



Prístup k financiám a inováciám

Autori: Nadja Cirovic (IMP)
Sanja Popovic-Pantic (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.



Školenie pre podnikateľky: Prístup k financiám a inováciám

Tento modul poskytuje podnikateľkám základné zručnosti v oblasti finančného riadenia a financovania inovácií. Zahŕňa kľúčové témy, ako je porozumenie právnej dokumentácii, finančné výkazy, hodnotenie výkonnosti, likvidita a úverové ukazovatele či prezentácia investorom. Modul sa zaoberá aj riadením čistého pracovného kapitálu, hodnotením úverovej bonity a analýzou ziskovosti.

Účastníci sa naučia zvládať finančné výzvy, zabezpečovať financovanie inovácií a zlepšiť svoje schopnosti v oblasti strategického rozhodovania. Tréningový modul kombinuje teoretické poznatky s praktickými cvičeniami, čím sa zabezpečuje komplexný vzdelávací zážitok.

Školenie pre podnikateľky: Prístup k financiám a inováciám

Účastníci sa dozvedia, ako navrhnuť inovačnú stratégiu, efektívne ju implementovať a posúdiť inovačnú kapacitu svojej spoločnosti. Posilní ich schopnosť vytvoriť inovačnú stratégiu rozvojom zručností tvorivého myslenia, čím sa podporí aj ich potenciál na tvorbu inovačných nápadov.

Modul začne týmito témami:

- Myslenie podporujúce kreativitu (rastové myslenie/myslenie zamerané na rozvoj, prekonávanie mentálnych bariér)
- Divergentné vs. konvergentné myslenie

Modul sa venuje aj rôznym kreatívnym technikám vrátane brainstormingu, SCAMPERu, myšlienkového mapovania, šiestich myšlienkových klobúkov a prístupu "Ako by sme mohli?".

Školenie pre podnikatelky: Prístup k financiám a inováciám

Ďalej modul ponúka základné vedomosti o vypracovaní strategického inovačného plánu, pričom svoje inovatívne nápady, ktoré vznikli v procese dizajnového myslenia, účastníci premenia na štruktúrovaný plán. Tento plán bude obsahovať kľúčové prvky, ako napríklad:

- Definovanie inovačnej stratégie
- Vízia, poslanie a hodnoty
- Stanovenie jasných cieľov, kľúčových ukazovateľov výkonnosti a meranie úspechu
- Identifikácia úlohy, ktorá sa má vykonať, a uplatnenie modelu bolesti a zisku
- Definovanie návrhu hodnoty
- Vytvorenie Business Model Canvas

Počas absolvovania modulu sa účastníci dozvedia, ako implementovať svoju inovačnú stratégiu, a nakoniec zhodnotia svoj inovačný potenciál pomocou **metodiky INNOVATE**, nástroja na sebahodnotenie, ktorý srbské vo veľkej miere využívajú MSP.

Modul zahŕňa tri interaktívne cvičenia. Sebahodnotenie inovačného potenciálu sa poskytuje ako nástroj, ktorý si účastníci môžu použiť ho podľa vlastného uváženia.

Ciele a výsledky vzdelávania

Zvyšovanie finančnej gramotnosti:

- Porozumenie finančnej dokumentácii a výkazom.
- Základy finančnej analýzy a kľúčové finančné ukazovatele.

Zlepšenie prístupu k financiám:

- Dostupné možnosti financovania pre MSP vedené ženami.
- Praktické zručnosti prezentovania pred investormi.

Posilnenie finančného riadenia:

- Riadenie pracovného kapitálu a prevádzkových financií.
- Proces získavania osvedčení o daňovom vyrovnaní.

Vykonajte finančné posúdenie:

- Hodnotenie úverovej bonity a analýza ziskovosti.
- Komplexná SWOT analýza na získanie strategických poznatkov.

Podpora inovácií:

- Možnosti financovania inovácií a propagácie.
- Stimulácia kreativity a strategického plánovania inovácií.

Ciele a výsledky vzdelávania

Zlepšenie finančnej gramotnosti:

- Porozumenie finančnej dokumentácii a výkazom.
- Zlepšenie vykonávania finančnej analýzy a uplatňovania kľúčových ukazovateľov.

Efektívne nadhadzovacie zručnosti:

- Schopnosť pripraviť a predniesť presvedčivé prezentácie investorom.

Prevádzková efektívnosť:

- Zlepšenie riadenia čistého pracovného kapitálu a prevádzkových financií.
- Schopnosť proaktívne identifikovať a riešiť potenciálne obchodné prekážky.

Strategické finančné plánovanie:

- Hodnotenie úverovej bonity a analýzy ziskovosti.
- Schopnosť vykonať SWOT analýzu a získať strategické poznatky.

Schopnosť inovácie:

- Zlepšenie informovanosti o možnostiach financovania inovácií.
- Schopnosť vytvárať a implementovať strategické inovačné plány.

Podnikateľky prístup k financiám a inováciám

Hodnotenie
výkonnosti
spoločnosti

Financovanie
MSP
vlastnených
ženami

Inovácie

Úvod do právnej dokumentácie a finančných výkazov pre podnikateľov

Úvod do právnej dokumentácie a finančných výkazov pre podnikateľov

Úvod do prístupu k financiám:

Prečo je pre úspech podnikateliek kľúčový prístup k financiám a inováciám?

- ✓ Rast
- ✓ Vývoj
- ✓ Úspech

S akými problémami sa stretávajú ženy podnikateľky pri získavaní finančných prostriedkov?

- ✓ Metódy financovania
- ✓ Obstarávanie zábezpek

Úvod do právnej dokumentácie a finančných výkazov pre podnikateľov

Hodnotenie výkonnosti spoločnosti zahŕňa skúmanie kľúčových finančných ukazovateľov a pomerových ukazovateľov, ktoré pomáhajú určiť ziskovosť, efektívnosť a celkové zdravie spoločnosti. Analýza pomerových ukazovateľov ako sú ukazovatele ziskovosti, likvidity a finančnej páky, pomáha podnikateľom posúdiť, ako dobre ich podnik funguje v priebehu času, ako je na tom v porovnaní s konkurenciou a kde je možné dosiahnuť zlepšenie. Finančná analýza poskytuje praktické poznatky, ktoré usmerňujú rozhodovanie v oblastiach, ako je tvorba cien, riadenie nákladov a investície.

Podnikatelia musia rozumieť základným právnym a finančným dokumentom, ktoré sú základom obchodných operácií. Právna dokumentácia, ako sú zakladateľské dokumenty, zmluvy a partnerské dohody, zabezpečuje dodržiavanie právnych predpisov a zmierňuje riziká. Tieto dokumenty tiež formalizujú obchodné vzťahy a poskytujú právnu ochranu podnikateľkám, ktoré sa snažia vytvoriť pevné základy.

Úvod do právnej dokumentácie a finančných výkazov pre podnikateľov

Finančné výkazy sú dôležitým nástrojom na monitorovanie zdravia podniku. Súvaha obsahuje podrobné údaje o aktívach, pasívach a vlastnom imaní a poskytuje prehľad o finančnej stabilite. Výkazy ziskov a strát sumarizujú príjmy a výdavky a poskytujú jasný obraz o ziskovosti. Výkazy o peňažných tokoch sledujú pohyb finančných prostriedkov, ktoré sú rozhodujúce pre plnenie krátkodobých záväzkov a udržiavanie prevádzkovej efektívnosti.

Zvládnutím právnej dokumentácie a finančného vykazovania môžu podnikateľky s istotou osloviť investorov, zabezpečiť financovanie a prijímať strategické rozhodnutia. Pre ženy podnikateľky sú tieto zručnosti kľúčové pri prekonávaní problémov a dosahovaní udržateľného rastu.

Úvod do právnej dokumentácie a finančných výkazov pre podnikateľov

Právna dokumentácia:

- Registrácia podniku: Uistite sa, že vaša firma je riadne zaregistrovaná a spĺňa miestne predpisy.
- Licencie a povolenia: Získajte potrebné licencie a povolenia pre svoju podnikateľskú činnosť.
- Zmluvy: Je dôležité rozumieť zmluvám s dodávateľmi, zákazníkmi a partnermi a dodržiavať.
- Dodržiavanie daňových predpisov: Udržujte si prehľad o daňových povinnostiach a zabezpečte ich včasné podanie.
- Finančné výkazy:
- Súvaha poskytuje prehľad o finančnej situácii vašej spoločnosti k určitému časovému okamihu s podrobnými informáciami o aktívach, pasívach a vlastnom imaní.
- Výkaz ziskov a strát ukazuje príjmy a výdavky vašej spoločnosti za určité obdobie a zdôrazňuje ziskovosť.
- Výkaz peňažných tokov sleduje tok hotovosti do a z vašej firmy, čo je veľmi dôležité pre riadenie likvidity.
- Vyhlásenie o vlastnom imaní vyjadruje zmeny vo vlastnom imaní vlastníka za účtovné obdobie.

Ciele:

- Porozumenie: Získajte dôkladné znalosti o základných právnych dokumentoch a ich význame.
- Dodržiavanie predpisov: Zabezpečte úplný súlad so zákonnými požiadavkami, aby ste sa vyhli pokutám.
- Finančná gramotnosť: Rozvinte schopnosť čítať a interpretovať finančné výkazy pre lepšie finančné riadenie.
- Informované rozhodovanie: Používajte finančné výkazy na prijímanie informovaných obchodných rozhodnutí.

Hodnotenie výkonnosti spoločnosti (finančná analýza a základná analýza pomerových ukazovateľov)

Hodnotenie výkonnosti spoločnosti (finančná analýza a základná analýza pomerových ukazovateľov)

Úvod: Pochopenie finančných výkazov a právnej dokumentácie.

Finančná analýza: Hodnotenie výkonnosti spoločnosti prostredníctvom kľúčových finančných ukazovateľov

- Ukazovatele likvidity
- Úverové pomery
- Ukazovatele ziskovosti

Praktické využitie: Využitie analýzy pomerových ukazovateľov na prijímanie informovaných obchodných rozhodnutí.

Prevádzkové financie: Riadenie čistého pracovného kapitálu.

SWOT analýza: Hodnotenie finančného zdravia a strategické plánovanie.

Výsledky vzdelávania:

- Zlepšenie finančnej gramotnosti a analytických zručností.
- Zlepšenie schopnosti finančného plánovania a rozhodovania.
- Schopnosť posúdiť a zlepšiť ziskovosť a úverovú bonitu podniku.

Hodnotenie výkonnosti spoločnosti (finančná analýza a základná analýza pomerových ukazovateľov)

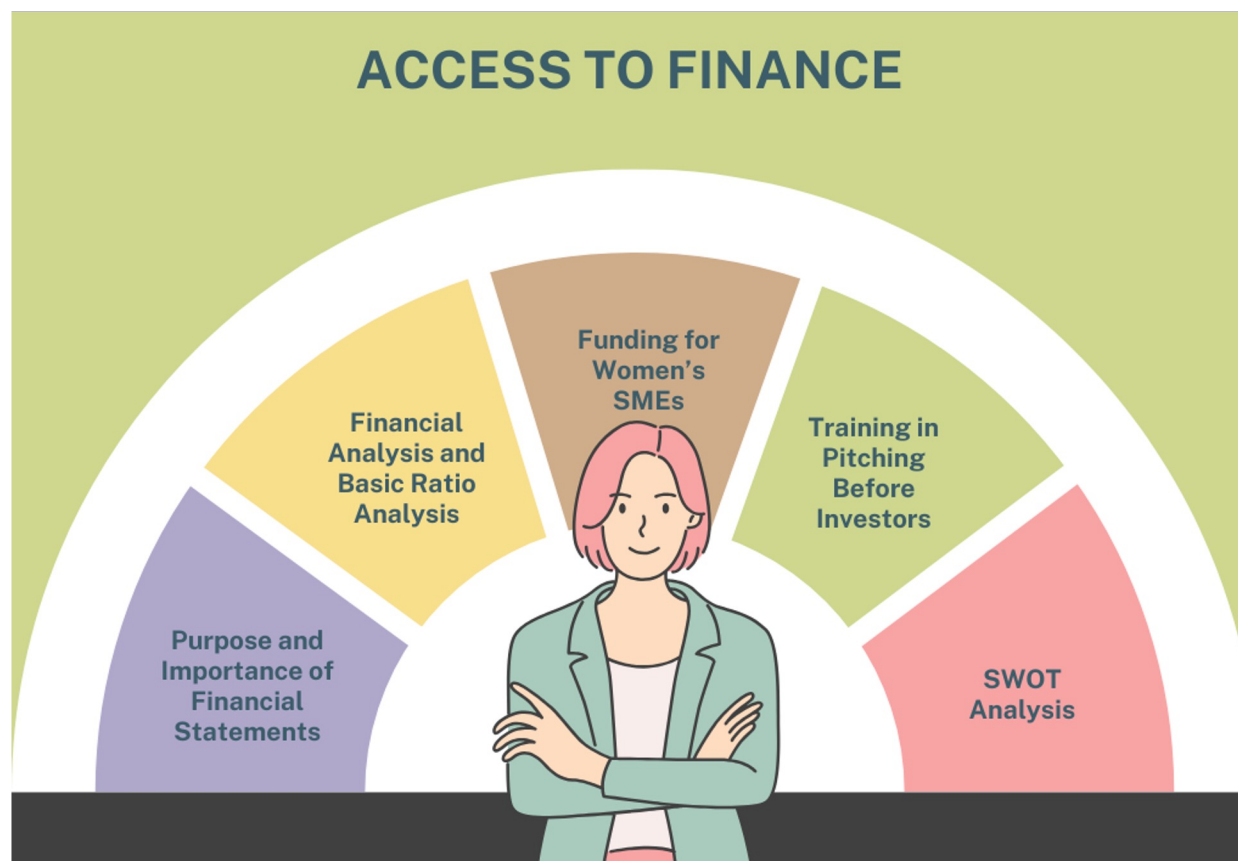
Úvod

Hodnotenie výkonnosti spoločnosti si vyžaduje systematickú finančnú analýzu a pochopenie kľúčových ukazovateľov. Finančná analýza zahŕňa skúmanie trendov vo výnosoch, nákladoch a ziskoch v čase s cieľom posúdiť potenciál rastu a prevádzkovú efektívnosť. Tieto poznatky sú užitočné najmä pre podnikateľky, ktorým umožňujú prispôbiť stratégie zvyšujúce konkurencieschopnosť.

Základná analýza pomerových ukazovateľov zjednodušuje hodnotenie finančného zdravia. Ukazovatele ziskovosti, ako napríklad čistá zisková marža, ukazujú, ako efektívne podnik premieňa príjmy na zisk. Ukazovatele likvidity hodnotia schopnosť pokryť krátkodobé záväzky, zatiaľ čo ukazovatele finančnej páky merajú závislosť spoločnosti od požičaných prostriedkov. Ukazovatele efektívnosti sledujú, ako efektívne sa spravujú aktíva na generovanie výnosov.

Pomocou týchto nástrojov môžu podnikateľky identifikovať silné stránky, odstrániť slabé stránky a prijímať informované rozhodnutia. Finančná analýza nielenže podporuje strategické plánovanie, ale aj buduje dôveru zainteresovaných strán a investorov.

Hodnotenie výkonnosti spoločnosti (finančná analýza a základná analýza pomerových ukazovateľov)



Obrázok 1 Kľúčové aspekty prístupu k financovaniu. Vytvoril autor.

Ukazovatele likvidity

Likvidita: schopnosť podniku splácať svoje krátkodobé dlhy.

Ukazovatele likvidity merajú schopnosť spoločnosti plniť krátkodobé záväzky. Ukazovateľ bežnej likvidity, ktorý sa vypočíta ako podiel obežných aktív a krátkodobých záväzkov, vyjadruje dostupnosť zdrojov na krytie dlhov. Vyšší pomer naznačuje lepšiu likviditu, zatiaľ čo nižší pomer signalizuje potenciálne finančné ťažkosti.

Ukazovateľ likvidity druhého stupňa reps. pohotovej likvidity (acid-test ratio) spresňuje analýzu tým, že z aktív vylučuje zásoby a zameriava sa len na likvidné zdroje. To je užitočné najmä pre podniky v odvetviach so zásobami/tovarom, ktorý sa obmieňa alebo predáva pomaly. Pre podnikateľky je pochopenie týchto ukazovateľov nevyhnutné na udržanie prevádzkovej stability a vyhnutie sa finančným ťažkostiam. Tento ukazovateľ, známy aj ako ukazovateľ pohotovej likvidity, je prísnejším testom likvidity podniku. Nezohľadňuje najmenej likvidný obežný majetok firmy - zásoby.

$$\text{Pohotová likvidita} = \frac{\text{likvidné aktíva}}{\text{krátkodobé záväzky}}$$

Pravidelné monitorovanie ukazovateľov likvidity pomáha identifikovať problémové miesta v peňažných tokoch a zabezpečuje pripravenosť plniť finančné záväzky. Buduje tiež dôveru u veriteľov a dodávateľov, čo uľahčuje bezproblémové fungovanie podniku.

Úverový pomer

Úverové ukazovatele hodnotia schopnosť spoločnosti zvládnuť svoje dlhové záväzky. Pomer dlhu k vlastnému imaniu porovnáva celkové záväzky k vlastnému imaniu a odráža rovnováhu medzi cudzími zdrojmi a investíciami vlastníkov. Vyšší pomer môže naznačovať finančné riziko, ale pri efektívnom riadení poukazuje aj na potenciál rastu.

Ukazovateľ úrokového krytia meria, ako ľahko môže podnik splácať úroky zo svojho dlhu pomocou prevádzkových príjmov. Tento ukazovateľ je pre podnikateľov, ktorí žiadajú o úver, veľmi dôležitý, pretože uisťuje veriteľov o schopnosti splácať úver. Podnikateľky môžu tieto poznatky využiť na optimalizáciu stratégií požičiavania a vyjednanie výhodných podmienok.

Pochopením a uplatňovaním úverových ukazovateľov môžu podniky dosiahnuť udržateľný rast pri zachovaní finančnej stability.

Financovanie MSP vlastnených ženami

Financovanie MSP vlastnených ženami

Financovanie inovácií má zásadný význam pre posilnenie postavenia žien - podnikateliek, aby mohli stimulovať rast malých a stredných podnikov (MSP). Oblúbenými možnosťami sú granty, pôžičky a kapitálové financovanie. Vlády a medzinárodné organizácie často poskytujú ciele programy na podporu podnikov vedených ženami v oblasti technológií, udržateľného rozvoja a iných inovatívnych oblastí.

Zabezpečenie financovania si vyžaduje solídny podnikateľský plán, ktorý zdôrazňuje inovatívny aspekt podniku. To zahŕňa identifikáciu jedinečnej predajnej ponuky, preukázanie trhového potenciálu a načrtnutie očakávaného vplyvu. Okrem toho môžu podnikateľky využívať výhody inkubátorov a akceleratorov, ktoré popri možnostiach financovania ponúkajú aj mentoring.

Podnikateľky majú k dispozícii viacero možností financovania, pričom každá z nich prináša jedinečné výhody a výzvy. Výber spôsobu financovania závisí od obchodného modelu, fázy rastu a finančných potrieb. Pochopením týchto možností zdrojov financovania si môžu podnikateľky vytvoriť strategický prístup k zabezpečeniu kapitálu a budovaniu úspešných a udržateľných podnikov.

Zabezpečenie financovania je jedným z najdôležitejších aspektov začiatku a rozvoja podnikania. Podnikateľky čelia špecifickým výzvam pri získavaní kapitálu, na podporu ich podnikania sú však k dispozícii rôzne možnosti financovania. Tieto zdroje financovania sa líšia z hľadiska oprávnenosti, povinností splácania a úrovne kontroly nad podnikaním, ktorú si podnikateľka ponecháva.

Teoretický prehľad klúčových metód financovania...

Financovanie MSP vlastnených ženami

Granty (nenávratné finančné prostriedky)

Granty sú finančné príspevky poskytované vládami, súkromnými organizáciami alebo neziskovými organizáciami na podporu podnikov bez toho, aby vyžadovali ich vrátenie. Zvyčajne sa udeľujú na základe špecifických kritérií, ako je zameranie odvetvia, sociálny vplyv alebo demografické údaje o vlastníkoch podnikov (napr. podniky vedené ženami).

Kľúčové vlastnosti:

- Nevyžaduje sa splácanie
- Konkurenčný postup podávania žiadostí
- Často sa udeľujú na konkrétne podnikateľské účely (napr. inovácie, sociálny vplyv).
- Môže mať požiadavky na vykazovanie využitia finančných prostriedkov

 **Príklad:** Vládou podporované granty pre podnikateľky podporujú posilnenie ekonomického postavenia tým, že znižujú finančné prekážky pri začatí a rozšírení podnikania.

Financovanie MSP vlastnených ženami

Podnikateľské úvery

Podnikateľský úver je forma dlhového financovania, pri ktorej si podnikateľ požičiava kapitál od finančnej inštitúcie, online veriteľa alebo vládou podporovaného programu a spláca ho v priebehu času spolu s úrokmi. Úvery poskytujú štruktúrovaný splátkový kalendár, ale vyžadujú si solídnu úverovú históriu, podnikateľský plán a niekedy aj zábezpeku.

Kľúčové vlastnosti:

- Vyžaduje sa splácanie s úrokmi
- Môžu byť zabezpečené (vyžaduje sa zábezpeka) alebo nezabezpečené (vyššie úrokové sadzby)
- Môže byť krátkodobý alebo dlhodobý, v závislosti od potrieb podniku
- Umožňuje majiteľom podniku zachovať si plné vlastníctvo akcií

📌 **Príklad:** Mikropôžičky sú bežnou metódou financovania malých podnikov, najmä v rozvojových ekonomikách, ktorá poskytuje ženám - podnikateľkám kapitál s nízkym úrokom.

Financovanie MSP vlastnených ženami

Rizikový kapitál a anjelskí investori

Rizikový kapitál (venture capital, VC) a anjelské investície zahŕňajú externých investorov, ktorí poskytujú kapitál výmenou za vlastný kapitál/podiel (čiastočné vlastníctvo) v podniku. Spoločnosti rizikového kapitálu zvyčajne investujú do rýchlo rastúcich začínajúcich podnikov, zatiaľ čo anjelskí investori sú jednotlivci, ktorí poskytujú finančné prostriedky v počiatočnom štádiu.

Kľúčové vlastnosti:

- Poskytuje významné finančné prostriedky na rozširovanie podnikov
- Investori získavajú vlastnícky podiel a môžu ovplyvňovať rozhodovanie
- Vhodné pre rýchlo rastúce, inovatívne začínajúce podniky
- Vyžaduje silný obchodný plán a stratégiu rastu

 **Example:** Tech startups often attract venture capital funding because they demonstrate high scalability and profitability potential.

Financovanie MSP vlastnených ženami

Crowdfunding

Crowdfunding je spôsob získavania finančných prostriedkov od veľkého počtu ľudí, zvyčajne prostredníctvom online platforiem. Umožňuje podnikateľom zabezpečiť financovanie bez tradičných finančných sprostredkovateľov, pričom využíva záujem verejnosti a podporu komunity.

Kľúčové vlastnosti:

- Využíva digitálne platformy na získanie malých súm od mnohých prispievateľov
- Môžu byť založené na odmenách (predpredaj produktov), na vlastnom imaní (ponuka akcií) alebo na dlhu (návratné pôžičky).
- Ideálne pre podniky založené na produktoch a kreatívne podniky
- Vyžaduje silný marketing a zapojenie verejnosti

 **Príklad:** Podniky v oblasti módy alebo technológií, ktoré vedú ženy, často využívajú Kickstarter na zabezpečenie financovania v počiatočnej fáze tým, že ponúkajú predobjednávky ako odmenu podporovateľom.

Financovanie MSP vlastnených ženami

Podnikateľské súťaže a akcelerátory

Podnikateľské súťaže a akcelerátory poskytujú začínajúcim podnikom finančné prostriedky, mentorstvo a možnosti nadväzovania kontaktov. Mnohé z týchto programov sa zameriavajú na podporu podnikateliek tým, že ponúkajú kapitál výmenou za účasť na mentorských a školiacich programoch.

Kľúčové vlastnosti:

- Výberový proces zahŕňajúci konkurenciu.
- Poskytuje financovanie, mentorstvo a príležitosti na nadväzovanie kontaktov.
- Často zamerané na inovácie, technológie alebo sociálne podnikanie.
- Niektoré vyžadujú čiastočný vlastný kapitál výmenou za financovanie

📌 **Príklad:** Iniciatíva Cartier Women's Initiative poskytuje granty a mentorstvo podnikateľkám s podnikaním, ktoré má sociálny vplyv

Financovanie MSP vlastnených ženami

Bootstrapping (samofinancovanie)

Bootstrapping znamená financovanie podniku z osobných úspor, reinvestovaného zisku alebo príjmov z počiatočných aktivít namiesto hľadania externého financovania. Táto metóda umožňuje podnikateľom zachovať si plné vlastníctvo a kontrolu, ale môže obmedziť potenciál rastu z dôvodu obmedzených zdrojov.

Kľúčové vlastnosti:

- Žiadny dlh ani strata vlastného kapitálu
- Vyžaduje si finančnú disciplínu a starostlivé riadenie rozpočtu.
- Najlepšie pre podniky, ktoré môžu rýchlo generovať príjmy
- Môže obmedziť možnosti rozšírenia bez externého financovania

📌 **Príklad:** Mnohé malé podniky začínajú tak, že pred hľadaním externého financovania reinvestujú počiatočné zisky do rastu.

Školenie v oblasti prezentácie pred investormi

Školenie v oblasti prezentácie pred investormi

Prezentácia pred investormi (pitching) je základnou zručnosťou podnikateľov, ktorí sa snažia získať investície. Úspešný pitch stručne informuje o podnikateľskom nápade, cieľovom trhu, modeli príjmov a potenciále rastu. Podnikateľky môžu získať sebadôveru tým, že budú pri prezentácii klásť dôraz na inovácie, finančnú udržateľnosť a sociálny vplyv. Kľúčové zložky investorského pitchingu zahŕňajú presvedčivý úvod, rozprávanie o riešení problému a jasnú žiadosť (výška investície a jej účel). Vizuálne pomôcky a argumenty založené na údajoch zvyšujú dôveryhodnosť a nácvik zlepšuje prednes a sebadôveru.

Prezentácia investorom si vyžaduje jasnú komunikáciu, strategické plánovanie a sebadôveru. Aby sa zvýšili šance na získanie finančných prostriedkov, mali by podnikateľky absolvovať štruktúrované školenie na zdokonalenie svojej prezentácie a prístupu. Zdokonalením svojej prezentácie, zvládnutím rozprávania príbehov, precvičením počas skúšobnej prezentácie a sebadôverou zvládaním otázok investorov môžete zvýšiť svoje šance na získanie financovania.

Školenie v oblasti prezentácie pred investormi

Pitch deck je krátka prezentácia (zvyčajne 10-12 slajdov), ktorá zdôrazňuje kľúčové obchodné aspekty. Mala by obsahovať:

- **Popis problému** – jasne definujte problém, ktorý vaša firma rieši.
- **Riešenie a jedinečná ponuka hodnoty** – vysvetlite, ako váš produkt/služba rieši problém.
- **Trhové príležitosti** – popíšte veľkosť trhu a potenciál rastu.
- **Obchodný model** – opíšte, ako generujete príjmy.
- **Ťažisko a mílniky** – prezentujte kľúčové úspechy, získavanie zákazníkov alebo údaje o príjmoch.
- **Konkurenčná výhoda** – vysvetlite, čím sa odlišujete od konkurencie.
- **Stratégia prechodu na trh** – načrtnite svoj plán získavania zákazníkov.
- **Finančné prognózy** – poskytnite realistické prognózy príjmov a nákladov.
- **Žiadosť o financovanie** – jasne uveďte, koľko finančných prostriedkov potrebujete a ako ich použijete.
- **Tím** – zdôraznite kľúčových členov tímu a ich odborné znalosti.

Preskúmajte koncept čistého pracovného kapitálu, aby ste mohli efektívne riadiť svoje prevádzkové financie

Preskúmajte koncept čistého pracovného kapitálu, aby ste mohli efektívne riadiť svoje prevádzkové financie

Čistý pracovný kapitál (Net Working Capital, NWC) je rozdiel medzi obežným majetkom a krátkodobými záväzkami. Odráža likviditu, ktorá je k dispozícii na každodenné operácie. Kladný NWC zabezpečuje bezproblémovú prevádzku, zatiaľ čo záporný môže signalizovať problémy s peňažnými tokmi.

Riadenie NWC zahŕňa optimalizáciu úrovne zásob, zrýchlenie splatnosti pohľadávok a predĺženie splatnosti bez toho, aby boli ohrozené vzťahy s dodávateľmi. Pre podnikateľky je efektívne riadenie NWC kľúčové pre udržanie finančnej stability a podporu rastu.

Pravidelným prehodnocovaním NWC môžu podnikatelia identifikovať oblasti, ktoré je potrebné zlepšiť, zabezpečiť prevádzkovú efektívnosť a pripraviť sa na nepredvídané finančné potreby.

Overovanie blokovania

Overovanie blokovania

Overovanie blokovania/finančných obmedzení zahŕňa kontrolu, či sa na podnik nevzťahujú finančné obmedzenia, napríklad zmrazené účty alebo nevyriešené dlhy. Tento krok je nevyhnutný na zachovanie transparentnosti a dôveryhodnosti finančných transakcií.

Rovnako dôležité sú aj osvedčenia potvrdzujúce plnenie si daňových povinností a vyrovnanie všetkých záväzkov. Uistujú zainteresované strany, že podnik dodržiava daňové predpisy, čím sa vyhýba právnym problémom. V prípade podnikateľiek tieto certifikáty budujú dôveru u investorov, veriteľov a klientov, čo uľahčuje hladšiu spoluprácu.

Dodržiavanie týchto postupov nielen chráni podniky pred pokutami, ale tiež zlepšuje ich povesť na konkurenčných trhoch.

Potvrdenia o dodržiavaní daňových predpisov

Potvrdenia o dodržiavaní daňových predpisov potvrdzujú, že spoločnosť dodržiava daňové predpisy a vyhýba sa právnym problémom. Podnikateľkám tieto certifikáty pomáhajú budovať dôveru u investorov, veriteľov a klientov a uľahčujú spoluprácu.

Dodržiavaním týchto postupov podnikateľky nielen chránia svoje podniky pred sankciami, ale aj zlepšujú svoju povesť na konkurenčných trhoch.

Posúdenie úverovej bonity

Posúdenie úverovej bonity

Pri posúdení úverovej bonity sa hodnotí schopnosť podniku splácať dlhy. Zahŕňa kvantitatívne aj kvalitatívne analýzy. Kvantitatívne aspekty zahŕňajú skúmanie finančných ukazovateľov, ako je pomer dlhu k vlastnému imaniu a úrokové krytie, zatiaľ čo kvalitatívne aspekty sa zameriavajú na históriu podniku, povesť odvetvia a schopnosti manažmentu.

Podnikateľky musia rozumieť svojmu úverovému profilu, aby mali účinný prístup k financovaniu. Budovanie silnej úverovej histórie zahŕňa včasné splácanie dlhov, udržiavanie dobrého pomeru využitia úveru a zabezpečenie finančnej transparentnosti.

Toto posúdenie je rozhodujúce pre vyjednávanie o výhodných podmienkach úveru a získanie dôvery u veriteľov. Pravidelné hodnotenia umožňujú podnikateľom zlepšiť svoju úverovú bonitu a pripraviť sa na budúce možnosti rastu.

Určenie úverovej bonity vášho podniku

Určenie úverovej bonity vášho podniku

Posudzovanie úverovej bonity ssa začína dôkladným preskúmaním finančných dokumentov, ako sú súvahy a výkazy peňažných tokov. Podnikatelia musia zabezpečiť, aby tieto záznamy boli presné a aktuálne. Finančné ukazovatele vrátane ukazovateľov likvidity a platobnej schopnosti poskytujú prehľad o finančnom zdraví spoločnosti.

Do úvahy sa berú aj kvalitatívne faktory, ako je stabilita manažérskeho tímu a reputácia na trhu. V prípade podnikateľiek môže zosúladenie osobnej úverovej histórie s podnikateľským úverom zlepšiť celkové hodnotenie.

Posúdenie úverovej bonity:

- Význam hodnotenia úverovej bonity pre prístup k finančným zdrojom.
- Ako posúdiť svoju úverovú bonitu?
- Kvantitatívna analýza
- Kvalitatívna analýza
- Pitchingová prezentácia

Pravidelným hodnotením môžu podniky identifikovať oblasti, ktoré je potrebné zlepšiť, posilniť svoju finančnú situáciu a získať prístup k širšej škále možností financovania.

Analýza ziskovosti

Analýza ziskovosti

Analýza ziskovosti meria schopnosť spoločnosti vytvárať zisk v pomere k jej výnosom, aktívam a vlastnému imaniu. Medzi kľúčové ukazovatele patrí hrubé ziskové rozpätie, prevádzkové ziskové rozpätie a návratnosť vlastného kapitálu. Tieto ukazovatele odhaľujú, či je obchodný model udržateľný a efektívny. Podnikateľkám pomáha pochopenie ziskovosti identifikovať možnosti úspory nákladov a optimalizovať cenové stratégie. Analýza trendov v čase môže poukázať na úspešnosť iniciatív a usmerniť strategické plánovanie.

Význam analýzy ziskovosti pre podnikateľky:

 **Prístup k financovaniu** – investori a veritelia pred poskytnutím kapitálu posudzujú ziskovosť.

 **Rast firmy** – pomáha pri rozhodovaní o rozšírení, prijatí zamestnancov alebo investovaní do nových produktov.

 **Kontrola cien a nákladov** – zabezpečuje konkurencieschopné ceny produktov/služieb pri zachovaní ziskovosti.

 **Finančná nezávislosť** – ziskové podnikanie umožňuje podnikateľkám opätovne investovať a rozširovať svoju činnosť bez toho, aby sa museli spoliehať na externé financovanie.

Účinná analýza ziskovosti je rozhodujúca pre zabezpečenie investícií, pretože preukazuje potenciál podniku pre dlhodobý rast. Podnikateľom tiež umožňuje prijímať informované rozhodnutia, ktoré sú v súlade s ich finančnými cieľmi.

Analýza ziskovosti vašej spoločnosti

Analýza ziskovosti vašej spoločnosti

Ak chcete vykonať komplexnú analýzu ziskovosti, začnite výpočtom ziskových marží a ich porovnaním s referenčnými hodnotami v odvetví. Tento krok pomôže zistiť, či podnik funguje efektívne a konkurencieschopne.

Ďalej zhodnoťte štruktúru nákladov vrátane fixných a variabilných výdavkov, aby ste identifikovali oblasti, v ktorých je možné znížiť náklady bez toho, aby sa znížila kvalita. Analyzujte ziskovosť produktov alebo služieb, aby ste určili, ktoré ponuky najviac prispievajú k výsledku hospodárenia.

Pravidelná kontrola týchto ukazovateľov podporuje finančnú transparentnosť podnikateľiek a posilňuje ich pozíciu pri hľadaní finančných prostriedkov alebo partnerstiev. Optimalizáciou ziskovosti môžu podniky dosiahnuť udržateľný rast a posilniť svoje postavenie na trhu.

SWOT Analýza

SWOT Analýza

Čo znamená skratka SWOT?

SWOT analýza je jednoduchý, ale účinný nástroj, ktorý pomáha podnikateľkám zhodnotiť ich podnikanie prostredníctvom identifikácie silných a slabých stránok, príležitostí a hrozieb. Poskytuje jasný obraz o tom, v akej situácii sa podnik nachádza a pomáha pri strategickom rozhodovaní.



Obrázok 2 SWOT analýza. Vytvoril autor.

SWOT Analýza

Analýzu SWOT možno vykonať prostredníctvom sebahodnotiaceho zoznamu, ktorý slúži ako nástroj na rýchle hodnotenie pre mikropodniky a malé spoločnosti. [Tu](#) si môžete skontrolovať svoje podnikanie spolu s analýzou PESTEL, ktorá dopĺňa analýzu SWOT (cvičenie 1).

SWOT Analýza

Kategória	Popis	Príklady
S - “Strengths”: Silné stránky (interné, pozitívne)	Výhody, ktoré má vaša firma oproti konkurencii, ako sú jedinečné produkty, silná povest' značky, lojálna zákaznícka základňa, kvalifikovaný tím a efektívne postupy.	✚ Podnikateľka prevádzkujúca ručne vyrábanú kozmetiku môže mať vybudovanú silnú lojalitu zákazníkov vďaka prírodným zložkám v produktoch.
W - “Weaknesses”: Slabé stránky (interné, negatívne)	Oblasti, v ktorých vaša firma potrebuje zlepšenie, vrátane obmedzených finančných zdrojov, nedostatočného povedomia o značke, závislosti od jediného dodávateľa a slabej online prezentácie.	✚ Pekáreň vlastnená ženou môže mať problémy s vysokými nákladmi na suroviny, čo znižuje ziskové rozpätie.
O - “Opportunities”: Príležitosti (externé, pozitívne)	Externé faktory, ktoré môže vaša firma využiť na rast, ako napríklad zvyšujúci sa dopyt, nové technológie, vládne granty a expanzia na nové trhy.	✚ Podnikateľka v oblasti módy môže nájsť príležitosť v rastúcom dopyte po udržateľnom oblečení.
T - “Threats”: Hrozby (externé, negatívne)	Medzi externé výzvy, ktoré by mohli poškodiť vaše podnikanie, patrí silná konkurencia, hospodársky pokles, zmena preferencií zákazníkov a narušenie dodávateľského reťazca.	✚ Podnikateľka prevádzkujúca miestny butik môže čeliť hrozbám zo strany veľkých internetových predajcov, ktorí ponúkajú nižšie ceny.

SWOT analýza

Prečo je SWOT analýza dôležitá pre podnikateľky?

- ✓ Pomáha pri lepšom rozhodovaní.
- ✓ Identifikuje oblasti na zlepšenie podnikania.
- ✓ Sprievodcova strategickým plánovaním.
- ✓ Pripravuje podnik na zvládnutie výziev.

Pravidelné vykonávanie SWOT analýzy zaručuje, že stratégie zostanú v súlade s obchodnými cieľmi. Podporuje informované rozhodovanie a poskytuje podnikateľom proaktívny prístup k riešeniu problémov a využívaniu príležitostí.

Čo si treba zapamätať

Význam financií a inovácií: Pre rast, rozvoj a úspech podnikateliek je rozhodujúci význam inovácií.

Výzvy:

- Diskriminácia a predsudky: Rodová diskriminácia vo finančných inštitúciách.
- Nedostatok zábezpeky: Nedostatočná zábezpeka na zabezpečenie tradičných úverov.
- Obmedzená finančná gramotnosť: Nedostatky v chápaní finančných systémov a produktov.
- Informovanosť: Nedostatok vedomostí o rôznych finančných produktoch a službách.
- Úverová bonita: Prísne kritériá, ktoré mnohé podniky vlastnené ženami ťažko spĺňajú.
- Politické prekážky: Nedostatočné politiky a inštitucionálna podpora.
- Prístup k sieti: Obmedzený prístup do profesionálnych sietí.
- Hospodárska nestabilita: Neprimeraný vplyv na podniky vlastnené ženami.
- Podporné systémy: Význam verejných a súkromných iniciatív, digitálnej transformácie a strategických partnerstiev.
- Obhajoba: Potreba presadzovania prispôsobených finančných možností a budovania kapacít.
- Budúce trendy: Využitie technologickej integrácie, globálnej spolupráce a budovanie ekosystémov pre udržateľný rast.

Sebahodnotiaci test

Prečo je prístup k financovaniu a inováciám rozhodujúci pre úspech podnikateliek?

- ☐ Na zvýšenie nákladov spoločnosti
- ☐ Na vyhybanie sa právnym predpisom
- ☐ To achieve growth, development, and success

Aký je hlavný účel analýzy finančných pomerov pre podnikateľky?

- ☐ Zvýšiť náklady na podnikanie
- ☐ Posúdiť ziskovosť, likviditu a zadlženie pre lepšie rozhodovanie
- ☐ Pritiahnuť konkurentov

Prečo je crowdfunding obľúbenou metódou financovania?

- ☐ Umožňuje podnikom získavať finančné prostriedky od viacerých prispievateľov online
- ☐ Odstraňuje potrebu finančného plánovania
- ☐ Zaručuje financovanie bez dohľadu investorov

Čo pomáha podnikateľkám dosiahnuť SWOT analýza?

- ☐ Ignorovať vonkajšie hrozby pre podnikanie
- ☐ Identifikovať silné a slabé stránky, príležitosti a hrozby
- ☐ Zvýšiť závislosť od osobných úspor

Správne odpovede

Prečo je prístup k financovaniu a inováciám rozhodujúci pre úspech podnikateliek?

- ☐ Na zvýšenie nákladov spoločnosti
- ☐ Na vyhýbanie sa právnym predpisom
- ☒ To achieve growth, development, and success

Aký je hlavný účel analýzy finančných pomerov pre podnikateľky?

- ☐ Zvýšiť náklady na podnikanie
- ☒ Posúdiť ziskovosť, likviditu a zadlženie pre lepšie rozhodovanie
- ☐ Pritiahnuť konkurentov

Prečo je crowdfunding obľúbenou metódou financovania?

- ☒ Umožňuje podnikom získavať finančné prostriedky od viacerých prispievateľov online
- ☐ Odstraňuje potrebu finančného plánovania
- ☐ Zaručuje financovanie bez dohľadu investorov

Čo pomáha podnikateľkám dosiahnuť SWOT analýza?

- ☐ Ignorovať vonkajšie hrozby pre podnikanie
- ☒ Identifikovať silné a slabé stránky, príležitosti a hrozby
- ☐ Zvýšiť závislosť od osobných úspor

Inovácie modulu zahŕňa tieto podtémy

Efektívna implementácia inovatívnych nápadov

Efektívna implementácia inovatívnych nápadov

Clayton Christensen (The Innovator's Dilemma, 1997) a Nadya Zhexembayeva (Overfished Ocean Strategy: V tejto knihe autori vysvetlili fenomén podnikového narcizmu alebo "Sme príliš dobrí na to, aby sme zlyhali", keď opísali, prečo sa veľké organizácie nedokážu zapojiť do inovačného procesu: "Procesy rozhodovania a pridelovania zdrojov, ktoré sú rozhodujúce pre úspech organizácie, sú umením počúvať zákazníkov, starostlivo monitorovať aktivity konkurentov a investovať zdroje do navrhovania a vytvárania vysokokvalitných, vysoko výkonných produktov, ktoré prinesú vyšší zisk. To sú dôvody, prečo organizácie zlyhávajú, keď čelia prevratným technologickým zmenám."

Podľa Mamula Nikolić, T. (2023) vyvstáva niekoľko otázok - ako môžeme vynoviť podnik, jeho procesy, obchodný model a značku vzhľadom na rýchle zmeny v prostredí? Ako môžeme reagovať na požiadavky spotrebiteľov, zamestnancov, dodávateľov, obchodných partnerov, spoločnosti a čoraz silnejšej konkurencie?

Rýchly test sebahodnotenia inováčnej kapacity pre MSP na základe metodiky INNOVATE

Rýchly test sebahodnotenia inováčnej kapacity pre MSP na základe metodiky INNOVATE

Tento sebasamohodnotiaci nástroj môže byť použitý na hodnotenie spoločnosti v rôznych segmentoch riadenia inovácií, počnúc stratégiou vývoja produktov, štruktúrovaným vývojom produktov, kvalitou tímovej práce a nástrojmi a technikami používanými v procese návrhu produktov. Cieľom je maximalizovať efektívnosť vývojového tímu.

Premýšľajte o každom z nižšie uvedených bodov v kontexte vašej spoločnosti. Podnikateľ sa môže napríklad zamyslieť nad tým, ako intenzívne využíva informačné a komunikačné technológie, nástroje na zvyšovanie kvality, nástroje na znižovanie nákladov a podobné zdroje.

Zoznam segmentov inovačného manažmentu slúži ako zdroj informácií, ktorý umožní analyzovať podnikanie z viacerých hľadísk a získať nové poznatky.

I. Stratégia vývoja produktu

Obchodná stratégia: Strategické plánovanie, definovanie poslania, vízie a/alebo jasného obchodného zamerania. Pravidelná príprava ročných plánov, analýza nových trhov a produktov

Produkty a trhy: Poznanie konkurencie, uvedomenie si potrieb trhu pre váš produkt, plánovanie sortimentu atď.

Technológia a výroba: Do akej miery spoločnosť sleduje technologické zmeny a koľko úsilia a zdrojov investuje do zlepšovania dizajnu, technológií a obchodných procesov?

Zameranie na zákazníka: Do akej miery produkty/služby spoločnosti spĺňajú potreby zákazníkov? Sú požiadavky zákazníkov definované pred vývojom nového produktu? Informovanosť o zákonoch, ktoré regulujú trh s konkrétnymi výrobkami/službami (existencia, povolenia, normy)

Kvalita: Existencia noriem kvality, dodržiavanie postupov a praktík kvality v celej spoločnosti podľa normy ISO 9000, prítomnosť kontroly kvality v obchodnom systéme (v ktorých segmentoch), existencia programu TQM (Total Quality Management) zameraného na neustále zlepšovanie vývoja, výroby, predaja a servisných činností. Schopnosť kvantifikovať náklady na kvalitu/nezrovnalosti.

Práva duševného vlastníctva: Do akej miery venuje spoločnosť pozornosť ochrane duševného vlastníctva pri vývoji nového produktu? Má k dispozícii zdroje na ochranu duševného vlastníctva?

II. Štruktúrovaný vývoj produktov

Ako vytvoriť štruktúru procesu vývoja produktu s cieľom rýchlej realizácie projektu a zachovania kontroly nad realizáciou procesu?

Definovaný proces (Do akej miery, a či vôbec, je prítomný postup vývoja produktu? Vyvíja sa každý výrobok inak?). Postupy existujú, ale sú jednoduché a kontrolované prostredníctvom stretnutí; proces vývoja produktu je jasný a definovaný v oficiálnej kontrolnej príručke pre všetky fázy procesu; existuje úplné sledovanie stavu produktu v každej fáze procesu

Organizácia (Existuje rozvinutá línia zodpovednosti v riadení vývoja produktu alebo je za celý proces zodpovedný len jeden manažér?).

Úroveň implementácie (Do akej miery existujú plány pre rôzne typy rozvojových projektov a či sa rozhodnutia o tom, ktoré procesy budú sprevádzať ten ktorý projekt, prijímajú ad hoc; či existujú a do akej miery existujú pravidlá pre rôzne typy projektov od veľkých rozvojových projektov až po jednoduché úpravy; či celá spoločnosť rozumie procesu; či sú jasné kritériá pre proces, ktorý sprevádza každý projekt; či sa meranie výkonnosti používa na neustále zlepšovanie).

II. Štruktúrovaný vývoj produktov

1. Meranie výkonu

Existuje kvantitatívne meranie výkonnosti pri vývoji produktov: je známy vplyv projektu na konci fiškálneho roka alebo nie; meria sa pravidelne výkonnosť v každej fáze procesu alebo nie?

2. Počiatočné posúdenie projektu

Ako dôkladne sa vykonávajú počiatočné hodnotenia výrobných nákladov na vývoj a porovnávajú sa s predajnými cenami a množstvami; do akej miery je pred schválením každého projektu prítomné plne integrované hodnotenie marketingu, vývoja a výroby?

III. Tímová práca

Ako ľudia spolupracujú v tíme a ako sú úspešní pri vývoji nového produktu: výber, organizácia a fungovanie tímu?

- ✓ Zloženie tímu
- ✓ Úlohy a zodpovednosti
- ✓ Odborná príprava a kvalifikácia
- ✓ Riadenie a motivácia
- ✓ Komunikácia

IV. Nástroje a techniky

Dostupnosť a používanie vhodných nástrojov a techník, ako sú CAD, SPC, FMEA, vo všetkých fázach procesu navrhovania výrobku s cieľom maximalizovať efektívnosť vývojového tímu.

Používanie a aplikovanie:

- ✓ Nástrojov na zlepšovanie kvality
- ✓ Nástrojov na zníženie nákladov
- ✓ Informačných technológií
- ✓ Nástrojov na plánovanie
- ✓ Testovania a hodnotenie výrobkov

V. Paralelná práca (na viacerých aspektoch projektu)

- ✓ Trh, výrobok, proces, materiály
- ✓ Cena výrobku
- ✓ Dostupné informácie
- ✓ Partnerstvo v dodávateľskom reťazci

VI. Riadenie projektov a programov

Ako sa riadia projekty a skupiny projektov, aby sa:

- ✓ zabezpečilo efektívne pridelovanie zdrojov,
- ✓ eliminovali konflikty a úzke miesta v procese,
- ✓ kontrolovali náklady,
- ✓ dodržiavali harmonogramy činností.

VI. Project And Program Management

Cvičenie 3 - Vytvorte plán implementácie inovatívneho nápadu v rámci svojej organizácie so špeciálnym zameraním na proces riadenia zmien podľa Kottera.

Kotter's 8-step Change Model



Figure 5 - Kotter's 8-step Change Model

VI. Riadenie projektov a programov

Premýšľajte o každom bode v kontexte vašej spoločnosti. Podnikateľ sa môže napríklad zamyslieť nad tým, ako intenzívne využíva informačné a komunikačné technológie, nástroje na zvyšovanie kvality, nástroje na znižovanie nákladov a iné podobné zdroje.

Zoznam segmentov inovačného manažmentu slúži ako zdroj informácií na vynášanie, ktorý účastníkom umožní analyzovať svoje podnikanie z viacerých hľadísk a získať nové poznatky.

Podniky môžu využiť aj jednoduchý nástroj na hodnotenie inovačnej kapacity s názvom INNOVATE, ktorý je k dispozícii tu (cvičenie 2)

Ďakujeme za pozornosť!



Website:

www.re-fem.eu

E-mail:

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.