



# ОБУЧЕНИЕ ЗА ЖЕНИ ПРЕДПРИЕМАЧИ: ДОСТЪП ДО ФИНАНСИРАНЕ И ИНОВАЦИИ

Автор: (Надя Цирович, Саня Попович – Пантич, IMP)



Co-funded by  
the European Union

The RE-FEM - Upskilling pathways for RESiliency in the post-Covid era for FEMale Entrepreneurs project (2022-1-HU01-KA220-ADU-000089295) is funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.



## **Обучение за жени предприемачи: Достъп до финансиране и иновации**

Този модул предоставя на жените предприемачи ключови умения в управлението на финанси и финансирането на иновации. Обхваща основни теми като как да разбираме правни документи, финансови отчети, оценка на представянето, коефициенти за ликвидност и кредитоспособност, както и техники за успешно представяне пред инвеститори. Модулът включва също управление на оборотния капитал, анализ на кредитоспособността и оценка на рентабилността.

Участничките ще придобият знания и умения за справяне с финансовите предизвикателства, осигуряването на финансиране за иновации и усъвършенстването на стратегическите умения за вземане на решения. Обучението комбинира теоретични знания с практически задачи, предоставяйки пълноценен и задълбочен обучителен процес.

## Обучение за жени предприемачи: Достъп до финансиране и иновации

Участничките ще научат как да разработват иновационна стратегия, да я прилагат ефективно и да оценяват иновационния капацитет на своята компания. Техните умения за създаване на иновационна стратегия ще се укрепят чрез развиване на креативно мислене, което ще им помогне да разгърнат своя потенциал за генериране на иновативни идеи.

### Обучението ще започне със следните теми:

- Мисловна нагласа за креативност (мислене за растеж, преодоляване на менталните бариери).
- Разнопосочно срещу целенасочено мислене.

Участничките ще се запознаят с различни техники за креативност, включително брейнсторминг, SCAMPER, мисловни карти, Шестте мислещи шапки и подхода „Как бихме могли?“.

## Обучение за жени предприемачи: Достъп до финансиране и иновации

След това те ще придобият основни знания за изготвяне на стратегически иновационен план, като трансформират своите иновативни идеи, генерирани чрез процеса на дизайн мислене, в добре структурирана стратегия. Този план ще включва ключови елементи като:

- Дефиниране на иновационната стратегия.
- Визия, мисия и ценности.
- Поставяне на ясни цели, KPIs, и измерване на успеха.
- Идентифициране на основната нужда („Job to Be Done“) и прилагане на модела на проблем - решение (Pain-Gain).
- Определяне на предложението за стойност.
- Създаване на бизнес модел канава.

След това участниците ще научат как да прилагат своята иновационна стратегия, а накрая ще оценят своя иновационен потенциал, използвайки методологията INNOVATE – инструмент за самооценка, широко използван от сръбските МСП.

Обучението включва три интерактивни упражнения. Самооценката на иновационния потенциал ще бъде предоставена като индивидуален инструмент за самостоятелна работа, което ще позволи на участничките да я прилагат в удобно за тях време

## Цели

### **Повишаване на финансовата грамотност:**

- Подобряване на разбирането на финансови документи и отчети.
- Обучение по основите на финансовия анализ и ключови финансови коефициенти.

### **Подобряване на достъпа до финансиране:**

- Обучение за налични възможности за финансиране на МСП, управлявани от жени.
- Предоставяне на практически умения за представяне пред инвеститори.

### **Подобряване на финансовото управление:**

- Анализ на нетния оборотен капитал и оптимизиране на оперативните финанси.
- Обучение за процеса на издаване на удостоверения за данъчни задължения.

### **Извършване на финансови оценки:**

- Оценка на кредитоспособността и анализ на рентабилността.
- Провеждане на задълбочен SWOT анализ за стратегическо планиране.

### **Подкрепа на иновациите:**

- Очертаване на наличните възможности за финансиране и подкрепа на иновации.
- Насърчаване на творческия подход и разработването на стратегически иновационни

# Резултати

## Подобрена финансова грамотност:

- Участниците ще придобият по-добро разбиране на финансовата документация и отчетите.
- Усъвършенствани умения за провеждане на финансов анализ и прилагане на ключови коефициенти.

## Умения за ефективно представяне пред инвеститори:

- Участниците ще могат да подготвят и представят убедителни предложения пред инвеститори.

## Оперативна ефективност:

- Подобрено управление на нетния оборотен капитал и оперативните финанси.
- Умения за навременно разпознаване и ефективно разрешаване на потенциални бизнес предизвикателства.

## Стратегическо финансово планиране:

- Компетенции за оценка на кредитоспособността и финансовата устойчивост.
- Умения за извършване на SWOT анализ и извличане на информация за вземане на стратегически решения.

## Иновационен капацитет:

- Повишена осведоменост за възможностите за финансиране на иновации.
- Усъвършенствани умения за разработване и реализиране на стратегически иновационни планове.

## **Съдържание**

**ОБУЧЕНИЕ ЗА ЖЕНИ ПРЕДПРИЕМАЧИ:  
ДОСТЪП ДО ФИНАНСИРАНЕ И ИНОВАЦИИ**

**Оценка на  
представяне  
то на  
компанията**

**Финансиран  
е на МСП на  
жени**

**Иновации**

## **Правни документи и финансови отчети за предприемачи**

# Правни документи и финансови отчети за предприемачи

## Правни документи и финансови отчети за предприемачи:

Защо достъпът до финансиране и иновации е от решаващо значение за успеха на жените предприемачи?

- ✓ Растеж.
  - ✓ Развитие.
  - ✓ Успех.
- 
- Какви предизвикателства срещат жените предприемачи когато имат нужда от финансиране?
    - ✓ Методи на финансиране.
    - ✓ Осигуряване на обезпечение.

## **Правни документи и финансови отчети за предприемачи**

Оценката на представянето на бизнеса включва анализ на ключови финансови показатели и съотношения, които помагат да се определи рентабилността, ефективността и цялостното финансово състояние. Анализът на финансовите съотношения, като рентабилност, ликвидност и задлъжнялост, дава възможност на жените предприемачи да преценят как се развива бизнесът им с времето, как се представя в сравнение с конкурентите и в кои области има нужда от подобрене. Финансовият анализ осигурява ценна информация за вземане на решения в области като ценообразуване, управление на разходите и инвестиции.

Предприемачите трябва да познават ключовите правни и финансови документи, които са в основата на бизнес операциите. Правната документация, като учредителни документи, договори и споразумения за партньорство, гарантира съответствие с регулаторните изисквания и намалява правните рискове. Тези документи формализират бизнес отношенията и осигуряват правна защита за жените предприемачи, които се стремят да изградят стабилна основа за своя бизнес.

## Правни документи и финансови отчети за предприемачи

Финансовите отчети са от съществено значение за мониторинга на финансовото състояние на бизнеса: Счетоводният баланс представя активите, пасивите и собствения капитал, предоставяйки информация за финансовата стабилност. Отчетът за приходите и разходите обобщава приходите и разходите, осигурявайки ясна представа за рентабилността. Отчетът за паричните потоци проследява движението на паричните средства, което е критично за покриване на краткосрочните задължения и поддържане на оперативната ефективност.

Владеенето на правната документация и финансовото отчитане дава на жените предприемачи необходимата увереност да се обърнат към инвеститори, да осигурят финансиране и да вземат стратегически решения. За жените предприемачи тези умения са от ключово значение за преодоляване на предизвикателствата и постигане на устойчив растеж.

# Правни документи и финансови отчети за предприемачи

## Правна документация

- Регистрация на бизнес: Уверете се, че Вашият бизнес е регистриран според законовите изисквания и спазва местните разпоредби.
- Лицензи и разрешителни: Осигурете необходимите лицензи и разрешителни за дейността си.
- Договори: Управлявайте и следете договорните отношения с доставчици, клиенти и партньори.
- Данъчно съответствие: Следете данъчните си задължения и осигурете навременното им изпълнение.
- Финансови отчети:
- Баланс: Представя моментна снимка на финансовото състояние на вашата компания към определен момент, като включва активи, пасиви и собствен капитал.
- Отчет за приходи и разходи: Показва приходите и разходите на компанията за определен период, подчертавайки рентабилността.
- Отчет за паричните потоци: Проследява движението на паричните средства в и извън бизнеса, което е от решаващо значение за управление на ликвидността.
- Отчет за собствения капитал: Отражава промените в собствения капитал на собственика през счетоводния период.

## Цели

- Разбиране: Усвояване на ключови знания за основните правни документи и тяхното значение за бизнеса.
- Законосъобразност: Осигуряване на пълно съответствие с правните изисквания за избягване на глоби и санкции.
- Финансова грамотност: Усвояване на умения за четене и тълкуване на финансовите отчети за по-ефективно управление на финансите.
- Информирано вземане на решения: Използване на финансовите отчети за вземане на обосновани бизнес решения.

## **Оценка на представянето на компанията (Финансов анализ и анализ на основните коефициенти)**

## Оценка на представянето на компанията (Финансов анализ и анализ на основните коефициенти)

**Въведение:** Как да разберем финансовите отчети

**Финансов анализ:** Оценка на представянето на компанията чрез ключови финансови коефициенти:

- Коефициенти за ликвидност.
- Коефициенти за кредитоспособност.
- Коефициенти за рентабилност

**Практическо приложение:** Използване на анализа на коефициенти за вземане на информирани бизнес решения.

**Оперативни финанси:** Управление на нетния оборотен капитал.

**SWOT анализ:** Оценка на финансовото състояние и стратегическо планиране.

**Резултати от обучението:**

- Подобрена финансова грамотност и умения за анализ.
- Усъвършенствани способности за финансово планиране и взимане на решения.
- Способност за оценка и подобряване на рентабилността и кредитоспособността на бизнеса

# Оценка на представянето на компанията (Финансов анализ и анализ на основните коефициенти)

## Въведение

Оценката на представянето на една компания изисква систематичен финансов анализ и разбиране на ключовите финансови съотношения. Финансовият анализ включва проследяване на тенденциите в приходите, разходите и печалбата във времето, за да се оцени потенциалът за растеж и оперативната ефективност. За жените предприемачи тези анализи са особено ценни, тъй като им помагат да адаптират стратегиите си за повишаване на конкурентоспособността си.

Анализът на съотношенията опростява оценката на финансовото състояние на бизнеса. Коефициентите за рентабилност (напр. нетен марж на печалбата) показват колко ефективно бизнесът преобразува приходите в печалба. Коефициентите на ликвидност измерват способността на компанията да покрива краткосрочните си задължения. Коефициентите на задлъжнялост показват доколко бизнесът разчита на заеми и външно финансиране. Коефициентите на ефективност отразяват колко добре се управляват активите за генериране на приходи.

Използвайки тези инструменти, жените предприемачи могат да идентифицират силните страни на своя бизнес, да адресират слабостите и да вземат информирани решения. Финансовият анализ не само подпомага стратегическото планиране, но също така повишава доверието сред заинтересованите страни и потенциалните инвеститори.

## Оценка на представянето на компанията (Финансов анализ и анализ на основните коефициенти)



Фигура 1 Ключови аспекти на достъпа до финансиране. Създадено от автора.

## Коефициенти на ликвидност

**Ликвидност:** Способността на фирмата да изплаща краткосрочните си задължения.

Коефициентите на ликвидност измерват способността на една компания да покрива своите краткосрочни задължения. Текущият коефициент, изчисляван като текущи активи, разделени на текущи пасиви, показва наличието на ресурси за покриване на дълговете. По-високият коефициент показва по-добра ликвидност, докато по-ниският коефициент може да е знак за потенциални финансови затруднения.

Бързият коефициент (acid-test ratio) прави по-прецизен анализ, като изключва инвентара от активите и се фокусира само върху ликвидните средства. Това е особено полезно за бизнеси в сектори с бавнооборотни стоки. За жените предприемачи разбирането на тези коефициенти е от решаващо значение за поддържането на финансова стабилност и предотвратяването на финансови затруднения. Бързият коефициент, известен още като acid-test ratio, представлява по-строг тест за ликвидността на една компания. Той изключва най-малко ликвидните активи от текущите активи на компанията – материалните

$$\text{Бърз коефициент} = \frac{\text{Ликвидни активи}}{\text{Текущи пасиви}}$$

Редовното проследяване на коефициентите на ликвидност помага да се идентифицират проблеми с паричните потоци, осигурява готовност за покриване на финансови задължения. Също така засилва доверието сред кредиторите и доставчиците, което улеснява по-гладкото управление на бизнеса.

## Кредитни коефициенти

Кредитните коефициенти измерват способността на една компания да изплаща своите дългове. Коефициентът на задлъжнялост (Debt-to-Equity Ratio) сравнява общите пасиви със собствения капитал на акционерите, като показва баланса между зетите средства и инвестициите на собствениците. По-висок коефициент може да е признак на финансов риск, но също така подчертава потенциала за растеж, ако дългът се управлява ефективно.

Коефициентът на покритие на лихвите (Interest Coverage Ratio) измерва колко лесно бизнесът може да изплаща лихвите по своите задължения, използвайки оперативния си доход. Този показател е особено важен за жените предприемачи, които търсят заеми, тъй като дава увереност на кредиторите относно способността за изплащане. Жените предприемачи могат да използват тези анализи, за да оптимизират своите стратегии за заемане и да договорят по-благоприятни условия.

Разбирането и прилагането на кредитните коефициенти помага на бизнеса да постигне устойчив растеж, като същевременно запази финансова стабилност.

## **Финансиране на МСП, притежавани от жени**

## Финансиране на МСП, притежавани от жени

Финансирането на иновации е от ключово значение за подпомагането на жените предприемачи и за насърчаване на растежа на малките и средните предприятия (МСП). Безвъзмездни средства, заеми и дяловото финансиране са сред най-популярните възможности. Държавните органи и международните организации често предлагат специализирани програми в подкрепа на бизнеси, ръководени от жени, особено в областта на технологиите, устойчивото развитие и иновациите.

За да се осигури финансиране, е необходим стабилен бизнес план, който подчертава иновативния характер на предприятието. Това включва идентифициране на уникално предложение (уникално конкурентно предимство), доказване на пазарния потенциал и описание на очаквано въздействие и резултати. Освен това, бизнес инкубаторите и акселераторите предлагат менторска подкрепа в допълнение към възможностите за финансиране.

Жените предприемачи разполагат с разнообразни възможности за финансиране, всяка от които има своите предимства и предизвикателства. Изборът на метод зависи от бизнес модела, етапа на развитие и финансовите нужди. Познаването на различните източници на финансиране позволява на предприемачите да разработят стратегически подход към осигуряването на капитал и да изградят успешен и устойчив бизнес.

Осигуряването на финансиране е един от най-критичните аспекти при стартирането и разширяването на бизнеса. Жените предприемачи често се сблъскват със специфични предизвикателства при достъпа до капитал, но съществуват различни варианти за подкрепа на техните начинания.

Тези източници на финансиране се различават по критерии за допустимост, условия за изплащане и степента на контрол върху бизнеса.



# ТЕОРЕТИЧЕН ПРЕГЛЕД НА ОСНОВНИ МЕТОДИ ЗА ФИНАНСИРАНЕ

# Финансиране за МСП, притежавани от жени

## БЕЗВЪЗМЕЗДНИ СРЕДСТВА (неподлежащи на връщане средства)

Безвъзмездните средства са финансови помощи, предоставяни от държавни органи, частни организации или неправителствени организации за подкрепа на бизнеса, без да се изисква тяхното връщане. Обикновено се отпускат на база специфични критерии, като сектор на дейност, социално въздействие или характеристиките на собственика на бизнеса (например жени предприемачи).

### Основни характеристики:

- Не се изисква връщане на средствата.
- Конкурентен процес за кандидатстване.
- Обикновено се отпускат за конкретни бизнес цели (например иновации, социално въздействие).
- Може да има изисквания за отчитане на разходването на средствата.

 **Пример:** Държавно финансирани безвъзмездни средства за жени предприемачи подпомагат тяхната способност да бъдат активни участници в икономиката, като намаляват финансовите бариери за стартиране и разширяване на бизнеса.

# Финансиране за МСП, притежавани от жени

## БИЗНЕС ЗАЕМИ

Бизнес заемът е форма на дългово финансиране, при която предприемачът заема капитал от финансова институция, онлайн кредитор или държавна програма и го изплаща с лихва за определен период. Заемите предлагат структурирана схема на изплащане, но изискват добра кредитна история, бизнес план и в някои случаи обезпечение.

### Основни характеристики:

- Изисква изплащане с лихва.
- Може да бъде обезпечен (изисква обезпечение) или необезпечен (по-високи лихвени проценти).
- Може да бъде краткосрочен или дългосрочен според нуждите на бизнеса.
- Позволява на собствениците да запазят пълната собственост върху бизнеса.

📌 **Пример:** Микрокредитите са често използван метод за финансиране на малки бизнеси, особено в развиващите се икономики, предоставяйки нисколихвен капитал на жени предприемачи.

# Финансиране за МСП, притежавани от жени

## РИСКОВ КАПИТАЛ (VC) И БИЗНЕС АНГЕЛИ

Рисковият капитал и инвестициите от бизнес ангели включват външни инвеститори, които предоставят капитал в замяна на дял от собствеността в бизнеса. Фондовете за рисков капитал обикновено инвестират в бързоразвиващи се стартапи, докато бизнес ангелите са физически лица, които осигуряват финансиране в ранните етапи.

### Основни характеристики:

- Осигурява значително финансиране за разрастващи се бизнеси.
- Инвеститорите придобиват дял в компанията и могат да влияят върху вземането на решения.
- Подходящ за иновативни и стартапи с висок потенциал..
- Изисква солиден бизнес план и стратегия за растеж.

 **Пример:** Технологичните стартапи често привличат рисков капитал, тъй като демонстрират висок потенциал за бърз растеж и съответно печалба.

# Финансиране за МСП, притежавани от жени

## КРАУДФЪНДИНГ (групово финансиране)

Краудфъндингът е метод за набиране на средства от голям брой хора, обикновено чрез онлайн платформи. Той позволява на предприемачите да осигурят финансиране без традиционни финансови посредници, като се възползват от обществената подкрепа и интерес.

### Основни характеристики:

- Използване на дигитални платформи за набиране на малки суми от много дарители.
- Може да бъде на основата на награди (предварителна продажба на продукти), акции (предлагане на дялове) или дълг (възвръщаеми заеми).
- Идеален за бизнеси, основаващи се на продукти, и творчески проекти.
- Изисква силен маркетинг и ангажираност на аудиторията

 **Пример:** Бизнеси, ръководени от жени в модния или технологичния сектор, често използват Kickstarter за осигуряване на начално финансиране, като предлагат предварителни поръчки като награда за тези, които са ги подкрепили.

## Финансиране за МСП, притежавани от жени

### БИЗНЕС СЪСТЕЗАНИЯ И АКСЕЛЕРАТОРСКИ ПРОГРАМИ

Състезанията за предприемачи и акселераторите предоставят финансиране, наставничество и възможности за работа в мрежа на стартиращи предприятия. Много от тези програми са насочени към подкрепа на жени предприемачи, като предлагат капитал в замяна на участие в програми за наставничество и обучение.

#### Основни характеристики:

- Конкурентен процес на подбор.
- Осигурява финансиране, менторство и възможности за създаване на бизнес контакти.
- Често насочен към иновации, технологии или социално предприемачество.
- Някои програми изискват частична собственост в замяна на финансирането.

 **Пример:** Инициативата Cartier Women's предоставя грантове и менторство на жени предприемачи, чиито бизнеси имат социално въздействие.

# Финансиране за МСП, притежавани от жени

## BOOTSTRAPPING (Самофинансиране)

Самофинансирането означава финансиране на бизнеса със собствени спестявания, реинвестиране на печалбите или използване на приходи от ранни операции, вместо търсене на външно финансиране. Този метод позволява на предприемачите да запазят пълната собственост и контрол, но може да ограничи темповете на растеж поради ограничени ресурси.

### Основни характеристики:

- Без дългове или загуба на дялове от бизнеса.
- Изисква финансова дисциплина и внимателно управление на бюджета.
- Най-подходящ за бизнеси, които могат бързо да генерират приходи.
- Може да ограничи възможностите за разширяване без външно финансиране.

 **Пример:** Много малки бизнеси започват със самофинансиране, като реинвестират първоначалните печалби в растежа си, преди да потърсят външно финансиране.

# Обучение за представяне пред инвеститори

# Обучение за представяне пред инвеститори

Презентирането е ключово умение за предприемачите, които търсят инвестиции. Успешната презентация ясно и сбито комуникира бизнес идеята, целевия пазар, модела на приходите и потенциала за растеж. Жените предприемачи могат да придобият увереност, като структурират презентации, които подчертават иновациите, финансовата устойчивост и социалното въздействие.

Основните компоненти на успешната презентация пред инвеститори включват въвеждаща част, представяне на проблема и неговото решение, както и ясно дефинирано искане за инвестиция (размер на инвестицията и за какво ще бъде използвана). Използването на визуални материали и аргументи, подкрепени с данни, повишава достоверността, а репетирането подобрява увереността и качеството на представянето.

Презентацията пред инвеститори изисква ясна комуникация, стратегическо планиране и увереност. За да увеличат шансовете си за привличане на финансиране, жените предприемачи трябва да преминат през структурирано обучение за усъвършенстване на своята презентация.

Чрез подобряване на презентационните материали (Pitch Deck), овладяване на разказването на завладяваща бизнес история, участие в тренировъчни презентации (Mock Pitching), уверено отговаряне на въпроси от инвеститори, можете значително да увеличите шансовете си за осигуряване на финансиране.

# Обучение за представяне пред инвеститори

Презентацията (Pitch Deck) обикновено се състои от 10-12 слайда, които подчертават основните аспекти на бизнеса. Тя трябва да включва:

- **Посочване на проблема** – Ясно дефинирайте проблема, който вашият бизнес решава.
- **Решение и уникално предложение за стойност** – Как продуктът/услугата предоставя решение на проблема.
- **Пазарна възможност** – Размер на пазара и потенциал за растеж.
- **Бизнес модел** – Как бизнесът генерира приходи.
- **Напредък и ключови постижения** – Основни постижения, привлечени нови клиенти, или данни за приходи.
- **Конкурентно предимство** – Какво отличава бизнеса Ви от конкурентите.
- **Стратегия за навлизане на пазара** – Какъв е вашия план за привличане на нови клиенти.
- **Финансови прогнози** – Реалистични прогнози за приходи и разходи.
- **Искане за финансиране** – Какво финансиране Ви е необходимо и за какво ще го използвате.
- **Екип** – Ключови членове на екипа и тяхната експертиза.

# **Разглеждане на концепцията за нетен оборотен капитал за ефективно управление на оперативните финанси**

## **Разглеждане на концепцията за нетен оборотен капитал за ефективно управление на оперативните финанси**

Нетният оборотен капитал (NWC) представлява разликата между текущите активи и текущите пасиви. Той отразява наличната ликвидност за ежедневните операции на бизнеса. Положителният NWC гарантира безпроблемно функциониране на бизнеса докато отрицателен NWC може да бъде сигнал за проблеми с паричните потоци.

Управлението на NWC включва оптимизиране на нивата на материалните запаси, ускоряване на процеса по събиране на вземания, удължаване на сроковете за плащане, без да се компрометират отношенията с доставчиците.

За жените предприемачи доброто управление на нетния оборотен капитал е от съществено значение за поддържане на финансова стабилност и подпомагане на растежа.

Чрез редовен преглед на нетния оборотен капитал (NWC), предприемачите могат да идентифицират области за подобрене, да гарантират оперативна ефективност и да се подготвят за непредвидени финансови нужди.

# **Проверка за наложени тежести и удостоверения, потвърждаващи уреждането на данъчни задължения**

## **Проверка за наложени тежести и удостоверения, потвърждаващи уреждането на данъчни задължения**

Проверката за наложени тежести включва установяване дали даден бизнес е под финансови ограничения, като замразени банкови сметки или неизплатени задължения. Тази стъпка е от съществено значение за поддържане на прозрачност и надеждност във финансовите операции.

Сертификатите, потвърждаващи плащането на данъчни задължения, са също толкова важни. Те гарантират на заинтересованите страни, че бизнесът спазва данъчните разпоредби и избягва правни проблеми. За жените предприемачи тези сертификати повишават доверието на инвеститори, кредитори и клиенти, улеснявайки сътрудничеството.

Придържането към тези практики не само предпазва бизнеса от санкции, но и подобрява неговата репутация на конкурентните пазари.

# Оценка на кредитоспособността

## Оценка на кредитоспособността

Оценката на кредитоспособността определя способността на бизнеса да изплаща своите задължения. Тя включва както количествен, така и качествен анализ. Количествените аспекти обхващат анализ на финансови съотношения като дълг към собствен капитал и коефициент на покритие на лихвите.

Количествените аспекти се фокусират върху историята на бизнеса, репутацията в индустрията и управленските умения.

Жените предприемачи трябва да разбират своя кредитен профил, за да могат си осигурят ефективен достъп до финансиране. Изграждането на силна кредитна история изисква навременно изплащане на задълженията, поддържане на добър баланс между дълг и наличен кредит, както и осигуряване на финансова прозрачност.

Тази оценка е от решаващо значение за договарянето на благоприятни условия по заемите и изграждането на доверие сред кредиторите. Редовните анализи позволяват на предприемачите да подобрят своята кредитоспособност и да се подготвят за бъдещи възможности за растеж.

# **Извършване на оценка за определяне кредитоспособността на предприятието**

## Оценка на кредитоспособността

Оценката на кредитоспособността започва с детайлен преглед на финансовите документи, като балансови отчети и отчети за паричните потоци. Предприемачите трябва да се уверят, че тези отчети са точни и актуални. Финансовите коефициенти, включително показатели за ликвидност и платежоспособност, предоставят ценна информация за финансовото състояние на компанията.

Качествени фактори, като стабилността на управленския екип и репутацията на пазара, също се вземат под внимание. За жените предприемачи съчетаването на личната кредитна история с тази на бизнеса може да подобри цялостната оценка.

### **Оценка на кредитоспособността:**

- Значението на оценката на кредитоспособността за достъпа до финансови ресурси.
- Как да се оцени собствената кредитоспособност?
- Количествен анализ.
- Качествен анализ.
- Презентация пред инвеститори (Pitching).

Редовното извършване на оценки позволява на бизнеса да идентифицира области за подобрене, да укрепи финансовото си състояние и да получи достъп до по-широк набор от възможности за финансиране.

# Анализ на рентабилността

# Анализ на рентабилността

Анализът на рентабилността измерва способността на една компания да генерира печалба спрямо своите приходи, активи и собствен капитал. Основни показатели включват брутен марж на печалбата, оперативен марж на печалбата и възвръщаемост на собствения капитал (ROE). Тези показатели показват дали бизнес моделът е устойчив и ефективен.

За жените предприемачи разбирането на рентабилността помага да се идентифицират възможности за намаляване на разходите и оптимизиране на ценовите стратегии. Анализирането на тенденциите във времето може да покаже успеха на дадени инициативи и да подпомогне стратегическото планиране.

## Значение на анализа на рентабилността за жените предприемачи:

 **Достъп до финансиране** – Инвеститорите и кредиторите оценяват рентабилността, преди да предоставят капитал.

 **Бизнес растеж** – Помага да се вземе решение кога да се разшири бизнесът, да се наеме персонал или да се инвестира в нови продукти.

 **Ценообразуване и контрол на разходите** – Осигурява конкурентни цени на продуктите/услугите, като същевременно се поддържа рентабилност.

 **Финансова независимост** – Рентабилният бизнес позволява на жените предприемачи да реинвестират и разширяват дейността си, без да разчитат на външно финансиране.

Ефективният анализ на рентабилността е от решаващо значение за привличането на инвестиции, тъй като доказва потенциала на бизнеса за дългосрочен растеж. Освен това, той дава възможност на предприемачите да вземат информирани решения, които съответстват на техните финансови цели.

# **Провеждане на задълбочен анализ на рентабилността на компанията**

## **Провеждане на задълбочен анализ на рентабилността на компанията**

За да направите пълен анализ на рентабилността, започнете с изчисляване на маржовете на печалба и ги сравнете със средните стойности в индустрията. Тази стъпка помага да се определи дали бизнесът работи ефективно и конкурентно.

След това анализирайте структурата на разходите, включително фиксирани и променливи разходи, за да установите области, в които могат да бъдат намалени разходите, без да се прави компромис с качеството. Оценете рентабилността на продуктите или услугите, за да определите кои от тях носят най-голям принос към крайната печалба.

За жените предприемачи редовното проследяване на тези показатели допринася за финансова прозрачност и укрепва тяхната позиция при търсене на финансиране или бизнес партньорства. Чрез оптимизиране на рентабилността, бизнесът може да постигне устойчив растеж и да засили своето пазарно присъствие.

# **SWOT Анализ**

# SWOT анализ

## Какво означава SWOT?

SWOT анализът е прост, но мощен инструмент, който помага на жените предприемачи да оценят своя бизнес, като идентифицират силните и слабите страни, възможностите и заплахите. Той предоставя ясна представа за текущото състояние на бизнеса и подпомага вземането на стратегически решения.



Фигура 2 SWOT анализ. Създадено от автора.

## **SWOT анализ**

Редовното изработване на SWOT анализ гарантира, че стратегиите остават в съответствие с бизнес целите. Той подпомага информираното вземане на решения и дава възможност на предприемачите да прилагат проактивен подход за справяне с предизвикателствата и използване на възможностите.

# SWOT анализ

| Категория                                           | Описание                                                                                                                                                                                | Примери                                                                                                                                                                           |
|-----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>S – Силни страни</b><br>(Вътрешни,<br>Позитивни) | Предимства, които вашия бизнес има пред конкурентите, като уникални продукти, силна бранд репутация, лоялна клиентска база, квалифициран екип и ефективни операции.                     | 📌 Жена предприемач, която ръководи бизнес за ръчно изработена козметика, може да се радва на силната лоялност на клиентите си благодарение на използването на натурални съставки. |
| <b>W – Слаби страни</b><br>(Вътрешни,<br>Негативни) | Области, в които бизнесът има нужда от подобрене, включително ограничени финансови ресурси, липса на разпознаваемост на бранда, зависимост от един доставчик и слабо онлайн присъствие. | 📌 Пекарна, управлявана от жена предприемач, може да среща затруднения с високите разходи за съставки, което намалява маржовете на печалба.                                        |
| <b>О – Възможности</b><br>(Външни,<br>Позитивни)    | Външни фактори, които бизнесът може да използва за растеж, като нарастващо търсене, нови технологии, държавни субсидии и разширяване на нови пазари.                                    | 📌 Жена предприемач в модната индустрия може да намери възможност в нарастващото търсене на устойчиво облекло                                                                      |
| <b>Т – Заплахи</b><br>(Външни,<br>Негативни)        | Външни предизвикателства, които могат да навредят на бизнеса, като силна конкуренция, икономически спадове, промени в потребителските предпочитания и проблеми с веригата за доставки   | 📌 Жена, управляваща местен бутик, може да се изправи пред заплахи от големи онлайн търговци, предлагащи по-ниски цени.                                                            |

# SWOT анализ

## Защо SWOT анализът е важен за жените предприемачи?

- ✓ Помага за по-доброто вземане на решения.
- ✓ Идентифицира области за подобрене на бизнеса.
- ✓ Насочва стратегическото планиране.
- ✓ Подготвя бизнеса за справяне с предизвикателства.

Редовното изработване на SWOT анализ гарантира, че стратегиите остават в съответствие с бизнес целите. Той подпомага информираното вземане на решения и дава възможност на предприемачите да прилагат проактивен подход за справяне с предизвикателствата и използване на възможностите.

## Какво да запомним

Значението на финансите и иновациите: Критични фактори за растежа, развитието и успеха на жените предприемачи.

### Предизвикателства:

- Дискриминация и предразсъдъци: Основана на пола дискриминация във финансовите институции.
- Липса на обезпечение: Недостатъчно обезпечение за осигуряване на традиционни заеми..
- Ограничена финансова грамотност: Липса на знания за финансовите системи и продукти.
- Осведоменост: Недостатъчна информация за разнообразните финансови продукти и услуги.
- Кредитоспособност: Строги критерии, които много жени предприемачи трудно покриват.
- Политически бариери: Неадекватни политики и липса на институционална подкрепа.
- Достъп до мрежи: Ограничен достъп до професионални контакти и бизнес общности.
- Икономическа нестабилност: Неблагоприятно въздействие върху бизнеси, ръководени от жени.
- Системи за подкрепа: Значение на публичните и частните инициативи, дигиталната трансформация и стратегическите партньорства.
- Застъпничество: Необходимост от застъпничество за адаптирани финансови опции и изграждане на капацитет.
- Бъдещи тенденции: Приемане на технологичната интеграция, глобалното сътрудничество и изграждането на екосистеми за устойчив растеж.

## Тест за самооценка

## **Защо достъпът до финансиране и иновации е от решаващо значение за успеха на жените предприемачи**

- ☐ За да се увеличат разходите на компанията
- ☐ За да се избегнат правните регулации
- ☐ За постигане на растеж, развитие и успех

## **Защо краудфъндингът е популярен метод за финансиране?**

- ☐ Позволява на бизнеса да набира средства от множество малки инвеститори онлайн
- ☐ Премахва необходимостта от финансово планиране
- ☐ Гарантира финансиране без контрол от инвеститори

## **Каква е основната цел на анализа на финансовите коефициенти за жените предприемачи?**

- ☐ Да увеличи разходите на бизнеса
- ☐ Да оцени рентабилността, ликвидността и задлъжнялостта за по-добро вземане на решения
- ☐ Да привлече конкуренти

## **Гарантира финансиране без контрол от инвеститори?**

- ☐ Да игнорират външните бизнес заплахи
- ☐ Да идентифицират силните и слабите страни, възможностите и заплахите
- ☐ Да увеличат зависимостта от личните спестявания

## Правилни отговори

## **Защо достъпът до финансиране и иновации е от решаващо значение за успеха на жените предприемачи**

- ☐ За да се увеличат разходите на компанията
- ☐ За да се избегнат правните регулации
- ☒ За постигане на растеж, развитие и успех

## **Защо краудфъндингът е популярен метод за финансиране?**

- ☒ Позволява на бизнеса да набира средства от множество малки инвеститори онлайн
- ☐ Премахва необходимостта от финансово планиране
- ☐ Гарантира финансиране без контрол от инвеститори

## **Каква е основната цел на анализа на финансовите коефициенти за жените предприемачи?**

- ☐ Да увеличи разходите на бизнеса
- ☒ Да оцени рентабилността, ликвидността и задлъжнялостта за по-добро вземане на решения
- ☐ Да привлече конкуренти

## **Гарантира финансиране без контрол от инвеститори?**

- ☐ Да игнорират външните бизнес заплахи
- ☒ Да идентифицират силните и слабите страни, възможностите и заплахите
- ☐ Да увеличат зависимостта от личните спестявания

**Разделът за иновации в този модул включва следните подтеми:**

# I. Стратегия за разработка на продукти:

- 1. Бизнес стратегия:** Стратегическо планиране, определяне на мисията, визията и/или ясен бизнес фокус. Редовна подготовка на годишни планове, анализ на нови пазари и продукти.
- 2. Продукти и пазари:** Разбиране на конкуренцията, осведоменост за пазарните нужди спрямо вашия продукт, планиране на асортимента и други.
- 3. Технологии и производство:** До каква степен компанията следи технологичните промени, и колко усилия и ресурси се инвестират в подобряване на дизайна, технологиите и бизнес процесите?
- 4. Фокус върху клиентите:** До каква степен продуктите/услугите на компанията отговарят на нуждите на клиентите? Дефинират ли се изискванията на клиентите преди разработването на нов продукт? Осведоменост за законите, регулиращи пазара за конкретни продукти/услуги (разрешителни, стандарти, нормативни изисквания и др.).
- 5. Качество:** Съществуване на стандарти за качество и прилагане на практики и процедури за осигуряване на качество в цялата компания съгласно ISO 9000, наличие на контрол на качеството в бизнес системата (в кои сегменти), прилагане на TQM (Total Quality Management) – програма за цялостно управление на качеството, насочена към непрекъснато подобрене на процесите в разработката, производството, продажбите и обслужването. Способност за определяне на размера на разходите, свързани с качеството / липса на качество на продуктите/услугите.
- 6. Права за интелектуална собственост:** До каква степен компанията обръща внимание на защитата на интелектуалната собственост при разработването на нов продукт? Разполага ли с ресурси за защита на интелектуалната собственост?

## II. Структурирано разработване на продукти

Как да се създаде структура на процеса по разработване на продукти, с цел бърза реализация на проекта и поддържане на контрол върху изпълнението на процеса?

До каква степен съществува и се прилага процедура за разработване на продукти?

Присъства ли такава процедура или всеки продукт се разработва по различен начин?

Съществуват ли процедури, които са опростени и се контролират чрез срещи?

Процесът на разработване на продукти е ясен и дефиниран чрез официално ръководство за контрол, което обхваща всички етапи. Съществува пълно проследяване на статуса на продукта във всяка фаза на процеса.

Организация (Има ли развита структура на отговорностите при управлението на процеса по разработване на продукти или само един мениджър носи отговорност за целия процес?).

Ниво на прилагане (До каква степен се изготвят планове за различни видове проекти за разработване на продукти; Вземат ли се решения на момента кои процеси да съпътстват конкретен проект; Съществуват ли правила за различните типове проекти – от мащабни разработки до по-прости адаптации; До каква степен цялата компания разбира процеса; Има ли ясни критерии, които определят процеса, съпътстващ всеки проект; Използват ли се метрики за измерване на ефективността с цел непрекъснато подобрене).

## II. Структурирано разработване на продукти

**Измерване на ефективността:** Съществува ли количествено измерване на ефективността при разработването на продукти? Известно ли е въздействието на проекта в края на финансовата година или н

**Първоначална оценка на проекта:** До каква степен се извършват задълбочени първоначални оценки на разходите за производство и сравняват ли се с продажните цени и количествата; В каква степен е интегрирана оценката на маркетинга, разработката и производството, преди даден проект да бъде одобрен?

### III. Работа в екип

**Как хората работят заедно в екип и доколко успешно разработват нов продукт: избор на екип, организация и функциониране?**

- ✓ Състав на екип.
- ✓ Роли и отговорност.
- ✓ Обучение и квалификации.
- ✓ Управление и мотивация.
- ✓ Комуникация.

## **IV. Инструменти и техники**

**Наличие и прилагане на подходящи инструменти и техники, като CAD, SPC, FMEA, във всички етапи на процеса на проектиране на продукти с цел максимална ефективност на екипа за разработка.**

Прилагане на:

- ✓ Инструменти за подобряване на качеството.
- ✓ Инструменти за намаляване на разходите.
- ✓ Информационни технологии.
- ✓ Инструменти за планиране.
- ✓ Тестване на продукти и оценка.

## **V. Паралелна работа (по няколко аспекта на проекта)**

- ✓ Пазар, продукт, процес, материали.
- ✓ Цена на продукта.
- ✓ Налична информация.
- ✓ Партньорства по веригата на доставки.

## VI. Управление на проекти и програми

- ✓ Как се управляват проекти и групи от проекти с цел ефективно разпределение на ресурсите;
- ✓ елиминиране на конфликти и „тесни места“ в процеса;
- ✓ контрол на разходите;
- ✓ спазване на графиците на дейностите.

## Ефективно осъществяване на иновативни идеи

Упражнение 3 -  
Създаване на  
пътна карта за  
прилагане на  
иновативна идея в  
рамките на  
организацията с  
фокус върху  
процеса на  
управление на  
промените според  
модела на Котър.

### Kotter's 8-step Change Model



Фигура 5 Модел на Котър с 8 стъпки

**Благодарим ви за вниманието!**



Website:

**[www.re-fem.eu](http://www.re-fem.eu)**

E-mail:

**[hetfa\\_re-fem@hetfa.hu](mailto:hetfa_re-fem@hetfa.hu)**

Facebook:

**[Facebook/REFEM0](https://www.facebook.com/REFEM0)**

Twitter:

**[@RE-FEM Project](https://twitter.com/RE-FEM_Project)**

LinkedIn:

**[RE-FEM](#)**



**Co-funded by  
the European Union**

The RE-FEM - Upskilling pathways for RESiliency in the post-Covid era for FEMale Entrepreneurs project (2022-1-HU01-KA220-ADU-000089295) is funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.