция за приходите служебно вписва необходимите данни за търговеца в своя регистър въз основа на данните от регистър БУЛСТАТ.

Регистрацията на осигурителите и самоосигуряващите се лица в Националния осигурителен институт също се извършва служебно въз основа на данните в регистъра и базата данни на Националната агенция за приходите.

Фирмена регистрация на Акционерно дружество

Осъществява се в окръжния съд по местоседалището на търговеца. Вписването в търговския регистър се иска от управителния орган на дружеството. Необходимите документи за регистрация са:

1. Писмено заявление до съда, което съдържа:

- Трите имена, постоянния и настоящ адрес на лицето, от което изхожда заявлението;
- Фирмата на дружеството. Тя задължително трябва да съдържа наименованието на дружеството и означението акционерно дружество или съкратено "АД";
- Седалище и адрес на управление;
- Предмет на дейност;
- Срокът, за който е създадено дружеството, ако такъв е предвиден в устава;
- Приемането на устава;
- Размера на капитала, вида и броя на акциите, номиналната стойност на отделната акция;
- Записването на целия капитал;
- Внасянето поне на 25 на сто от номиналната или от предвидената в устава емисионна стойност на всяка акция;
- Начин на управление и представителство. Посочва се избраната система на управление (едностепенна или двустепенна) и имената на лицата представляващи дружеството;

- Избирането на съвета на директорите при едностепенната система на управление или надзорния съвет при двустепенната система на управление;
- имената, постоянния и настоящ адрес на членовете на съвета на директорите, съответно на управителния съвет.

2. Устава, приет на учредителното събрание, в който трябва да бъдат посочени:

- Фирмата, седалището и адреса на управление;
- Предмета на дейност и срока, ако има такъв;
- Размера на капитала, вида и броя на акциите, номиналната стойност на отделната акция;
- Органите на дружеството, техния мандат и броя на членовете им;
- Вида и стойността на непаричните вноски, ако има такива, лицата, които ги извършват, броя и номиналната стойност на акциите, които ще им бъдат дадени;
- Преимущества на учредителите, ако се предвиждат;
- Начин на разпределение на печалбата;
- Други условия във връзка с учредяването, съществуването и прекратяването на дружеството.

3. Протокол от учредителното събрание, което задължително приема решения за:

- учредяване на дружеството;
- приемане на устава;
- установяване размера на вноските за учредяване;
- избор на надзорен съвет, съответно съвет на директорите.

Когато акционерното дружество е еднолично (ЕАД) се съставя учредителен акт.

4. Списък на лицата, записали акции при учредяването, удостоверява от управителния съвет, респ. от съвета на директорите;

5. Документ от банката за внесени парични вноски от записалите акции;

6. Съгласие в писмена форма с нотариално заверен подпис на вносителя, когато е направена непарична вноски;

7. Нотариално заверени образци от подписите на лицата, които ще представляват дружеството;

8. Декларации от учредителите – физически лица, че не са обявени в несъстоятелност, съответно удостоверения от съда, че учредителите – юридически лица не са обявени в несъстоятелност;

9. Декларации от членовете на съвета на директорите, респ. от управителния съвет и надзорния съвет, че са съгласни да бъдат членове на съответния орган и отговарят на изискванията на закона;

10. Лиценз или разрешение от държавен орган – когато законът предвижда издаването на разрешението за определен вид дейност и тя е включена в предмета на дейност на дружеството.

11. Ако учредител е юридическо лице, в съда се представя копие от съдебното решение за регистрация, удостоверение за актуално състояние.

От 1 октомври 2006г. регистрацията на търговци ще се осъществява по административен, а не по съдебен път съгласно Законът за търговския регистър. С тази задача ще се заеме Агенцията по вписвания към Министерството на правосъдието. След влизането на закона в сила всеки, който иска да регистрира фирма, трябва да подаде заявление, към което са приложени необходимите документи в 7-дневен срок от възникването на подлежащи на вписване обстоятелства до съответното подразделение на агенцията по местоседалището на търговеца. Вписването ще се извършва от длъжностни лица по регистрация. Преди подаването на заявление за вписване, всяко заинтересовано лице може да запази фирма. Запазването се извършва въз основа на заявление по образец и има действие два месеца. През този период друг търговец няма право да впише същата фирма в търговския регистър. Запазената фирма може да бъде отсъпена или преотстъпена на друго лице.

Агенцията определя Единен идентификационен код /ЕИК/ при първоначално вписване на търговеца и остава непроменен до заличаването му.

След 1 октомври отпада процедурата по обнародване в “Държавен вестник” на вписани в търговския регистър обстоятелства.

Фирмен печат. Фирмата трябва да има собствен печат като за изработването му е необходимо да се представи копие от съдебната регистрация.

При започване на работа на всяко предприятие се изисква разрешение от органите на противопожарна охрана /ППО/, а също така е необходимо да се

спазват и изискванията на РИОКОЗ, в противен случай компетентните органи на РИОКОЗ могат да спрат дейността на вашата фирмата.

Може да извършвате дейност и като частен земеделски стопанин. Това е различно от описаните правни форми и дава някои предимства на производителите на селскостопанска продукция. За регистрираните лица възниква правото да бъдат финансово подпомогнати от ДФ “Земеделие” и от други източници, както и да получават безплатни съвети и информация от Областните дирекции “Земеделие и гори”, във връзка с извършваната земеделска дейност, цени и пазари на земеделска продукция. За да извършвате такава дейност трябва да се регистрирате като земеделски производител като попълните анкетна карта с анкетни формуляри.

Тя трябва да бъде заверена:

- за земеделски производител, който се занимава с животновъдство – от лицензиран за съответния участък ветеринарен лекар;
- за земеделски производител, който обработва имот в регулация – от кмета на кметство или кметски наместник на населеното място по местонахождение на имота;
- за земеделски производител, който обработва земеделска земя – от общинска служба по земеделие и гори по местонахождение на имота.

Когато земеделският производител обработва земи в различни землища попълва отделни анкетни формуляри.

Освен анкетна карта и анкетни формуляри юридическото лице и едноличния търговец представят и удостоверение за актуално състояние и карта за идентификация от регистър БУЛСТАТ, а физическото лице представя документ за самоличност. Земеделски производители, които обработват земя, представят документ, доказващ правното основание за ползване на земята и декларация по чл.376 от Закона за стопанисването и ползването на земеделските земи (относно формата на стопанисване и начинът на трайно ползване на земите).

Регистрацията се осъществява чрез вписване на данните от анкетните карти и анкетните формуляри в Регистъра на земеделските производители в областна дирекция /ОД/ “Земеделие и гори”. Въз основа на това се издава регистрационна карта, която се презаверява ежегодно от /ОД/ “Земеделие и гори” като до 25 март на съответната година се попълва и заверява анкетна карта с актуална информация. Земеделските производители трябва да се впишат в регистър БУЛСТАТ.

14. Други регистрации

Те са свързани с упражняването на определен вид дейности.

1. Регистрация по Закона за данък добавена стойност /ЗДДС/. Тя е задължителна, когато облагаемият оборот на дадено лице достигне 50 000 лв. и повече за период от 12 последователни месеца преди текущия. Задълженото лице трябва да се регистрира в 14-дневен срок от възникване на задължението.

Ако лицето отговаря на условията за регистрация, но се е регистрирало и тези обстоятелства се констатират от орган по приходите, то същия го регистрира по собствена инициатива.

Регистрацията по ЗДДС е задължителна и за лице, което придобие стоки или услуги на някои от следните основания:

- преобразуване на търговско дружество;
- прехвърляне на предприятие;
- извършване на непарична вноски в търговско дружество.

В тези случаи срокът за подаване на заявление за регистрация е 14-дневен от датата на вписване в търговския регистър на съответното обстоятелство.

По избор може да се регистрира и лице, което не отговаря на условията за задължителна регистрация, но има общ облагаем оборот 25 000 лв. през последните 12 месеца преди текущия.

2. Регистрация по облагането с годишен патентен данък, съгласно чл.30 от Закона за облагане доходите на физическите лица за търговци, заети с хотелиерство, ресторантьорство, търговия на дребно, производство на хранителни продукти, платени паркинги, металообработване, заложни къщи, продажба на вестници и списания, химическо чистене, машинописни и копирни услуги, зали за компютърни услуги и др. Годишният оборот на фирмата трябва да бъде под 50 000 лв. Ако търговецът извършва таксиметрови превози и превози по допълнителни автобусни линии той подлежи на облагане с патентен данък независимо от оборотът на фирмата от предходната година и от осъществяването на други непатентни дейности.

3. Регистрация на трудов договор. В 3-дневен срок от сключването на трудов договор работодателят трябва да изпрати писмено уведомление до съответната териториална дирекция на Националната агенция по приходите /НАП/ по месторегистрация. Уведомлението съдържа данни за работодателя, данни за работника или служителя, данни за условията по трудовия договор и др.

4. Регистрация на търговски обект. Търговски обект е всяко място, помещение или съоръжение (маси, сергии), от което се извършват продажба на стоки и услуги и плащането не се извършва по банков път. Необходимите документи за регистрация са:

- заявление за регистрация на търговски обект;
- копие от съдебната регистрация на фирмата и данъчна регистрация;
- копие от карта за идентификация по регистър БУЛСТАТ;
- разрешение от органите на РИОКОЗ, ППО;
- предложение за работно време;
- копие или номерата на лицензите за алкохол и цигари;
- строително разрешително или документ за преустройство на търговски обект;
- документ за собственост на обекта или договор за наем.

5. Регистрация на фискално устройство. Необходими документи:

- свидетелство за регистрация на фискално устройство в 2 екземпляра – подава се преди лицето да започне да отчита продажби чрез фискалното устройство и не по-късно от 7 дни от въвеждане в експлоатация;
- паспорт на фискалното устройство;
- документ за придобиване на фискалното устройство;
- договор със сервизната организация;
- прошнурована и пронумерована книга за дневни финансови отчети;
- касова бележка за въвеждане в експлоатация на фискалното устройство;
- удостоверение за данъчна регистрация и БУЛСТАТ.

Двата екземпляра на свидетелството за регистрация на фискално устройство заедно с касовата бележка от въвеждане в експлоатация се подават в териториална дирекция на НАП, офис по местонахождение на обекта.



15. Процедури по издаване на разрешения и лицензи

Всеки, който иска да създаде свое предприятие трябва да познава необходимите регистрации, разрешения и лицензи.

1. Определяне на категория на търговски обекти и заведения за хранене и развлечения. Необходими документи:

- заявление и формуляр за определяне категорията на обекта;
- удостоверение за актуална съдебна регистрация;
- копие от картата за идентификация по регистър БУЛСТАТ и копие от декларация за данъчна регистрация;
- сертификат за съответствие на обекта с изискванията за пожарна безопасност;
- документ за собственост или разрешение за ползване на обекта;
- хигиенно становище от РИОКОЗ;
- удостоверение от НАП за липса на задължения;
- документ за платена такса;

2. Издаване на разрешение за търговия на едро и дребно с вино, спирт, дестилати и спиртни напитки. Необходими документи:

- заявление по образец;
- удостоверение за актуално съдебно състояние към датата на подаване на заявлението;
- копие от картата за идентификация по регистър БУЛСТАТ;
- копие на документ за данъчна регистрация;
- удостоверение от НАП за липса на задължения;
- удостоверение за регистрация на обекта;
- копие от санитарно разрешение за въвеждане в редовна експлоатация на търговския обект;
- документ за платена такса.

3. Издаване на лиценз за извършване на търговия с тютюневи изделия. Необходими документи:

- заявление по образец;
- удостоверение от НАП за липса на задължения;
- копие от картата за идентификация по регистър БУЛСТАТ;
- копие от съдебна регистрация;
- удостоверение за регистрация на търговския обект;
- копие от санитарно разрешение от РИОКОЗ;

- свидетелство за регистрация на фискално устройство;
- документ за платена такса.

4. Разрешение за извършване на търговска дейност. Необходими документи:

- заявление по образец;
- данъчна декларация;
- документ за платена такса.

5. Издаване на удостоверение за частна ветеринарно-медицинска практика. Необходими документи:

- заявление;
- разрешително за частна ветеринарно-медицинска практика от регионална ветеринарна медицинска служба;
- документ за самоличност;
- документ за платена такса.

6. Разрешение за извършване на таксиметров превоз на пътници. Необходими документи:

- заявление;
- копие от лиценз за извършване на таксиметров превоз на пътници;
- списък на автомобилите към лиценза;
- копие от удостоверенията за годност на автомобилите;
- копие от удостоверенията “водач на лек таксиметров автомобил” и “психологическа годност на водача”;
- документ за платена такса.

7. Издаване на разрешение за поставяне на временни съоръжения за търговия (будки, павилиони, маси и др). Необходими документи:

- заявление;
- документ за собственост или договор за наем;
- скица – виза за поставяне;
- проектна документация, съдържаща най-малко архитектурна част, конструктивна част, съгласувана с РИОКОЗ, ВиК, Електроразпределение;
- декларация за стойността на обекта;
- попълнен образец с имената и актуалните адреси на заинтересованите лица;
- документ за платена такса.

Препоръки към МСП за повишаване на конкурентноспособността

- ⇒ Да повишат информираността си относно възможностите за участие в програми за подпомагане на бизнеса, организирани от правителството и неправителствения сектор;
- ⇒ Да оценяват справедливо собствените си пропуски и нужди от подобряване на управленските процеси в предприятието;
- ⇒ Да използват браншовата си камара по-активно за търсене на информация за потенциални пазари и нови технологии в бранша;
- ⇒ Да търсят нови възможности за бизнес контакти извън собствения кръг от партньори, което би спомогнало за по-бързо развитие на конкуренцията в сектора на МСП;
- ⇒ Да използват Интернет за повече операции и най-вече при търсенето на пазари и информирането за нови технологии;
- ⇒ Да изследват всяка възможност за съкращаване на ресурсоемкостта на производствата си, защото това е един от основните проблеми;
- ⇒ Да засилят обучението на служителите си в сферата на компютърната грамотност и езиковите умения;
- ⇒ Да преориентират конкурентните си стратегии към по високо качество, ако възнамеряват да изнасят продукцията си на европейския пазар;
- ⇒ Да използват инвестиционното финансиране, за да повишат качеството на машините, технологиите и оборудването си, защото подценяват проблема с качеството на производствените си фактори;
- ⇒ Да оценят разходите, които би следвало да направят, за да издържат на конкурентния натиск на пазарните сили в ЕС и поетапно да въвеждат стандартите за качество на продукцията, за безопасни и здравословни условия на труд и за екологосъобразност на производствата;
- ⇒ Да се интересуват от това какви са изискванията към техния бранш, произтичащи от бъдещото членство в ЕС, и да изискват тази информация от държавните органи и тяхната браншова организация;
- ⇒ Да се преориентират от “стратегии на оцеляване” към “стратегии за развитие на бизнеса”, което би поставило участието им в единния европейски пазар на дневен ред.

Полезни връзки в Интернет

Държавни институции

www.parliament.bg - Парламент
www.president.bg - Президент
www.government.bg - Правителство
www.constcourt.bg - Конституционен съд

Държавни агенции и комисии

www.nap.bg - Национална агенция за приходите
www.fsc.bg - Комисия за финансов надзор
www.cpc.bg - Комисия за защита на конкуренцията
www.ktzp.bg - Комисия по търговия и защита на потребителите
www.acc.government.bg - Комисия за координация на работата по борбата с корупцията
www.dksi.bg - Държавна комисия по сигурността на информацията
www.dksbt.bg - Държавна комисия по стоковите борси и тържищата
www.dker.bg - Държавна комисия за енергийно и водно регулиране
www.crc.bg - Комисия за регулиране на съобщенията
http://investbg.government.bg - Българска агенция за инвестиции
www.sasm.government.bg - Държавна агенция за метрология и технически надзор
www.navet.government.bg - Национална агенция за професионално образование и обучение
www.priv.government.bg - Агенция за приватизация
www.nsz.government.bg - Агенция по заетостта
www.dnsk.mrrb.government.bg - Дирекция за национален строителен контрол
www.sme.government.bg - Изпълнителна агенция за насърчаване на МСП
www.aop.bg - Агенция по обществени поръчки

Други институции

www.bnb.bg - Българска народна банка
www.grao.bg - ГД Гражданска Регистрация и Административно Обслужване
www.nhiv.bg - НЗОК
www.nssi.bg - Национален осигурителен институт
www.nsi.bg - Национален статистически институт
www.bds-bg.org - Български институт по стандартизация
www.bulnao.government.bg - Сметна палата
www.bpo.bg - Патентно ведомство

www.esc.bg - Икономически и социален съвет
www.bse-sofia.bg - Българска фондова борса
www.dif.bg - Фонд за гарантиране на влоговете в банките
www.bas.bg - Българска академия на науките
www.nug.bg - Национално управление по горите
www.ccit.government.bg - Координационен център по информационни, комуникационни и управленски технологии

Регистри

<http://www1.government.bg/ras> - Регистър на административните структури на актовете на органите на изпълнителната власт
www.nkr.government.bg - Национален концесионен регистър

Области

www.bl.government.bg - Благоевград
www.bsregion.org - Бургас
www.vn.government.bg - Варна
www.vt.government.bg - Велико Търново
www.district.vidin.net - Видин
<http://oblast.vratsa.bg> - Враца
www.gb.government.bg - Габрово
<http://obldobrich.orbitel.bg> - Добрич
www.kj.government.bg - Кърджали
www.kn.government.bg - Кюстендил
www.oblastlovech.org - Ловеч
www.montanabg.org - Монтана
www.pz.government.bg - Пазарджик
www.pernik.e-gov.bg - Перник
www.pleven-oblast.bg - Плевен
www.pd.government.bg - Пловдив
www.rz.government.bg - Разград
www.ruse.bg - Русе
www.silistra-bg.net - Силистра
www.sliven.government.bg - Сливен
<http://region-smolyan.org> - Смолян
www.sf.government.bg - София-град
www.sz.government.bg - Стара Загора
www.hs.government.bg - Хасково
www.oblastshumen.icon.bg - Шумен
<http://yambol.government.bg> - Ямбол

Бизнес подпомагащи организации

www.barda.bg - Българска асоциация на агенции за регионално развитие и бизнес центрове

www.bcci.bg - Българска търговско-промишлена палата

www.bia-bg.com - Българска стопанска камара

www.union-vuzrazdane.com - Български съюз на частните предприемачи "Възраждане"

www.bica-bg.org - Асоциация на индустриалния капитал в България

www.ssi-bg.org - Съюз за стопанска инициатива

www.bicc-sandanski.org - Бизнес Информационен и Консултантски Център - Сандански

www.irc.bg - Европейски иновационен център - България

www.raed-bl.org - Регионална агенция за икономическо развитие - Благоевград

www.cci-bl.org - Търговско-промишлена палата - Благоевград

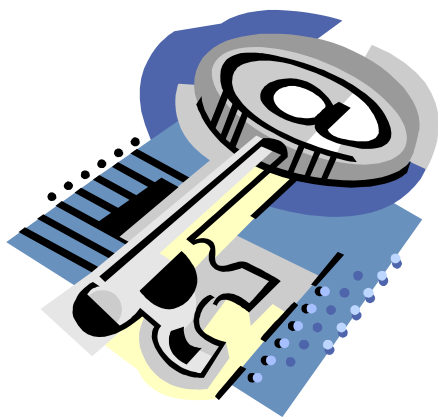
www.bcmesta.bg - Бизнес център "Места" - Разлог

www.bi-gd.org - Бизнес инкубатор - Гоце Делчев

www.nabcc.org - Северно американско-българска търговска камара

www.amcham.bg - Американска търговска камара в България

www.club9000.org - Сдружение "Клуб 9000"



Сдружение БИКЦ - Сандански
2800 Сандански, пл. България 1, п.к. 50
тел. 0746/30549, факс 0746/32403
e-mail: sandanski@barda.info
www.bicc-sandanski.org

*Това издание е осъществено с финансовата помощ на
Европейския съюз и Република България,
Програма ФАР „Трансгранично сътрудничество“
България-Гърция, BG 2003/005-630.03.02,
„Инициативи за заетост в пограничните райони“.*

*Отговорност за изложените в него възгледи носи единствено
Сдружение БИКЦ-Сандански.
Документът по никакъв начин не отразява официалната позиция на Европейския
съюз.*

