



ДОСТЪП ДО ФИНАНСИРАНЕ И ИНОВАЦИИ

Автор (Надя Чирович, Саня Попович –
Пантич, IMP)

Съдържание

1. Тийзър	3
2. Въведение и описание на модула	3
3. Обучително съдържание	5
3.1 Достъп до финансиране	5
1. Въведение в правната документация и финансови отчети за предприемачи	5
2. Оценка на представянето на компанията (финансов анализ и анализ на основните коефициенти) ;	6
3. Коефициенти на ликвидност	7
4. Кредитни коефициенти	8
5. Финансиране на иновации за МСП на жени	9
6. Обучение за представяне пред инвеститори	13
7. Разглеждане на концепцията за нетен оборотен капитал за ефективно управление на оперативните финанси	14
8. Проверка за наложени тежести	15
9. Удостоверения, потвърждаващи уреждането на данъчни задължения	15
10. Оценка на кредитоспособността	16
11. Извършване на оценка за определяне на кредитоспособността на предприятието	16
12. Анализ на рентабилността	17
13. Провеждане на задълбочен анализ на рентабилността на компанията	18
14. SWOT анализ	18
3.2 ИНОВАЦИЯ	20
1. Ефективно прилагане на иновативни идеи	20
2. Оценка на иновационния капацитет на МСП, включително тест за самооценка въз основа на методологията INNOVATE	21
4. Обобщение	25
5. Тест за самооценка за достъп до финансиране	26
6. Успешна история	30
7. Библиография и допълнителни източници	31
8. Свързани обучителни материали	34
9. Ключови думи	34
10. Оперативна ефективност ESCO компетенции и умения	35

1. Тийзър

Знаете ли, че бизнесите, ръководени от жени, които получават финансиране за иновации, имат значително по-големи шансове за успех и бърз растеж в сравнение с тези, които не получават такова финансиране?

Присъединете се към нас, за да откриете как да се възползвате от тези възможности и да развиете бизнеса си.

2. Въведение и описание на модула

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. Той включва основни теми като разбиране на 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. 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?“.

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:

1. Дефиниране на иновационната стратегия.
2. Визия, мисия и ценности.
3. Поставяне на ясни цели, определяне на ключови показатели за представяне KPIs и измерване на успеха.
4. Идентифициране на основната нужда („Job to Be Done“) и прилагане на модела на проблем - решение (Pain-Gain).
5. Определяне на предложението за стойност.
6. 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.

3. Обучително съдържание

Основната цел е да подпомогне жените предприемачи като подобри достъпа им до финансиране чрез достъпно обучение по основни принципи за финансовото управление, възможности за финансиране, и процедурите за кандидатстване за финансиране на иновации. В допълнение, обучението има за цел да ги подготви с практически умения за ефективно представяне пред инвеститори, насърчавайки подхода на "учене чрез практика".

В иновационния сегмент участничките ще научат как да:

1. Развиват своите умения за креативно мислене.
2. Придобият способности за създаване на стратегически план за иновации.
3. Укрепят уменията си за ефективно прилагане на иновативни идеи.

3.1 Достъп до финансиране

Разделът Достъп до финансиране включва следните подтеми:

1. Правни документи и финансови отчети за предприемачи¹

Въведение в значението на достъпа до финансиране:

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.

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 подобрение. 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.

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.

¹ Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2022); Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2020)

Познаването 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.

2. Оценка на представянето на компанията (финансов анализ и анализ на основните коефициенти)²;

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.

² Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2022); Palepu, K. G., Healy, P. M., & Peek, E. (2022); Damodaran, A. (2020)



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

3. Коефициенти на ликвидност³

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-висок коефициент показва по-добра ликвидност, докато по-нисък 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.

³ Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. F. (2021); Fabozzi, F. J., & Peterson Drake, P. (2020)

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 запаси.

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

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

4. Кредитни коефициенти⁴

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.

5. Финансиране на иновации за МСП на жени⁵

Финансирането на иновации е от ключово значение за подпомагането на жените предприемачи и за насърчаване на растежа на малките и средните предприятия (МСП). Безвъзмездните средства, заемите и капиталовото финансиране са сред

⁴ Altman, E. I., Hotchkiss, E., & Wang, W. (2019); Bodie, Z., Kane, A., & Marcus, A. J. (2021)

⁵ Carter, S., & Marlow, S. (2020); OECD. (2022)

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 аспект 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 бизнес. 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, която остава в ръцете на предприемача.

По-долу е представен теоретичен преглед на основните методи за финансиране.

1. Безвъзмездни средства (неподлежащи на връщане средства) - Grants

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.
- Може да има изисквания за отчетност относно използването на средствата.

- Обикновено се отпускат за конкретни бизнес цели (например иновации, социално въздействие).

 **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.

2. 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.

3. Рисков капитал (Venture Capital) 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 стартъпи с висок потенциал.
- Изисква солиден бизнес план и стратегия за растеж.

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

4. 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 базиран на възнаграждение (предварителна продажба на продукти), на собствен капитал (предлагане на акции) или на 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.

5. Бизнес състезания и акселераторски програми

Предприемаческите състезания и акселераторските програми осигуряват **финансиране, менторство и мрежови възможности** за стартиращи компании. Много от тези програми са насочени към подкрепа на жени предприемачи, като предоставят капитал в замяна на участие в програми за обучение и наставничество.

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.

6. 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.

Полезна информация за възможностите за финансиране можете да намерите в раздела [„Грантове и програми за жени предприемачи“](#).

С правилната финансова подкрепа и достъп до ресурси, жените предприемачи могат да разширят своя бизнес, да навлязат на нови пазари и да допринесат значително за икономическото развитие.

6. Обучение за представяне пред инвеститори⁶

Презентирането е ключово умение за предприемачите, които търсят инвестиции. Успешната презентация представя накратко 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.

⁶ Clark, D. (2020); Kawasaki, G. (2020)

Основните компоненти на успешната презентация пред инвеститори включват въвеждаща част, представяне на проблема и неговото решение, както и ясно дефинирано искане за инвестиция (сума 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.

Представянето 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 да усъвършенстват представянето и подхода си.

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.

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

- 1.** Дефиниране на проблема - Ясно формулиране на проблема, който бизнесът решава.
- 2.** Решение и уникално предложение за стойност - Обяснение как продуктът/услугата предоставя решение на проблема.
- 3.** Пазарна възможност - Размер на пазара и потенциал за растеж.
- 4.** Бизнес модел - Как бизнесът генерира приходи?
- 5.** Напредък и ключови постижения - Основни успехи, привличане на нови на клиенти или данни за приходи.
- 6.** Конкурентно предимство - Какво отличава бизнеса от конкурентите?
- 7.** Стратегия за навлизане на пазара (Go-To-Market Strategy) - План за привличане на клиенти.
- 8.** Финансови прогнози - Реалистични прогнози за приходи и разходи.
- 9.** Искане за финансиране - Колко финансиране е необходимо и за какво ще се използва?
- 10.** Екип - Ключови членове на екипа и тяхната експертиза.

7. Разглеждане на концепцията за нетен оборотен капитал за ефективно управление на оперативните финанси⁷

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.

8. Проверка за наложени тежести⁸

Проверката за наложени тежести включва установяване дали даден бизнес е с 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 по-гладкото сътрудничество.

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

⁷ Higgins, R. C. (2018); Fraser, L. M., & Ormiston, A. (2020)

⁸ OECD. (2021); Shaxson, N. (2018)

9. Удостоверения, потвърждаващи уреждането на данъчни задължения

Удостоверенията, потвърждаващи плащането на данъчни задължения, служат за да уверят заинтересованите страни, че бизнесът спазва данъчните разпоредби, избягвайки правни проблеми. За жените предприемачи тези сертификати повишават доверието на инвеститори, кредитори и клиенти, улеснявайки по-гладкото сътрудничество.

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

10. Оценка на кредитоспособността⁹

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.

11. Извършване на оценка за определяне на кредитоспособността на предприятието

⁹ Altman, E. I. (2018); Bragg, S. M. (2020)

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.

12. Анализ на рентабилността¹⁰

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

¹⁰ Penman, S. H. (2021); Palepu, K. G., Healy, P. M., & Peek, E. (2020)

- 🚀 **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.

13. 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.

14. SWOT анализ¹¹

SWOT анализът е опростен, но мощен инструмент, който помага на жените предприемачи да оценят своя бизнес, като идентифицират силните и слабите страни,

¹¹ Gürel, E., & Tat, M. (2017); Piercy, N. (2019)

възможностите и заплахите. Той предоставя ясна представа за текущото състояние на бизнеса и подпомага вземането на стратегически решения.

Какво означава SWOT?

Категория	Описание	Примери
S – Силни страни (Вътрешни, Позитивни)	Предимства, които вашият 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.
W – Слаби страни (Вътрешни, 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.
O – Възможности (Външни, 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.
T – Заплахи (Външни, 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.

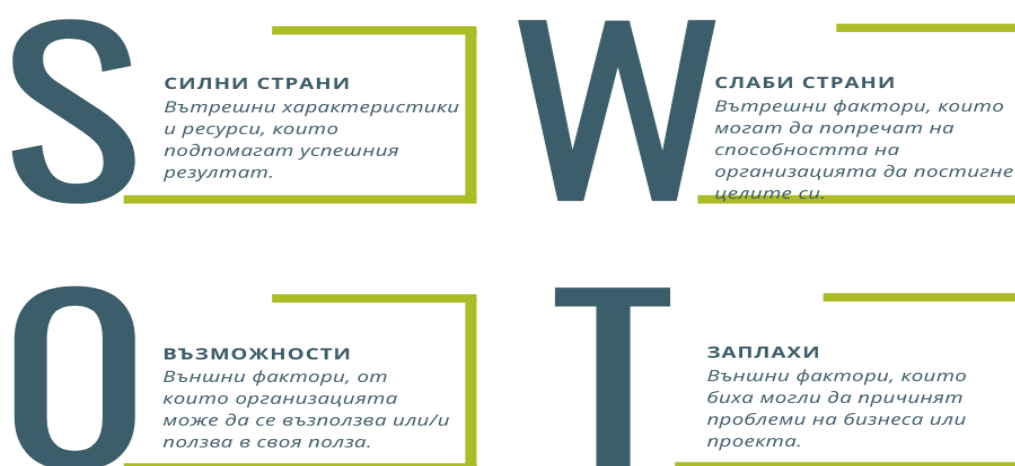
Таблица 1: Авторска интерпретация на SWOT Анализа

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 провеждане 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 предизвикателства и използване на възможности.



ФИГУРА 2 SWOT АНАЛИЗ. Създадено от автора

SWOT анализът може да бъде извършен чрез контролен списък за самооценка, който служи като инструмент за бърза оценка на микро и малки компании, често ръководени от жени. Тук можете да получите достъп до самопроверката заедно с PESTEL анализа, който допълва SWOT анализа ([Упражнение 1](#)).

3.2 ИНОВАЦИЯ

1. Ефективно прилагане на иновативни идеи

Кристенсен, СК (1997) и Жексембаева, Н. (2021) обясняват феномена на корпоративния нарцисизъм, известен като „Ние сме твърде добри, за да се провалим“, като описват защо големите организации често не успяват да се ангажират с иновационния процес: „Процесите на вземане на решения и разпределение на ресурсите, които са от решаващо значение за успеха на организацията, са изкуството да се изслушват клиентите, да се наблюдават внимателно дейностите на конкурентите и да се инвестират

ресурси в проектирането и изграждането на висококачествени, високопроизводителни продукти, които ще донесат по-голяма печалба. Именно тези фактори са причината големите организации да се провалят, когато се сблъскат с радикални технологични промени."

Според Мамула Николич, Т. (2023)¹² възникват няколко ключови въпроса: Как можем да преосмислим бизнеса, неговите процеси, бизнес модела и бранда, като вземем предвид бързите промени в средата? Как можем да отговорим на нарастващите изисквания на потребителите, служителите, доставчиците, бизнес партньорите, обществото и все по-засилващата се конкуренция?

2. Оценка на иновационния капацитет на МСП, включително тест за самооценка въз основа на методологията INNOVATE¹³

Участниците могат да използват този инструмент за самооценка, за да оценят своята компания в различни сегменти на управление на иновациите, като се започне със стратегия за разработване на продукти, структура за разработване на продукти, качеството на екипна работа, както и инструменти и техники, прилагани в процеса на проектиране на продукти. Всеки от тези сегменти обхваща различни аспекти, които са описани тук.

1. Стратегия за разработване 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

¹² Mamula Nikolić, T. (2023). *Business re-innovation*.

¹³ Методологията INNOVATE е диагностичен инструмент, разработен в рамките на финансиран от ЕС проект ICIP, който беше реализиран в Сърбия от 2011 до 2012 г. под ръководството на компанията G.f.A.. Основната му цел е да стимулира сръбските предприятия да подобрят управлението на иновациите и да повишат своята конкурентоспособност. Този инструмент се основава на съществуващи, доказани диагностични методи за иновации и е допълващ към подобни инструменти, включително IMP³rove – инструмент за бенчмаркинг, използван в ЕС. Първоначално INNOVATE е разработен като инструмент, базиран на Microsoft Excel, но в момента е достъпен и онлайн чрез различни уебсайтове в Сърбия.

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).

1. 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 не?

2. 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 екипа.
- Роли и отговорности.
- 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:

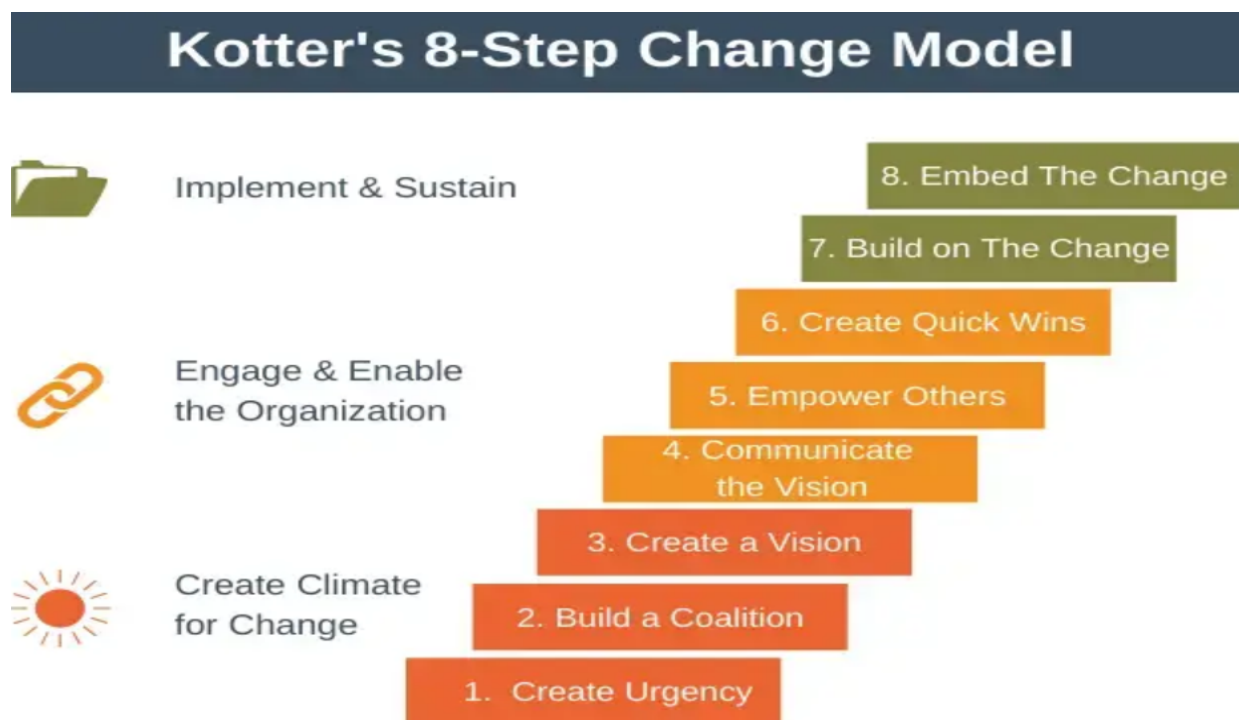
- Инструменти за подобряване на качеството.
- Инструменти за намаляване на разходите.
- Информационни технологии.
- Инструменти за планиране.
- Тестване и оценка на продукти.

V. Паралелна работа (по няколко аспекта на проекта)

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

VI. Управление на проекти и програми

Как се управляват проекти и групи от проекти с цел ефективно разпределение на ресурсите, елиминирание на конфликти и затруднения в процеса в процеса, контрол на разходите и спазване на графици на дейностите.



ФИГУРА 2 KOTTER'S 8-STEP CHANGE MODEL¹⁴¹³

¹⁴¹³ Повече информация можете да намерите [ТУК](#):

Помислете върху всеки от посочените аспекти в контекста на Вашата организация. Например, един предприемач може да се замисли до каква степен използва информационни и комуникационни технологии, инструменти за подобряване на качеството, намаляване на разходите и др.

Списъкът със сегменти на управлението на иновациите служи като полезен инструмент, който позволява на участниците да анализират своя бизнес от различни гледни точки и да откриват нови възможности.

Компаниите могат също така да използват лесен инструмент за оценка на иновационния си капацитет, наречен INNOVATE, достъпен на [\(Упражнение 2\)](#).

4. Обобщение

Изводи:

1. Правна документация и финансови отчети: Разберате значението на изрядната правна документация и финансови отчети за поддържане на прозрачността на бизнеса и осигуряване на финансиране.
2. Оценка на представянето на компанията: Научихте се да извършвате финансов и основен анализ на коефициенти, за да оценявате ефективно представянето на компанията.
3. Коефициенти на ликвидност: Получихте познания за коефициентите за ликвидност за да оценявате краткосрочното финансово състояние на Вашия бизнес.
4. Кредитен коефициент: Разбирате кредитните коефициенти и тяхното значение при оценката на кредитоспособността на Вашия бизнес.
5. Финансиране на иновации: Проучихте наличните възможности за финансиране на МСП, управлявани от жени, и разберете процедурите за кандидатстване за тях.
6. Представяне пред инвеститори: Придобихте умения за да представяте ефективно бизнес идеите си пред инвеститори и да осигурите финансиране от потенциални инвеститори.
7. Управление на нетен оборотен капитал: Научихте се как ефективно да управлявате оперативните си финанси, разбирайки концепцията за нетен оборотен капитал.
8. Проверка за наложени тежести: Разбирате процедурите за проверка и справяне с потенциални наложени тежести на бизнеса.

9. Данъчни задължения: Научихте как да получавате удостоверения, които потвърждават уреждането на данъчни задължения за да осигурите съответствие.
10. Оценка на кредитоспособността: Извършвате детайлни оценки, за да определите кредитоспособността на Вашето предприятие.
11. Анализ на рентабилността: Извършвате подробни анализи на рентабилността за да разберете финансовия успех на вашата компания и областите за подобрене.
12. SWOT Анализ: Използвате SWOT анализ, за да идентифицирате силни страни, слаби места, възможности и заплахи, подпомагайки стратегическото вземане на решения (Упражнение 1).

13. Ефективно прилагане на иновативни идеи

- Въвеждането на иновации изисква преодоляване на съпротивата срещу промяната, ефективно лидерство и съгласуваност в екипа.
- Моделите за управление на промяната, като 8-степенния модел на Котър, предоставят структуриран подход за преминаване на организациите през иновационни процеси.
- Корпоративният нарцисизъм може да затрудни иновациите, тъй като големите организации често се съпротивляват на радикални технологични промени.

Упражнение: Участничките създават пътна карта за прилагане на иновативна идея в своята организация, като се фокусират върху стратегии за управление на промяната.

Инструмент за самооценка на иновационния потенциал, приложим за малки и средни предприятия (МСП).

5. Тест за самооценка за достъп до финансиране

Въпрос 1: Защо достъпът до финансиране и иновации е от решаващо значение за успеха на жените предприемачи?

- a) За да се увеличат разходите на компанията.
- b) За да се избегнат правните регулации.
- c) За постигане на растеж, развитие и успех. **(Правилен отговор)**
- d) Да се намали нуждата от финансово управление.

Въпрос 2: Каква е основната цел на анализа на финансовите коефициенти за жените предприемачи?

- a) Да увеличи разходите на бизнеса.
- b) Да оцени рентабилността, ликвидността и задлъжнялостта за по-добро вземане на решения. **(Правилен отговор)**
- c) Да привлече конкуренти.
- d) Да премахне финансовата отчетност.

Въпрос 3: Какво измерва коефициентът на ликвидност?

- a) Способността на компанията да се разширява на международни пазари.
- b) Нивото на дългосрочните инвестиции.
- c) Способността на компанията да покрива краткосрочните си задължения. **(Правилен отговор)**
- d) Ефективността на управлението на служителите.

Въпрос 4: Какво показва коефициентът дълг/собствен капитал?

- a) Общия приход на компанията.
- b) Процента на печалбата, реинвестирана в бизнеса.
- c) Баланса между заетите средства и инвестициите на собственика. **(Правилен отговор)**
- d) Сумата на годишно платените данъци.

Въпрос 5: Какво е ключово изискване за осигуряване на финансиране за МСП, ръководени от жени?

- a) Избягване на финансова прозрачност.
- b) Разработване на стабилен бизнес план с ясна стратегия за растеж. **(Правилен отговор)**
- c) Игнориране на очакванията на инвеститорите.
- d) Разчитане единствено на лични спестявания.

Въпрос 6: Каква е основната характеристика на безвъзмездните средства като начин на финансиране?

a) Изискват връщане с висока лихва.

b) Отпускат се без изискване за връщане на средствата. **(Правилен отговор)**

c) Изискват незабавен трансфер на дялово участие.

d) Предназначени са само за големи корпорации.

Въпрос 7: Какво е основното предимство на финансирането с рисков капитал?

a) Не изисква бизнес план.

b) Осигурява значително финансиране за разрастващи се бизнеси. **(Правилен отговор)**

c) Е безлихвен и не изисква връщане.

d) Не изисква инвеститорите да участват във вземането на решения.

Въпрос 8: Защо краудфъндингът е популярен метод за финансиране?

a) Позволява на бизнеса да набира средства от множество малки инвеститори онлайн. **(Правилен отговор)**

b) Премахва необходимостта от финансово планиране.

c) Гарантира финансиране без контрол от инвеститори.

d) Достъпен е само за мултинационални корпорации.

Въпрос 9: Какво е основното предимство на участието в бизнес състезания и акселераторски програми?

a) Осигуряват финансиране, менторство и възможности за създаване на контакти. **(Правилен отговор)**

b) Избягване на финансов анализ.

c) Напълно заместват бизнес заемите.

d) Гарантират инвестиция без риск.

Въпрос 10: Какъв е основният компонент на ефективната презентация пред инвеститори?

a) Неясно и общо определяне на пазарната възможност.

b) Ясно дефиниране на проблема и решението, както и финансови прогнози. **(Правилен отговор)**

c) Минимална подготовка и липса на визуални материали.

d) Избягване на дискусии за бизнес предизвикателства.

Въпроси 11: Какво представлява нетният оборотен капитал (NWC)?

a) Общата стойност на дългосрочните активи.

b) Разликата между текущите активи и текущите пасиви. **(Правилен отговор)**

- c) Годишните данъчни задължения на бизнеса.
- d) Броят на служителите в компанията.

Въпрос 12: Защо проверката за финансови ограничения (blockade verification) е важна за бизнеса?

- a) За да се оцени дали компанията е под финансови ограничения. **(Правилен отговор)**
- b) За да се увеличат данъчните задължения.
- c) За да се избегне спазването на финансовите регулации.
- d) За да се елиминира необходимостта от финансови документи.

Въпрос 13: Каква е целта на оценката на кредитоспособността?

- a) Да се увеличи дългът на компанията без оценка.
- b) Да се определи способността на бизнеса да изплаща своите задължения. **(Правилен отговор)**
- c) Да се намали прозрачността във финансовата отчетност.
- d) Да се избегне финансовото планиране.

Въпрос 14: Какво разкрива анализът на рентабилността за предприемачите?

- a) Способността на компанията да генерира печалба и финансовата ѝ устойчивост. **(Правилен отговор)**
- b) Броят на служителите, които трябва да бъдат наети.
- c) Най-добрите стратегии за намаляване на финансовата отчетност.
- d) Как да се увеличат ненужните бизнес разходи.

Въпрос 15: Какво могат да постигнат жените предприемачи с помощта на SWOT анализа?

- a) Да игнорират външните бизнес заплахи.
- b) Да идентифицират силните и слабите страни, възможностите и заплахите. **(Правилен отговор)**
- c) Да увеличат зависимостта от личните спестявания.
- d) Да се фокусират само върху краткосрочния растеж на бизнеса.

6. Успешна история

Мария Иванкович Юрисич собственик на Atelier Marija Handmade

Мария Иванкович Юрисич е текстилен дизайнер и собственик на тъкачно студио Marija Handmade. Тя е носител на наградата „Цвете на успеха“ за най-добра жена предприемач на годината, както и на признание от Enterprise Europe Network за успешното си участие в международни текстилни програми.

Работата на студио Marija Handmade е резултат от проучванията на Мария на традиционни занаятчийски техники, преплетени със сръбски фолклорни мотиви и тяхната стилизация върху класически дизайн на облекла и функционални текстилни изделия.

Marija Handmade активно подкрепя и насърчава на женското предприемачество, като включва жени от уязвими категории на заетост в тази форма на социално предприемачество. Като член на Асоциацията на жените предприемачи в Сърбия (ABW Serbia), Мария получава ценен достъп до информация за наличните грантове, което ѝ позволява да осигури финансиране за бизнес иновации.

Благодарение на безплатните работилници за дигитална трансформация, организирани от ABW Serbia, тя научава за програмата на Центъра за дигитална трансформация, която напълно съответства на нейната цел – дигитализация на бизнеса чрез създаване на онлайн магазин и подобряване на маркетинговите стратегии с подкрепата на експерт. Мария кандидатства за финансиране на иновации и получи финансова подкрепа за консултант, което ѝ позволява да работи със сертифициран експерт, който я насочва през целия процес на дигитална трансформация.

В резултат на това Мария успешно осъществява дигиталния преход на своя бизнес, като създава уеб магазин и интегрира дигиталния маркетинг в цялостната си бизнес стратегия.

Като се възползва от социалния капитал, предоставен чрез ABW Serbia, Мария успява да получи достъп до възможности за финансиране и успешно да внедри предоставените ѝ услуги за подкрепа.

В резултат на това продажбите ѝ нарастват средно с 30%, а имиджът и позиционирането на бранда ѝ се подобряват както в Сърбия, така и в Балканския регион.

Работата ѝ получава международно признание, особено сред сръбската диаспора и чуждестранните общности в Сърбия, които ценят устойчивата мода – сфера, в която Мария вече се е утвърдила.

🔗 Пълната история на успеха можете да разгледате на следния линк:
<https://www.youtube.com/watch?v=GboOjIXEkZQ>

7. Библиография и допълнителни източници

1. Altman, E. I., Hotchkiss, E., & Wang, W. (2019). Corporate financial distress, restructuring, and bankruptcy: Analyse leverage, risk, and valuation to predict and resolve financial distress (4th ed.). Wiley.
2. Bodie, Z., Kane, A., & Marcus, A. J. (2021). Investments (12th ed.). McGraw-Hill.
3. Bragg, S. M. (2020). Financial analysis: A business decision guide. Accounting Tools.
4. Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2022). Financial management: Theory & Practice (17th ed.). Cengage Learning.
5. Brush, C. G., de Bruin, A., Gatewood, E. J., & Henry, C. (Eds.). (2010). Women Entrepreneurs and the Global Environment for Growth: A Research Perspective. Edward Elgar Publishing.
6. Carter, S., & Marlow, S. (2020). Enterprise and small business: Principles, practice, and policy (4th ed.). Pearson.
7. Clark, D. (2020). The art of start-up fundraising: Pitching investors, negotiating the deal, and everything in between. Wiley.
8. Damodaran, A. (2020). Investment valuation: Tools and techniques for determining the value of any asset (3rd ed.). Wiley.
9. Fabozzi, F. J., & Peterson Drake, P. (2020). Financial ratio analysis: A guide to assessing company strengths and weaknesses. Wiley.
10. Fraser, L. M., & Ormiston, A. (2020). Understanding financial statements (11th ed.). Pearson.
11. Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2022). Principles of managerial finance (15th ed.). Pearson.
12. Higgins, R. C. (2018). Analysis for financial management (12th ed.). McGraw-Hill.
13. Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (2002). Entrepreneurship. McGraw-Hill/Irwin.
14. Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2020). Entrepreneurship (11th ed.). McGraw-Hill.
15. Kawasaki, G. (2020). The art of the start 2.0: The time-tested, battle-hardened guide for anyone starting anything. Portfolio/Penguin.
16. Palepu, K. G., Healy, P. M., & Peek, E. (2020). Business analysis and valuation: IFRS edition (5th ed.). Cengage Learning.

17. Palepu, K. G., Healy, P. M., & Peek, E. (2022). Business analysis and valuation: IFRS edition (6th ed.). Cengage Learning.
18. Penman, S. H. (2021). Financial statement analysis and security valuation (6th ed.). McGraw-Hill.
19. Piercy, N. (2019). Marketing strategy & competitive positioning (7th ed.). Pearson.
20. Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. F. (2021). Corporate finance (13th ed.). McGraw-Hill.
21. Shaxson, N. (2018). The finance curse: How global finance is making us all poorer. Bodley Head.
22. Christensen, C. M. (1997). The innovator's dilemma: When new technologies cause great firms to fail. Harvard Business Review Press.
23. Zhexembayeva, N. (2021). Overfished ocean strategy: Powering up innovation for a resource-deprived world. Berrett-Koehler Publishers.
24. Mamula Nikolić, T. (2023). *Business re-innovation*.
25. Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers*. Wiley.

Статии в списания:

1. Altman, E. I. (2018). Predicting financial distress of companies: Revisiting the Z-score and ZETA models. Journal of Banking & Finance, 91, 1-22. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0378426618300402?via%3Dihub>
2. Gürel, E., & Tat, M. (2017). SWOT analysis: A theoretical review. Journal of International Social Research, 10(51), 994-1006. <https://www.sosyalarastirmalar.com/articles/stadium-similarities-parallelisms-and-projections.pdf>

Доклади

1. OECD. (2016). Financing SMEs and Entrepreneurs 2016: An OECD Scoreboard. OECD Publishing.
2. World bank. (2014). Women, Business and the Law 2014: Removing Restrictions to Enhance Gender EquaOECD. (2021). Financing SMEs and entrepreneurs 2021: An OECD scoreboard. <https://doi.org/10.1787/8cdb4b3b-en>
3. OECD. (2022). The missing entrepreneurs 2022: Policies for inclusive entrepreneurship and self-employment
4. OECD. (2021). Tax administration 2021: Comparative information on OECD and other advanced and emerging economies.

Източници онлайн:

1. Европейска комисия. (2020). Достъп до финансиране за МСП. https://ec.europa.eu/growth/access-to-finance_en
2. Международната финансова корпорация IFC. (2019). Дейността на IFC за осигуряване на достъп до финансиране за жени предприемачи. https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/topics_ext_content/ifc_external_corporate_site/gender+at+ifc/priorities/entrepreneurship/
3. Доклади на: <https://www.oecd.org/>
4. Световната банка Финансиране на МСП: <https://www.worldbank.org/en/topic/sme/finance>
5. Европейски инвестиционен фонд European Investment Fund: <https://www.eif.org/index.htm>
6. https://www.coursera.org/lecture/management-skills-international-business/key-concept-kotters-8-step-change-model-wrnUn?utm_medium=sem&utm_source=gg&utm_campaign=b2c_emea_x_multi_ftcof_career-academy_cx_dr_bau_gg_pmax_gc_s2_en_m_hyb_23-12_x&campaignid=20882109092&adgroupid=&device=c&keyword=&matchtype=&network=x&devicemodel=&creativeid=&assetgroupid=6485735763&targetid=&extensionid=&placement=&gad_source=1&gclid=Cj0KCQIAkoe9BhDYARIsAH85cDN1Oz3JmbzDaslmVnbfXrh_9CCpFo53DaWAbgn419EhQvwqoUI6Ob8aAvrMEALw_wcB
7. <https://dschool.stanford.edu/resources/getting-started-with-design-thinking>

Допълнителна литература:

1. Carter, S., & Marlow, S. (2007). Женско предприемачество: Теоретични перспективи и емпирични доказателства. В *Предприемачество: Рамкови модели и емпирични изследвания от бъдещи лидери на европейските научни изследвания* (pp. 9-20). Emerald Group Publishing Limited.
2. Neergaard, H., & Ulhøi, J. P. (Eds.). (2007). *Наръчник за качествени изследователски методи в предприемачеството*. Edward Elgar Publishing.
3. Статии на Harvard Business Review за финанси и предприемачество
4. Специални доклади на Financial Times за финансирането на МСП
5. McKinsey & Company *Анализи на стратегии за бизнес финансиране*

Онлайн курсове и семинари:

1. Harvard Business School Online. (2020). Основи на предприемачеството. <https://online.hbs.edu/courses/entrepreneurship-essentials/>
2. Coursera. (2021). Иновации за предприемачи: От идеята до пазара. <https://www.coursera.org/learn/innovation-entrepreneurship>

Организации и мрежи за подкрепа:

1. Women's Business Enterprise National Council (WBENC). <https://www.wbenc.org/>
2. National Association of Women Business Owners (NAWBO). <https://www.nawbo.org/>
3. International Finance Corporation (IFC) – SME Finance <https://www.ifc.org/>
4. European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) – Women in Business Programme <https://www.ebrd.com/>
5. Global Entrepreneurship Network (GEN) <https://www.genglobal.org/>
6. WEConnect International – Supporting Women Entrepreneurs <https://weconnectinternational.org/>

8. Свързани обучителни материали

Модул 3: Сервитизация и иновации.

9. Ключови думи

1	Правна документация	13	Творческо мислене
2	Финансови отчети	14	Дизайн мислене
3	Възможности за финансиране	15	Иновационна стратегия
4	Финансов анализ	16	Бизнес модел канава
5	Коефициенти на ликвидност	17	Предложение за стойност
6	Кредитни коефициенти	18	Анализ на тенденциите
7	Кредитоспособност	19	Лидерство в иновациите
8	Финансиране на иновации	20	Управление на риска
9	Презентиране пред инвеститори	21	Финансова стабилност
10	Оборотен капитал	22	Оперативни финанси
11	Спазване на данъчните изисквания	23	Стратегическо вземане на решения
12	Анализ на рентабилността	24	Иновационен капацитет

10. Оперативна ефективност ESCO компетенции и умения

- Междудисциплинарни умения и компетенции
 - Социални и емоционални умения
 - Критично мислене
 - Аналитично мислене
 - Решаване на проблеми
 - Самоуправление
 - Бизнес управление
 - Адаптивност
 - Устойчивост
 - Креативност
 - Създаване на мрежи и контакти (Networking)
 - Инициативност
 - Гъвкавост
 - Отвореност
 - Разбиране на сложни процеси
 - Сътрудничество
 - Емпатия
 - Иновации
 - Лидерство
- Умения
 - Технологични умения
 - Маркетинг на продукти
 - Дигитален маркетинг
 - Дигитални умения
 - Комуникация
 - Сътрудничество
 - Емоционална интелигентност
- Знания
 - Бизнес мениджмънт
 - Онлайн обучение и тренинги
 - Реклама
 - Облачни изчисления
 - Големи данни (Big Data)
 - Електронна търговия (E-commerce)
 - Изкуствен интелект (AI)
 - Интернет на нещата (IoT)
 - Дигитална грамотност
 - Киберсигурност
 - Извличане и анализ на данни
 - Устойчивост
 - Благосъстояние
 - Климатични промени
 - Управление на социални медии



Website:

www.refem.eu

Email:

hetfa_re-fem@hetfa.eu

Facebook:

www.facebook.com/REFEM0

Twitter:

[@RE-FEM project](https://twitter.com/RE-FEM_project)

Linkedin:

www.linkedin.com/RE-FEM



**Co-funded by
the European Union**

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.