

FEMINA

Inclusion of Women in the Cultural & Creative Sector

Pr. No. 2022-1-LU01-KA210-VET-000081625

Програма за смесено обучение: Интеграция и многообразие в културния и креативния сектор (ККС)



Съфинансирано от
Европейския съюз

*Програма "Еразъм+", Ключово действие 2: Партньорства за
сътрудничество, Малки партньорства*

**Femina - Интеграция и многообразие в културния и
креативния сектор**

Програма за смесено обучение:

Интеграция и многообразие в културния и креативния сектор (ККС)

Основи на бизнеса и счетоводството

Автор:

Г-н Цветомир Будаков, Luxembourg Creative Lab a.s.b.l.

Г-жа Кристина Чавдарова, Luxembourg Creative Lab a.s.b.l.

Проф. д-р Петьо Будаков, Будаков Филмс ЕООД

Проф. д-р Кети Церовска, Будаков Филмс ЕООД

Асист. Проф. д-р Йордан Карапенчев, Софийски университет "Свети Климент
Охридски"

COPYRIGHT: ALL PROJECT RESULTS ARE LICENSED UNDER CREATIVE COMMONS
ATTRIBUTION-NONCOMMERCIAL-SHAREALIKE 4.0 INTERNATIONAL (CC BY-NC-SA 4.0)



Съфинансирано от
Европейския съюз

*Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения
обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват
непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на
Европейската изпълнителна агенция за образование и култура*

(EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

Съдържание

Декларация за авторски права за модула за обучение	3
Отказ от отговорност	3
За Femina	4
Част 1: От фрийдансър до успешна бизнесдама	5
Част 2: Основи на счетоводството и бюджетирането	12
Част 3: Бизнес право за начинаещи	17
Добри практики	22
Съвети и препоръки	24
Речник	25
Препратки	26
Проверете знанията си (множествен избор с един верен отговор)	27

Декларация за авторски права за модула за обучение

Съдържанието на този модул за обучение е интелектуална собственост и е свободно достъпно за всички потребители. Този модул за обучение е защитен чрез международния лиценз Creative Commons

Attribution-Non-Commercial-Share-Alike 4.0. Можете свободно да:

Споделяне - копиране и разпространяване на материала на всякакъв носител или формат.

Да адаптирате - да ремиксирате, трансформирате и надграждате материала при следните условия:

Приписване - трябва да посочите подходящо признание, да предоставите връзка към лиценза и да посочите дали са направени промени. Можете да направите това по всякакъв разумен начин, но не и по начин, който предполага, че лицензодателят одобрява вас или вашето използване.

Некомерсиално - Не можете да използвате материала за търговски цели.

Споделяне по същия начин - Ако ремиксирате, трансформирате или надграждате материала, трябва да разпространявате своя принос под същия лиценз като оригинала.

Всяко неоторизирано използване или възпроизвеждане на съдържанието на този модул за обучение ще се счита за нарушение на закона за авторското право и ще подлежи на съдебно преследване.

Отказ от отговорност

Програмата за обучение на FEMINA е разработена като смесена програма за обучение, която съчетава електронно обучение (самостоятелно учене, основано на онлайн учебни ресурси) и дейности в класната стая, провеждани от квалифициран учител. Единиците на този модул са разработени така, че да предоставят на обучаемите най-важното разбиране по отношение на предмета на модула, в съответствие с констатациите от анализите, извършени в рамките на проекта FEMINA.

Представеното тук учебно съдържание е предназначено да служи за самостоятелно учене и няма претенцията да обхваща всички възможни аспекти и свързани въпроси по отношение на разглежданата тема. Потребителите носят пълната отговорност да гарантират, че разполагат с достатъчен и съвместим хардуер, софтуер, телекомуникационно оборудване и интернет услуги, необходими за използването на онлайн кампуса и модулите.

За Femina

"Femina - включване на жените в културния и творческия сектор" (2022-1-LU01-KA210-VET-000081625) е съвместен проект, финансиран от програма "Еразъм+", който има за цел да насърчи участието на жените в културния и творческия сектор. В проекта участват двама партньори - Luxembourg Creative Lab a.s.b.l. и Budakov Films Ltd., които имат богат опит в работата с творчески личности по различни проекти и инициативи. По време на набирането на персонал и търсенето на лица на свободна практика идентифицирахме специфични групи жени в културния и творческия сектор:

Жени с творчески опит, които понастоящем не са заети в същата област, но имат потенциал да допринесат със своите умения и опит.

Жени, които може да нямат увереност в своите цифрови умения, въпреки че активно участват в културния и творческия сектор.

Жени, които понастоящем са заети, но се стремят да започнат предприемаческа дейност или работа на свободна практика в културния и творческия сектор.

Като идентифицира и адресира специфичните нужди и предизвикателства, пред които са изправени тези подсегменти от жени, проектът има за цел да насърчи приобщаването, да подкрепи професионалното им развитие и да им даде възможност да се развиват в областта на културата и творчеството.

Част 1: От фрилансър до успешна бизнесдама

Тагове: бизнес, планиране, регистрация, патентно право, счетоводство, правни изисквания

Част 1 - Въведение

Хората, работещи в културния и творческия сектор, са склонни да се възприемат като артистични и свободолюбиви. Не е изненадващо, че много млади жени всъщност нямат собствен бизнес, а предпочитат да работят на свободна практика. Въпреки че в работата на свободна практика сама по себе си няма нищо лошо, регистрирането на собствена фирма ще ви осигури допълнителни ползи и сигурност на работното място.

Ще ги разгледаме в първата част и - надяваме се - в края ѝ ще бъдете убедени, че можете да се справите по-добре от това да сте "само" фрилансър и че регистрирането на собствена фирма и марка ще ви изведе на пътя на истинска бизнесдама.

1.1 Преходът от човек на свободна практика към собственик на бизнес

Защо е важно да се регистрира дружество? В днешно време жените, работещи в културния и творческия сектор, намират нови клиенти чрез специализирани групи в социалните медии, чрез маркетинг от уста на уста и директно - чрез собствените си уебсайтове. Притежаването на уебсайт е необходимост (вижте Модул 2 за повече информация как да разработите свой собствен), но притежаването на фирма не е задължително за един успешен фрилансър.

Всъщност някои хора предпочитат да не регистрират фирми, като вместо това обработват плащанията чрез финтех решения като Revolut или Phyre и по този начин "спестяват" от данъците, които може да се дължат върху печалбите им. Това е незаконна и неморална практика. Би трябвало да е разбираемо, че неподписването на официален договор с клиента ви прави уязвими към измами и плодове на вашия труд могат да бъдат откраднати без никаква финансова компенсация. Подписването на временни договори за работата, която поемате, ви предлага по-голяма степен на правна защита.

В повечето юрисдикции лицата, работещи на свободна практика, имат същите задължения като собствениците на предприятия. Например плащането на данъци върху доходите е изцяло отговорност на лицето, упражняващо свободна професия, а в някои юрисдикции предварително трябва да се платят прогнозни данъци.

Работата на свободна практика ви дава всички отговорности на собственик на малък бизнес, но не ви позволява да се възползвате от предимствата на повишената надеждност и правото на данъчни облекчения.

Работещите на свободна практика също така нямат осигуровки от работодателя, като например застраховки и пенсионни планове. Въпреки че спецификите на работата на свободна практика може да са различни в различните държави-членки на ЕС, недостатъците на работата на свободна практика могат да мотивират хората да направят следващата стъпка в развитието на кариерата си.

Чери Блеър, основател на фондация "Чери Блеър", посочва, че "дълбоко вкорененото неравенство между половете, вредните стереотипи и сексистките нагласи продължават да съществуват навсякъде - и всичко това се отразява на успеха на жените предприемачи. Жените се сблъскват с икономически, социални и правни бариери при създаването и управлението на собствен бизнес."

Дори и в разнообразния свят на културния и творческия сектор тези фактори все още могат да обяснят различията сред предприемачите, които са регистрирали собствена компания.

1.2. Ползите от регистрацията на собствена компания

Жените, работещи в културния и творческия сектор, могат да се възползват от няколко предимства, ако регистрират собствена фирма, вместо да работят на свободна практика. На първо място, създаването на фирма осигурява по-професионален имидж и повишава доверието в клиентите и сътрудниците. Регистрираното дружество също така предлага по-голяма финансова стабилност и може да помогне за разделяне на личните и служебните финанси, което гарантира по-добро финансово планиране и управление.

Освен това регистрираното дружество осигурява по-голям контрол върху работния процес, което ви позволява да обмислите възможността за разширяване на дейността си чрез наемане на нови хора и осигурява по-ясно определяне на ролите

и отговорностите на членовете на екипа, както и възможност за поемане на по-големи и по-сложни проекти.

Наличието на собствен бизнес може да осигури достъп до повече ресурси, като например финансиране, бизнес заеми и безвъзмездни средства, което може да бъде от полза за разширяване и постигане на по-голям успех. И накрая, притежаването на фирма осигурява чувство на собственост и гордост от работата и позволява разработването на дългосрочна визия и стратегия за бизнеса.

Жени в културния и творческия сектор, които искат да установят силно професионално присъствие, да постигнат финансова стабилност и да имат по-голям контрол върху работата си и бъдещия си успех.

1.3. Подготовка за стартиране на бизнес

За да регистрирате успешно собствена фирма, трябва да се запознаете с местните правни изисквания за започване на собствен бизнес. Те се различават в различните държави - членки на ЕС, и дори в местните юрисдикции, но има някои общи черти, с които неминуемо ще се сблъскате:

- Избор на правна форма за вашата компания.

В повечето страни има три възможности за правна форма на дружеството: 1) едноличен търговец; 2) дружество с ограничена отговорност или 3) акционерно дружество. Последното не е приложимо за лице, упражняващо свободна професия, което се превръща в собственик на малък бизнес.

"Едноличните собственици", както често ги наричат, излагат на риск личните си активи с нулева защита на отговорността. Това означава, че те могат да бъдат запорирани за дългове на дружеството. Може би е по-лесно да се регистрират в повечето държави и дават всички предимства на притежаването на дружество, като данъчни облекчения, здравно осигуряване, обезщетения за безработица и др. Що се отнася до личните ви финанси обаче - това не е много по-различно от това да сте лице, упражняващо свободна професия, което съвестно плаща данъците си.

Дружествата с ограничена отговорност или накратко LLC са по-сложни юридически лица, които ви отделят като частно лице от вашия бизнес. Дружеството и вие имате различни активи и вашите са защитени. LLC могат да осигурят по-голямо финансиране от банки, както и безвъзмездни средства от правителствени програми. Регистрирането на LLC осигурява и по-професионален имидж.

Както в България, така и в Люксембург е препоръчително първо да се регистрира ООД с цел правна защита и улесняване на бизнеса. Официалният термин за LLC в Люксембург е "Société à Responsabilité Limitée" (SARL). Можете да регистрирате такова

дружество самостоятелно или да наемете консултантска компания, която да обработи правния документ от ваше име. Минималният уставен капитал е 12 500 евро. Услугите по регистрация могат да бъдат бързи и обикновено могат да бъдат завършени в рамките на един работен ден.

За разлика от това регистрирането на дружество в България е значително по-евтино. Минималният изискуем капитал е само 1 лев. Българският термин за ООД е ООД (Дружество с ограничена отговорност). Процедурата е подобна на тази в други държави - трябва да посетите националния търговски регистър. Като алтернатива можете да наемете услугите на адвокатска кантора, която да изпълни задачата вместо Вас. Обичайното време за изчакване за регистрация на дружество в България е от един до три дни.

Запазване на име на компания

След като бъде избрана правната форма, името на дружеството трябва да бъде запазено в местния търговски и фирмен регистър. Във всички държави - членки на ЕС, има еквивалентна институция, която управлява имената на дружествата и всички съответни данни относно техния предмет на дейност, собственост и адрес на управление.

Преди да започнете бизнес или да създадете дружество, трябва да потвърдите наличието на търговската марка или името на дружеството, което планират да използват. Искането за наличност може да бъде подадено онлайн в Люксембургския регистър на предприятията (LBR). Посетете тази страница, за да видите местонахождението на техните офиси и онлайн услуги: https://guichet.public.lu/en/organismes/organismes_entreprises/rcs.htm. Аналогична услуга в България е достъпна на адрес: <https://portal.registryagency.bg/>

Споделянето на информация с националната агенция по вписванията е задължително и тя ще бъде свободно достъпна за обществеността. Уверете се, че сте се погрижили да спделите правилните данни.

Името на фирмата ви не трябва да съвпада с име на друга фирма, нито да подсказва, че е свързано с друга фирма. След като регистрирате марката си, тя става правно защитена и никое друго лице или корпоративно образувание не може да се опитва да регистрира продукт или бизнес операция, използвайки същото име.

В България първо трябва да подготвите устава на дружеството, който трябва да бъде нотариално заверен. Този документ трябва да съдържа информация за собственика (вашето име и данни), името на фирмата, адреса, бизнес дейностите, размера на капитала и друга важна информация. След като приключите с това,

направете справка в Търговския регистър към Агенцията по вписванията. Представете се лично и подайте всички необходими документи за регистрация, включително удостоверение за банкова сметка, нотариално заверен устав и други документи, изисквани от регистъра.

- Откриване на банкова сметка

Бизнес банковата сметка трябва да бъде открита на името на компанията. Минималният начален капитал във всяка държава е различен. В България, например, необходимият капитал е само 1 лев, което е сред най-ниските в ЕС. В Люксембург капиталът варира от 1 до 12 000 евро, в зависимост от вида на бизнеса.

Първоначалният капитал на дружеството е внесеният в банкова сметка. Няма ограничение по отношение на избраната от вас банка, но ще е добре да сравните различните решения, които банките предлагат на корпоративните клиенти.

- Получаване на бизнес лиценз

Разрешенията за стопанска дейност са стандартизирани документи, които обикновено се издават от местното министерство на икономиката. От дружествата се изисква по закон да посочат обхвата на дейността си и това обикновено е отразено в бизнес разрешителното. За някои дейности може да има допълнителни ограничителни мерки на места (като банково дело, адвокатски кантори и т.н.), но е малко вероятно те да засегнат предприятията в културния и творческия сектор.

В някои държави от ЕС, като България, трябва да се генерира уникален идентификационен код (UIC). Ако такова условие се изисква в страната, в която е регистрирано вашето предприятие, то най-вероятно се издава или от местното Министерство на икономиката, или от Министерството на финансите.

- Регистрирайте се в данъчните и социалноосигурителните власти:

Последната стъпка в процеса на регистриране на собствения ви бизнес е да го регистрирате в местните данъчни служби за целите на данъка върху добавената стойност (ДДС) и корпоративния данък. Ако решите да регистрирате ООД, във вашата фирма неизбежно ще работят хора, защото като минимум вие самият ще бъдете вписан сред служителите. Ще трябва да предоставите всички необходими документи на местната агенция за социално осигуряване, така че да бъдат отчетени пенсионните, здравните и други социални услуги.

Ако сте избрали еднолично дружество, в зависимост от държавата членка на ЕС, в която се намирате, може да се наложи или да не се наложи да се регистрирате в органите за социално осигуряване. Така или иначе трябва поне да се консултирате директно с местната агенция, за да избегнете евентуални грешки.

1.4. Изготвяне на бизнес план за новата ви компания

Всеки бизнес се нуждае от план, за да бъде успешен. Този план трябва да включва няколко конкретни данни за вашите клиенти, целева група и уникални предложения за продажба (или USP). Разглеждаме тези въпроси в Модул 1: Идентичност на марката за жени предприемачи. Препоръчваме ви да ги разгледате отново по-подробно.

Накратко - трябва да проведете задълбочено пазарно проучване, за да идентифицирате целевия пазар, да разберете конкуренцията и да определите потенциалното търсене на продуктите или услугите. Това може да включва събиране на данни за размера на пазара, тенденциите на растеж, предпочитанията на потребителите и анализ на конкурентите.

Блажка Димитрова, една от жените предприемачи, които споделиха най-добрите си практики с Femina, избра конкретен бизнес план, свързан с практиките за нулеви отпадъци в нейния бизнес. Неизхвърлянето на продукти всъщност е начин да балансирате структурата на разходите на вашия бизнес.

Ако приемем, че сте запознати с тези основи, можете да преминете към следващите стъпки на вашия бизнес план.

- **Разработване на бизнес модел:**

Всеки бизнес модел трябва да съдържа подробности за това как компанията ще генерира приходи и как ще се разширява с течение на времето. Това обикновено включва определянето на две неща:

1. Потоци на приходи

Приходните потоци са различните източници, от които бизнесът печели пари от продажбата на стоки или предоставянето на услуги. Те могат да включват продукти, които директно предлагате на пазара, или права върху интелектуална собственост, които можете да монетизирате като част от творческата си дейност. Не забравяйте, че наличието на собствен бизнес изисква старателно отчитане на всички потоци от приходи. Ще поговорим повече за счетоводството и бюджетирането в Част 2.

2. Структура на разходите

В известен смисъл структурата на разходите е точно обратното на потока от приходи. Структурата на разходите ви отразява всички причини, поради които "губите" пари, докато управлявате бизнеса си. Те могат да включват материалите, които купувате, офис пространството, което наемате, парите, които харчите за ежедневното си пътуване до работното място, и т.н. Трябва да разделите всички

разходи в различни категории и постоянно да търсите начини за оптимизиране и намаляване на общото им въздействие.

- Изготвяне на финансови прогнози:

В качеството си на предприемач трябва да разработите финансови прогнози, в които подробно са описани приходите, разходите и печалбите на бизнеса. Това може да включва прогнозиране на продажбите въз основа на проучване на пазара и разработване на подробен бюджет, който отчита всички разходи, свързани с управлението на вашия творчески бизнес.

Прогнозите са важни и трябва да можете да ги използвате, за да определите цели за растеж и разширяване. Като част от прогнозите си трябва да вземете предвид всички външни за бизнеса фактори, които могат да му окажат неблагоприятно въздействие - например: инфлация, политическа нестабилност, рецесия и др. Разбира се, те могат да бъдат много трудни за предвиждане.

Винаги е добре да се правят по-консервативни прогнози. Предположете, че инфлацията ще бъде по-висока от тази през миналата година. Допуснете, че икономиката ще расте с по-бавни темпове, отколкото предвижда правителството. Както се казва в старата поговорка - подгответе се за най-лошото и се надявайте на най-доброто.

Не забравяйте, че прогнозите са само спекулативни. В края на краищата трябва да сте готови да коригирате стратегията си, когато е необходимо.

- Определете стратегията си за мащабиране

Всеки съвременен бизнес не може да остане статичен, а този в културния и творческия сектор не прави изключение. Трябва да имате цялостна стратегия за разрастване и разширяване на бизнеса си.

Идентифицирайте допълнителни източници на финансиране.

Те не се ограничават само до привличането на нови клиенти, въпреки че не можете да постигнете устойчив успех, ако той не включва този аспект. Освен това трябва да разгледате различните налични възможности за финансиране, като например безвъзмездни средства, заеми и капиталови инвестиции, и да определите условията на всяка от тях.

Привличане на нови клиенти

За да постигнете тази цел, трябва да обмислите диверсификация на портфолиото си от продукти и услуги, проучване на нови пазари и канали за продажба. Не

подценявайте потенциала на социалните медии и маркетинга от уста на уста, за да генерирате потенциални нови клиенти. Ще ги разгледаме по-подробно съответно в Модул 4 и Модул 5.

Основни изводи

- Регистрирането на фирма е по-изгодно в дългосрочен план, отколкото работата на свободна практика. Наличието на дружество с ограничена отговорност ще раздели личното ви лице от бизнес субекта и ще защити собствените ви активи.
-
- Уверете се, че старателно спазвате всички законови изисквания, предписани от местните власти, за да избегнете ненужни административни санкции.
-
- Подгответе се за най-лошото и се надявайте на най-доброто. Винаги, когато правите финансови прогнози или разработвате стратегии за мащабиране, правете консервативни предположения и оценки. По-добре е да подцените резултатите си, отколкото да ги надцените.

Препоръки за допълнително четене

Регистрацията на вашата компания е свързана със защитата на интелектуалната ви собственост, както и с развитието на собствената ви идентичност на марката. За да научите повече за тези теми, прегледайте Модул 1.

Препратки към единица 1:

Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (2018). Entrepreneurship (10th ed.). McGraw-Hill Education.
Reference: Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (2018). Entrepreneurship (10th ed.). McGraw-Hill Education.

Barringer, B. R., & Ireland, R. D. (2019). Entrepreneurship: Successfully launching new ventures (6th ed.). Pearson.

Част 2: Основи на счетоводството и бюджетирането

Тагове: кредит, дебит, баланс, счетоводни принципи

Част 2 - Въведение

В интернет има популярен мем, който показва как ученици от гимназията отхвърлят Microsoft Excel като нещо остаряло и неуместно, само за да ги преследва в зрелия им живот на бели якички в офиса.

Дори и да не сте обвързани с офис, както повечето творчески настроени хора, трябва да помислите за запознаване с цифрите на вашия бизнес, ако искате да бъдете успешен предприемач. Не е необходимо да правите цялото счетоводство сами. Всъщност вероятно ще бъдете задължени по закон да наемете счетоводител или счетоводна фирма, които ще се справят с това вместо вас. При това - трябва да сте достатъчно компетентни, за да знаете от какво се нуждае вашият бизнес. В този модул ще разгледаме основните аспекти на счетоводството и бюджетирането, които всяка жена трябва да познава.

1.1. Какво представлява счетоводството

Счетоводството е процесът на регистриране, класифициране и обобщаване на финансовите операции с цел предоставяне на полезна информация на заинтересованите страни. Заинтересованите страни могат да бъдат вътрешни - мениджъри, финансови експерти, или външни, като инвеститори, кредитори и данъчни органи.

Въз основа на тези видове заинтересовани страни има два основни вида счетоводство:

Финансово счетоводство

Финансовото счетоводство е фокусирано върху изготвянето на финансови отчети, като например отчет за приходите и разходите, счетоводен баланс и отчет за паричните потоци, за да се докладва за финансовите резултати и състоянието на дружеството на външните заинтересовани страни. Това интересува най-вече данъчните органи и вие подлежите на правни санкции, ако предоставите неточна информация, дори и това да е направено неволно. Ето защо трябва да инвестирате в професионален счетоводител за вашите нужди.

Управленско счетоводство

Управленското счетоводство, от друга страна, е насочено към предоставяне на информация на мениджърите или на вас самите като собственици на бизнес, за да ви помогне да вземате информирани решения относно дейността на компанията. Воденето на отчетност за всички плащания е от решаващо значение за определяне на структурата на разходите и потоците от приходи, които разгледахме още в Част 2 на този модул.



Изображение X. Петте етапа на счетоводството. Източник: tallysolutions.com

Счетоводният процес може да бъде разделен на 5 етапа, ако се придържаме към най-класическите примери в сектора, илюстрирани на снимката. X.

1. Регистриране - Всички финансови транзакции във вашата компания трябва да оставят следа на хартиен носител.
2. Класифициране - След като суровите данни за дадена финансова транзакция са събрани, те трябва да бъдат категоризирани според вида им.
3. Обобщаване - Всички цифри, събрани на първите етапи, означават малко за неспециалиста. Задачата на професионалния счетоводител е да ги обобщи в доклади.
4. Отчитане - На този етап данните напускат бюрото на счетоводителя и отиват при когото и да било, на когото се отчитат - в данъчната агенция при

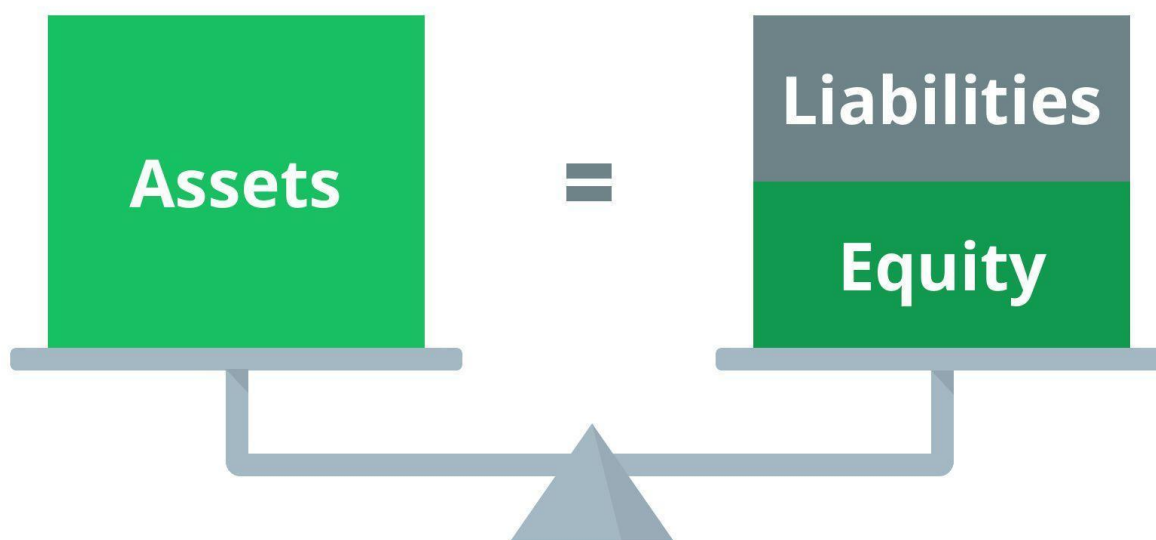
финансовото счетоводство и при мениджърите при управленското счетоводство.

5. Интерпретиране - Последният етап в счетоводството е същинското интерпретиране на резултатите. Ако сте разработили добър бизнес план, както е описано в Част 1, можете да използвате тези данни, за да коригирате бизнес стратегията си.

1.2. Основни термини в счетоводството

Счетоводството е сложен отрасъл с богата професионална терминология, която може да бъде смущаваща в началото за човек, работещ в друга област, например в културния и творческия сектор. Докато управлявате собствения си бизнес, неминуемо ще се запознаете с няколко счетоводни термина. В тази част на курса ще разгледаме няколко основни понятия:

1. Счетоводното уравнение



Изображение X. Счетоводното уравнение. Източник: getpoindexter.com

Счетоводното уравнение вероятно е първото ключово понятие, което изучава всеки студент в областта на счетоводството. Както е показано на изображение. X, то гласи, че активите са равни на пасивите плюс собствения капитал. Пасивите се отнасят до парите, които вашата организация дължи, докато собственият капитал е парите,

които вашата организация притежава. Това уравнение се използва, за да се гарантира, че балансът е винаги балансиран и че финансовите отчети са точни. То често се изразява с простата формула "A = L + E".

2. Балансът

Балансът е финансов отчет, който представя моментното финансово състояние на компанията в определен момент от време. Той показва активите, пасивите и собствения капитал на дружеството, както и връзката между тях. Балансът следва стандартното уравнение $\text{Активи} = \text{Пасиви} + \text{Собствен капитал}$, което означава, че общата сума на активите трябва да е равна на сумата на пасивите и собствения капитал. Балансът е разделен на два основни раздела: активи (текущи и нетекущи) и пасиви и собствен капитал (текущи и нетекущи). Балансът е полезен за оценка на ликвидността, платежоспособността и финансовото състояние на предприятието.

3. Отчет за приходите и разходите

Отчетът за приходите и разходите, известен също като отчет за приходите и разходите, е финансов отчет, който показва приходите, разходите и нетния доход (или загуба) на компанията за определен период от време, например за тримесечие или година. Уравнението на отчета за приходите и разходите е Приходи - Разходи = Нетна печалба (или Нетна загуба), което означава, че общите приходи трябва да са равни на общите разходи плюс нетната печалба (или минус нетната загуба). Отчетът за приходите и разходите е полезен за оценяване на рентабилността и резултатите от дейността на дружеството във времето.

4. Система за двойно записване:

Системата на двойното счетоводство е метод за записване на финансови операции, който включва записване на всяка операция в две сметки - дебитна и кредитна. Системата се основава на счетоводното уравнение и на принципа, че всяка операция има две страни: дебитна и кредитна. Например, ако едно предприятие закупи стоково-материални запаси срещу парични средства, сметката за стоково-материални запаси ще бъде дебитирана (увеличена), а сметката за парични средства ще бъде кредитирана (намалена). Системата на двойното счетоводство гарантира, че всяка операция се записва точно и че счетоводното уравнение винаги остава балансирано.

1.3. Основни принципи в счетоводството

Усвояването на счетоводството може да отнеме години и изисква целенасочени усилия. Въпреки това няколко ключови понятия, които са жизненоважни за финансовото здраве на една компания, са всъщност доста прости. Като следват тези основни принципи, компаниите могат да гарантират, че техните финансови отчети са точни, надеждни и последователни във времето. Това помага на

заинтересованите страни да вземат информирани решения относно дружеството и неговите финансови резултати.

Принцип на счетоводната база на текущото начисляване:

Този принцип гласи, че приходите и разходите трябва да се признават, когато са получени или направени, независимо от това кога са получени или платени паричните средства. Това помага да се осигури по-точна представа за финансовите резултати на дружеството.

Принцип на съпоставяне

Този принцип гласи, че разходите трябва да се съпоставят с приходите, които те помагат да се генерират. Това помага да се получи по-точна представа за рентабилността на дружеството. Например - ако сте изразходвали сума X за наемане на нов магазин, трябва да съпоставите приходите, генерирани от този магазин, с този разход.

Принцип на съгласуваност

Този принцип гласи, че счетоводните методи и процедури трябва да бъдат последователни във времето, за да се гарантира, че финансовите отчети са сравними от един период към друг. За да продължим примера с новия магазин - трябва да гарантирате, че следвате едни и същи счетоводни практики месец след месец.

Принцип на същественост

Този принцип гласи, че във финансовите отчети трябва да се отчитат само значими или съществени позиции. Това помага да се гарантира, че финансовите отчети не са претрупани с незначителна информация. Казано на разбираем език - не всеки обикновен предмет в офиса ви е актив на дружеството. Съсредоточете се върху нещата, които са наистина важни за осъществяването на бизнес операциите ви. Професионалният фотоапарат може да е такъв пример, но смартфонът ви - не.

Принцип на консерватизма

Този принцип гласи, че когато има две възможни счетоводни третираня на дадена операция, трябва да се използва това, което води до по-ниски печалби или активи. Това помага да се гарантира, че финансовите отчети не са надценени. Това е отразено във финансовата прогноза, която разгледахме в Част 1.

Основни изводи

- Съществуват два вида счетоводство - вътрешно и външно. Външните отчети се представят на данъчните власти, а вътрешните - на ръководството на организацията.
-
- Счетоводното уравнение вероятно е първото ключово понятие, което всеки студент в областта на счетоводството изучава. То гласи, че активите са равни на пасивите плюс собствения капитал.
-
- Бъдете последователни в счетоводството си. Това ще ви помогне да проследите развитието на вашата компания във времето.

Препоръки за допълнително четене

Препратки към част 2:

Piper, M. (n.d.). Accounting Made Simple: Accounting Explained in 100 Pages or Less.

Kimmel, P. D., Weygandt, J. J., & Kieso, D. E. (n.d.). Financial Accounting: Tools for Business Decision Making.

Част 3: Бизнес право за начинаещи

Тагове: право, договори, трудова заетост, интелектуална собственост

Част 3 - Въведение

Подобно на счетоводството, търговското право само по себе си е основна област в корпоративния живот. Въпреки че можете да посветите няколко години от живота си, за да получите диплома по право, в този следващ раздел ще бъдат изложени няколко основни понятия, които всеки успешен бизнесмен трябва да познава.

С разрастването и развитието на вашия бизнес трябва да обмислите наемането на професионален юрист, който да се погрижи за по-сложни въпроси. При това във всеки един момент добрият предприемач ще знае какво трябва да се направи, дори и да не притежава всички подробни познания, които би имал един юрист.

3.1. Какво е бизнес право

Бизнес правото е набор от правила и разпоредби, които регулират дейността на предприятията и на хората, които работят за тях. Тези правила и разпоредби имат за цел да гарантират, че предприятията работят по справедлив и етичен начин и че носят отговорност за своите действия.

Въпреки че тънкостите на правото - като например собствеността върху акциите, капиталовите пазари и нормите на бизнес културата - ще се различават в различните държави - членки на ЕС, има общи правни характеристики и проблеми, които съществуват в много от тях.

Бизнес правото служи за регулиране на отношенията и взаимодействията между корпорациите, инвеститорите, акционерите, директорите, служителите, кредиторите и други заинтересовани страни, включително потребителите, обществото и околната среда.

Термините "дружествено право", "корпоративно право" и "бизнес право" често се използват като взаимозаменяеми. И в двата случая този аспект на правния свят обикновено обхваща по-широките понятия на търговското право, което се отнася до правните аспекти на търговските и свързаните с бизнеса дейности. Понякога това може да включва въпроси, свързани с корпоративното управление или финансовото право.

Търговското право има много области, в които оперира, и в този раздел ще изброим някои от тях.

Трудово право

Трудовото право урежда отношенията между работодатели и служители. То включва закони, свързани с наемането, уволняването, заплатите, обезщетенията и безопасността на работното място. За бизнеса е важно да спазва трудовото законодателство, за да избегне правни проблеми и да защити служителите си.

Данъчно право

Данъчното законодателство урежда начина, по който предприятията се облагат с данъци и какви приспадания могат да ползват. Спазването на данъчните закони, а всъщност и на всеки закон, е задължително, но това в частност е свързано и с работата на вашите счетоводители. Ето защо трябва да сте запознати с основите на счетоводството, които бяха разгледани в Част 2 на този модул.

Право на интелектуална собственост

Интелектуалната собственост се отнася до юридическите права, които защитават творчески произведения, като изобретения, търговски марки и авторски права. За фирмите е важно да защитават своята интелектуална собственост, за да попречат на други да я използват без разрешение. Обсъдихме правната защита на вашата търговска марка в първия раздел на този модул. За допълнителни инструкции как да разработите идентичност на марката си по отношение на целевата си аудитория, прегледайте Модул 1 "Идентичност на марката за жени предприемачи".

Бизнес отговорност

Отговорността се отнася до правната отговорност, която предприятията носят за своите действия. Ако дадено предприятие причини вреда на някого или нещо, то може да бъде подведено под отговорност и да бъде задължено да заплати обезщетение. Дружествата с ограничена отговорност отделят физическото лице от бизнеса, поради което обикновено се счита за добра практика да се създаде такова дружество, за разлика от едноличния търговец. Този въпрос беше разгледан по-подробно в част 1.

3.2. Основни термини в бизнес правото

Бизнес правото, не по-различно от други области на юриспруденцията, има набор от професионален жаргон. Не всички аспекти са общоизвестни, така че - в качеството си на начинаещ предприемач - трябва да помислите за запознаване с най-важните термини, които ще срещнете.

Договори

Договорите са правно обвързващи споразумения между две или повече страни. Те могат да бъдат писмени или устни и да обхващат широк спектър от бизнес дейности, включително продажби, наемане на работа и партньорства. Важно е да разбирате условията на всеки договор, преди да го подпишете. Макар че е възможно да се намерят чернови на много от най-често използваните в бизнеса видове договори онлайн, трябва да обмислите възможността да възложите на правен специалист да разработи тези, които ще използва вашият бизнес.

След като имате стандартизирани формуляри за договор, можете да ги използвате повторно, като замените имената, фирмите и адресите, когато се нуждаете от подобно споразумение с друга страна. Ако все пак се съмнявате, не се колебайте да се свържете с професионален юрист.

Интелектуална собственост

Интелектуалната собственост обхваща всички законови права, които защитават творения на ума, като изобретения, литературни и художествени произведения и символи. Това е особено важно за културния и творческия сектор, където много продукти и услуги всъщност са интелектуален труд. Нарушаването на авторските ви права е престъпление и можете да търсите финансова компенсация по съдебен път.

Защита на потребителите

Съвкупността от закони, които имат за цел да осигурят справедливо третиране на потребителите на пазара и да ги защитят от измамни или заблуждаващи практики, се нарича защита на потребителите. Точно както регистрацията на LLC осигурява известна защита на собствениците на предприятия, юрисдикциите по света предприемат допълнителни мерки, за да гарантират, че потребителите също са защитени от измамни претенции от страна на предприятията.

Корпоративно управление

Системата от правила, практики и процеси, чрез които се ръководи и контролира дадено дружество, включително ролята и отговорностите на неговите директори и служители, се нарича "корпоративно управление". Макар че то може да бъде установено с вътрешни документи, някои термини и длъжности се определят и законово, за да се избегне объркване.

Банкрут

В идеалния случай фалитът е термин, с който вашето предприятие никога няма да се сблъска. Това е правен процес, чрез който физически или юридически лица, които не могат да плащат дълговете си, могат да потърсят облекчение от кредиторите и да реструктурират финансите си.

Важно е да се отбележи, че кредиторите също поемат риск, като избират да финансират даден бизнес. Например, ако банка ви отпусне заем, за да започнете собствена компания, и тя фалира, банката не може да си поиска парите за неопределено време. В определен момент, в зависимост от конкретния национален закон за несъстоятелността - финансовата институция също понася загуби.

Всички тези общи термини могат да бъдат открити в различните правни системи, използвани в ЕС. Най-добре би било да се запознаете с особеностите на националното си законодателство, преди да регистрирате дружеството си, или да

наемете правен специалист, който да ви помогне с изготвянето на цялата вътрешна правна документация, необходима на вашия бизнес.

3.3. Наемане на подходящ юрист

Всички тези правни процедури могат да изглеждат плашещи за непрофесионалистите. Въпреки това повечето компании наемат адвокатска кантора само при възникване на конкретна нужда, за разлика от опитите за предварително установяване на дългосрочни отношения с адвокатска кантора.

Ако не сте редовен клиент, повечето адвокати ще ви таксуват за час работа. Установяването на професионални работни отношения с адвокатската кантора обаче ще ви позволи да подпишете по-добър договор.

Условията на договора ще бъдат по-добри от тези при наемане на адвокат за ad hoc нужди. Професионалната адвокатска кантора ще предостави правни съвети в областите на правото, които обичайно засягат бизнес операциите. Примери за това са корпоративното управление, сливанията и придобиванията, покупката или продажбата на активи, трудовите въпроси и новите договори. Това са обичайни въпроси, които ще възникват редовно.

Малко вероятно е на такъв ранен етап новосъздаденото предприятие да се нуждае от вътрешен юрист, така че е по-добре тази дейност да се възложи на външен изпълнител. Остават ви две възможности:

Да наемете независим практикуващ адвокат.

Да наемете професионална адвокатска кантора.

Независимите практикуващи адвокати могат да бъдат малко по-евтин вариант в началото, но тяхната наличност може да бъде ограничена, дори ако подпишете дългосрочен договор. От друга страна, една прилична адвокатска кантора винаги ще бъде в състояние да предостави своевременен съвет, независимо от наличието на конкретни служители в нея.

В този смисъл като цяло е по-добре да наемете редовна адвокатска кантора, за разлика от самостоятелен адвокат. Разликата в цената ще бъде компенсирана от по-голямата наличност и от корпоративните отстъпки, ако работите непрекъснато с една и съща фирма.

Често срещано опасение сред собствениците на предприятия е дали могат да се доверят на адвокатската кантора за поверителна информация относно тяхното дружество. Справедливо е да се каже, че адвокатските кантори основават бизнеса си на своята репутация и е изключително малко вероятно каквато и да е

поверителна информация да бъде използвана неправомерно по каквато и да е причина.

Основни изводи

- Въпреки че тънкостите на правото, като например собствеността върху акции, капиталовите пазари и нормите на бизнес културата, се различават в отделните държави - членки на ЕС, съществуват общи правни характеристики и проблеми, които са характерни за много от тях.
- Кредиторите също поемат риск, като избират да финансират даден бизнес. Например, ако банка ви отпусне заем, за да създадете собствено дружество, и то фалира, банката не може да си иска парите безкрайно.

Препоръки за допълнителна литература

Познаването на търговското право е полезно при управлението на вашия бизнес, дори ако сте самостоятелен правен специалист. Вижте повече по тази тема в Модул 6.

Препратки към част 3:

Clarkson, K. W., Miller, R. L., & Cross, F. B. (2018). Business Law: Text and Cases. Cengage Learning.

Cross, F. B., & Miller, R. L. (2018). The Legal Environment of Business: Text and Cases. Cengage Learning.

Добри практики

Maurane Porulo: Да бъдеш жена, която работи за себе си, може да е изненадващо за някои хора, но това не ме спира

Моран е фрилансър, който от 2019 г. работи в областта на комуникациите, уеб дизайна и графичния дизайн. Това ѝ дава възможност да остави творчеството си да подкрепя проекти, компании и хора, за да подобрят своята видимост онлайн и офлайн.

Колко е важно да имате добре структурирано портфолио в бизнеса си?

Моето портфолио е отражение на това, което правя, но и на начина, по който работя, и на това, което съм. Работила съм за различни сектори: Ето защо портфолиото ми трябва да бъде организирано, точно както е организирано съзнанието ми. Едно от най-големите предимства, които ми дава портфолиото, е, че то показва как мога да се адаптирам към нуждите на клиента. Освен това е трудно да се избере един проект пред друг. Опитвам се да избирам според тези, с които се гордея най-много и ако съм имал възможност да работя по него "на 360 градуса".

Сблъскали ли сте се с някакви предразсъдъци, основани на пола, по отношение на вашата работа, когато представяте портфолиото си?

Мисля, че никога не спираме да се учим, винаги се опитвам да търся нови вдъхновения около себе си: да се информирам за новите тенденции, да посещавам курсове за нови техники, да ходя по музеи, конференции, да се ровя в социалните мрежи. Обичам също така да опитвам нови творчески дейности, които ще ми помогнат да увелича глобалната си креативност, която мога да прибавя към комуникациите, уеб дизайна или графичния дизайн по някакъв начин. Това, че съм жена, която работи за себе си, може да е изненадващо за някои хора, но това не ме спира, нито ме засяга.

Имате ли уебсайт и/или професионални акаунти в социалните медии и как взаимодействате с онлайн аудиторията?

Присъствието онлайн е важно, за да покажете работата си и активността си. Това е като втора работа, да бъдете свой собствен мениджър на социалните медии, за да увеличите списъка си с клиенти и мнения, което е силно свързано с днешно време. Предпочитам да чукам на врати и да изпращам портфолиото си директно на компаниите.

Марта Пиоторак: Хората не се изненадват, че съм жена предприемач, но се изненадват от възрастта и зрелостта ми

Марта работи по проекта си от 6 месеца, а екипът ѝ се състои от трима души. Накратко, нейната дейност е да управлява инструмент за оптимизиране на съдържанието, който има за цел да революционизира начина, по който хората консумират автентично съдържание онлайн за своите професионални или академични цели. Свързахме се с нея, за да ни разкаже повече за идеята си и за бъдещето на компанията си.

Колко е важно да имате добре структурирано портфолио в бизнеса си?

Все още нямам изградена фондация, така че нямам бизнес портфолио. Засега разработваме само MVP.

Как избрахте правната форма на предприятието си? Има ли финансови и счетоводни умения, които сте придобили и които традиционно се приписват на мъжете?

Не, не е изненада за хората, че една жена е решила да стане предприемач. Изненадват се обаче от възрастта и зрелостта ми. Не съм придобила никакви финансови или счетоводни умения, предстои ни регистрация на фирмата в близко бъдеще. Не искам да разкривам подробности относно формата на юридическото лице, тъй като тя все още се обсъжда.

Имате ли уебсайт и/или професионални акаунти в социалните медии и как взаимодействате с онлайн аудиторията?

Все още не се ангажираме с нашата аудитория, а само с общности, свързани с нашия бизнес, като например канала DFINITY Discord. Според мен инструментът трябва да се разработи преди да се започне интензивна промоция в социалните

медии, без да казвам, че не трябва да има промоция. Освен това не разполагаме с достатъчно ресурси, за да се фокусираме върху маркетингови дейности, и посвещаваме 100% от вниманието си на развитието на бизнеса.

Съвети и препоръки

- Счетоводството обхваща два основни вида: вътрешно и външно. Външните счетоводни отчети се представят на данъчните власти, докато вътрешните отчети са предназначени за ръководството на вашата организация.
- Счетоводното уравнение служи като основна концепция, която се преподава на студентите в областта на счетоводството. То гласи, че активите са равни на сумата от пасивите и собствения капитал, като осигурява основа за разбиране на финансовото състояние на дадено дружество.
- Последователността в счетоводните практики е от жизненоважно значение. Като поддържате последователност, можете ефективно да проследявате напредъка и растежа на вашата компания с течение на времето, което дава възможност за точен финансов анализ и вземане на решения.
- Макар че конкретните детайли на правото, като например собствеността върху акциите, капиталовите пазари и нормите на бизнес културата, могат да се различават в отделните държави - членки на Европейския съюз (ЕС), съществуват определени правни характеристики и въпроси, които са общи за много от тях.
- Translated with www.DeepL.com/Translator (free version)

Речник

Активи - Всичко, което има стойност и е собственост на предприятието, като парични средства, имоти, оборудване или инвентар.

Бизнес стратегия - план за действие, предназначен за постигане на конкретна цел или набор от цели на бизнеса. Тя включва вземането на решения за това как да се разпределят ресурсите, идентифицирането на възможностите и управлението на рисковете.

Кредит - Споразумение, при което заемотателят предоставя пари или ресурси на заемополучателя с очакването, че те ще бъдат изплатени с лихва във времето.

Корпоративно право - правната рамка, която регулира създаването, функционирането и прекратяването на корпорациите. Това включва въпроси като корпоративно управление, регулиране на ценни книжа и сливания и придобивания.

Дебит - транзакция, която води до намаляване на активите или увеличаване на пасивите на дружеството.

Финансови прогнози - прогнози за бъдещите финансови резултати на компанията, основани на предположения за приходи, разходи и други фактори. Тези прогнози обикновено се използват за оценка на осъществимостта на даден бизнес план, за вземане на инвестиционни решения или за осигуряване на финансиране.

Юрисдикция - Географската област или правният орган, в който оперира даден бизнес. Това може да включва местни, щатски или национални закони и разпоредби.

Задължения - дългове или задължения, дължими от бизнеса, като например заеми, задължения или данъци.

Мащабиране - Процесът на увеличаване на размера или обхвата на бизнеса с цел постигане на по-голяма ефективност, рентабилност или пазарен дял. Това може да включва разширяване на дейността, навлизане на нови пазари или увеличаване на производствения капацитет.

Препратки

Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (2018). Entrepreneurship (10th ed.). McGraw-Hill Education.
Reference: Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (2018). Entrepreneurship (10th ed.). McGraw-Hill Education.

Kimmel, P. D., Weygandt, J. J., & Kieso, D. E. (2019). Financial Accounting: Tools for Business Decision Making. Wiley.

Clarkson, K. W., Miller, R. L., & Cross, F. B. (2018). Business Law: Text and Cases. Cengage Learning.

Cross, F. B., & Miller, R. L. (2018). The Legal Environment of Business: Text and Cases. Cengage Learning.

Проверете знанията си (множествен избор с един верен отговор)

1. **Каква е ползата от регистрирането на собствена компания?**
 - A) По-голяма гъвкавост на работното време
 - B) Повече възможности за отпуск
 - C) Финансова стабилност и разделяне на личните и служебните финанси
 - D) Възможност да работите изключително по лични проекти

2. **Кои от следните фактори оказват неблагоприятно въздействие върху успеха на жените предприемачи?**
 - A) Икономически и социални пречки
 - B) Дълбоко вкоренено неравенство между половете
 - C) Сексистки нагласи
 - D) Всички гореизброени

3. **Кой от следните видове дружества гарантира, че личните ви активи не подлежат на конфискация заради дългове на дружеството?**
 - A) Акционерно дружество
 - B) Едноличен търговец
 - C) организация с нестопанска цел
 - D) Дружество с ограничена отговорност (LLC)

4. **Каква е целта на бизнес лиценза?**
 - A) Разделяне на личните и бизнес финансите
 - B) Определяне на обхвата на дейността на дружеството
 - C) Да се създаде чувство за собственост и гордост от работата.

D) Нищо от горното

5. Какво трябва да се вземе предвид при изготвянето на финансови прогнози за творчески бизнес?

- A) Разходите, свързани с управлението на бизнеса
- B) Наличните потоци от приходи
- C) Всички външни фактори, които могат да повлияят на бизнеса
- D) Всички гореизброени

6. Какъв е потенциалният недостатък на едноличния търговец?

- A) Личните активи са изложени на риск при нулева защита на отговорността
- B) По-сложни правни изисквания
- C) Трудности при регистрацията за целите на ДДС или корпоративния данък
- D) Трудности при наемането на офис помещения

7. Как регистрираната фирма може да помогне за подобряване на професионалния имидж на жената?

- A) Чрез осигуряване на по-гъвкаво работно време
- B) Чрез повишаване на доверието към клиентите и сътрудниците (правилно)
- C) Като затрудняват разделянето на професионалния и личния живот
- Г) Нито едно от горните

8. Какво урежда данъчното право в контекста на бизнеса?

- A) Как трябва да работят предприятията.
- B) Как служителите трябва да бъдат наемани и запознавани с политиката на компанията.
- C) Как се облагат предприятията и какви приспадания могат да ползват.
- D) Всичко изброено по-горе.

9. Какво представлява договорът?

- A) Правно обвързващо споразумение между две или повече страни.
- B) Устно споразумение между две частни лица.
- C) Неофициално споразумение, сключено чрез електронна поща.
- D) Незаконно споразумение между две страни.

10. Какво гласи принципът на начисляване?

- A) Приходите и разходите следва да се признават, когато са получени или направени, независимо от това кога са получени или платени паричните средства.
- B) Приходите и разходите следва да се признават само когато паричните средства са получени или платени.
- C) Във финансовите отчети следва да се отчитат само значими позиции.
- D) Счетоводните методи и процедури трябва да бъдат последователни във времето.