

“Виртуален бизнес инкубатор – община Долна Митрополия”

Основи на предприемачеството

Програма “Активни услуги на пазара на труда”



европейски институт

Дейността на Европейският институт се подкрепя от ЕК.
Становищата на експертите не отразяват непременно
становището на ЕК.

Що е то предприемачество и предприемач

- Думата предприемач произлиза от френското "entrepreneur" и в буквален превод означава посредник между две страни;
- Присъща характеристика - получаването на значителна част от печалбата (приблизително една четвърт) от посредника при изпълнението на задачата му по продажбата на определената стока. Тя се е заплащала като компенсация от страна на собственика на стоката заради поетия от страна на посредника риск;
- През средните векове това били организаторите и строителите на големи архитектурни проекти като катедрали, базилики, фортове, градски обществени сгради и пр.

Що е то предприемачество и предприемач

- **"поемането на риск"** от страна на предприемача като най-важна и съществена негова характеристика;
- предприемачеството като функция на тези, които имат нужда от капитал, в отличие от тези, които го притежават;
- трите основни производствени елемента - земя, капитал, труд.

Що е то предприемачество и предприемач

- знанието, нужно на предприемача, е знание за това, **къде да се "търси знание"**, а не самата пазарна информация;
- **Индивидуализъм** - което означава, че всеки индивид трябва да преследва своя интерес и собствените си планове, което от практическа гледна точка означава:
 - правото на собствен избор;
 - правото на собственост;
 - свобода на инициативата;
 - свободата на договаряне;
 - свободата на придвижване

Що е то предприемачество и предприемач

- способността да се създават и въвеждат в употреба **нови неща** - "осъществяване на нови комбинации" или иновации:
 - още неизвестно за потребителите благо
 - внедряване на нов способ па производство
 - усвояване на нов пазар, на нова пазарна ниша
 - нов източник на суровина организация, или реорганизация
 - организационно нововъведение

И така, Предприемачът е ...

- носител на инициативата за действие или нейният подбудител;
- създател или откривател на нещо ново, което е полезно за някого;
- организатор на новата дейност;
- носител на риска;
- търсачът на новото знание.

И така, Предприемачът ...

- **създава** (или провокира създаването) на **нещо ново** и го използва като **възможност за печалба**;
- **създава** нова полезност или открива нова полезност на известно вече благо, стар продукт или услуга;
- **мобилизира и организира всички необходими ресурси** за осъществяването на дейността;
- предприемачът **поема риска** с произтичащите от това **негативни** (фалит, разоряване, разколебаване и пр.), но и **позитивни** **последствия** (печалба, капитал за следващи начинания, морална удовлетвореност от постигнатото);
- **създава и упражнява натиск** (обикновено чрез финансови инструменти като цена на кредита, цена на продукта и пр.) **върху конкурентната среда**, като по този начин дава първоначалния тласък в промяната на икономическата система.

Идеята. Решението за започването на собствен бизнес. В коя област? Защо в тази област?

- Пътят между идеята за развитие на собствен бизнес и реализацията на тази идея е различен за различните хора, но от начина, по който ще се извърви в голяма степен зависи до колко успешен ще бъде стартирания бизнес.
- В много от случаите идеите остават само като проект, а не биват реализирани.
- Защо?
 - може да имате добри идеи за развитие на бизнес, но да не сте достатъчно предприемчив, за да реализира тези идеи на практика.
 - липса на възможности за реализация на идеята - финансови, липса на кадри, възможности за реализация на продукта/услугата и други подобни.

Идеята. Решението за започването на собствен бизнес.

- Съществуват две опорни точки на всеки бизнес - източниците на доход и качествата и уменията на човека:
 - **Добрата идея** е един от най-ефективните източници на доход в пазарното стопанство. Тя може да бъде продадена, с цел реализирането на доход, но може да бъде и осъществена от собственика ѝ;
 - **Доходът от труд** е един от най-разпространените източници на създаване на бизнес.

Идеята. Решението за започването на собствен бизнес.

- Решението за започването на собствен бизнес е резултат от въздействието на множество (често разнопосочни) фактори, но взето веднъж, то е преди всичко решение за промяна на досегашния начин на живот.
- Основни фактори:
 - семейна среда,
 - избор па образование,
 - предходни опити за бизнес, опит в малкия бизнес
 - географско разположение,
 - естество на придобитите умения и знания,
 - мотивация за напускане на държавната работа,
 - възможни сътрудници/съдружници,
 - икономически условия,
 - достъпност на капитала,
 - успешни примери,
 - достъпност на консултантски услуги.

Идеята. Решението за започването на собствен бизнес.

➤ Отключващи фактори:

- икономическата принуда - нуждата от по-висок доход, безработицата;
- успехът на съседа (познатия) и пр. т.е, завистта;
- примерите на успешните собственици на малък бизнес от средствата за масова комуникация - синдромът " след като той може, защо и аз да не успея«;
- вътрешният подтик - страхът на носителя на идеята за нов бизнес, продукт или услуга от кражба или отнемането ѝ;
- благоприятни външни фактори - примерно наличие на контакти с близки лица в страни, с които до този момент не е извършван бизнес;
- отказ за приемане на предложение за нововъведение встарата работа;
- липса на развитие в дадена среда или не признаване на качествата от страна на ръководителите.

В коя област? Защо в тази област?

- "Що е ново?" и "Как да открием новото?"
- Днес проблемът е не в създаването на ново техническо решение, примерно нов електронен чип, по-важното е намирането на нови пазари, ново приложение (в охраната на дома, на колата, в кухнята, в управлението на движението и пр.)
 - неизвестно за потребителите и производителите благо (полезност);
 - неизвестно за потребителите и известно за производителите благо;
 - нова неизвестна технология за производството на известно благо;
 - нова неизвестна технология за производството на неизвестно благо;
 - усвояване на нов пазар с известен продукт,
 - усвояване на нов пазар с неизвестен продукт,
 - усвояване на стар пазар с неизвестен продукт;
 - нов източник на суровина;
 - заместител на суровина;
 - социално нововъведение;
 - организационно нововъведение.

В коя област? Защо в тази област?

➤ Източници на новото:

- успешите продукти на пазара - повечето от тях са чужди, копирайте, но не самия продукт, а идеята;
- образци от чужди проспекти, каталози, списания и пр.- един от най-добрите, евтини и ефективни източници на новото;
- стари образци от списания - старото винаги може отново да стане ново, с много малко освежаване и нов дизайн
- търговските изложения в страната и чужбина
- дистрибуторските канали и мрежи - тъй като те имат пряк контакт с дребните търговци и крайните дистрибутори, които най-добре познават изискванията на пазара
- индивидуалните пътувания и посещения на други страни
- неусперите продукти - след известен анализ и преработка те могат да станат хит на пазара;
- излишните продукти на големите производители, които поради различни причини не са излезли на пазара;
- конкурентите, които трябва да бъдат винаги под око

Идеята. Решението за започването на собствен бизнес.

- Налице са няколко причини поради, които може да възникне идеята:
 - наличие на определени знания и умения на потенциалния предприемач в дадена област;
 - идентифицира липсата на съответния продукт/ услуга на пазара;
 - наличието и/ или лесен достъп до суровини и материали.

Идеята. Свободна пазарна ниша.

- Идеята за развитие на бизнес базирана на „свободната“ пазарна ниша предполага възможност за добра реализация на продукта, но това все още не означава, че ще има реална реализация.
- Наличието на свободната пазарна ниша може да означава, че на съответната територия **отсъства** потенциалната целева група потребител на съответни бизнес продукт. (например дискотека в малко населено място със застаряващо население; зъболекарски кабинет – имаш потенциални клиенти, въпроса е дали са достатъчно и дали са достатъчно платежоспособни).
- Свободна пазарна ниша:
 - има търсене, но липсва предлагане
или
 - все още няма търсене, но предлаганият продукт задоволява някаква потребност (може и нововъзникнала)

Идеята. Свободна пазарна ниша. «Добрият» пазар.

- Ако пазарът е „добър” това още не означава, че идеята е добра и бизнеса ще бъде успешен.
- Оборудването на бизнеса и/ или доставката на суровини могат да струват многократно повече от възвръщаемостта, която ще се получи от реализацията.
- Не на последно място трябва потенциалния предприемач трябва да трябва да държи сметка за това дали неговото образование, квалификация съответстват на изискванията на този бизнес. Или дали може да наеме достатъчно квалифицирани служители.

Идеята. Свободна пазарна ниша. «Добрият» пазар.

- Добре е идеята, която ще бъде реализирана да намери **баланса** между нуждите на пазара, достъпа до суровини и възможностите на потенциалния предприемач.
- Наличието на добра и рационална идея, чиято ефективност е оценена със съответните икономически инструменти може да доведе до развитието на перспективен бизнес.

Оценка на възможностите на новия продукт

- В оценката могат да бъдат отграничени пет оценъчни направления:
 - оценка на потенциалния пазар;
 - оценка на риска и възвръщаемостта на вложените средства;
 - определяне на силните и слабите страни на новия продукт;
 - оценка на конкурентното преимущество, което създава новия продукт за съответния пазар.

Оценка на възможностите на новия продукт. Оценка на потенциалния пазар.

- В оценката могат да бъдат отграничени пет оценъчни направления:
 - оценка на пазара по аналогия с друг сходен/подобен продукт със сродни потребителски качества, цена, предлагане, реклама и пр.;
 - чрез проучване на крайните клиенти с подходящ инструментариум;
 - чрез прогнозни методи за определяне обема на пазара;
 - чрез анализ на статистическа информация от продажбите;
 - въз основа на придобития опит и интуиция;
 - въз основа на информация от дистрибуторските канали.

Оценка на възможностите на новия продукт. Оценка на потенциалния пазар.

- Характеристики на основните клиенти – граждани:
 - Възраст;
 - Доходи;
 - Професия;
 - Образование;
 - предпочитания и пр.;
- да установи контакт с тях и да определи конкретните изисквания към новия продукт чрез индивидуални разговори, изучаване поведението на новия продукт чрез образец и събиране на мнения относно качествата му и пр.
- Особено внимание трябва да се обърне върху определянето и създаване на най-добрите методи за дистрибуция (разпространение) на новия продукт до крайните клиенти.

Оценка на възможностите на новия продукт. Оценка на потенциалния пазар.

- Характеристики на основните клиенти – фирми:
 - Сектор
 - Възраст;
 - Размер;
 - Обем;
 - Нужди;
- да установи контакт с тях и да определи конкретните изисквания към новия продукт чрез индивидуални разговори, изучаване поведението на новия продукт чрез образец и събиране на мнения относно качествата му и пр.
- Особено внимание трябва да се обърне върху определянето и създаване на най-добрите методи за дистрибуция (разпространение) на новия продукт до крайните клиенти.

Оценка на възможностите на новия продукт. Оценка на риска.

- Най-важният риск е **финансовият**, поради което е естествен и неговият стремеж към търсенето на пътища за намаляването му, Обикновено **колкото по-големи са възможностите**, произтичащи от въвеждането на един нов продукт, услуга, **толкова е по-голям и риска**, който поема собственикът.
 - промени в обема на очакваните продажби;
 - промяна в разходите за възнаграждения;
 - промяна в данъчните ставки и акцизи;
 - неочаквани разходи;
 - промени в цените на конкурентите за същия продукт;
 - неценови действия на конкурентите;
 - промени във валутните курсове и пр.

Оценка на възможностите на новия продукт. Оценка на риска.

- Не финансови рискове:
 - Наличието и/или доставката на суровини;
 - Промяна на търсенето;
 - Качество на продукцията ;
 - Други рискове специфични за продукта/услугата (например климата в областта на селското стопанство).

Оценка на възможностите на новия продукт. Определяне на силните и слаби страни.

- Един от най-ефективните методи за това е съизмерването на силните и слабите страни на продукта или услугата с конкурентен продукт или стока.
- Набраната информация за силните страни на продукта са естествена основа за определянето на преимущество на новия продукт на пазара и се използва основно в рекламата на продукта или услугата.
- Информацията, получена за слабите страни на продукта, се насочва към сервизната мрежа за преодоляване на затрудненията, които създава въвеждането на този продукт на пазара.

Оценка на възможностите на новия продукт. Определяне на конкурентното преимущество на новия продукт.

- Практическото значение на определянето на конкурентното преимущество се свежда до изработването на **изгодна стартова позиция за навлизането в конкретния пазар**. То може да бъде:
 - нова, непозната до този момент потребителска ценност;
 - по-добър дизайн;
 - по-добро качество на изработката;
 - по-ниска цена при същото качество;
 - по-добър сервиз;
 - по-лесно обслужване;
 - по-висока достъпност до клиента и пр.

Оценка на възможностите на новия продукт. Създаване на новия продукт.

- Определяне на конкретната технология, по която ще бъде създаден новия продукт.
- Оттук произтичат и ограниченията върху инструментите и машините, които ще използваме, ако те са нови. Ако са стари, тогава те самите определят (ограничават) и технологията, която ще използваме.
- Определяне на конкретната форма на продукта. Формата на новия продукт отразява в себе си няколко основни изисквания:
 - спрямо целта, поставена със създаването на новия продукт;
 - спрямо функцията, която ще изпълнява в определена среда;
 - спрямо специфичните изисквания на конкретните потребители;
 - спрямо специфичните изисквания на средата, в която ще бъде задоволявана определена потребност.

С какви средства да бъде финансирана тази дейност?

- Собствени средства;
- Кредитиране от банки и други финансови и нефинансови институции;
- Програми за подкрепа на стратиращ бизнес и програми за безвъзмездни помощи

С какви средства да бъде финансирана тази дейност?

- Някои основни финансови инструменти, които предлагат банковите институции:
 - Стандартен кредит за оборотни средства;
 - Революиращ кредит;
 - Овърдрафт;
 - Инвестиционен кредит.

С какви средства да бъде финансирана тази дейност?

➤ Според предназначението на кредита:

За оборотни средства

- Придобиване на суровини, материали, стоки и други краткосрочни материални активи;
- Покриване на текущи разходи;
- Покриване разходите по експорта;
- Авансов кредит (финансиране на фактури);
- Овърдрафтен кредит за компенсиране на временни ликвидни затруднения;
- Революиращ кредит (кредитна линия) за оборотни средства и гарантиране на плащанията към доставчици;

С какви средства да бъде финансирана тази дейност?

➤ Според предназначението на кредита:

Инвестиционен кредит

- Покупка, строителство, довършителни работи или ремонт на производствени или складови помещения или лаборатории;
- Покупка, строителство, довършителни работи, ремонт и обзавеждане на магазини или офиси;
- Покупка на нови машини или оборудване;
- Покупка на леки, лекотоварни и тежкотоварни автомобили;
- Покупка от търговска верига;
- Покупка на земеделски земи;
- Енергийна ефективност;
- Реконструкция на активи;
- Проектно финансиране;
- Придобиване на акции и дялове, както и на цели предприятия;
- Придобиване на нематериални активи (лицензи, патенти, ноу-хау);

С какви средства да бъде финансирана тази дейност?

↘ Според предназначението на кредита:

Смесени кредити, при които съотношението между сумата, отпусната за оборотни средства към сумата, отпусната за инвестиции варира в различните банки.

С какви средства да бъде финансирана тази дейност?

➤ Според срока на кредита:

- Краткосрочни – със срок на погасяване от 3 месеца до 1 година;
- Средносрочни – със срок на погасяване от 1 година до 3 години;
- Дългосрочни – със срок на погасяване над 3 години.

С какви средства да бъде финансирана тази дейност?

- Според вида на обезпечението:
 - С ипотека на недвижим имот;
 - Със залог на оборотни средства;
 - С паричен депозит;
 - Със залог на движимо имущество;
 - Със залог върху държавни ценни книжа;
 - Със залог върху търговско предприятие.

С какви средства да бъде финансирана тази дейност?

- Други разделения могат да се направят според валутата, в която се отпуска кредита (лева, евро, долари), според максималния размер на отпуснатия кредит (някои банки определят лимит на кредита, други – не), според гратисния период (с или без гратисен период), според това дали фирмата има или няма изготвен бизнес план, според размера на финансиране от банката (различните банки сами определят каква част ще финансират те, и каква – кредитоискателя), и др.
- Бизнес кредитите са предназначени за юридически лица и еднолични търговци, регистрирани в страната, отговарящи на критериите, дефинирани в Закона за малки и средни предприятия.

Стъпките за стартиране на бизнес?

- «Измислане» на Бизнес идея – продукт, услуга;
- Изготвяне на бизнес план;
- Регистриране на фирма;
- Осигуряване на финансиране;
- Изграждане на база за произвеждане на продукция и/ или предоставяне на услуги;
- Осигуряване на суровини и материали;
- Наемане на персонал (ако е необходим), който да обслужва производствата и/ или да предоставя съответните услуги;
- Стартиране на дейност.

С какво ще започнем?

- «Измислане» на Бизнес идея – продукт, услуга;
- Изготвяне на бизнес план – помощ при определяне на основните елементи;

С какво ще продължим?

- Определяне на подходящи източници за финансиране;
- Осигуряване на финансиране;
- Регистриране на фирма;
- Изграждане на база за произвеждане на продукцията и/ или предоставяне на услуги;
- Осигуряване на суровини и материали;
- Наемане на персонал (ако е необходим), който да обслужва производствата и/ или да предоставя съответните услуги;
- Стартиране на дейност.

Благодарим Ви за Вниманието!

Г-жа Таня Маринчева – местен координатор,
Виртуален бизнес инкубатор,
гр. Долна Митрополия,
Читалище „Просвета”,
ул. „Цоньо Матев” №1,
тел. 06552/2352,
e-mail: dm_business@europe.bg

София 1000
Ул. ”Г.С.Раковски 96”
тел:02/9886410, факс 02/9886411
e-mail: office@europe.bg
www.europeaninstitute.bg
www.europe.bg