

Дима Ганева, Десислава Танева

МЛАДИ И УСПЕЛИ – ПРЕЧКИ, ПЕРСПЕКТИВИ И НОВ ЖИВОТ

YOUNG AND SUCCESSFULL – BARRIERS, PROSPECTS AND NEW LIFE

Abstract: The paper presents the perceptions of young people about what constitutes success, what obstacles and problematic situations can arise before them on the way to it and how they see prospects for development itself. Present and justify the original and unconventional ideas on the way to success.

Key words: barriers, prospects, new life, young people

Какво означава да си успял в живота? Това е въпрос, който предлага много отговори. За всеки успехът има различно измерение. За едни той е материално благополучие, за други означава престижна работа и кариера, за трети – семейно щастие. Той най-често зависи от неговите нужди, потребности и ценности, които са както индивидуални, така и национални.

Основното разбиране за успеха е, че той е следствие от нечий труд в определена област, който носи известно удовлетворение, било то морално, финансово, лично, обществено и т.н.

За съжаление, в днешно време успехът все по-рядко бива асоцииран с думи като „честен“ и „труд“. Лесно може да бъдеш определен като „успял“, стига да имаш скъпи вещи и да водиш охотен живот. Финансовото удовлетворение измества моралното с доста бързи темпове. Разбира се, има и изключения, в които богатството е заслужено и е получено в замяна на лични усилия, които не вредят на никого.

Невинаги може да се съгласим с дефиницията на някого за успех. Някои автори твърдят, че успехът се състои в получаването или постигането на състояние, уважение или слава. Но малко от населението на развитите страни ще се съгласи с това определение. Според някои от успешите хора извън България, успехът трябва да се разглежда като триизмерен, а не двуизмерен. Вместо да се базира само на пари и власт, трябва да се обърне внимание и на трети фактор, който се състои в четири неща: благополучие, знание, възхищение и щедрост. Това ще ни помогне да живеем живота, който искаме, а не този, с който се примиряваме.

Според други, успехът е постигане на спокойствие, което е резултат от индивидуалното удовлетворение от знанието, че си направил всичко необходимо, за да си по-добър в бъдеще. Успехът трябва да се измерва според ценностите на всеки. За да преуспееш, трябва да харесваш себе си, това, което правиш и начина, по който го правиш. Колкото повече участваш и се интересуваш от работата си, толкова по-успешен ще се чувстваш. Едно от важните качества, които човек трябва да притежава, за да бъде успешен е непреклонността.

Разбира се, пътят към успеха не е лесен и е пълен с пречки. Една от тях представлява неособено добрата среда за развитие, която имаме в България. Младите предприемачи днес посочват също и бюрокрацията. Процедурите по кандидатстване за европейските програми за финансиране е максимално усложнена – изисква се голям брой документи, сроковете за издаването им са твърде дълги, броят на процедурите прекалено голям, както и броят на административните органи по прилагане на режима. Комуникацията с администрацията също представлява сериозен проблем. Една от мерките, препоръчани от ЕС, е именно намаляването на административните бариери пред бизнеса. И по-

конкретно създаване на „едно гише“ за стартиране на бизнес и редуциране на времето, необходимо за това до една седмица.

Други пречки пред създаването и развитието на малкия и среден бизнес са липсата на подкрепа от правителството и състоянието на икономиката. Това довежда до неправилното финансиране и липсата на последващо такова. Това спира разгръщането на новите и интересни идеи на младите предприемачи и навлизането на нов капитал в икономиката. Също така ограничава възможността за развитие и разрастване на фирмата или организацията. Липсата на доверие е основната пречка пред малките компании да се финансират през борсата. Същевременно малкият и среден бизнес, както и стартиращият бизнес трудно биха получили и банково финансиране заради липсата на обезпечение.

Липсата на добро информационно обезпечаване е друга пречка пред стартиращия бизнес. Когато отсъства навременна, актуална и точна информация за международните пазари, е трудно една фирма или организация да прецени правилно какво е необходимо и какво се търси и предлага на клиентите в една по-мощна и развиваща се икономика. Липсата на информация за промените в законодателството и такава за европейските програми и фондове може да доведе до парични загуби от продажби, производство и инвестиции.

Освен това бизнесът в България има нужда и от развитие, актуализация и модернизиране на част от аспектите, свързани с него. Защитата на лоялните клиенти има нужда от развитие и подси-гуряване, което ще доведе до по-голямо доверие от страна на потребителите към фирмите и организациите. Доверието е важно за всеки бизнес. То е ключът между служителите и клиентите. Чрез него компаниите имат по-голям шанс да постигнат своите цели, както и да разширят обхвата си от заинтересовани клиенти, което пък води до по-големи приходи и повече инвестиции.

Българският бизнес има нужда и от постигане на устойчиво развитие. Това е тенденция, която в световен мащаб набира все по-голяма популярност и все повече привърженици. Тя предвижда икономически растеж, който е в състояние да задоволи нуждите на съвременното общество в дългосрочен план. Постигане на устойчиво развитие във всеки един аспект означава да удовлетвори потребностите си в днешния ден, без да излагаме на риск възможността на бъдещите поколения да удовлетворяват собствените си потребности.

Внедряването на Системи за управление съгласно международен стандарт дава възможност да се увеличи печалбата на организацията. Внедряването на система за управление по изискванията на международен стандарт води до непрекъснато подобрене на процесите в организацията. Международните стандарти насърчават разширяването на компетентността и познанието на служителите в организацията, което е основно изискване при прилагането им.

Въпреки всички пречки, България има много добра база за започване на бизнес. Има голямо търсене на нови продукти и услуги. Конкуренцията в страната не е особено голяма. А добрите ресурси за стартиране на нов бизнес съществуват. Тук, както вече споменахме, информацията е изключително важна. И по-точно тази информация, която е свързана с европейските програми и фондове. Броят на тези програми за стартиране и развитие на малък и среден бизнес е много голям. Предимствата на проектите за кандидатстване по тези програми са в силата на екипа, иновативността на проекта и потенциала за развиване на бизнеса чрез него.

Една такава програма е програмата “Джеремі”. Тя насърчава използването на инструменти за финансов инженеринг за подобряване достъпа до финансиране на малките и средни предприятия, посредством действия по линия на структурните фондове. Страните от ЕС могат да използват част от отпуснатите им европейски структурни средства, за да инвестират в револвиращи инструменти, като фондове за рискови капитали, кредитиране или гаранционни фондове. Тези средства биха могли да помогнат за: създаването на нов бизнес или разширяването на съществуващ такъв; достъп до инвестиционен капитал от страна на предприятията; трансфер на технологии и иновации; техническа модернизация на производствени структури, за да се помогне за постигането на целите на компанията; производствени инвестиции, които създават и поддържат устойчиви работни места.

Други програми които ЕС предоставя са:

1. Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност“;
2. Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“;
3. Програма КОСМЕ 2014–2020;
4. Европейска програма „Хоризонт 2020“;
5. Оперативна програма „Развитие на селските райони“ и други.

Освен от европейските програми един млад предприемач, в началото на своята кариера, би могъл да се възползва и от различни състезания и програми на успели фирми и банки в страната и чужбина. Едно такова състезание е „Виртуално предприятие“. Това е виртуално състезание, в което младежи на възраст между 15 и 19 години тестват бизнес уменията си. Те имат за задача да разпространят иновативен продукт – хологенератор – способен да възпроизвежда изображения под формата на холограми, на пазара и да реализират възможно най-висока печалба.

В сътрудничество с глобалния партньор Хюлет Пакард, *Джунниър Ачийвмънт Янг Ентърпрайз* Европа разработи инициативата Social Innovation Relay, която насърчава ученици на възраст между 15 и 18 години да развиват иновационни концепции, които биха оказали значително положително социално влияние. Интернет програмата за интерактивно обучение е предназначена да подпомогне учениците да използват конгнитивните си способности с цел социални новости, като същевременно развиват една палитра от способности, които да им помогнат да станат по-отговорни от социална гледна точка фирмени служители и бизнесмени.

Intel Business Challenge Europe е част от световното състезание Intel Global Challenge, което по своята същност е състезание за бизнес план за студенти, завършили студенти или млади предприемачи. В тясно сътрудничество с различни образователни организации и институции Intel създават предприемаческо съзнание у младите хора, както и добра взаимовръзка между бизнеса и образованието. Победителите на Intel® Business Challenge Europe, заедно с победителите от другите региони отиват на финалното състезание Intel Global Challenge, което се провежда в университета “Бъркли”, САЩ.

Развитието на един млад човек в западните страни е малко по различно, отколкото при нас. Повечето университети осигуряват стаж на студентите по време на тяхното обучение. Разработват се различни проекти, които помагат на студентите да си намерят по-добра работа, когато завършат или да започнат свой собствен бизнес. Разбира се, това не се дължи изцяло на университетите. Това е една сложна връзка между образованието, развитието на икономиката, предприятията и студентите. Когато икономиката не е достатъчно развита и няма достатъчно фирми и организации, които да предоставят места за студентите, е нормално да липсва тази връзка. Друг проблем при нас е и липсата на доверие на работодателите у нас в младите студенти.

Въпреки пречките и затрудненията, пред които се изправят младите днес, има достатъчно възможности, от които да се възползват, за да успеят. Много от успешите днес предприемачи предоставят своя опит и мнение за това, какво е нужно да се прави и да се знае, за да успееш. Съветите не са малко, но ще обособим най-важните според нас:

1) Нужна ви е концентрация – много от младите предприемачи смятат, че трябва да се възползват от всяка възможност, на която се натъкнат. Не губете фокус. Правейки няколко неща, ще намалите вашата ефективност и продуктивност. Вършете едно нещо, но перфектно, а не 10 неща, но не на ниво.

2) Знайте какво правите и правете това, което знаете – не започвайте нещо, което смятате, че ще донесе големи печалби. Правете това, което обичате. Бизнесът се гради върху вашата сила и талант, така шансът за успех е по-голям. Да важно е да има приходи, но е важно и да сте щастливи, развивайки проектите си.

3) Учете се от грешките си и в рисковни ситуации – никой учебник или книга могат да предскажат бъдещето и да ви научат на всичко, което е важно, за да успеете. Няма перфектен план или път, по който да поемете. Когато минете през различни трудни и стресови ситуации, ще се научите да се справяте по-лесно с тях и да предусещате нещата.

4) Грижете се за здравето си – ще сте много по продуктивни, ако сте здрави. Да си успял в сферата на бизнеса е начин на живот. Ако се претоварвате, няма да сте ефективни.

5) Бъдете гъвкави и адаптивни – най-вероятно работата ви ще се променя, в зависимост от вашето развитие в избраната сфера, за това вие трябва да сте способни да промените посоката на работа или бързо да свикнете с иновациите и промените.

6) Трябва да притежавате ефективни комуникационни умения, да сте креативни и да работите добре в екип.

7) Съсредоточете се върху продуктивността.

8) Бъдете забележителни и други.

Ивайло Христов е един от най-успешните млади предприемачи в България и изявен IT специалист. Преди повече от 4 години той основава КОМФО заедно с трима съдружници, с които разраства компанията до 50 човека в София и Копенхаген, като над 30 от тях са талантиливи IT специалисти от България. Ивайло има богат опит в IT индустрията, като за по-малко от 8 години се е изкачил по стълбицата от стажант до ръководител на екип и съосновател на компания – лидер на пазара за софтуер за управление на социалните мрежи. Преди КОМФО той е работел в развойния център на Microsoft в Копенхаген, Дания. Изявите на Ивайло започват още по време на началното му образование, когато той многократно се състезава в националните олимпиади по информатика и е отличен с престижното звание „Лауреат в областта а информатиката“. Страстта на Ивайло е технологичното предприемачество и стартирането на нов бизнес. Носител е на награди и призове за приноса си в сферата на предприемачеството, сред които „Млад предприемач на годината“ за 2010 на JuniorAchievements NextGeneration предприемач през 2011 г. на вестник „Пари“.

Шон Белник е друг пример за успял млад човек. Когато е на 14 г., той инвестира 500 долара в собствен бизнес на име Bizchair.com. Първоначалният му капитал е натрупан от косене на дворове и продажба на карти Pokemon. Белник проучва бизнеса на своя доведен баща, който се занимавал с продажба на офис мебели. С навлизането на интернет младежът забелязва колко пари биха се спестили, ако посредникът се премахне и се пазарува директно онлайн. Докато навърши 18 години, Белник става милионер.

През 2002 г. Крис Филипс забелязва, че интернет набира сериозна популярност и правилно прогнозира, че може да има ръст в търсенето на хостинг услуги. На 17 години той създава dot5hosting, а в рамките на две години вече е спечелил над 1 милион долара. С годините износът му се разраства и включва и много други услуги, от които една компания би имала нужда в модерния свят.

Когато един млад човек е все още в началото на своето развитие в бизнеса, пречките са възможност да придобие качествата и способностите, които ще са му необходими за решаването и предотвратяването на бъдещи трудности и кризисни ситуации. Перспективи и помощ са налице и трябва само да се възползваме от тях. Но дори и успехът да не дойде от първия път, не бива да се отказваме. Понякога пътуването е точно толкова ползотворно и мотивиращо, колкото и крайната дестинация – успехът. Насладете му се, защото успехът носи със себе си нови възможности. Възможности за по добър живот, от този, който сте имали преди; за пътувания из света; за познанства с нови, интересни и успели хора, които да ви помогнат да преуспеете. Това, което не трябва да забравяме е, че успехът не е окончателен, провалът не е фатален. Най-важен е куражът да продължиш да се бориш, за да постигнеш това, което желаш.

ИЗПОЛЗВАНА ИНФОРМАЦИЯ ОТ ИНТЕРНЕТ ИЗТОЧНИЦИ:

1. www.manager.bg
2. www.huffingtonpost.co.uk
3. www.quintcareers.com
4. www.entrepreneur.com
5. ec.europa.eu