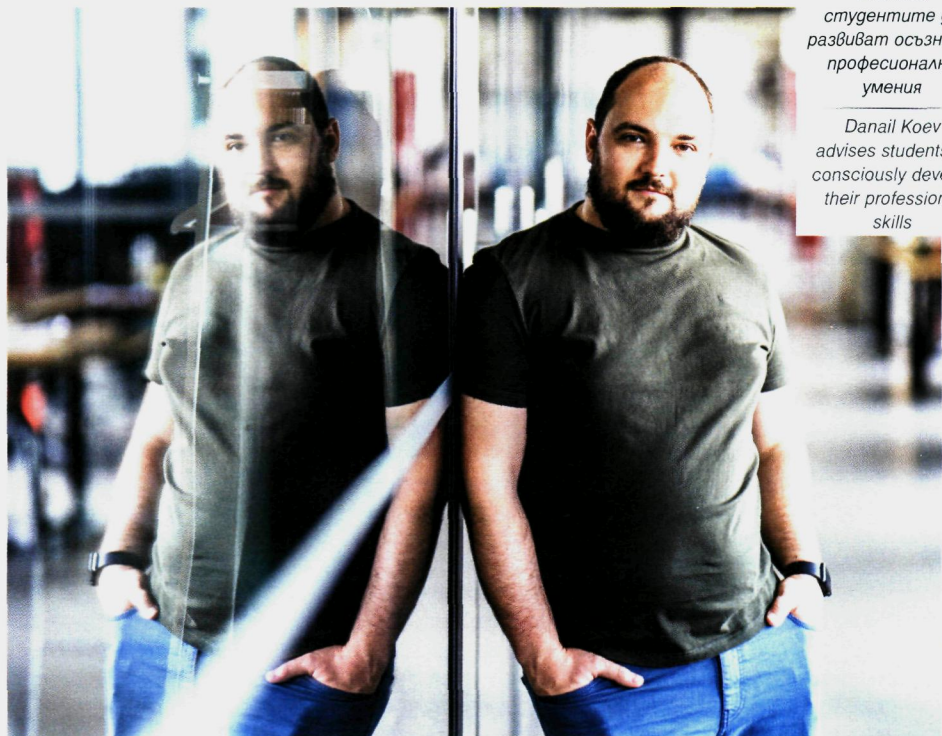


Бизнес от студентската скамейка

Среща ли академичното предприемачество у нас подкрепа от университети и инвеститори

Does academic entrepreneurship in our country enjoy the support of universities and investors



Данаил Коев съветва студентите да развиват осъзнато професионални умения

Danail Koev advises students to consciously develop their professional skills

Личен архив © Personal Archive

Doing Business from the Student Bench

Мая Цанева  Maya Tsaneva

Ангелина Ангелова и Данаил Коев не са типичните предприемачи. Според статистиката средната възраст при основаване на компания е малко над 40 г. както у нас, така и в САЩ. Данаил е стартирал счетоводната си кантора в студентското си общежитие в София, а Ангелина след академично лутане се е върнала в Алма матер, за да доразвие своята компания за преработка и търговия с чай в чужбина. Нейната компания продава собствени и чужди марки чай под марката „Кукер“ във Великобритания, Германия, Франция, Италия и Испания през платформата Амазон.

„Осъзнаването ми на предприемач гоюде след работа в няколко корпорации. Прекъснах обучението си по политически науки и се отгадох на усъвършенстване чрез практика с нагласата, че това е предостатъчно за всеки успешен бизнесмен. Отне ми време, за да разбере, че за устойчив и дългосрочен успех теорията и практиката вървят ръка за ръка“, разказва Ангелина. Сега учи маркетинг в НБУ, защото „висшето образование е комплексен процес от присъствие в академична среда, самодисциплина, създаване на нови контакти и шлифоване на знания и умения от академична гледна точка“.

Данаил Коев е основател на счетоводна къща „Вега

Angelina Angelova and Danail Koev are not typical entrepreneurs. According to statistics, the average age for starting a company is a little over 40 years in both Bulgaria and the United States. Danail opened his accounting office at his student dormitory in Sofia, and Angelina returned to Alma Mater after some academic wandering to further develop her tea processing and trading company abroad. Her company sells its own and foreign brands of tea under the Kuker brand in the UK, Germany, France, Italy and Spain through Amazon.

“My awareness of being an entrepreneur came after working in several corporations. I interrupted my studies in political science and devoted myself to development through practice with the attitude that this is enough for every successful businesswoman. It took me a while to realize that theory and practice go hand in hand for sustainable and long-term success”, says Angelina. She is currently studying marketing at NBU because “higher education is a complex process of being present in an academic environment, having self-discipline, making new contacts and honing knowledge and skills from an

Акаунтинг“, която работи с ИТ и технологични компании. „Моето студентство продължи 8 години, което включваше две прекъсвания, изключване от университета, ново кандидатстване, изпити. Стартирах професионално във верига хранителни магазини, после работих като оперативен счетоводител. През 2007-2008 г. ми изкристализира идеята за собствен бизнес. През 2011 г., на 25-годишна възраст, регистрирах „Веда Акаунтинг“. Бях втори курс „Счетоводство“ в УНСС и живеех на общежитие“, разказва Данаил. Той пояснява, че не е получил подкрепа от преподавателите си. По-скоро срещал краен скептицизъм и „в никакъв случай опит да ми помогнат с менторство или нещо подобно“.

Ангелина е част от увеличаваща се кохорта от студенти, които разполагат с възможности за подкрепа и растеж в Алма матер през различни инициативи на неправителствения сектор и бизнеса и чрез по-адаптивно образование. Достъпът до рисков капитал, дори и при базава предприемаческа идея, е улеснен заради подкрепата от ментори.

„В Стопанския факултет на СУ Вярваме, че студентското предприемачество е форма на учене на икономика и управление и подкрепяме всички форми,“ казва заместник-ректорът доц. д-р Тодор Ялъмов. Най-често срещаната бариера за студентите с предприемачески дух е високата алтернативна цена на предприемачеството. „Днес студентите бакалаври започват работа за големи фирми по-лесно, по-безрисково и с по-висок доход. Когато натрупат опит и пари, понякога рискуват с нещо свое. В магистърските програми и квалификационните курсове идват хора с голям житейски опит, вече предприемачи, или с такова намерение. При тях проблемите са други. Нашата роля не е само на преподаватели и ментори, а и да намерим подходящия ментор от бизнеса на предприемача-студент при нас“.

Венеция Нецова – Ангова, жури в Академия за иновации 2020, допълва, че спомагането за поставяне на цели и изграждане на мрежа от контакти често водят директно рисковите инвеститори при студентите. Тя уточнява, че нивото на участниците в хакатон се вдига устойчиво – наградените проекти по-добре адресират значим и обоснован проблем, с ясна целева аудитория, с познаване на индустрията и конкуренцията, което показва, че и университетите, и младежите, разбират същността на бизнеса.

Затова макар че няма статистика, доц. Ялъмов е сигурен, че в България има много примери на класическо ака-

ademic point of view“.

Danail Koev is the founder of the “Veda Accounting” accounting house, which works with IT and technology companies. “My student life lasted 8 years, which included two breaks, expulsion from the university, new application, exams. I started professionally in a grocery store chain, then worked as an operating accountant. In 2007-2008, the idea of my own business crystallized. In 2011, at the age of 25, I registered “Veda Accounting”. “I was a second-year accounting student at the University of National and World Economy and I lived in a dormitory”, says Danail. He clarified that he had not received support from his teachers. Rather, everyone was extremely sceptical and “there was no attempt to help me by mentoring or anything like that”.

Angelina is part of a growing group of students who have the opportunity for support and development at Alma Mater through various NGO and business initiatives and through more adaptive education. Access to venture capital, even with a basic entrepreneurial idea, is facilitated by the support of mentors.

“At the Faculty of Economics at Sofia University, we believe that student entrepreneurship is a way of learning economics and management and we support all methods”, said Vice-Rector Assoc. Prof. Dr. Todor Yalamov. The most common barrier for students with an entrepreneurial spirit



Най-ефективният начин за подкрепа е обучението на студентите отвътре навън в стъпките „защо – как – какво“, казва Ангелина Ангелова

The most effective way to offer support is to train students inside-out in the steps “why - how - what”, says Angelina Angelova



Венеция Нецова- Ангова съветва: „Намерете си ментор с опит и контакти в сферата“

Venetsia Netsova-Angova advises: "Find a mentor with experience and contacts in the field"

гемично предприемачество (преподаватели и докторанти, които комерсиализират изследванията си или просто имат консултантски бизнес) и студентско такова. Около 25% от студентите му миналата година са имали предприемаческа инициатива, и пак толкова от колегите му преподаватели. Стопански факултет организира обмен на студенти по програма „Еразъм за млади предприемачи“, осигурява бизнес ресурси за студентите, поддържа активна общност. „Можем и повече, и по-добре, но разчитаме на дарения или на незначителна финансова подкрепа по проекти, което не е много устойчиво.“

„Затова горещо препоръчвам на всеки ученик и студент да прояви проактивност и да потърси контакт с подкрепящи организации и ментори“, съветва и Данаил. Около него е пълно с приятели на по 35 години, които чакат удобния момент да стартират бизнес. В същото време цената, която студент ще плати и за провала, ще е в пъти по-ниска, отколкото, когато носи семейни отговорности, жилищни ипотечи и т. н.

Според Ангелина академичната теория разширява „капсулата“ на предприемаческата идея, като създава контекст – с познания за точен анализ, със среда и възможности за добре работещи техники, които правят работата с бъдещи клиенти по-лека и перспективна. „Съчетано с посоката, която образованието дава, и подкрепата на преподавателите, всеки студент, осъзнал своя предприемачески дух, има невероятната възможност да изгради бизнес успешно“, казва тя. Но преди това на нея ѝ се наложило да преодолее недоверието да

is the high alternative cost of entrepreneurship. “Today, undergraduate students start working for large companies more easily, risk-free and with a higher income. When they gain experience and money, they sometimes risk creating something of their own. People with more life experience, already entrepreneurs, or having such an intention come to the master’s programs and qualification courses. They have different problems. Our role is not only as teachers and mentors, but also to find the right mentors from the business for our student-entrepreneurs”.

Venetsia Netsova-Angova, a judge at the Innovation Academy 2020, adds that helping to set goals and build a network of contacts often lead risky investors directly to students. She clarifies that the level of participants in the hackathon is rising steadily - the awarded projects better address a significant and justified problem, with a clear target audience, with knowledge of the industry and the competition, which shows that both universities and young people understand the nature of business.

Therefore, although there are no statistics, Assoc. Prof. Yalamov is sure that in Bulgaria there are many examples of classic academic entrepreneurship (professors and doctoral students who commercialize their research or simply have a consulting business), as well as student entrepreneurship. About 25% of his students last year had an entrepreneurial initiative, and as many of his fellow teachers, too. The Faculty of Economics organizes student exchanges under the Erasmus for Young Entrepreneurs program, provides business resources for students and maintains an active community. “We can do more and better, but we rely on donations or insignificant financial support for projects, which is not very sustainable.”

говори открито за бизнес намеренията си. „Тази липса на доверие се стопи благодарение на високия професионализъм и грижа сред преподавателите ми. Подкрепата, която получих, бе и е под формата на съвети, насоки, контакти, разбиране. Но успехът е изцяло в твои ръце.“

Едно от най-сериозните предизвикателства пред студента предприемач остава да убеди който и да е собственик на бизнес, че е разумно да довери финансите си на „голоброд студент, който идва на срещите с градски транспорт“, допълва Данаил. „Дори и нищожният шанс да „закача“ някой клиент, щеше да се изпари безвъзвратно, ако бях споделял, че всъщност „офисът“ ми е студентско общежитие. Често се налагаше да лъжа, че в момента е в ремонт“, пояснява той.

И четиримата призовават студентите да рискуват със собствен бизнес, но осъзнато и с готовност да се учат и провалят безопасно, поне за няколко години. Дискусията дали университетът носи добавена стойност и кога за стартиращия бизнес, остава, но студентското предприемачество се развива и не чака разрешение от институциите, Алма матер или клиентите, за да продължи напред. Останалото е бизнес. 📌

“Therefore, I strongly recommend each student to be proactive and seek contact with supporting organizations and mentors”, advises Daniel. He is surrounded by many 35-year-old friends waiting for the right moment to start a business. At the same time, the price that a student would pay for failure is many times lower than when one bears family responsibilities, housing mortgages, etc.

According to Angelina, academic theory expands the “capsule” of the entrepreneurial idea, creating a context - with knowledge of proper analysis, with an environment and opportunities for well-functioning techniques that make working with prospective clients easier and more promising. “Combined with the direction that education gives and the support of teachers, every student who is aware of their entrepreneurial spirit has the incredible opportunity to build a business successfully”, she says. But before that, she had to overcome the mistrust of speaking openly about her business intentions. “This lack of trust has melted away, thanks to the high professionalism and care offered by my teachers. The support I received was and is in the form of advice, guidance, contacts, understanding. But success is entirely in your hands”.

One of the most serious challenges that the student-entrepreneur is faced with remains to convince any business owner that it is sensible to entrust their finances to a “fresh student who comes to meetings by public transport”, adds Daniel. “Even the tiniest chance of “securing” a client would have evaporated irretrievably if I had shared that my “office” was actually a student dormitory. I often had to lie that it was currently being under construction”, he explains.

All four of them urge students to take risks with their own business, but consciously and with a willingness to learn and fail safely, at least for a few years. The debate over if and when the university brings added value for start-ups remains, but student entrepreneurship is evolving and not waiting for permission from institutions, Alma Mater or clients to move forward. The rest is just business. 📌

Доц. д-р Тодор Ялъмов смята, че институциите и държавата не осъзнават ценността на студентското предприемачество, но университетите вече са по-гъвкави спрямо нуждите му

Assoc. Prof. Dr. Todor Yalamov believes that the institutions and the state do not realize the value of student entrepreneurship, but universities are now more flexible to its needs

