

FRI-2G.404-1-EM2-04

---

## FAMILY BUSINESS FOR THE BENEFIT OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS<sup>17; 18</sup>

---

**Violeta Yankolova-Ali, PhD candidate**

Management and Social Activities,  
Faculty of Business and Management  
University of Ruse “Angel Kanchev”  
vyankulova@uni-ruse.bg  
<https://orcid.org/0009-0009-1693-5453>

**Assoc. Prof. Daniel Pavlov, PhD**

Management and Social Activities,  
Faculty of Business and Management  
University of Ruse “Angel Kanchev”  
dpavlov@uni-ruse.bg  
<http://orcid.org/0000-0002-4515-2206>

**Abstract:** Various circumstances prompt the Bulgarian entrepreneur to find loyal employees who will develop his business alongside him. In many cases, such personnel can be found nowhere else but in the family. The purpose of this report is to present an approach to improving the operation of grocery stores by hiring relatives. The specific tasks are as follows: (1) To present some definitions of the concept of “family business”, (2) To examine the main costs of establishing a family business – a grocery store, (3) To offer specific recommendations to their managers.

**Keywords:** Family business, initial costs, grocery store.

**JEL Codes:** D1, D2

### ВЪВЕДЕНИЕ

Според различни изследвания (Petrov, 2025; BASME, 2025; Eurofond, 2025) на пазара на труда в България се наблюдават безработни кадри поради липса на нужни компетенции и качества за трайно установяване на дадено работно място. Много търговски обекти изпитват трудности с набирането на работна ръка поради масово извършване на кражби, лошо обслужване, некачествено изпълнение на задълженията от страна на наетите. Тези обстоятелства изправят българския предприемач пред предизвикателството да намери лоялни служители, които редом с него да развият бизнеса му. В много случаи подобни кадри могат да се открият не другаде, а в семейството.

Целта на настоящия доклад е да представи подход за подобряване дейността на магазини за хранителни стоки чрез наемане на роднини. Конкретните задачи са следните:

(1) Да се представят някои определения на понятието „семеен бизнес“.

(2) Да се изследват основните разходи по създаване на семеен бизнес – магазин за хранителни стоки.

(3) Да се предложат конкретни препоръки към управители на магазини за хранителни стоки.

Настоящия доклад е част от по-широки изследвания на научния екип за разработване на модел за създаване на производствени предприятия като доставчици на търговски организации. Той би бил от полза и на предприемачи, обмислящи стартирането на семеен бизнес в областта на търговията с хранителни стоки.

---

<sup>17</sup> Докладът е представен в секция Икономика и мениджмънт на 24 октомври 2025 с оригинално заглавие на български език: СЕМЕЙНИЯТ БИЗНЕС В ПОЛЗА НА ТЪРГОВСКИТЕ ОРГАНИЗАЦИИ.

<sup>18</sup> Настоящият доклад е в изпълнение на проект на Факултет „Бизнес и мениджмънт“ 2025-ФБМ-01 на тема „Трансформация на социално-икономически системи чрез интеграция и дигитализация“, финансиран от Фонд "Научни изследвания" на Русенски университет „Ангел Кънчев“.

## ИЗЛОЖЕНИЕ

### Семеен бизнес – същност и ползи за търговските организации

Според общата европейска дефиниция, представена и от Националния статистически институт (NSI, 2015), една организация се определя като семеен бизнес при следните условия:

- По-голямата част от правата за вземане на решения са на физическото лице или физическите лица, които са основали фирмата, или на физическото лице или физическите лица, които са придобили акционерния капитал на фирмата, или на техните съпрузи, родители, деца или преки наследници.

- По-голямата част от правата за вземане на решения са преки или непреки.

- Най-малко един представител на семейството или роднина официално участва в управлението на фирмата.

- Ако лицето, което е основало или придобило или неговите наследници, притежават 25% от правата на вземане на решения в съответствие с притежавания капитал.“

Според Австрийският институт за малки и средни предприятия (2019) определя горепосочените определения като такива с широко значение. В доклад на Института от 2019г. като фамилен бизнес в “тесен смисъл” се определят и свободните професии, които включват, например, правни, одиторски и данъчни консултации. Година по-късно Австрийският институт за малки и средни предприятия (2020) определя като важни характеристики на семейния бизнес неговата устойчивост на кризи и осигуряването на работни места чрез дългосрочната си ориентация: "Ние не мислим в квартали, а в поколения."

Десислава Йорданова (Yordanova, 2014) разглежда следните основни характеристики, които открояват семейните от несемейните организации:

- Силно влияние на семейството върху управленския контрол и собствеността на фирмата;
- Активно участие на членове на семейството в дейността на фирмата;
- Принос на фирмата към семейния доход;
- Внимание върху въпроси, свързани с различните поколения в семейството.”

В основата на горепосочените определения за семеен бизнес стои твърдението, че основна предпоставка за съществуването на семеен бизнес е участието на членовете на семейството в дейността на бизнеса. Членовете на семейството, както корените на едно дърво, сформират основата на бизнеса с неговите изначални идеи, цели и предприемачески инициативи. Евентуалното навлизане впоследствие на външни лица (съдружници, партньори, служители) е показател за разширяване на бизнеса, но не го прави по-малко „семеен“. Според друго изследване (Yankolova-Ali, 2023) той остава „семеен“ поради вътрешната си стабилност и сплотеност, които са присъщи семейни качества.

Това е и основната полза, която носи семейния бизнес. Стабилната основа, която изграждат членовете на семейството чрез лоялността и взаимоотношенията си, прави фирмата устойчива и адаптивна към промени във външната среда. Причината за това е, че всеки от членовете на семейството е загрижен на първо място за общото благо. С други думи споделените ценности и вявания правят общите цели по-лесно достижими.

### Основни разходи по създаване на семеен бизнес – магазин за хранителни стоки

Бизнесът с хранителни стоки сам по себе си е свързан със спазване на много изисквания с цел предлагане на възможно най-чисти и незастрашаващи живота на потребителя стоки. От друга страна, начинът на предлагане (търгуване) на стоките е от не по-малко значение. Поради това съвместното сътрудничество би донесло много ползи стига задачите да бъдат разпределени правилно.

При самото стартиране на дейността е необходимо да се издадат множество документи и разрешителни, които изискват съответно разходи на време и финансови ресурси. Въпреки това, при добра организация, всичко би могло да се свърши коректно и в кратки срокове. За целта задачите при стартирането на хранителния магазин могат да бъдат разграничени в три основни групи, според които впоследствие да бъдат разпределени. Авторите са проверили различни документи, които са актуални към 30.06.2025 г. за определяне на съответните изисквания и разходи.

*Изисквания и разходи по търговския обект към 30.06.2025 г.:*

- Договор за наем – обикновено е предплащат един или два наема при подписването като се добавя и наема за текущия месец (3 x 400лв.) – 1200лв.;
- Удостоверение за регистрация на обекта – предоставя се от собственика и не изисква такса;
- Прехвърляне на партиди за ток и вода – изискват минимални такси – 20-30 лв.
- Удостоверение от общината за регистриране на работно време на търговския обект – не се изисква такса
- Сключване на договор за обслужване на касовия апарат - при сключване не се изисква такса. След това месечна такса – 30 лв.
- Регистрация на фирма – 200 лв.
- Подаване на документи за регистрация при продажба на алкохол и тютюневи изделия – 100 лв.

*Изисквания и разходи за регистриране на хранителния магазин към 30.06.2025 г.:*

- Подаване на заявление за регистрация на хранителен обект в Българска агенция по безопасност на храните (БАБХ) – 50 лв.
- Изготвяне на Система за самоконтрол – 500 лв.
- Договор със служба по трудова медицина – 150 лв.
- Договор със служба по борба с вредителите – при сключване не се изисква такса. След това месечна такса – 30 лв.
- Закупуване на дневници и касова книга – 30 лв.
- Издаване на здравни книжки – 50 лв. на човек.

*Вътрешно-организационни разходи при стартиране към 30.06.2025 г.:*

- Закупуване на компютри – 3000 лв.
- Закупуване на складова програма и касов модул – 700 лв.
- Сключване на договор за ПОС устройство – ако устройството се закупи, цената е около 150 лв. Има вариант без закупуване на ПОС устройство, при който таксите ще са малко по-скъпи.
- Закупуване на везна – 300 лв.
- Закупуване на касов апарат – 300 лв.
- Инсталиране и свързване на програмата, компютрите, касовия апарат, везната и ПОС устройството – 200 лв.
- Сключване на договор със охранителна фирма– при сключване не се изисква такса. След това месечна такса – 50 лв.
- Закупуване на камери – 800 лв. Има и вариант да се сключи договор с фирма за видеонаблюдение, при която разходите на месец ще бъдат около 45 лв.
- Закупуване на стелажи – 3000 лв.
- Закупуване на витрини – 4000 лв.
- Закупуване на стока – минимум 20 000 лв.

С изпълнението на трите вида разходи/изисквания могат да се заемат поне двама членове от семейството. Освен това семейният бизнес ще има по-голяма гъвкавост, ако се регистрира Дружество с ограничена отговорност от двама съдружници - управители. Това ги прави взаимнозаменяеми по подписване на документи и извършване на различни дейности пред държавните и частните институции. Именно в това се изразява и поредната полза, която носи семейния бизнес на търговските организации.

### **Варианти при стартиране на бизнес - магазин за хранителни стоки**

Всяко от горепосочените изисквания представлява задача, която трябва да бъде изпълнена с цел гладкото стартиране на бизнеса. Необходимо е внимателно да изследва поведението на купувачите (Ruskova & Kunev, 2022). След започването на дейността е необходимо предприемачът да се справя с различни ежедневни неотложни задачи, като водене на документация, работа с доставчици, зареждане на стока, подреждане, почистване (съобразно изискванията на БАБХ) и др.

Липсата на кадърни хора и постоянното текучество, предизвикано от търсене на такива, може да разруши дори и добре работеща фирма. Предприемачът би имал силно предимство, ако включи в бизнеса си членове от семейството си. Това би увеличило продажбите и съответно печалбите на

фирмата. В Табл. 1 са посочени прогнозни варианти на икономически показатели при работа на несемеен и семеен хранителен магазин.

Табл. 1 Прогнозни варианти на икономически показатели за дейността на магазин за хранителни стоки

| Показатели                                                                                                  | Несемеен бизнес | Семеен бизнес |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|---------------|
| 1.Съкратена себестойност на единица продукция (стоки, услуги), лв. (Variable Costs per unit)                | 2               | 2             |
| 2.Количества продажби за една година, брой. (Quantity)                                                      | 50 000          | 60 000        |
| 3.Пазарна цена на единица продукция (стоки, услуги), лв. (Prize)                                            | 5               | 5             |
| 4.Годишни постоянни разходи (Fixed Costs per year), лв.                                                     | 61 000          | 61 000        |
| 5.Размер на първоначалната инвестиция (Initial Costs), лв.                                                  | 40 000          | 40 000        |
| 6.Продължителност на експлоатация, брой години (Tn)                                                         | 5               | 5             |
| 7.Средногодишни приходи от продажби, лв. (Annual Revenues)                                                  | 250 000         | 300 000       |
| 8.Годишни променливи разходи (Variable Costs), лв.                                                          | 100 000         | 120 000       |
| 9.Годишни общи разходи, лв. (Total Costs per year)                                                          | 161 000         | 181 000       |
| 10.Средногодишен нетен паричен поток (Net Cash Flow), лв/год.                                               | 89 000          | 119 000       |
| 11.Средногодишна критична точка на продажбите (Break Even Point), лв.                                       | 101 667         | 101 667       |
| 12.Срок за откупуване на първоначалната инвестиция (Pay Back Period), год.                                  | 0,45            | 0,34          |
| 13.Номинален прираст на капитала, лв.                                                                       | 405 000         | 555 000       |
| 14. Рентабилност (Нетна печалба за една година / първоначалната инвестиция (Return Of Investment - ROI)),%: | 222,5           | 297,5         |
| 15.Рентабилност "Марж на печалбата" (Средногодишна нетна печалба / Средногодишните приходи), %              | 35,6            | 39,6          |
| 16.Прогнозен инфлационен натиск, г                                                                          | 0,05            | 0,05          |
| 16.Нетна настояща стойност за 5 години (NPV), лв.                                                           | 345 323         | 475 208       |

Източник: Шаблон за курсова работа по дисциплината Управление на малкия бизнес, публикувано в e-learning.uni-ruse.bg, 2025.

В допълнение – не трябва да се забравя и основната цел, заради която предприемачът се е заел с цялата търговска дейност, а именно постигането на печалба чрез удовлетворяване нуждите на потребителите. От тази гледна точка липсата на търговски нюх би направила цялото непрестанно изпълнение на многобройните изисквания безполезно. И тук се появява необходимостта от работещ и сплотен екип.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Важно е предприемачите да имат предвид следните препоръки:

- Консултиране с професионалисти: разговор със счетоводител и БАБХ относно особеностите при регистрирането на фирма и търговски обект за хранителни стоки.

- Подбиране само на отговорни членове на семейството за бизнес: продажбата и консумирането на качествена българска храна произтича от производството ѝ с качествени български суровини по традиционни рецепти и методи. Това изисква работата с местни производители.

- Инвестиране в развитие: отделяне на време и ресурси за обучението и развитието на ангажираните с бизнеса членове на семейството. Желанието за работа и лоялността са ключови мотиви за сътрудничеството със семейството, но не трябва да се подценяват и професионалните умения и способностите за постигане на добри резултати, а именно – доволни клиенти, високи печалби и разширяване на бизнеса впоследствие

Семейството, като вече изградена структура с правила и ценности, може да служи като стабилен стълб за изграждане и развитие на фирма. Семейният бизнес при търговските организации може да доведе до дългосрочни, както финансови, така и нематериални ползи. Важно условие е членовете на групата да носят семейните ценности на рода и лична отговорност за действията си.

## REFERENCES

Austrian Institute for SME Research, 2020. *FAMILIENUNTERNEHMEN: SÄULE DER WIRTSCHAFT*. URL: <https://www.kmuforschung.ac.at/wp-content/uploads/2020/04/wko-analyse-familienunternehmen-4-2020.pdf>, (Accessed on 30.03.2025)

Austrian Institute for SME Research. 2019. *FAMILIENUNTERNEHMEN IN ÖSTERREICH*. URL: <https://www.kmuforschung.ac.at/wp-content/uploads/2020/04/forschung-bericht-familienunternehmen-2019.pdf> (Accessed on 30.01.2025)

Bulgarian Association of Small and Medium Enterprises. (2025). *The lack of labor for business is among the main problems in Bulgaria*. URL: <https://basme.bg/липса-на-работна-ръка-за-бизнеса/> (Accessed on 30.08.2025), (**Оригинално заглавие:** Българска асоциация на малките и средни предприятия. 2025. Липсата на работна ръка за бизнеса е сред основните проблеми в България).

Eurofound, (2025). *Keeping older workers in the labour force*, Publications Office of the European Union, Luxembourg. URL: <https://www.eurofound.europa.eu/en/publications/2025/keeping-older-workers-labour-force> (Accessed on 28.08.2025).

NSI, 2018. *Project "Statistics of family business in Bulgaria" - main results for 2015*. URL: [https://www.nsi.bg/sites/default/files/files/events/FamilyBusinesses.pdf?utm\\_source=chatgpt.com](https://www.nsi.bg/sites/default/files/files/events/FamilyBusinesses.pdf?utm_source=chatgpt.com), (Accessed on 30.08.2025), (**Оригинално заглавие:** Национален статистически институт, 2018. Проект „статистика на фамилияния бизнес в България“ - основни резултати за 2015 година.)

Petrov, B. 2025. *The sectors in Bulgaria with the greatest shortage of personnel*. MONEY.BG / 03.01.2025. (URL: <https://money.bg/economics/sektorite-v-balgariya-s-nay-golyam-nedostig-na-kadri.html>) (Accessed on 29.08.2025), (**Оригинално заглавие:** Петров, Б. Секторите в България с най-голям недостиг на кадри. MONEY.BG / 03.01.2025.)

Ruskova, S., & Kunev, S. (2022). *Investigating consumer motivation in the adoption of a new product under the conditions of uncertainty*. Journal of Entrepreneurship & Innovation, 14(14). <https://jei.uni-ruse.bg/Issue-2022/Ruskova-JEI-article-2022.pdf>

Yankolova-Ali, V., 2023. *Establishing a family business for commercial activities in times of crisis*. Master diploma theses. University of Ruse “Angel Kanchev”. (**Оригинално заглавие:** Янколова-Али, В., 2023. Създаване на семейна фирма за търговска дейност в условия на криза. Русе)

Yordanova, D. 2014. *Management and development of a family firm*. Sofia: St. Climent Ohridski”. (**Оригинално заглавие:** Йорданова, Д., 2014. Управление и развитие на семейна фирма. Издателство “Св. Климент Охридски”, София).