



Acces la resurse financiare și inovare

Autori:

Nadja Cirovic,
Sanja Popovic-Pantic,
IMP

Conținut

1. Despre modul	4
2. Introducere și descrierea modulului.....	4
3. Materialul de studiu.....	5
3.1 Acces la finanțare	5
1. Introducere în documentația juridică și situațiile financiare pentru antreprenori	5
2. Evaluarea performanței firmei (analiză financiară si analiză tip „tabelă de punctaj”)..	6
3. Indicatorii de lichiditate	7
4. Ponderea creditului	8
5. Finanțarea inovării pentru IMM-urile conduse de femei	8
6. Training de pitching care vizează convingerea investitorilor	11
7. Capitalului de lucru net – managementul eficient al operațiunilor din perspectivă financiară.	12
8. Controlul blocajelor	12
9. Certificate care atestă îndeplinirea obligațiilor fiscale.....	13
10. Evaluarea bonității	13
11. Efectuați o evaluare pentru a determina bonitatea afacerii dvs.....	13
12. Analiza rentabilității	14
13. Efectuați o analiză amănunțită a profitabilității companiei.....	14
Analiză SWOT	15
3.2 Inovație	16
1. Implementarea eficientă a ideilor inovatoare.....	16
2. Autoevaluarea rapidă a capacității de inovare a întreprinderilor mici și mijlocii pe baza metodologiei INNOVATE.	17
4. În rezumat.....	20
5. Conținutul testului de autoevaluare.....	21
1. Autoevaluare pentru accesul la finanțare.....	21
7. Bunele practici	24
7. Bibliografie și alte referințe.....	25

8. Materiale de instruire aferente	28
9. Cuvinte cheie.....	29
10. Eficiență operațională - Competențe și abilități ESCO.....	2

1. Despre modul

Știați că întreprinderile conduse de femei care primesc finanțare pentru inovare au șanse mai mari de a avea succes și de a crește mai repede decât întreprinderile care nu primesc un astfel de sprijin? Una dintre cele mai mari provocări pentru femeile antreprenor este obținerea de resurse financiare adecvate pentru dezvoltare și inovare.

Modulul nostru „Acces la Resurse Financiare și Inovare” își propune să sprijine femeile antreprenor în depășirea acestei provocări, precum și în dobândirea cunoștințelor și abilităților necesare.

2. Introducere și descrierea modulului

Acest modul echipează femeile antreprenor cu abilități esențiale în managementul financiar și finanțarea inovării. Acesta acoperă subiecte cheie, cum ar fi înțelegerea documentației juridice, a situațiilor financiare, a evaluării performanței, a ratelor de lichiditate și de credit și cum să vă prezentați investitorilor. Modulul examinează, de asemenea, gestionarea capitalului de lucru net, evaluarea bonității și analiza profitabilității. Participanții vor învăța să traverseze provocările financiare, să asigure finanțare pentru inovare și să îmbunătățească abilitățile de luare a deciziilor strategice. Participanții vor învăța cum să dezvolte o strategie de inovare, să o implementeze eficient și cum să evalueze capacitățile de inovare ale companiei lor. Dezvoltarea gândirii creative îi ajută să dezvolte o strategie de inovare mai eficient și să exploateze mai bine potențialul ideilor lor inovatoare.

Modulul acoperă următoarele subiecte:

- **Mod de gândire creativ** (modalitate de creștere, depășirea obstacolelor mentale)
- **Gândire divergentă și convergentă**

Participanții vor învăța următoarele tehnici creative: brainstorming, SCAMPER, hărți mentale, metoda „Șase Pălării Gânditoare” și metoda „Cum am putea...?”. Ei vor învăța apoi cum să pregătească un plan strategic de inovare, astfel încât să își poată transforma ideile generate în timpul gândirii de design și ideile lor inovatoare generate în timpul gândirii de design într-un plan structurat.

Acest plan va include elemente cheie precum:

1. Definirea strategiei de inovare
2. Viziune, misiune, valori
3. Obiective clare, KPI-uri, măsurarea succesului
4. Definirea sarcinilor de realizat și aplicarea modelului Pain-Benefit
5. Definirea propunerii de valoare
6. Dezvoltarea unui model de afaceri folosind „Business Model Canvas”

Ulterior, participanții vor învăța cum să-și pună în aplicare strategia de inovare și, în sfârșit, își vor evalua capacitățile de inovare folosind **metodologia INNOVATE**, un instrument utilizat pe scară largă de IMM-urile sârbe. Modulul conține trei exerciții interactive. Evaluarea potențialului de inovare este un instrument pe care participanții îl vor putea folosi în timp ce își dezvoltă propriile afaceri.

3. Materialul de studiu

Obiective: În acest modul, femeile antreprenor vor afla despre problemele fundamentale ale managementului financiar și vor primi informațiile necesare pentru a aplica pentru finanțarea inovației, îmbunătățindu-și astfel capacitatea de a accesa resurse financiare. De asemenea, își pot îmbunătăți abilitățile de prezentare către investitori în timp ce învață și aplică cunoștințele pe care le-au dobândit prin experiențe practice..

În segmentul de inovare, participanții își pot spori cunoștințele în următoarele domenii:

1. Gândire creativă
2. Crearea unei strategii de inovare
3. Implementarea eficientă a ideilor inovatoare

3.1 Acces la finanțare

1. Introducere în documentația juridică și situațiile financiare pentru antreprenori ¹

Acces la finanțare:

De ce accesul la finanțare și inovare este cheia succesului femeilor antreprenor?

- Creștere
- Dezvoltare
- Succes

Cu ce provocări se confruntă femeile antreprenor în accesarea finanțării?

- Metode de finanțare
- Asigurarea acoperirii

Evaluarea performanței corporative implică examinarea indicatorilor și ratelor financiare cheie care ajută la determinarea profitabilității, eficienței și a stării generale de sănătate. Analiza ratelor – precum profitabilitatea, lichiditatea și ratele de levier – îi ajută pe antreprenori să evalueze cât de bine își desfășoară activitatea în timp, cum se compară cu concurenții săi și ce domenii ar putea fi îmbunătățite. Analiza financiară oferă informații

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

utile care sprijină luarea deciziilor în domenii precum prețurile, managementul costurilor și investițiile.

Antreprenorii trebuie să fie familiarizați cu documentele legale și financiare de bază care stau la baza operațiunilor lor de afaceri. Documentația juridică, cum ar fi actele constitutive, contractele și acordurile de parteneriat, asigură conformitatea cu legile și reduce riscurile. Aceste documente oficializează, de asemenea, relațiile de afaceri și oferă protecție juridică pentru femeile antreprenor care caută o bază solidă.

Situațiile financiare sunt instrumente esențiale pentru monitorizarea stării de sănătate a întreprinderilor. Bilanțul detaliază activele, pasivele și capitalurile proprii, oferind o perspectivă asupra stabilității financiare. Declarațiile de venituri rezumă veniturile și cheltuielile și oferă o imagine clară a profitabilității. Declarațiile fluxurilor de numerar urmăresc mișcarea fondurilor, care este esențială pentru îndeplinirea obligațiilor pe termen scurt și menținerea eficienței operaționale.

Prin stăpânirea documentației legale și a raportării financiare, antreprenorii pot aborda cu încredere investitorii, pot asigura finanțare și pot lua decizii strategice. Pentru femeile antreprenor, aceste abilități sunt esențiale pentru obținerea unei creșteri durabile.

2. Evaluarea performanței firmei (analiză financiară și analiză tip „tabelă de punctaj”)²

Evaluarea performanței unei companii necesită o analiză financiară sistematică și o înțelegere a parametrilor cheie. Analiza financiară implică examinarea evoluției veniturilor, costurilor și profiturilor în timp pentru a evalua potențialul de creștere și eficiența operațională. Aceste cunoștințe sunt utile tuturor antreprenorilor pentru a adapta strategii care sporesc competitivitatea.

Analiza de bază a raportului simplifică evaluarea situației financiare. Măsurile de profitabilitate, cum ar fi marja de profit net, arată cât de eficient o afacere transformă veniturile în profit. Ratele de lichiditate măsoară capacitatea de a acoperi datoriile pe termen scurt, în timp ce ratele de levier măsoară dependența companiei de împrumuturi. Valorile de eficiență urmăresc cât de eficient sunt gestionate activele pentru a genera venituri.

Aceste instrumente pot ajuta femeile antreprenor să-și identifice punctele forte, să le abordeze punctele slabe și să ia decizii informate. Analiza financiară nu numai că ajută la planificarea strategică, dar mărește și încrederea părților interesate și a investitorilor.

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

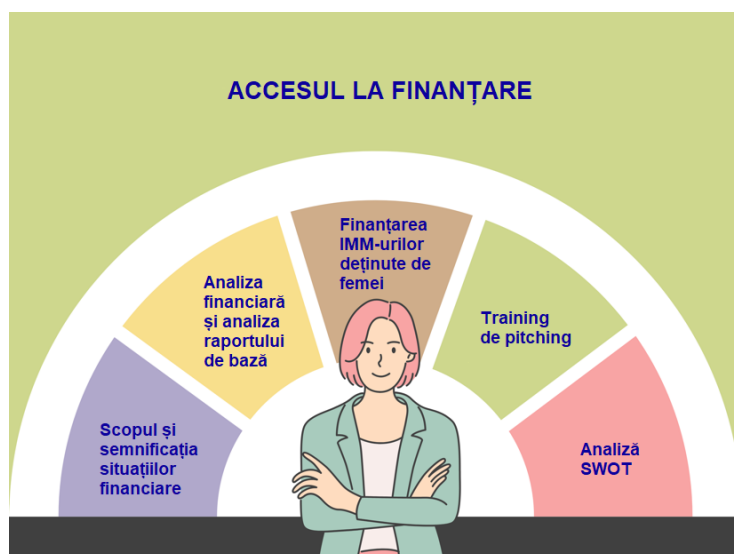


FIGURA 1. PRINCIPALE ASPECTE ALE ACCESULUI LA FINANȚARE.

3. Indicatorii de lichiditate ³

Lichiditate: capacitatea companiei de a-și plăti datoriile pe termen scurt.

Indicatorii de lichiditate măsoară capacitatea unei companii de a-și îndeplini obligațiile pe termen scurt. Raportul curent, calculat ca raport dintre activele circulante și pasivele pe termen scurt, arată resursele disponibile pentru acoperirea datoriilor. Un raport mai mare indică o lichiditate mai bună, în timp ce o rată mai mică indică un potențial stres financiar. Raportul acid-test rafinează această analiză excluzând stocurile din active și concentrându-se doar pe resursele lichide. Acest lucru este util în special pentru companiile din industriile cu stocuri în mișcare lentă. Pentru antreprenori, cunoașterea acestor indicatori este vitală pentru menținerea stabilității operaționale și evitarea dificultăților financiare. Acest raport, numit și raport rapid, este un test mai strict al lichidității unei companii. Ignoră activele cele mai puțin lichide ale companiei, stocurile..

Lichiditatea imediată este deci un indicator financiar care măsoară măsura în care o companie își poate acoperi pasivele pe termen scurt cu cele mai lichide active ale sale, ignorând stocurile.

$$\text{Lichiditate imediată} = \frac{\text{active lichide}}{\text{datorii pe termen scurt}}$$

Monitorizarea regulată a ratelor de lichiditate ajută la identificarea blocajelor de lichiditate și asigură pregătirea pentru îndeplinirea obligațiilor financiare. De asemenea, creează încredere cu creditorii și furnizorii, ceea ce ajută la asigurarea unor operațiuni de afaceri bune.

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

4. Ponderea creditului ⁴

Indicatorii riscului de credit evaluează capacitatea unei companii de a-și gestiona obligațiile de datorie. Raportul datorie/capitaluri proprii compară datorii totale cu capitalul propriu, reflectând echilibrul dintre împrumuturi și investițiile proprietarilor. Un raport mai mare poate indica un risc financiar, dar – dacă este gestionat eficient – evidențiază potențialul de creștere.

Rata de acoperire a dobânzii măsoară cât de ușor poate o afacere să plătească dobânda datoriei sale din veniturile din exploatare. Acest raport este esențial pentru antreprenorii care caută credit, deoarece îi asigură pe creditori cu privire la capacitatea dumneavoastră de a rambursa. Antreprenorii pot valorifica aceste cunoștințe pentru a optimiza strategiile de împrumut și pentru a negocia condiții favorabile.

Prin înțelegerea și aplicarea ratelor de îndatorare, întreprinderile pot obține o creștere durabilă, menținând în același timp stabilitatea financiară.

5. Finanțarea inovării pentru IMM-urile conduse de femei ⁵

Finanțarea inovării este esențială pentru înfăptuirea femeilor antreprenor pentru a stimula creșterea întreprinderilor mici și mijlocii (IMM-uri). Granturile, împrumuturile și finanțarea prin capitaluri proprii sunt opțiuni populare. În ceea ce privește practica internațională, guvernele și organizațiile internaționale oferă adesea programe specifice pentru a sprijini afacerile conduse de femei în tehnologie, dezvoltare durabilă și alte domenii inovatoare.

Pentru a asigura finanțare, aveți nevoie de un plan de afaceri solid, care să evidențieze aspectul inovator al afacerii dvs. Aceasta include definirea propunerii unice de vânzare, demonstrarea potențialului pieței și sublinierea impactului așteptat. În plus, incubatoarele și programele de dezvoltare a afacerilor care oferă mentorat pe lângă oportunitățile de finanțare pot fi utile pentru femeile antreprenor.

Există mai multe opțiuni de finanțare disponibile femeilor antreprenor, fiecare cu beneficii și provocări unice. Alegerea metodei de finanțare depinde de modelul de afaceri, stadiul de creștere și nevoile financiare. Înțelegând aceste surse de finanțare, femeile antreprenor pot dezvolta o abordare strategică pentru asigurarea capitalului și construirea de afaceri de succes și durabile.

Asigurarea finanțării este unul dintre cele mai critice aspecte atunci când începeți și dezvoltați o afacere. Femeile antreprenor se confruntă cu provocări unice în accesarea capitalului, dar există multe opțiuni de finanțare disponibile pentru a-și susține afacerile. Aceste surse de finanțare diferă în ceea ce privește eligibilitatea, obligațiile de rambursare

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

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

și gradul de control al afacerii reținut de întreprinzător. **Mai jos este o prezentare teoretică a celor mai importante metode de finanțare.**

1. Granturi (fonduri nerambursabile)

Granturile sunt beneficii financiare oferite de guverne, organizații private sau organizații nonprofit pentru a sprijini întreprinderile fără a necesita rambursare. Acestea sunt de obicei acordate pe baza unor criterii specifice, cum ar fi concentrarea pe industrie, impactul social sau datele demografice ale proprietății de afaceri (de exemplu, afaceri conduse de femei).

Caracteristici principale:

- Sprijinul primit nu trebuie să fie rambursat
- Proces de licitație competitiv
- Adesea acordat pentru obiective specifice de afaceri (de exemplu, inovație, impact social).
- Trebuie luată în considerare utilizarea grantului

📌 *Exemplu:* Sprijinul guvernamental pentru femeile antreprenori sprijină împuternicirea economică prin reducerea barierelor financiare în calea începerii și dezvoltării a unei afaceri.

2. Împrumuturi pentru afaceri

Un împrumut pentru afaceri este o formă de finanțare prin datorii în care un antreprenor împrumută capital de la o instituție financiară, un creditor online sau un program sponsorizat de guvern și îl rambursează în timp, împreună cu dobânda. Împrumuturile oferă un program structurat de rambursare, dar necesită un istoric solid de credit, un plan de afaceri și uneori garanții.

Caracteristici principale:

- Necesită rambursare cu dobândă
- Poate fi garantat (necesită garanție) sau negarantat (cu dobânzi mai mari).
- Poate fi pe termen scurt sau lung, în funcție de nevoile afacerii.
- Permite proprietarilor de afaceri să-și păstreze proprietatea deplină.

📌 *Exemplu:* Microîmprumuturile sunt o metodă comună de finanțare pentru întreprinderile mici, în special în economiile în curs de dezvoltare, și oferă antreprenorilor capital cu dobândă scăzută.

3. Capital de risc și investitori-îngeri

Capitalul de risc (VC) și investițiile angel implică investitori externi care furnizează capital în schimbul unei participații (proprietate parțială) în afacere. Firmele de capital de risc investesc în mod obișnuit în startup-uri cu potențial ridicat de creștere, în timp ce investitorii îngeri sunt persoane fizice care oferă finanțare în stadiu incipient.

Caracteristici principale:

- Oferă finanțare semnificativă pentru extinderea afacerilor.
- Investitorii primesc acțiuni, și pot influența astfel luarea deciziilor.
- Potrivit pentru întreprinderi noi/ start-up-uri inovatoare, cu creștere rapidă.
- Necesită un plan de afaceri puternic și o strategie de creștere.

📌 *Exemplu:* Startup-urile cu profil tehnologic atrag adesea fonduri de capital de risc, deoarece prezintă un potențial ridicat de creștere și profitabilitate.

4. Finanțarea comunitară (Crowdfunding)

Crowdfunding-ul este o metodă de strângere de fonduri de la mulți oameni, de obicei prin intermediul platformelor online. Acesta permite antreprenorilor să asigure finanțare fără intermediari financiari tradiționali, folosind interesul public și sprijinul comunității.

Caracteristici principale:

- Folosește platforme digitale pentru a strânge sume mici de la mulți susținători.
- Poate fi bazat pe **recompense** (produse prevândute), pe **acțiuni** (ofertă de acțiuni) sau pe **datorii** (împrumuturi rambursabile).
- Ideal pentru afaceri bazate pe produse și întreprinderi creative.
- Necesită marketing puternic și implicarea publicului.

📌 *Exemplu:* Afacerile de modă sau tehnologice conduse de femei folosesc adesea Kickstarter pentru a asigura finanțare în stadiu incipient, oferind precomenzi ca recompense susținătorilor.

5. Concursuri și acceleratoare de afaceri

Competițiile antreprenoriale și granturile pentru dezvoltarea afacerii oferă finanțare, mentorat și oportunități de creare de rețele pentru startup-uri. Există multe programe special pentru antreprenori care oferă programe de mentorat și formare pe lângă sprijinul financiar.

Caracteristici principale:

- Proces de selecție competitiv.
- Oferă oportunități de finanțare, mentorat și rețelizare.
- Adesea concentrat pe inovare, tehnologie sau antreprenoriat social.
- Unele necesită capitaluri proprii parțiale în schimbul finanțării.

📌 *Exemplu:* „Cartier Women's Initiative” oferă diverse burse și mentorat femeilor antreprenor ale căror afaceri au un impact social.

6. Bootstrapping (auto-finanțare)

Bootstrapping se referă la finanțarea unei afaceri prin utilizarea economiilor personale, a profiturilor reinvestite sau a veniturilor din exploatare în stadiu incipient, în locul finanțării externe. Această metodă permite antreprenorilor să-și păstreze proprietatea și controlul deplin, dar poate limita oportunitățile de creștere din cauza constrângerilor de resurse.

Caracteristici principale:

- Fără datorii sau pierderi de capital.
- Necesită disciplină financiară și o gestionare atentă a bugetului.
- Cel mai bun pentru companiile care trebuie să genereze rapid venituri.
- Poate limita opțiunile de extindere fără finanțare externă.

📌 *Exemplu:* Multe întreprinderi mici încep prin bootstrapping, reinvestind profiturile timpurii în creștere înainte de a căuta finanțare din exterior.

Cu finanțare și sprijin adecvate, IMM-urile conduse de femei își pot extinde operațiunile, pot intra pe noi piețe și pot aduce o contribuție semnificativă la dezvoltarea economică.

6. Training de pitching care vizează convingerea investitorilor ⁶

„Pitching” este o abilitate esențială pentru antreprenorii care caută investiții. Un brief de prezentare de succes și descrie concis ideea de afaceri, piața țintă, modelul de venituri și potențialul de creștere. Femeile antreprenor pot câștiga încredere prin prezentări care evidențiază importanța inovației, sustenabilității financiare și a impactului social. Elementele cheie ale unei propuneri pentru investitori includ o introducere convingătoare, o narațiune de rezolvare a problemei și o solicitare clară (suma și scopul investiției). Ajutoarele vizuale și argumentele bazate pe date cresc credibilitatea, în timp ce practica poate îmbunătăți prezentarea și încrederea.

Prezentarea către investitori necesită o comunicare clară, planificare strategică și încredere. Pentru a vă crește șansele de a obține finanțare, este recomandat să urmați un curs structurat pentru a vă rafina propunerea. Construindu-vă bine prezentarea, stăpânind povestirea, participând la o prezentare simulată și gestionând cu încredere întrebările investitorilor, vă puteți crește șansele de a obține finanțare. Un pitch deck este o scurtă prezentare (de obicei 10-12 diapozitive) care evidențiază cele mai importante aspecte de afaceri. Prezentarea se recomandă să includă următoarele puncte:

1. Enunțarea problemei: definiți clar problema pe care o abordează afacerea Dvs.
2. Soluție și creare de valoare unică: explicați cum produsul/serviciul dvs. rezolvă problema.
3. Oportunitate de piață: demonstrați dimensiunea și potențialul de creștere al pieței.
4. Model de afaceri: descrieți cum generați venituri.

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

5. Atracție și repere: prezentați rezultatele cheie, achiziția clienților sau date despre venituri.
6. Avantaj competitiv: explicați ce vă diferențiază de concurenți.
7. Strategia de introducere pe piață: schițați-vă planul pentru achiziționarea de clienți.
8. Proiecții financiare: oferă previziuni realiste ale veniturilor și cheltuielilor.
9. Solicitare de finanțare: indicați clar de câtă finanțare aveți nevoie și pentru ce o veți folosi.
10. Echipa: evidențiați cei mai importanți membri ai echipei și expertiza acestora.

7. Capitalului de lucru net – managementul eficient al operațiunilor din perspectivă financiară.⁷

„Capitalul de lucru net” (NWC) este diferența dintre activele curente și pasivele curente. Acesta reflectă lichiditatea disponibilă pentru operațiunile zilnice. Un NWC pozitiv asigură operațiuni fără probleme, în timp ce unul negativ poate indica provocări ale fluxului de numerar.

Gestionarea NWC implică optimizarea nivelurilor de stoc, accelerarea creanțelor și extinderea datoriilor fără a pune în pericol relațiile cu furnizorii. Pentru fiecare antreprenor, gestionarea eficientă a NWC este crucială pentru menținerea stabilității financiare și pentru susținerea creșterii.

Prin revizuirea regulată a NWC, antreprenorii pot identifica zone de îmbunătățire, pot asigura eficiența operațională și se pot pregăti pentru nevoi financiare neprevăzute.

8. Controlul blocajelor⁸

Verificarea blocajelor implică verificarea dacă o afacere se află sub constrângeri financiare, cum ar fi conturi înghețate sau datorii restante. Acest pas este esențial pentru a menține transparența și credibilitatea tranzacțiilor financiare.

La fel de importante sunt certificatele care dovedesc verificarea fiscală. Acestea asigură părțile interesate că afacerea respectă reglementările fiscale, evitând problemele legale. Pentru femeile antreprenor, aceste certificări construiesc încredere cu investitorii, creditorii și clienții, facilitând o colaborare mai ușoară.

Aderarea la aceste practici nu numai că protejează întreprinderile de sancțiuni, dar le îmbunătățește și reputația pe piețele competitive.

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

⁸ OECD. (2021); Shaxson, N. (2018)

9. Certificate care atestă îndeplinirea obligațiilor fiscale

Certificatul de atestare fiscală se emite de organul fiscal central competent la solicitarea contribuabilului/plătitorului. Certificatul se emite și din oficiu sau la solicitarea altor autorități publice, în cazurile și în condițiile prevăzute de reglementările legale în vigoare, precum și la solicitarea oricărei persoane care deține titluri de participare la o societate.

Certificatul de atestare fiscală se eliberează pe baza datelor cuprinse în evidența creanțelor fiscale a organului fiscal central competent și cuprinde obligațiile fiscale restante existente în sold în ultima zi a lunii anterioare depunerii cererii și nestinse până la data eliberării acestuia, precum și alte creanțe bugetare individualizate în titluri executorii emise potrivit legii și existente în evidența organului fiscal central în vederea recuperării.

10. Evaluarea bonității ⁹

O evaluare a bonității arată capacitatea unei întreprinderi de a-și rambursa datoriile. Aceasta include atât analize cantitative, cât și calitative. Considerațiile cantitative includ examinarea ratelor financiare, cum ar fi datoria/capital propriu și acoperirea dobânzilor, în timp ce considerentele calitative se concentrează pe istoricul afacerii, reputația industriei și capacitățile de management.

Fiecare antreprenor trebuie să-și cunoască profilul de credit pentru a accesa eficient finanțare. Construirea unui istoric de credit puternic presupune achitarea la timp a datoriilor, menținerea unui raport bun de utilizare a creditului și asigurarea transparenței financiare.

Această evaluare este esențială pentru negocierea condițiilor de credit favorabile și pentru construirea încrederii cu creditorii. Evaluările regulate le permit antreprenorilor să-și îmbunătățească solvabilitatea și să se pregătească pentru viitoare oportunități de creștere.

11. Efectuați o evaluare pentru a determina bonitatea afacerii dvs.

Evaluarea bonității afacerii dvs. începe cu o revizuire amănunțită a documentelor financiare, cum ar fi bilanțurile și situațiile fluxului de numerar. Contractorii trebuie să se asigure că aceste înregistrări sunt exacte și actualizate. Indicatorii financiari, inclusiv indicii de lichiditate și solvabilitate, oferă o perspectivă asupra sănătății financiare a unei companii. De asemenea, ei iau în considerare factori calitativi precum stabilitatea echipei de management și reputația pe piață. Pentru femeile antreprenor, alinierea istoricului de credit personal cu creditul de afaceri poate îmbunătăți ratingurile generale.

Evaluarea bonității:

- Importanța evaluării bonității în ceea ce privește accesul la resurse financiare.

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

- Cum poate fi evaluată bonitatea?
- Analiză cantitativă
- Analiză calitativă
- Prezentare de prezentare

Prin efectuarea de evaluări regulate, companiile pot identifica domenii de îmbunătățire, își pot consolida poziția financiară și pot accesa o gamă mai largă de opțiuni de finanțare.

12. Analiza rentabilității ¹⁰

Analiza profitabilității măsoară dacă o companie este capabilă să genereze profit în raport cu veniturile, activele și capitalul propriu. Cei mai importanți indicatori includ marja profitului brut, marja profitului operațional și rentabilitatea capitalului propriu (ROE). Acești indicatori arată că modelul de afaceri este durabil și eficient.

Pentru femeile antreprenor, înțelegerea profitabilității ajută la identificarea oportunităților de economisire a costurilor și la optimizarea strategiilor de prețuri. Analiza tendințelor de-a lungul timpului poate face lumină asupra succesului inițiativelor și poate ghida planificarea strategică.

Importanța analizei profitabilității pentru femeile antreprenor:

- **Accesul la finanțare** – Investitorii și creditorii analizează profitabilitatea înainte de a oferi capital.
- **Creșterea afacerii** – Vă ajută să decideți când să vă extindeți, să angajați sau să investiți în produse noi.
- **Controlul prețurilor și al costurilor** – Asigură prețuri competitive pentru produse/servicii, menținând în același timp profitabilitatea.
- **Independență financiară** – O afacere profitabilă le permite femeilor antreprenor să reinvestească și să se extindă fără a se baza pe finanțare externă.

Analiza eficientă a profitabilității este cheia pentru asigurarea investițiilor, deoarece arată potențialul de creștere pe termen lung al afacerii. De asemenea, dă putere antreprenorilor să ia decizii în cunoștință de cauză care se aliniază cu obiectivele lor financiare.

13. Efectuați o analiză amănunțită a profitabilității companiei.

Pentru a efectua o analiză cuprinzătoare a profitabilității, începeți prin a vă calcula marjele de profit și a le compara cu reperele din industrie. Acest pas ajută la determinarea dacă afacerea funcționează eficient și competitiv.

Apoi evaluați structura costurilor, inclusiv cheltuielile fixe și variabile, pentru a identifica zonele în care costurile pot fi reduse fără a compromite calitatea. Analizați profitabilitatea

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

produselor sau serviciilor dvs. pentru a determina care oferte contribuie cel mai mult la profitul dvs.

Pentru femeile antreprenor, revizuirea regulată a acestor valori sprijină transparența financiară și le întărește poziția atunci când caută finanțare sau parteneriate. Prin optimizarea profitabilității, companiile pot obține o creștere durabilă și își pot consolida prezența pe piață.

Analiză SWOT ¹¹

Analiza SWOT este un instrument simplu, dar eficient, care îi ajută pe antreprenori să-și evalueze afacerea prin identificarea punctelor forte, punctelor slabe, oportunităților și amenințărilor. Oferă o imagine clară a locului în care se află afacerea și ajută la luarea deciziilor strategice.

Ce înseamnă literele din SWOT?

Categorie	Descriere	Exemple
S/Strengths – Puncte forte (interne, pozitive)	Avantajele afacerii dvs. față de concurenți, cum ar fi produse unice, reputație puternică a mărcii, bază de clienți loiali, echipă calificată și operațiuni eficiente.	📌 Un antreprenor feminin care se ocupă de produse cosmetice handmade poate avea o fidelitate puternică a clienților datorită ingredientelor naturale folosite.
W/Weaknesses – Puncte slabe (interne, negative)	Raportează domeniile în care afacerea dvs. are nevoie de îmbunătățiri, inclusiv resurse financiare limitate, lipsa de cunoaștere a mărcii, dependența de un singur furnizor și o prezență online slabă.	📌 Brutăriile se luptă cu costurile ridicate ale materiilor prime, ceea ce reduce marjele de profit.
O/Opportunities – Oportunități (externe, pozitive)	Factori externi pe care o afacere îi poate exploata pentru creștere, cum ar fi creșterea cererii, noile tehnologii, subvențiile guvernamentale și extinderea pe noi piețe.	📌 O femeie antreprenor din industria modei poate găsi oportunități în cererea în creștere pentru îmbrăcăminte durabilă.
T/Threats – Amenințări (externe, negative)	Provocările externe care vă pot dăuna afacerii includ concurența puternică, recesiunile economice, schimbarea preferințelor clienților și întreruperile lanțului de aprovizionare..	📌 O femeie care conduce un butic local, se confruntă cu amenințări din partea marilor retaileri online care oferă prețuri mai mici.

TABELUL 1. INTERPRETAREA AUTORULUI A ANALIZEI SWOT

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

De ce este importantă analiza SWOT pentru femeile antreprenor?

- Ajută în **luarea deciziilor**
- Identifică **domeniile care necesită dezvoltare**
- Ajută la **planificarea strategică**
- Pregătește compania **să facă față provocărilor**

Efectuarea unei analize SWOT în mod regulat asigură că strategiile rămân aliniate cu obiectivele de afaceri. Promovează luarea deciziilor în cunoștință de cauză și echipează antreprenorii cu o abordare proactivă pentru a depăși provocările și a profita de oportunități.

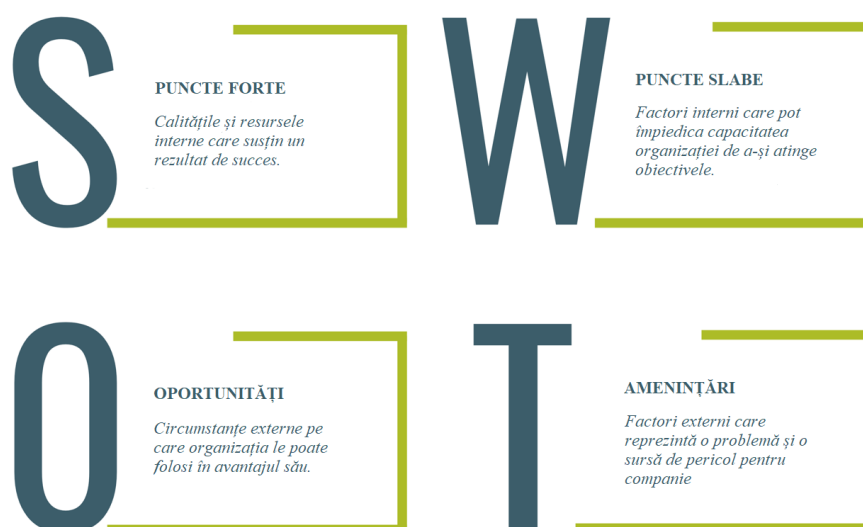


FIGURA 2. ANALIZĂ SWOT

Analiza SWOT poate fi realizată cu ajutorul unei liste de autoevaluare, care funcționează ca un instrument rapid de analiză pentru microîntreprinderi și întreprinderi mici, adesea conduse de femei. Aici puteți accesa lista de autoevaluare împreună cu analiza PESTEL, care completează analiza SWOT (Exercițiul 1).

3.2 Inovație

1. Implementarea eficientă a ideilor inovatoare

Clayton Christensen (The Innovator's Dilemma, 1997) și Nadya Zhexembayeva (Overfished Ocean Strategy: Powering Up Innovation for a Resource-Deprived World, 2021) au explicat fenomenul narcisismului corporativ sau „suntem prea buni pentru a eșua”, descriind de ce eșuează procesul de alocare a unor organizații mari în procesele de reinovare și reinovare pentru o organizație de succes, arta de a asculta clienții, de a monitoriza cu atenție activitățile concurenților și de a investi resurse în proiectarea și construirea de produse de înaltă calitate, de înaltă performanță, care generează mai mult profit. Acestea sunt motivele

pentru care organizațiile eșuează atunci când se confruntă cu schimbări tehnologice perturbatoare.

Potrivit lui Mamula Nikolić (2023), se ridică câteva întrebări: cum pot fi regândite o afacere, procesele, modelul de afaceri și marca ei într-un mediu în continuă schimbare? Cum putem răspunde așteptărilor consumatorilor, angajaților, furnizorilor, partenerilor de afaceri, societății și concurenței în creștere?

2. Autoevaluarea rapidă a capacității de inovare a întreprinderilor mici și mijlocii pe baza metodologiei INNOVATE.¹²

Strategie de dezvoltare a produsului

- 1. Strategia de afaceri:** Planificare strategică, definirea misiunii, viziunea și/sau focalizarea clară a afacerii. Pregătirea periodică a planurilor anuale, analiza noilor piețe și produse.
- 2. Produse și piețe:** Înțelegerea concurenței, cunoașterea nevoilor pieței legate de produs, planificarea sortimentului etc.
- 3. Tehnologie și producție:** Cât de bine urmărește compania schimbările tehnologice și cât de mult efort și resurse dedică îmbunătățirii designului, tehnologiei și proceselor de afaceri?
- 4. Orientarea către client:** În ce măsură produsele/serviciile companiei satisfac nevoile clienților? Nevoile clienților sunt determinate înainte de a dezvolta un nou produs? Cunoașterea legislației care reglementează piața pentru produse/servicii individuale (întreținere, autorizatii, standarde).
- 5. Calitate:** Existența standardelor de calitate, respectarea practicilor și procedurilor de calitate în conformitate cu standardul ISO 9000 în întreaga companie, prezența controlului calității în sistemul de afaceri (în ce segmente), existența programului TQM (Total Quality Management), care are ca scop îmbunătățirea continuă a activităților de dezvoltare, producție, vânzări și servicii. Abilitatea de a cuantifica costurile de calitate/defect.
- 6. Drepturi de proprietate intelectuală:** În ce măsură acordă o atenție companiei protecției proprietății intelectuale atunci când dezvoltă un nou produs? Aveți resurse pentru a proteja proprietatea intelectuală?

¹² Metodologia INNOVATE este un instrument de diagnostic dezvoltat în cadrul proiectului ICIP finanțat de UE și implementat în Serbia între 2011 și 2012 de către G.f.A. au fost efectuate sub conducerea companiei. Acest instrument se bazează pe instrumentele de diagnosticare a inovației existente și dovedite și completează instrumente similare, inclusiv instrumentul de evaluare comparativă IMP³rove utilizat în UE. INNOVATE a fost dezvoltat inițial ca un instrument bazat pe Microsoft Excel, dar acum este disponibil și ca instrument online pe diferite site-uri web sârbe.

Dezvoltare structurată a produsului

Cum creăm o structură pentru procesul de dezvoltare a produsului, urmărind implementarea rapidă a proiectului și menținerea controlului asupra implementării procesului?

Proces definit (în ce măsură există un proces de dezvoltare a produsului, dacă este cazul? Fiecare produs este dezvoltat diferit? Procedurile există, dar sunt simple și sunt verificate în timpul întâlnirilor; procesul de dezvoltare a produsului este clar și definit într-un manual de control formal pentru fiecare fază a procesului; starea produsului este complet urmărită în fiecare fază a procesului.

Organizare (Există o rețea bine dezvoltată de responsabilități pentru gestionarea dezvoltării produselor sau este un singur manager responsabil pentru întregul proces?) Nivel de implementare (În ce măsură există planuri pentru diferite tipuri de proiecte de dezvoltare, deciziile sunt luate pe o bază ad-hoc cu privire la procesele care însoțesc proiectele; dacă și în ce măsură există reguli pentru diferite tipuri de proiecte de la procesele de dezvoltare a companiei; proiect este măsurarea performanței utilizată pentru îmbunătățirea continuă).

- 1. Măsurarea performanței:** Există o măsurare cantitativă a performanței pentru dezvoltarea produsului? Este cunoscut impactul proiectului la sfârșitul exercițiului financiar? Performanța este măsurată în mod regulat în fiecare etapă a procesului?
 - 2. Evaluarea inițială a proiectului:** Cât de amănunțit este efectuată evaluarea inițială a costurilor de producție de dezvoltare și comparată cu prețurile și cantitățile de vânzare; măsura în care există o evaluare complet integrată de marketing, dezvoltare și producție înainte ca orice proiect să fie aprobat?
 - 3. Munca în echipă:** Cum lucrează oamenii într-o echipă și cât de mult succes au în dezvoltarea unui nou produs: selectarea, organizarea și operarea echipei.
 - Componenta echipei
 - Roluri și responsabilități
 - Formare, calificări
 - Management și motivare
 - Comunicare
 - 4. Instrumente și tehnici:** Utilizarea instrumentelor și tehnicilor adecvate, precum CAD, SPC, FMEA, contribuie la maximizarea eficienței echipei de dezvoltare în toate etapele procesului de proiectare a produsului.
- Implementare:
- Instrumente de îmbunătățire a calității
 - Instrumente de reducere a costurilor
 - Tehnologia informației
 - Instrumente de proiectare

- Testarea și evaluarea produselor

5. Lucru paralel (pe multiple aspecte ale proiectului)

- Piață, produs, proces, materiale
- Prețul produsului
- Informații disponibile
- Parteneriat cu furnizorii

6. Managementul proiectelor și programelor: Atunci când gestionați proiecte și echipe de proiect, scopul este de a asigura o alocare eficientă a resurselor, de a minimiza conflictele și blocajele, de a controla costurile și de a respecta programele de activitate.



FIGURA 3.. MODELUL DE SCHIMBARE ÎN 8 PASI LUI KOTTER ¹³

Gândiți-vă la fiecare punct în raport cu propria afacere. De exemplu, o antreprenoare poate reflecta asupra modului în care utilizează tehnologiile informației și comunicațiilor (TIC), instrumentele pentru îmbunătățirea calității, reducerea costurilor sau alte resurse similare. Lista domeniilor de management al inovației este oferită ca material de sprijin și poate fi folosită pentru a analiza afacerea din mai multe perspective, contribuind astfel la identificarea de noi idei și oportunități.

De asemenea, companiile pot utiliza un instrument simplu de evaluare a capacității de inovare – INNOVATE – disponibil aici (Exercițiul 2).

¹³ Mai multe informații pot fi găsite la adresa web: 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_9CCpFo53DaWAbgn419EhQvvqoUI6Ob8aAvrMEALw_wcB

4. În rezumat

Informații importante:

1. **Documentație juridică și declarații financiare:** Înțelegeți importanța documentației legale și a situațiilor financiare corecte pentru a menține transparența afacerii și a asigura finanțarea.
2. **Evaluarea performanței corporative:** Învățați să efectuați analize financiare și fundamentale pentru a evalua eficient performanța corporativă.
3. **Indicații de lichiditate:** obțineți informații despre ratele de lichiditate pentru a evalua poziția financiară pe termen scurt a afacerii dvs.
4. **Raportul de credit:** Înțelegerea indicatorilor de risc de credit și a importanței acestora în evaluarea bonității unei afaceri.
5. **Finanțarea inovației:** Explorarea oportunităților de finanțare disponibile pentru IMM-urile deținute de femei și înțelegerea procedurilor de aplicare.
6. **Prezentarea investitorilor:** Dezvoltați abilități eficiente de prezentare pentru a vă prezenta ideile de afaceri și pentru a asigura investițiile de la potențialii investitori.
7. **Managementul capitalului de lucru net:** Aflați cum să vă gestionați eficient finanțele operaționale prin înțelegerea conceptului de capital de lucru net.
8. **Controlul blocajelor:** Înțelegerea procedurilor pentru monitorizarea și gestionarea potențialelor blocaje de afaceri.
9. **Obligații fiscale:** Aflați cum să obțineți certificate de conformitate cu obligațiile fiscale pentru a asigura conformitatea legală.
10. **Evaluarea bonității:** Efectuarea de evaluări amănunțite pentru a determina bonitatea afacerii dumneavoastră.
11. **Analiza profitabilității:** Efectuați analize detaliate de profitabilitate pentru a înțelege succesul financiar al companiei și zonele de îmbunătățire.
12. **Analiza SWOT:** Utilizarea analizei SWOT pentru a identifica punctele forte, punctele slabe, oportunitățile și amenințările, ceea ce ajută la luarea deciziilor strategice.
13. **Abilități de gândire creativă**
 - Creativitatea este esențială pentru inovare și necesită calități precum flexibilitatea, curiozitatea, perseverența și o bună povestire.
 - Gândirea creativă implică depășirea barierelor mentale și utilizarea unor tehnici precum brainstorming, SCAMPER, hărți mentale și metoda Six Thinking Hats.
 - **Gândirea de design** se bazează pe înțelegerea nevoilor utilizatorilor, ideatie, prototipare și rafinament iterativ, făcând astfel rezolvarea problemelor mai eficientă.

- **Practică:** Participanții aplică principiile gândirii de design și tehnici creative de rezolvare a problemelor în munca de grup.

14. Elaborarea planului strategic de inovare

- Planul strategic de inovare include elemente precum SWOT, PESTLE și analiza tendințelor pentru a evalua mediul de afaceri.
- Strategia de inovare trebuie să fie aliniată cu viziunea afacerii, misiunea, valorile și KPI-urile măsurabile.
- Instrumente precum „**Job to be Done**”, **modelul Business Value Proposition** și „**Business Model Canvas**” ajută la structurarea ideilor inovatoare în strategii acționabile.
- **Exercițiu:** Grupurile dezvoltă o strategie de mini inovare pentru o companie, își prezintă ideile și primesc feedback critic, care promovează gândirea strategică și abilitățile de prezentare.

15. Implementarea eficientă a ideilor inovatoare

- Pentru a obține inovație, trebuie să depășiți rezistența la schimbare, conducerea eficientă și alinierea echipei.
- Modelele de management al schimbării, cum ar fi modelul de schimbare în 8 pași al lui Kotter, oferă abordări structurate pentru transformarea organizațiilor prin inovare.
- Narcisismul corporativ poate împiedica inovarea, manifestată prin lipsa de dorință a organizațiilor mari de a se adapta la schimbări perturbatoare.
- **Exercițiu:** Participanții creează o foaie de parcurs pentru implementarea unei idei inovatoare în organizația lor, concentrându-se pe strategiile de management al schimbării.
- Instrument de autoevaluare a potențialului de inovare al IMM-urilor

5. Conținutul testului de autoevaluare

1. Autoevaluare pentru accesul la finanțare

Întrebarea 1.: De ce accesul la finanțare și inovare este cheia succesului femeilor antreprenor?

- a) Creșterea cheltuielilor corporative
- b) Evitarea reglementărilor legale
- c) Obținerea creșterii, dezvoltării și a succesului (**Răspuns corect**)
- d) Reducerea nevoii de management financiar

Întrebarea 2.: Care este scopul principal al analizei raportului financiar pentru femeile antreprenor?

- a) Creșterea costurilor de afaceri
- b) Evaluarea profitabilității, lichidității și efectului de levier pentru o mai bună luare a deciziilor (**Răspuns corect**)
- c) Atragerea competitorilor
- d) Încetarea raportării financiare

Întrebarea 3.: Ce măsoară rata de lichiditate?

- a) Cum se poate extinde afacerea pe piețele internaționale.
- b) Nivelul investițiilor pe termen lung.
- c) Este societatea capabilă să-și onoreze obligațiile de datorie pe termen scurt? (**Răspuns corect**)
- d) Eficacitatea managementului angajaților.

Întrebarea 4.: Ce indică raportul datorie/capital propriu?

- a) Venitul total al unei companii
- b) Procentul din profit returnat afacerii
- c) Echilibrul dintre împrumuturi și investiții în capitaluri proprii (**Răspuns corect**)
- d) Suma impozitelor plătite anual

Întrebarea 5.: Care este cea mai importantă cerință pentru asigurarea finanțării pentru IMM-urile deținute de femei?

- a) Evitarea transparenței financiare
- b) Dezvoltarea unui plan de afaceri solid cu o strategie clară de creștere (**Răspuns corect**).
- c) Ignorarea așteptărilor investitorilor
- d) Bazându-se exclusiv pe economiile personale

Întrebarea 6.: Care sunt principalele caracteristici ale sprijinului nerambursabil ca opțiune de finanțare?

- a) Necesită rambursări mari ale dobânzii
- b) Se acordă fără obligație de rambursare (**Răspuns corect**).
- c) Cere transferul imediat al dreptului de proprietate
- d) Disponibil numai companiilor mari.

Întrebarea 7.: Care este unul dintre cele mai importante avantaje ale finanțării cu capital de risc?

- a) Nu necesită un plan de afaceri

- b) Oferă finanțare semnificativă pentru creșterea dimensiunii întreprinderilor (**Răspuns corect**).
- c) Este fără dobândă și nu necesită rambursare.
- d) Nu necesită participarea investitorului la luarea deciziilor.

Întrebarea 8.: De ce crowdfundingul este o metodă de finanțare populară?

- a) Permite companiilor să strângă fonduri de la mai mulți susținători online (**Răspuns corect**).
- b) Elimină necesitatea planificării financiare.
- c) Oferă finanțare fără controlul investitorilor.
- d) Disponibil numai companiilor multinaționale

Întrebarea 9.: Care este principalul avantaj al participării la competiții și acceleratoare de afaceri?

- a) Oportunități de finanțare, mentorat și creare de rețele (**Răspuns corect**)
- b) Evitarea analizei financiare
- c) Rambursarea integrală a împrumuturilor comerciale
- d) Asigurarea unei investiții garantate

Întrebarea 10.: Care este elementul esențial al unei prezentări eficiente pentru investitori?

- a) O oportunitate de piață obscură și generică
- b) Declarație clară de rezolvare a problemelor și proiecții financiare (**Răspuns corect**)
- c) Pregătire minimă și fără ajutoare vizuale
- d) Evitarea discuțiilor despre provocările de afaceri

Întrebarea 11.: Ce înseamnă capitalul de lucru net (NWC)?

- a) Valoarea totală a activelor pe termen lung
- b) Diferența dintre activele curente și pasivele pe termen scurt (**Răspuns corect**)
- c) Obligatiile fiscale anuale ale societății
- d) Numărul de angajați ai companiei

Întrebarea 12.: De ce controlul blocării este importantă pentru companii?

- a) Evaluarea dacă o companie este constrânsă financiar (**Răspuns corect**)
- b) Creșterea obligațiilor fiscale
- c) Evitarea respectării reglementărilor financiare
- d) Eliminarea necesității documentației financiare

Întrebarea 13.: Care este scopul unei verificări de credit?

- a) Creșterea datoriei companiei fără evaluare
- b) Determinarea dacă o afacere își poate rambursa datoriile (**Răspuns corect**).
- c) Reducerea transparenței raportării financiare

d) Evitarea planificării financiare

Întrebarea 14.: Ce analiză de profitabilitate îi ajută pe antreprenori să înțeleagă?

- a) capacitatea de generare de profit și sustenabilitatea financiară a companiei lor
(Răspuns corect)
- b) numărul de angajați care urmează să fie angajați
- c) Cele mai bune strategii pentru reducerea raportării financiare
- d) Cum să crești cheltuielile de afaceri inutile

Întrebarea 15.: Cum le ajută analiza SWOT pe femeile antreprenori?

- a) Ignorarea amenințărilor externe de afaceri
- b) Identificarea punctelor forte, punctelor slabe, oportunităților și amenințărilor
(Răspuns corect).
- c) Creșterea dependenței de economiile personale
- d) Se concentrează doar pe creșterea afacerii pe termen scurt

7. Bunele practici

Mrija Ivankovic Jurisic este proprietara Atelier Marija Handmade. Marija Ivanković Jurišić este designer textil, fondator și proprietar al atelierului de țesut Marija Handmade. Munca ei a fost recunoscută cu premiul „Floarea succesului pentru o femeie dragon” și premiul European Entrepreneurs Network pentru participarea cu succes la programele internaționale din industria textilă. Marija Handmade se angajează să dezvolte și să susțină abilitățile antreprenoriale, cu un accent deosebit pe implicarea femeilor din grupuri dezavantajate – funcționând astfel ca o întreprindere socială.

Creațiile Marija Handmade Studio sunt rezultatul cercetării Mariei în tehnicile meșteșugărești tradiționale. Aceste tehnici sunt combinate cu motivele folclorice sârbe și stilizarea acestora, apărând pe piese vestimentare clasice și pe obiecte textile funcționale.

"Folosim fibre naturale pentru a ne țese textilele, cum ar fi lâna, bumbacul, mătasea, cânepa și in. Folosim și fire vopsite manual, care sunt colorate cu pigmenți extrași din plante aromatice, creând accesorii de modă unice și textile pentru casă. Misiunea noastră este să oferim țesături care să permită pielii tale să respire și să ofere cel mai înalt nivel de confort. Aripa, pictura – ne place fiecare pas al procesului pe măsură ce dăm viață acestor piese. Fiecare călătorie, fiecare aventură și fiecare experiență pe care am dobândit-o de-a lungul vieții – de la copilărie în Serbia până la prezentările de modă din Szabolcs, Belgrad, Paris, Berna, Haga și Sydney – spune o poveste despre noi și despre ceea ce creăm: piesele personalizate nu sunt făcute pentru a vă ascunde, ci pentru a se potrivi armonios cu corpul

dvs. Cumpărați mai puțin, dar alegeți în mod conștient, astfel încât hainele dvs. să reziste mulți ani.

7. Bibliografie și alte referințe

Cărți:

1. Altman, E. I., Hotchkiss, E. și Wang, W. (2019). Dificultăți financiare corporative, restructurare și faliment: analiza efectului de levier, riscul și evaluarea pentru a prezice și rezolva dificultățile financiare (ed. a IV-a). Wiley.
2. Bodie, Z., Kane, A. și Marcus, A.J. (2021). Investiții (ed. a XII-a). McGraw-Hill.
3. Bragg, S.M. (2020). Analiza financiară: un ghid de decizie de afaceri. Instrumente contabile.
4. Brigham, E. F. și Ehrhardt, M. C. (2022). Management financiar: Teorie și practică (ed. a 17-a). Cengage Learning.
5. Brush, C. G., de Bruin, A., Gatewood, E. J., & Henry, C. (eds.). (2010). Femeile antreprenori și mediul global pentru creștere: o perspectivă de cercetare. Editura Edward Elgar.
6. Carter, S. și Marlow, S. (2020). Antreprenoriat și afaceri mici: principii, practică și politică (ed. a patra). Pearson.
7. Clark, D. (2020). Arta străngerii de fonduri pentru startup: adunarea investitorilor, încheierea tranzacției și tot ce se află între ele. Wiley.
8. Damodaran, A. (2020). Evaluarea investițiilor: instrumente și tehnici pentru determinarea valorii oricărui activ (ed. a treia). Wiley.
9. Fabozzi, F. J. și Peterson Drake, P. (2020). Analiza raportului financiar: un ghid pentru evaluarea punctelor forte și a punctelor slabe ale companiei. Wiley.
10. Fraser, L. M. și Ormiston, A. (2020). Înțelegerea situațiilor financiare (ed. a 11-a). Pearson.
11. Gitman, L.J. și Zutter, C.J. (2022). Principiile finanțelor manageriale (ed. a XV-a). Pearson.
12. Higgins, R.C. (2018). Analiză pentru management financiar (ed. a XII-a). McGraw-Hill.
13. Hisrich, R.D., & Peters, M.P. (2002). Antreprenoriat. McGraw-Hill/Irwin.
14. Hisrich, R. D., Peters, M. P. și Shepherd, D. A. (2020). Antreprenoriat (ed. a 11-a). McGraw-Hill.
15. Kawasaki, G. (2020). Arta de a începe 2.0: Ghidul atemporal, întărit în luptă, pentru oricine începe orice. Portofoliu/Penguin.
16. Palepu, K. G., Healy, P. M., & Peek, E. (2020). Analiza și evaluarea afacerilor: Ediția IFRS (Ediția a 5-a). Cengage Learning.

17. Palepu, K. G., Healy, P. M., & Peek, E. (2022). Analiza și evaluarea afacerilor: Ediția IFRS (Ediția a 6-a). Cengage Learning.
18. Penman, S.H. (2021). Analiza situațiilor financiare și evaluarea valorilor mobiliare (ed. a 6-a). McGraw-Hill.
19. Piercy, N. (2019). Strategii de marketing și poziționare competitivă (ed. a 7-a). Pearson.
20. Ross, S. A., Westerfield, R. W. și Jaffe, J. F. (2021). Corporate Finance (ed. a 13-a). McGraw-Hill.
21. Shaxson, N. (2018). Blestemul financiar: cum finanțele globale ne fac pe toți mai săraci. Bodley Head.
22. Christensen, C.M. (1997). Dilema inovatorului: când noile tehnologii provoacă prăbușirea marilor companii. Harvard Business Review Press.
23. Zhexembayeva, N. (2021). O strategie pentru oceane suprapescuite: stimularea inovației într-o lume lipsită de resurse. Editura Berrett-Koehler.
24. Mamula Nikolić, T. (2023). Reinovarea afacerii.
25. Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Generarea modelelor de afaceri: un manual pentru vizionari, schimbatori de joc și contestatori. Wiley.

Articole de jurnal:

1. Altman, E. I. (2018). Prezicerea dificultăților financiare ale companiilor: o revizuire a modelelor Z-score și ZETA. Journal of Banking & Finance, 91, 1-22.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0378426618300402?via%3Dihub>.
2. Gürel, E., & Tat, M. (2017). Analiza SWOT: O prezentare teoretică. Journal of International Social Research, 10(51), 994-1006.
<https://www.sosyalarastirmalar.com/articles/stadium-similarities-parallelisms-and-projections.pdf>.

Rapoarte:

1. OECD. (2016). Financing SMEs and Entrepreneurs 2016: OECD tabelă de marcaj. OECD Publishing.
2. Banca Mondială. (2014). Femeile, afacerile și legea 2014: Eliminarea restricțiilor pentru promovarea egalității de gen OCDE. (2021). Finanțarea IMM-urilor și a antreprenorilor 2021: un tablou de bord OCDE: <https://doi.org/10.1787/8cdb4b3b-en>.
3. OECD. (2022). Antreprenorii dispăruți 2022: Politici de antreprenoriat inclusive și de autoangajare.
4. OECD. (2021). Administrația fiscală 2021: informații comparative privind OCDE și alte economii dezvoltate și emergente.

Surse WEB:

1. Comisia Europeană. (2020). Accesul la finanțare pentru IMM-uri. Descărcat de pe site-ul: https://ec.europa.eu/growth/access-to-finance_en.
2. Corporația Financiară Internațională. (2019). Activitatea IFC privind accesul la finanțare pentru femeile antreprenori. Descărcat de pe site-ul: https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/topics_ext_content/ifc_external_corporate_site/gender+at+ifc/priorities/entrepreneurship/
3. Rapoarte OECD: <https://www.oecd.org/>
4. Finanțarea IMM-urilor de la Banca Mondială: <https://www.worldbank.org/en/topic/sme/finance>
5. Fondul European de Investiții: <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_ftc_of_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_9CCpFo53DaWAbgn419EhQvwqoUl6Ob8aAvrMEALw_wcB
7. <https://dschool.stanford.edu/resources/getting-started-with-design-thinking>

Lectură suplimentară:

1. Carter, S. și Marlow, S. (2007). Antreprenoriatul feminin: perspective teoretice și dovezi empirice. În Antreprenoriat: Cadre și studii empirice de la lideri emergenti în cercetarea europeană (pp. 9-20). Emerald Group Publishing Limited.
2. Neergaard, H. și Ulhøi, J.P. (Eds.). (2007). Manual de metode de cercetare calitativă în antreprenoriat. Editura Edward Elgar.
3. Articole Harvard Business Review despre finanțe și antreprenoriat
4. Rapoartele speciale ale Financial Times despre finanțarea IMM-urilor
5. Perspective de la McKinsey & Company despre strategiile de finanțare a afacerilor

Cursuri si workshop-uri online:

1. Harvard Business School Online. (2020). Entrepreneurship Essentials. Disponibil pe site-ul: <https://online.hbs.edu/courses/entrepreneurship-essentials/> oldalon.
2. Coursera. (2021). Inovație pentru antreprenori: de la idee la piață. Disponibil pe site-ul: <https://www.coursera.org/learn/innovation-entrepreneurship> oldalon.

Organizații și rețele de asistență:

1. Consiliul Național al Întreprinderilor de Afaceri pentru Femei (WBENC). Disponibil la <https://www.wbenc.org/>.

2. Asociația Națională a Femeilor Proprietari de Afaceri (NAWBO). Disponibil la <https://www.nawbo.org/>.
3. International Finance Corporation (IFC) - finanțare pentru IMM-uri <https://www.ifc.org/>
4. Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD) - Programul Femei în Afaceri <https://www.ebrd.com/>
5. Rețeaua globală de antreprenori (GEN) <https://www.genglobal.org/>
6. WEConnect International - Sprijinirea femeilor antreprenor <https://weconnectinternational.org/>

8. Materiale de instruire aferente

Modulul „Acces la finanțe și inovare” este însoțit de mai multe materiale și module cheie de instruire care completează și îmbunătățesc conținutul modulului. Aceste module conexe și materialele asociate acestora sunt după cum urmează:

1. Modulul 1.: Educație financiară și management

- Materiale de instruire:
 - Fundamentele managementului financiar: Ghiduri privind bugetarea, planificarea financiară și principiile contabile.
 - Studii de caz: exemple reale de luare a deciziilor financiare și management.
 - Instrumente: foi de calcul de planificare financiară și instrumente de bugetare.

2. Modulul 3.: Strategii de inovare și de afaceri

- Materiale de instruire:
 - Cadre de planificare strategică: Instrumente pentru dezvoltarea și implementarea strategiilor de afaceri.
 - Resurse de management al inovării: Cele mai bune practici pentru stimularea și gestionarea inovației în afaceri.
 - Pânze de model de afaceri: Șabloane pentru conturarea și evaluarea modelelor de afaceri.
 - Studii de caz: exemple de afaceri inovatoare de succes și strategiile acestora.

3. Modulul 4.: Provocări de gen în activitatea antreprenorială

- Materiale de instruire:
 - Rapoarte de cercetare: Studii privind inegalitățile de gen în antreprenoriat și consecințele acestora.
 - Orientări: Cele mai bune practici pentru crearea unui mediu de afaceri sensibil la gen.

- Resurse: instrumente și tehnici pentru a aborda provocările specifice ale femeilor în afaceri.

4. Modulul 5.: Colaborări dintre sectorul public și cel privat

- Materiale de instruire:
 - Studii de caz: exemple de succes de parteneriate public-privat în sectorul antreprenorial.
 - Ghid: Cele mai bune practici pentru dezvoltarea și gestionarea colaborării cu organizații publice și private.
 - Resurse: Informații despre utilizarea sprijinului din sectorul public și privat pentru proiecte antreprenoriale.

Aceste module și materiale conexe oferă o bază cuprinzătoare și instrumente practice care completează modulul „Acces la finanțare și inovare”. Împreună, acestea sprijină o înțelegere mai profundă și aplicarea eficientă a strategiilor financiare și de inovare în activitatea antreprenorială.

9. Cuvinte cheie

- | | |
|---------------------------------|----------------------------------|
| 1. Documentație juridică | 16. Analiza SWOT |
| 2. Situații financiare | 17. Planificare strategică |
| 3. Transparența în afaceri | 18. Gândire creativă |
| 4. Opțiuni de finanțare | 19. Gândirea de proiectare |
| 5. Performanța corporativă | 20. Managementul schimbării |
| 6. Analiza financiară | 21. Strategia de inovare |
| 7. Indicatori de lichiditate | 22. Pânză model de afaceri |
| 8. Ratele împrumutului | 23. Formarea valorii |
| 9. Bonitatea | 24. Analiza tendințelor |
| 10. Finanțarea inovației | 25. Leadership în inovare |
| 11. IMM-uri | 26. Adaptare corporativă |
| 12. Pitching pentru investitori | 27. Managementul riscului |
| 13. Capital de rulment | 28. Sănătatea financiară |
| 14. Conformitatea fiscală | 29. Finanțe operaționale |
| 15. Analiza rentabilitatii | 30. Luarea deciziilor strategice |

10. Eficiență operațională - Competențe și abilități ESCO

Abilități și competențe transversale:

- **Gândire critică:** Se dezvoltă prin analiza financiară și analiza SWOT.
- **Gândire analitică:** Evaluarea performanței companiei și examinarea bonității.
- **Rezolvarea problemelor:** Cu instruire în rezolvarea proactivă a problemelor și monitorizarea potențialelor obstacole în afaceri.
- **Autogestionare:** Încurajarea planificării financiare eficiente și a managementului financiar operațional.
- **Managementul afacerii:** documentație financiară, evaluarea performanței și perspective strategice.
- **Adaptabilitate:** introducerea și înțelegerea diferitelor opțiuni de finanțare.
- **Flexibilitate:** Prin instruire în rezolvarea proactivă a problemelor și inovarea strategică.
- **Creativitate:** finanțarea inovației și exersarea creativității.
- **Crearea de rețele:** Cu instruire privind prezentarea investitorilor și înțelegerea oportunităților de finanțare a inovației.
- **Inițiativă:** Dezvoltarea abilităților de prezentare și planificare financiară strategică.
- **Flexibilitate:** Încurajat de diverse metode de învățare și strategii financiare adaptative.
- **Înțelegerea complexității:** Dezvoltat prin documentație financiară cuprinzătoare și evaluarea performanței.
- **Colaborare:** Prin exerciții de grup și ateliere comune.
- **Empatie:** Înțelegerea provocărilor cu care se confruntă femeile antreprenor și dezvoltarea de soluții.
- **Inovare:** Prin finanțarea inovației și teme strategice de inovare.
- **Leadership:** Dezvoltat prin instruire în prezentare, planificare financiară și perspective strategice.

Abilități:

- **Comunicare:** Se îmbunătățește prin antrenament de pitch și exerciții interactive.
- **Colaborare:** Prin exerciții de grup și metode de învățare colaborativă.
- **Inteligență emoțională:** Înțelegerea și gestionarea provocărilor de afaceri și rezolvarea strategică a problemelor.

Cunoștințe:

- **Managementul afacerii:** Prin diverse subiecte legate de documentația financiară, evaluarea performanței și perspective strategice.
- **Alfabetizare digitală:** Dezvoltată prin utilizarea instrumentelor și platformelor digitale pentru formare și practică.

- **Exploatarea și analiza datelor:** Sprijinite de analiză financiară și evaluarea performanței.
- **Sustenabilitate:** Înțelegerea planificării financiare strategice și a sănătății financiare pe termen lung.
- **Social Media Management:** În contextul competențelor digitale și al marketingului pentru femeile antreprenor.



**Cofinanțat de
Uniunea Europeană**

Site-ul web:

www.refem.eu

E-mail:

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-Finanțat de Uniunea Europeană. Opiniile exprimate sunt în exclusivitate doar ale autorilor și nu reflectă neapărat cele ale Uniunii Europene sau ale Agenției Executive pentru Educație și Cultură (EACEA). Nici Uniunea Europeană, nici EACEA nu pot fi considerate responsabile pentru acestea.