ФОНД „УБЕЖИЩЕ, МИГРАЦИЯ И ИНТЕГРАЦИЯ“

Обучение в тематичен практически семинар на тема „Да регистрираш дружество“

Дата и място на провеждане: 07 и 08 Септември 2021 г., хотел „Алциона Бийч“, гр. Поморие, Република България

Реализиран в рамките на проект № BG65AMNP001-2.005-0002 „*Заедно в борбата срещу предразсъдъците и стереотипите - заетост и предприемачество на ГТД*“, Дейност 4, Под-дейност 4.2., финансиран съгласно договореностите между ФОНДАЦИЯ „ПРОДЖЕКТА“, в качеството на Бенефициент и ДИРЕКЦИЯ „МЕЖДУНАРОДНИ ПРОЕКТИ” - МИНИСТЕРСТВО НА ВЪТРЕШНИТЕ РАБОТИ, в качеството на Отговорен орган по Договор за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ №: 812108-27 от 27.05.2019 г. по Фонд „Убежище, миграция и интеграция“ 2014-2020 г., съфинансиран от Европейския съюз.

Този документ е създаден с финансовата подкрепа на Фонд „Убежище, миграция и интеграция“, съфинансиран от Европейския съюз. Цялата отговорност за съдържанието на документа се носи от Фондация „Продженкта“ и при никакви обстоятелства не може да се приема, че този документ отразява официалното становище на Европейския съюз и Отговорния орган.

„ДА РЕГИСТРИРАШ ДРУЖЕСТВО“ – 07.09.2021 г.

Панел 1.

- **Какво е фирма и как се стига до решение за нейното стартиране?**

Реализирането на една предприемаческа инициатива може да се разглежда, като процес на съчетаване на ресурсите - работници, сгради, съоръжения, потребители, доставчици, пари. За съжаление само много богатите предприемачи могат безпроблемно да решат тази задача. За повечето предприемачи обаче съчетаването на тези ресурси се явява критичен процес за стартирането на техния бизнес.

Този процес може да бъде представен чрез т.нар. „предприемаческа въртележка“.

Дискусия – как се вписва фирмата в „предприемческата въртележка“.

„ДА РЕГИСТРИРАШ ДРУЖЕСТВО“ – 07.09.2021г.

Панел 1.

- **Юридически лица (ЮЛ) – форми, стратегии и избор на установяване.**

ЮЛ с търговска и ЮЛ с нестопански цели; Самонаети стопански субекти: ЕТ, ЕООД, ООД, АД, ЕАД, Командитни дружества, Кооперации, Корпорации, Консорциуми.

- **Основни стъпки и форматиране на документите при регистрацията на фирмата.**

Характерни документи, Оформяне, Депозиране.

- **Основни атрибути на действащите фирми.**

Органи, Организация, Представителство, Структура.

Създаване на вътрешните правила.

„ДА РЕГИСТРИРАШ ДРУЖЕСТВО“ – 07.09.2021г.

Панел 1.

- **Преодоляване на проблемите произтичащи от собствеността и управлението на ЮЛ.**

Взаимодействие и противоречие между собственик и професионален мениджър. Сфери на компетентност и граници на вземането на решения.

- **Причини за успехи и провали на стартиращата фирма.**

В условията на стопански преходи и кризи могат да бъдат прилагани следните предприемачески стратегии подпомагащи развитието на стартиращата фирма:

- **„закачи се за успелия отрасъл”;**
- **„закачи се за успелия продукт”;**
- **„закачи се за успелия човек”;**
- **„закачи се за необходимия продукт”.**

„ДА РЕГИСТРИРАШ ДРУЖЕСТВО“ – 07.09.2021г.

Решаване на казус:

Избор на предмет на дейност, юридическа форма и начин на разпределение на собствеността на учебно-тренировъчна фирма (УТФ) в туризма.

„ДА РЕГИСТРИРАШ ДРУЖЕСТВО“ – 07.09.2021г.

Панел 2.

- **Трансформации на фирмите и бизнеса.**

Закриване, разширяване, поглъщане, сливане, придобиване, представителство, листване на акции и др.

– Кога и защо се правят, какъв е ефектът от тези стъпки?

Дискусия – кои от тези мероприятия могат да бъдат приложени в туристическия бранш по примера на УТФ.

- **Изграждане на организационната структура на фирмата и формиране на работните екипи.**

Характеристики на „дивизионната”, „вертикалната” и „хоризонталната” бизнес структура на фирма. Предизвикателства пред подбора на персонала при новосъздадените фирми и превръщането му в екип.

„ДА РЕГИСТРИРАШ ДРУЖЕСТВО“ – 07.09.2021г.

Панел 2.

- **Делови отношения на фирмата с различни институции и организации.**

Отношение на фирмата с държавните централизирани институции. Териториални поделения на държавната власт. Местни органи на властта. Национално представителни организации.

- **Как се изгражда имидж на фирмата и обществено доверие?**

SWOT и PEST анализи с приложение в репутационната дейност на фирмата.

- Договорните отношения на фирмата - добри практики, механизми за оптимизиране на изпълнението на договорите, техники за сключване на договори от типа „аз печеля и ти печелиш“.

Дискусия върху възможностите за използване в туризма на модела на „вечните предприемачески прозорци”:

- **улеснението (удобството);**
- **конвергенцията;**
- **процесите и образците от природата.**

„ДА РЕГИСТРИРАШ ДРУЖЕСТВО“ – 08.09.2021г.

Панел 3.

„Изменението е това, което винаги осигурява благоприятна възможност за новото и различното. Системното новаторство по такъв начин се състои от целенасочено и организирано търсене на изменения, от системен анализ на благоприятните възможности с оглед на това, дали такива изменения могат да се предложат за стопанско или социално нововъдение” - П. Дракър.

- **Фирмите и отношението им към бизнес средата.**

Конкуренция и конкурентоспособност, социална отговорност, стратегии за „зелен“ бизнес, включване в кръговата икономика.

- **Стратегии за промяна и/или адаптация на фирмата към средата.**

Често, те могат да се представят във вид на проекти, които включват следните етапи:
I етап – определяне на проблема;
II етап – разработване на решения;
III етап – реализиране на решенията.

„ДА РЕГИСТРИРАШ ДРУЖЕСТВО“ – 08.09.2021г.

Панел 3.

- **Успешни форми на бизнес кооперирane и сдружаване, участие в националното представителство, роля на местния бизнес при реализирането на регионалната политика и преодоляване на регионалните диспропорции.**

При класификациите на този тип проекти не се използва еднакъв подход. В зависимост от позицията на фирмата се различават:

a) Проекти на лидерството (активно настъпателна, първи на пазара);

b) Проекти на адаптацията предполагат създаването на конкурентоспособен продукт.

c) Проекти на бързия растеж, която е характерна за високотехнологичните фирми.

Говори се също и за т.нар. „предприемаческо джудо“ - новата фирма атакува слабите места в организацията на водещите фирми, което може да се прояви в пет направления:

- **синдромът „не е наше откритие”;**
- **криминизиране на пазара;**
- **недоразумения относно качеството;**
- **опит за извличане на печалба от установяване на прекалено високи цени;**
- **опит за максимизация.**

„ДА РЕГИСТРИРАШ ДРУЖЕСТВО“ – 08.09.2021г.

Решаване на казус:

Разработване на стратегия (проект) за адаптиране на УТФ в сферата на туризма, към условията на пандемия от COVID-19.

„ДА РЕГИСТРИРАШ ДРУЖЕСТВО“ – 08.09.2021г.

Панел 4.

- **Финансиране на предприемаческите идеи, регистрирането на МСП и start-up дейностите.**

1. Национален бюджет; бюджетни целеви програми и организации, разходващи средства за подпомагане на предприемачеството; финансиране на социални предприятия. Национални Оперативни програми.

2. Европейски финансови инструменти – основни фондове на ЕС и ЕК, като финансиращи институции; нови финансови инструменти и механизми; донорски програми; трансгранично сътрудничество и др.

3. Банково финансиране; лизинг; франчайзинг.

4. Дялови фондове.

5. Пазар на идеи, открития, иновации.

Дискусия – приложимост и особености на финансирането на УТФ в туризма.

„ДА РЕГИСТРИРАШ ДРУЖЕСТВО“ – 08.09.2021г.

Панел 4.

- **Механизми за привличане на инвеститори и разрастване на бизнеса в глобална среда. Национални и европейски финансови инструменти и добри практики при осигуряване на финансиране от тях. Капиталът на фирмата – висш пилотаж на фирменото управление.**

Като създава организираност, простота и икономичност на своята дейност, предприемачите практически минимизират своите разходи за управление:

1. Индивидуални продажби…
2. Работи с парите на клиентите…
3. Използвай ресурсите на място…
4. Изгради стълбата на интереса…
5. Персонификация на отношенията с клиентите…
6. Чувствай пулса на пазара…