



TRENING ZA PREDUZETNICE: PRISTUP FINANSIJAMA I INOVACIJAMA

Autori: (Nađa Ćirović, Sanja Popović-Pantić, Zorica Dodevska IMP)



Co-funded by
the European Union

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





Trening Za Preduzetnice: Pristup Finansijama i Inovacijama

Ovaj modul osnažuje preduzetnice osnovnim veštinama iz oblasti finansijskog upravljanja i finansiranja inovacija. Pokriva ključne teme kao što su razumevanje pravne dokumentacije, finansijskih izveštaja, evaluaciju performansi, pokazatelji likvidnosti i zaduženosti, kao i prezentacija poslovnih ideja investitorima. Takođe, modul se bavi upravljanjem neto obrtnim kapitalom, procenom kreditne sposobnosti i analizom profitabilnosti.

Učesnice će naučiti kako da se suoče sa finansijskim izazovima, obezbede sredstva za inovacije i unaprede svoje strateške odluke. Trening kombinuje teorijska znanja sa praktičnim vežbama, pružajući sveobuhvatno obrazovno iskustvo.



Trening Za Preduzetnice: Pristup Finansijama i Inovacijama

Polaznice će naučiti kako da izrade strategiju inovacija, efikasno je sprovedu i procene inovacione kapacitete svoje kompanije. Njihova sposobnost kreiranja strategije inovacija biće unapređena razvojem veština kreativnog razmišljanja, čime će otključati svoj potencijal za generisanje inovativnih ideja.

Trening će započeti sledećim temama:

- **Mentalni skolp za kreativnost** (razvojni način razmišljanja, prevazilaženje mentalnih barijera)
- **Divergentno vs. konvergentnog razmišljanja**

Učesnice će se baviti različitim tehnikama kreativnosti, uključujući brainstorm, SCAMPER, mentalne mape, šest šešira razmišljanja i pristup „Kako bismo mogli?“

Trening Za Preduzetnice: Pristup Finansijama i Inovacijama

Zatim će steći osnovna znanja o izradi strateškog plana inovacija, pretvarajući svoje inovativne ideje—nastale kroz proces dizajn razmišljanja—u strukturisan plan. Ovaj plan će obuhvatati ključne elemente, kao što su:

- **Definisanje strategije inovacija**
- **Vizija, misija i vrednosti**
- **Postavljanje jasnih ciljeva, KPI-jeva i merenje uspeha**
- **Identifikovanje zadatka koji treba obaviti i primena Pain-Gain modela**
- **Definisanje vrednosne ponude**
- **Kreiranje poslovnog modela (Business Model Canvas)**

Nakon toga, učesnice će naučiti kako da implementiraju svoju strategiju inovacija i, na kraju, procene svoj inovacioni potencijal koristeći **INNOVATE metodologiju** – alat za samoprocenu koji široko koriste mala i srednja preduzeća u Srbiji.

Trening obuhvata tri interaktivne vežbe. Alat za samoprocenu inovacionog potencijala dostupan je kao materijal za samostalni rad, omogućavajući učesnicima da ga primene u vremenu koje im najviše odgovara.



RE-FEM

Ciljevi i ishodi učenja

- **Ciljevi**
- **Unaprediti finansijsku pismenost:**
 - Poboljšati razumevanje finansijske dokumentacije i izveštaja.
 - Pružiti osnovna znanja o finansijskoj analizi i ključnim finansijskim pokazateljima.
- **Poboljšanje pristupa finansiranju:**
 - Edukovati o dostupnim mogućnostima finansiranja za mala i srednja preduzeća u vlasništvu žena.
 - Pružiti praktične veštine za predstavljanje investitorima.
- **Jačanje finansijskog upravljanja:**
 - Istražiti neto obrtni kapital i upravljanje operativnim finansijama.
 - Obučiti učesnike o postupku dobijanja potvrda o izmirenim poreskim obavezama.
- **Sprovesti finansijske procene:**
 - Omogućiti procenu kreditne sposobnosti i analizu profitabilnosti.
 - Olakšati sprovođenje sveobuhvatne SWOT analize za strateške uvide.
- **Podsticanje inovacija:**
 - Istaknuti mogućnosti finansiranja inovacija i zagovaranje inovacija.
 - Podstaći kreativnost i strateško planiranje inovacija.



RE-FEM

Ciljevi i ishodi učenja

Ishodi

- **Poboljšana finansijska pismenost:**
 - Učesnici će bolje razumeti finansijsku dokumentaciju i izveštaje.
 - Poboljšana sposobnost za sprovođenje finansijske analize i primenu ključnih pokazatelja.
- **Efikasne veštine prezentovanja:**
 - Učesnici će biti u mogućnosti da pripreme i predstave uverljive prezentacije investitorima.
- **Operativna efikasnost:**
 - Poboljšano upravljanje neto obrtnim kapitalom i operativnim finansijama.
 - Sposobnost da se identifikuju i proaktivno rešavaju potencijalne prepreke u poslovanju.
- **Strateško finansijsko planiranje:**
 - Stručnost u proceni kreditne sposobnosti i analizi profitabilnosti.
 - Sposobnost da se izvrši SWOT analiza i steknu strateški uvidi.
- **Inovaciona sposobnost:**
 - Povećana svest o mogućnostima finansiranja inovacija.
 - Poboljšana sposobnost za kreiranje i implementaciju strateških planova inovacija.

Content

TRENING ZA PREDUZETNICE: PRISTUP FINANSIJAMA I INOVACIJAMA

Evaluacija
performansi
preduzeća

Finansiranje za
mala i srednja
preduzeća u
vlasništvu žena

Inovacije



Uvod u pravnu dokumentaciju i finansijske izveštaje za preduzetnice



Uvod u pravnu dokumentaciju i finansijske izveštaje za preduzetnice

Uvod u značaj pristupa finansiranju:

- Zašto je pristup finansijama i inovacijama ključan za uspeh preduzetnica?

Rast
Razvoj
Uspeh

- Koji su neki od izazova sa kojima se žene preduzetnice suočavaju prilikom pristupa finansijama?

Metode finansiranja
Obezbeđivanje kolaterala



Uvod u pravnu dokumentaciju i finansijske izveštaje za preduzetnice

Evaluacija performansi preduzeća uključuje analizu ključnih finansijskih metrika i pokazatelja koji pomažu u određivanju profitabilnosti, efikasnosti i ukupnog stanja preduzeća. Analiza pokazatelja—kao što su pokazatelji profitabilnosti, likvidnosti i leverage—pomaže preduzetnicima da procene kako njihovo preduzeće posluje tokom vremena, kako se upoređuje sa konkurencijom i gde se mogu uvesti poboljšanja. Finansijska analiza pruža korisne uvide koji vode donošenju odluka u oblastima kao što su određivanje cena, upravljanje troškovima i investicije.

Preduzetnice moraju razumeti osnovne pravne i finansijske dokumente koji čine osnovu poslovanja. Pravna dokumentacija, kao što su dokumenta o osnivanju, ugovori i partnerski sporazumi, osiguravaju usklađenost sa zakonodavstvom i smanjuju rizike. Ovi dokumenti takođe formalizuju poslovne odnose i pružaju pravnu zaštitu preduzetnicama koje teže uspostavljanju čvrste poslovne osnove.



Uvod u pravnu dokumentaciju i finansijske izveštaje za preduzetnice

Finansijski izveštaji su ključni alati za praćenje zdravlja preduzeća. Bilans stanja prikazuje imovinu, obaveze i kapital, pružajući uvid u finansijsku stabilnost. Izveštaji o prihodima sumiraju prihode i rashode, nudeći jasan pregled profitabilnosti. Izveštaji o novčanim tokovima prate kretanje sredstava, što je ključno za ispunjavanje kratkoročnih obaveza i održavanje operativne efikasnosti.

Savladavanjem pravne dokumentacije i finansijskog izveštavanja, preduzetnici mogu s poverenjem pristupiti investitorima, obezbediti finansiranje i donositi strateške odluke. Za preduzetnice, ove veštine su od presudne važnosti u prevazilaženju izazova i postizanju održivog rasta.

Uvod u pravnu dokumentaciju i finansijske izveštaje za preduzetnice

Pravna dokumentacija:

- **Poslovna registracija:** Osigurajte da je vaše preduzeće pravilno registrovano i da je u skladu sa lokalnim propisima.
 - **Licence i dozvole:** Nabavite potrebne licence i dozvole za obavljanje poslovnih aktivnosti.
 - **Ugovori:** Razumite i održavajte ugovore sa dobavljačima, kupcima i partnerima.
 - **Poreska usklađenost:** Ostanite u toku sa poreskim obavezama i osigurajte pravovremeno podnošenje prijava.
- **Finansijski izveštaji:**
 - **Bilans stanja:** Prikazuje finansijski položaj vašeg preduzeća u određenom trenutku, detaljno prikazujući imovinu, obaveze i kapital.
 - **Izveštaj o prihodima:** Prikazuje prihode i rashode vašeg preduzeća tokom određenog perioda, naglašavajući profitabilnost.
- **Izveštaj o novčanim tokovima:** Prati kretanje gotovine unutar i van vašeg preduzeća, što je ključno za upravljanje likvidnošću.
- **Izveštaj o kapitalu:** Odražava promene u kapitalu vlasnika tokom računovodstvenog perioda.

Ciljevi:

- **Razumevanje:** Steći čvrsto razumevanje osnovnih pravnih dokumenata i njihovog značaja.
- **Usaglašenost:** Osigurati potpunu usklađenost sa zakonskim zahtevima kako bi se izbegle sankcije.
- **Finansijska pismenost:** Razviti sposobnost čitanja i tumačenja finansijskih izveštaja za bolje upravljanje finansijama.
- **Informisano donošenje odluka:** Koristiti finansijske izveštaje za donošenje informisanih poslovnih odluka.



Evaluacija performansi preduzeća (Finansijska analiza i osnovna analiza pokazatelja)

Evaluacija performansi preduzeća (Finansijska analiza i osnovna analiza pokazatelja)

- **Pregled:**

Uvod: Razumevanje finansijskih izveštaja i pravne dokumentacije.

Finansijska analiza: Evaluacija performansi preduzeća kroz ključne finansijske pokazatelje:

- Racio likvidnosti
- Racio kreditne sposobnosti
- Racio profitabilnosti
- **Praktična primena:** Korišćenje analize pokazatelja za informisano donošenje poslovnih odluka.
- **Operativne finansije:** Upravljanje neto obrtnim kapitalom.
- **SWOT analiza:** Procena finansijskog zdravlja i strateškog planiranja.
- **Ishodi učenja:**
 - Poboljšana finansijska pismenost i veštine analize.
 - Poboljšane sposobnosti za finansijsko planiranje i donošenje odluka.
 - Sposobnost za procenu i poboljšanje profitabilnosti i kreditne sposobnosti preduzeća.

Evaluacija performansi preduzeća (Finansijska analiza i osnovna analiza pokazatelja)

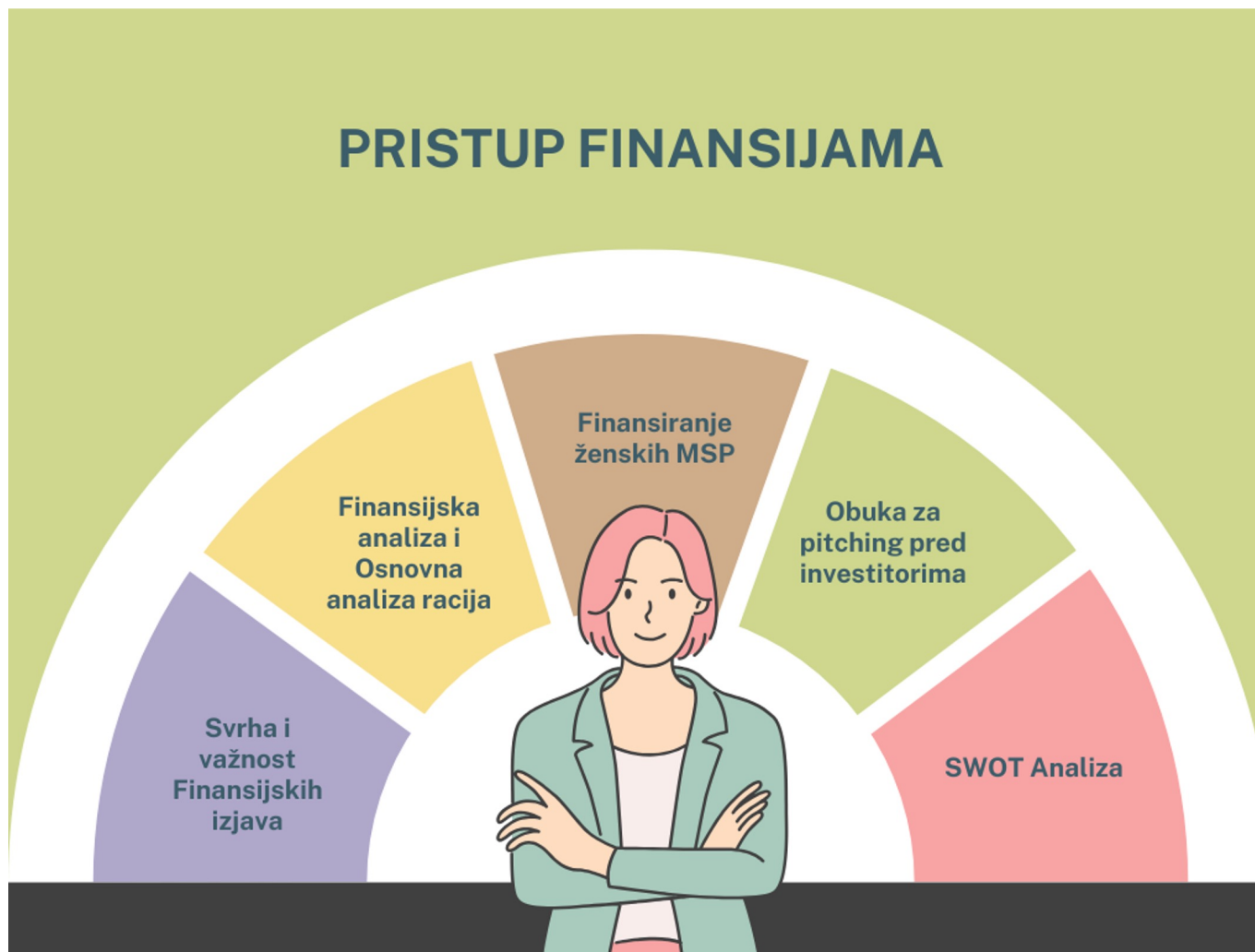
Uvod

Evaluacija performansi preduzeća zahteva sistematsku finansijsku analizu i razumevanje ključnih pokazatelja. Finansijska analiza podrazumeva proučavanje trendova u prihodima, troškovima i profitima tokom vremena kako bi se procenio potencijal rasta i operativna efikasnost. Preduzetnice, naročito, mogu imati velike koristi od ovih uvida kako bi prilagodile strategije koje poboljšavaju konkurentnost.

Osnovna analiza pokazatelja pojednostavljuje procenu finansijskog zdravlja. Pokazatelji profitabilnosti, kao što je neto profitna marža, pokazuju koliko efikasno preduzeće pretvara prihode u profit. Pokazatelji likvidnosti procenjuju sposobnost preduzeća da pokrije kratkoročne obaveze, dok pokazatelji leverage-a mere oslonac preduzeća na pozajmljena sredstva. Pokazatelji efikasnosti prate kako se imovina koristi za generisanje prihoda.

Korišćenjem ovih alata, preduzetnice mogu identifikovati snage, rešavati slabosti i donositi informisane odluke. Finansijska analiza ne samo da podstiče strateško planiranje, već takođe gradi poverenje među zainteresovanim stranama i investitorima.

Evaluacija performansi preduzeća (Finansijska analiza i osnovna analiza pokazatelja)



Slika 1 Ključni aspekti pristupa finansiranju. Kreirao autor.



RE-FEM

Racio Likvidnosti

Likvidnost: sposobnost preduzeća da izmiri svoje kratkoročne dugove.

Racio likvidnosti mere sposobnost preduzeća da ispunji kratkoročne obaveze.

Koeficijent tekuće likvidnosti (current ratio), koji se izračunava kao odnos tekuće imovine i tekućih obaveza, ukazuje na sposobnost preduzeća da izmiruje svoje kratkoročne obaveze. Viši racio sugerise veću likvidnost i finansijsku stabilnost, dok niži racio može ukazivati potencijalne potencijalne finansijske teškoće.

Brzi racio (quick ratio ili acid-test ratio) predstavlja precizniji pokazatelj likvidnosti, jer iz obračuna isključuje zalihe i fokusira se isključivo na najlikvidniju imovinu. Ovaj pokazatelj je posebno relevantan za preduzetnice koje posluju u sektorima sa sporim obrtajem zaliha. Poznat i kao „brzi pokazatelj“, on pruža strožu procenu kratkoročne solventnosti preduzeća, budući da eliminiše najmanje likvidnu komponentu tekuće imovine – zalihe. Razumevanje ovog racija ključno je za preduzetnice u održavanju operativne stabilnosti i prevenciji finansijskih poteškoća.

$$\text{Brzi racio:} \quad \frac{\text{Likvidna sredstva}}{\text{Kratkoročne obaveze}}$$

Redovno praćenje racija likvidnosti pomaže u identifikovanju uskih grana u novčanim tokovima i osigurava spremnost za ispunjavanje finansijskih obaveza. Takođe, jača poverenje kod kreditora i dobavljača, što omogućava lakše poslovanje i održavanje stabilnih poslovnih odnosa.

Kreditni racio procenjuje sposobnost preduzeća da izmiruje svoje dugničke obaveze.

Odnos duga i kapitala (debt-to-equity ratio) meri strukturu finansiranja preduzeća, poredeći ukupne obaveze sa kapitalom akcionara. Ovaj pokazatelj odražava stepen oslanjanja na dug u odnosu na sopstvene izvore finansiranja. Viši racio može ukazivati na povećan finansijski rizik, ali istovremeno signalizuje potencijal za rast ukoliko se dugom efikasno upravlja i koristi za generisanje dodatne vrednosti.

Koeficijent pokrića kamate (interest coverage ratio) meri koliko lako preduzeće može da plati kamatu na svoj dug koristeći operativni prihod. Ovaj indikator je od ključnog značaja za preduzetnice koje apliciraju za kredite, jer kreditnim institucijama pruža uvid u solventnost i finansijsku stabilnost preduzeća. Razumevanje ovog pokazatelja omogućava preduzetnicama da optimizuju strategije zaduživanja i pregovaraju povoljnije uslove finansiranja.

Razumevanjem i primenom koeficijenata zaduženosti, preduzeća mogu ostvariti održiv rast dok održavaju finansijsku stabilnost



5. Finansiranje inovacija kod malih i srednjih preuzeća(MSP koja vode žene)

Finansiranje inovacija kod malih i srednjih preduzeća(MSP koja vode žene)

Finansiranje inovacija ključno je za osnaživanje preduzetnica i podsticanje rasta malih i srednjih preduzeća (MSP).

Subvencije, krediti i finansiranje kroz kapital su popularni oblici finansiranja. Vlade i međunarodne organizacije često nude ciljanje programe koji podržavaju preduzetnice u oblastima tehnologije, održivog razvoja i drugih inovativnih sektora.

Obezbeđivanje finansiranja zahteva čvrst poslovni plan koji naglašava inovativnu komponentu preduzeća. To uključuje identifikovanje jedinstvene ponude proizvoda ili usluga, demonstriranje tržišnog potencijala i definisanje očekivanog uticaja. Takođe, preduzetnice mogu imati koristi od inkubatora i akceleratora koji nude mentorstvo zajedno sa mogućnostima finansiranja.

Preduzetnice imaju različite opcije finansiranja, svaka sa svojim jedinstvenim prednostima i izazovima. Izbor metode finansiranja zavisi od poslovnog modela, faze rasta i finansijskih potreba preduzeća. Razumevanje ovih izvora finansiranja omogućava preduzeticama da razviju strateški pristup u obezbeđivanju kapitala i izgradnji uspešnih i održivih preduzeća.

Obezbeđivanje finansiranja jedno je od najvažnijih aspekata pokretanja i rasta preduzeća. Preduzetnice se suočavaju sa specifičnim izazovima u pristupu kapitalu, ali postoji više opcija finansiranja koje podržavaju njihove poduhvate. Ovi izvori finansiranja razlikuju se po uslovima podobnosti, obavezama plaćanja i nivou kontrole koji preduzetnica zadržava u poslovanju.



Finansiranje inovacija kod malih i srednjih preuzeća(MSP koja vode žene)

TEORIJSKI PREGLED KLJUČNIH METODA FINANSIRANJA



Finansiranje inovacija kod malih i srednjih preuzeća(MSP koja vode žene)

GRANTOVI (BESPOTVRATNA SREDSTVA)

Grantovi su finansijske nagrade koje dodeljuju vlade, privatne organizacije ili nevladine organizacije kako bi podržale preduzeća, bez potrebe za njihovim vraćanjem. Obično se dodeljuju na osnovu specifičnih kriterijuma, kao što su industrijska orijentacija, društveni uticaj ili demografske karakteristike vlasnika preduzeća (npr. preduzeća koja vode žene).

Ključne karakteristike:

- Nema potrebe za vraćanjem sredstava
- Konkurentan proces prijave
- Često se dodeljuju za specifične poslovne svrhe (npr. inovacije, društveni uticaj)
- Mogu imati obavezu izveštavanja o korišćenju sredstava

📌 **Primer:** Grantovi podržani od strane vlade za preduzetnice podržavaju ekonomsko osnaživanje smanjenjem finansijskih prepreka za ulazak u biznis i njegovu ekspanziju.



Finansiranje inovacija kod malih i srednjih preuzeća(MSP koja vode žene)

POSLOVNI KREDITI

Poslovni kredit je oblik finansiranja kroz dug, u kojem preduzetnica pozajmljuje kapital od finansijske institucije, online kreditora ili programa podržanog od strane države, i vraća ga kroz vreme uz kamatu. Krediti pružaju strukturiran raspored otplate, ali zahtevaju solidnu kreditnu istoriju, poslovni plan, a ponekad i kolateral.

Ključne karakteristike:

- Zahteva otplatu uz kamatu
- Može biti obezbeđen (zahteva kolateral) ili neobezbeđen (više kamate)
- Može biti kratkoročni ili dugoročni, u zavisnosti od poslovnih potreba
- Omogućava vlasnicima preduzeća da zadrže puno vlasništvo nad kapitalom

📌 **Primer:** Mikrokrediti su česta metoda finansiranja malih preduzeća, naročito u razvojnim ekonomijama, koji preduzetnicama omogućavaju povoljan kapital uz nisku kamatnu stopu.



Finansiranje inovacija kod malih i srednjih preuzeća(MSP koja vode žene)

VENTURE CAPITAL (VC) I ANĐEOSKI INVESTITORI

Rizični kapital (VC) i anđeoski investitori uključuju spoljne investitore koji obezbeđuju kapital u zamenu za udela (delimično vlasništvo) u preduzeću. Firme za rizični kapital obično ulažu u startape sa visokim potencijalom za rast, dok su anđeoski investitori pojedinci koji obezbeđuju finansiranje u ranoj fazi razvoja.

Ključne karakteristike:

- Obezbeđuju značajna sredstva za skaliranje preduzeća
- Investitori preuzimaju udeo u vlasništvu i mogu uticati na donošenje odluka
- Pogodno za startape sa visokim rastom i inovativnim rešenjima
- Zahteva snažan poslovni plan i strategiju rasta

 **Primer:** Tehnološki startapi često privlače finansiranje od rizičnih kapitalista jer pokazuju visok potencijal za skalabilnost i profitabilnost.



Finansiranje inovacija kod malih i srednjih preuzeća(MSP koja vode žene)

CROWDFAUNDING

Crowdfunding je metod prikupljanja sredstava od velikog broja ljudi, obično putem online platformi. Omogućava preduzetnicima da obezbede finansiranje bez tradicionalnih finansijskih posrednika, koristeći javni interes i podršku zajednice.

Ključne karakteristike:

- Korišćenje digitalne platforme za prikupljanje malih iznosa od mnogih donatora
- Može biti zasnovan na nagradama (pretprodaja proizvoda), zasnovan na vlasništvu (ponuda akcija) ili zasnovan na dugu (kredit koji se vraćaju)
- Idealno za preduzeća koja se bave proizvodima i kreativna preduzetništva
- Zahteva snažan marketing i angažman publike

 **Primer:** Preduzetnice u industriji mode ili tehnologije često koriste Kickstarter za obezbeđivanje finansiranja u ranoj fazi nudeći pre-porudžbine kao nagrade donatorima.



Finansiranje inovacija kod malih i srednjih preuzeća(MSP koja vode žene)

POSLOVNA TAKMIČENJA I AKCELERATORI

Poslovna takmičenja i akceleratori obezbeđuju finansijska sredstva, mentorstvo i mogućnosti umrežavanja za start-upe. Mnogi od ovih programa fokusiraju se na podršku preduzetnicama nudeći kapital u zamenu za učešće u programima mentorstva i obuke.

Ključne karakteristike:

- Konkurentan proces selekcije
- Pruža finansijska sredstva, mentorstvo i umrežavanje
- Često se fokusiraju na inovacije, tehnologiju ili društveno preduzetništvo
- Neki zahtevaju delimično vlasništvo u zamenu za finansijska sredstva

 **Primer:** Cartier Women's Initiative dodeljuje grantove i mentorstvo preduzetnicama čiji biznisi imaju društveni uticaj.

Finansiranje inovacija kod malih i srednjih preuzeća(MSP koja vode žene)

BOOTSTRAPING (SAMOFINANSIRANJE)

Bootstrapping se odnosi na finansiranje preduzeća korišćenjem ličnih ušteda, reinvestiranih profita ili prihoda generisanih u ranim fazama poslovanja, umesto traženja spoljnog finansiranja. Ova metoda omogućava preduzetnicima da zadrže potpuno vlasništvo i kontrolu, ali može ograničiti potencijal rasta zbog nedostatka resursa.

Ključne karakteristike:

- Nema duga ili gubitka vlasništva
- Zahteva finansijsku disciplinu i pažljivo upravljanje budžetom
- Najbolje za preduzeća koja mogu brzo generisati prihode
- Može ograničiti mogućnosti širenja bez spoljnog finansiranja

 **Primer:** Mnoge mala preduzeća počinju sa samofinansiranjem, reinvestirajući rane profite u rast pre nego što potraže spoljno finansiranje.



6. Trening za predstavljanje investitorima



RE-FEM

Trening za predstavljanje investitorima

Predstavljanje investitorima (Pitching) kao ključna vještina za preduzetnice koje traže investicije.

Uspešan pitch jasno i sažeto komunicira poslovnu ideju, ciljno tržište, poslovni model i potencijal za rast. Preduzetnice mogu povećati svoje samopouzdanje tako što će strukturirati pitch-eve koji naglašavaju inovaciju, finansijsku održivost i društveni uticaj. Ključni elementi pitch-a za investitore uključuju uvod koji privlači pažnju, naraciju problema i rešenja, te jasno definisani zahtev (iznos ulaganja i njegovu namenu). Vizuelna pomagala i argumenti zasnovani na podacima poboljšavaju kredibilitet, dok vežbanje pitch-a unapređuje prezentaciju i samopouzdanje.

Pitching za investitore zahteva jasnu komunikaciju, strateško planiranje i samopouzdanje. Kako bi se povećale šanse za obezbeđivanje finansiranja, preduzetnice bi trebalo da prođu kroz strukturiranu obuku koja će im pomoći da unaprede pitch i svoj pristup. Usmeravanjem na poboljšanje pitch-decka, savladavanjem pripovedanja, vežbanjem simulacija pitch-a i sigurnim odgovaranjem na pitanja investitora, preduzetnice mogu povećati šanse za dobijanje potrebnog finansiranja.

Obuka za Prezentovanje Preduzetničke Ideje Investitorima

Pitch Deck: Ključne Komponente

Pitch deck je kratka prezentacija (obično 10-12 slajdova) koja naglašava ključne aspekte poslovanja. Trebalo bi da uključuje:

- **Izjava o Problemu** – Jasno definišite problem koji vaše preduzeće rešava.
- **Rešenje i Jedinstvena Vrednost** – Objasnite kako vaš proizvod/usluga rešava taj problem.
- **Tržišna Prilika** – Prikazivanje veličine tržišta i potencijala za rast.
- **Poslovni Model** – Opišite kako generišete prihod.
- **Postignuća i Prekretnice** – Prikazivanje ključnih dostignuća, akvizicije kupaca ili prihoda.
- **Konkurentska Prednost** – Objasnite šta vas izdvaja od konkurencije.
- **Strategija za Ulazak na Tržište** – Prikazivanje plana za sticanje kupaca.
- **Finansijske Projekcije** – Prikazivanje realnih projekcija prihoda i troškova.
- **Zahtev za Finansiranje** – Jasno naznačite koliko novca vam je potrebno i kako ćete ga iskoristiti.
- **Tim** – Istaknite ključne članove tima i njihovu stručnost.

Ovaj pitch deck treba da bude jasno strukturiran i fokusiran na najvažnije aspekte vašeg poslovanja, kako bi investitori mogli brzo da donesu odluku o potencijalnom ulaganju.



**Istražite pojam neto radnog kapitala za efikasno
upravljanje operativnim finansijama**

Istražite pojam neto radnog kapitala za efikasno upravljanje operativnim finansijama

Neto radni kapital (NWC) predstavlja razliku između tekućih imovine i tekućih obaveza. On odražava likvidnost dostupnu za svakodnevno poslovanje. Pozitivan NWC osigurava nesmetano poslovanje, dok negativan može ukazivati na izazove u toku novčanog toka.

Upravljanje NWC podrazumeva optimizaciju nivoa zaliha, ubrzavanje potraživanja i produžavanje obaveza prema dobavljačima bez ugrožavanja odnosa sa njima. Za preduzetnice, efikasno upravljanje NWC-om ključno je za održavanje finansijske stabilnosti i podršku rastu.

Redovnim pregledom NWC-a, preduzetnici mogu identifikovati oblasti za poboljšanje, osigurati operativnu efikasnost i pripremiti se za nepredviđene finansijske potrebe.



Verifikacija blokada i potvrde o izmirenju poreskih obaveza



Verifikacija blokada i potvrde o izmirenju poreskih obaveza

Verifikacija blokade podrazumeva utvrđivanje da li se preduzeće suočava sa finansijskim ograničenjima, kao što su zamrznuti računi ili nerešeni dugovi. Ovaj korak je ključan za očuvanje transparentnosti i kredibiliteta u finansijskom poslovanju.

Sertifikati koji potvrđuju izmirenje poreskih obaveza jednako su važni. Oni pružaju garanciju zainteresovanim stranama da preduzeće posluje u skladu sa poreskim propisima, čime se izbegavaju pravne komplikacije. Za preduzetnice, ovi sertifikati doprinose izgradnji poverenja kod investitora, kreditora i klijenata, olakšavajući poslovnu saradnju.

Poštovanje ovih praksi ne samo da štiti preduzeća od kazni, već i unapređuje njihov ugled na konkurentnom tržištu.

Potvrde o izmirenju poreskih obaveza

Potvrde o izmirenju poreskih obaveza potvrđuju da preduzeće poštuje poreske propise i izbegava pravne probleme. Za preduzetnice, ove potvrde grade poverenje sa investitorima, lenderima i klijentima, olakšavajući saradnju.

Poštovanjem ovih praksi, preduzetnice ne samo da štite svoje firme od kazni, već i poboljšavaju svoj imidž na konkurentnim tržištima.



Procena kreditne sposobnosti

Procena kreditne sposobnosti ocenjuje sposobnost preduzeća da izmiruje dugove. Ovaj proces uključuje kako kvantitativne, tako i kvalitativne analize. Kvantitativni aspekti obuhvataju ispitivanje finansijskih pokazatelja, kao što su odnos duga i kapitala i pokazatelj pokrivenosti kamate, dok se kvalitativni aspekti fokusiraju na poslovnu istoriju, reputaciju u industriji i sposobnosti menadžmenta.

Preduzetnice moraju razumeti svoj kreditni profil kako bi efikasno pristupile finansiranju. Izgradnja snažne kreditne istorije uključuje pravovremeno izmirivanje dugova, održavanje dobrog odnosa iskorišćenosti kredita i obezbeđivanje finansijske transparentnosti.

Ova procena je ključna za pregovaranje povoljnih uslova za kredite i izgradnju poverenja sa kreditodavcima. Redovne procene omogućavaju preduzetnicima da poboljšaju svoju kreditnu sposobnost i pripreme se za buduće prilike za rast.



**Sprovedite procenu kreditne sposobnosti
svog preduzeća**

Procena kreditne sposobnosti počinje temeljnom analizom finansijskih dokumenata, kao što su bilansi stanja i izveštaji o novčanim tokovima. Preduzetnice moraju obezbediti da ovi dokumenti budu tačni i ažurni. Finansijski pokazatelji, uključujući mere likvidnosti i solventnosti, pružaju uvid u finansijsko zdravlje preduzeća.

Kvalitativni faktori, poput stabilnosti menadžerskog tima i reputacije na tržištu, takođe se uzimaju u obzir. Za preduzetnice, usklađivanje lične kreditne istorije sa poslovnim kreditom može poboljšati ukupnu procenu.

Procena kreditne sposobnosti:

- Značaj procene kreditne sposobnosti za pristup finansijskim sredstvima.
- Jednostavan postupak procene kreditne sposobnosti.
- Kvantitativna analiza.
- Kvalitativna analiza.
- Prezentacija za investitore (pitch).

Sprovođenjem redovnih procena, preduzeća mogu identifikovati oblasti za poboljšanje, ojačati svoju finansijsku poziciju i dobiti pristup široj paleti mogućnosti finansiranja.



Analiza profitabilnosti



RE-FEM

Analiza profitabilnosti

Analiza profitabilnosti meri sposobnost preduzeća da generiše profit u odnosu na svoje prihode, imovinu i kapital. Ključni pokazatelji uključuju bruto profitnu maržu, operativnu profitnu maržu i povrat na kapital (ROE). Ovi indikatori otkrivaju da li je poslovni model održiv i efikasan.

Za preduzetnice, razumevanje profitabilnosti pomaže u identifikovanju mogućnosti za uštede i optimizaciji strategija cena. Analiziranje trendova kroz vreme može ukazati na uspeh inicijativa i usmeriti strateško planiranje.

Značaj analize profitabilnosti za preduzetnice:

-  **Pristup finansiranju** – Investitori i kreditori procenjuju profitabilnost pre nego što obezbede kapital.
-  **Poslovni rast** – Pomaže u donošenju odluka o proširenju, zapošljavanju ili ulaganju u nove proizvode.
-  **Cene i kontrola troškova** – Obezbeđuje konkurentne cene proizvoda/usluga, uz očuvanje profitabilnosti.
-  **Finansijska nezavisnost** – Profitabilno preduzeće omogućava preduzetnicama da reinvestiraju i rastu bez oslanjanja na spoljne izvore finansiranja.

Efektivna analiza profitabilnosti je ključna za obezbeđivanje investicija, jer pokazuje potencijal preduzeća za dugoročni rast. Takođe, omogućava preduzetnicama da donose informisane odluke koje su u skladu sa njihovim finansijskim ciljevima.



**Izvršite Temeljnu Analizu Profitabilnosti
Svog Preduzeća**

RE-FEM **Izvršite Temeljnu Analizu
Profitabilnosti Svog Preduzeća**

Da biste izvršili sveobuhvatnu analizu profitabilnosti, počnite sa izračunavanjem profitnih marži i uporedite ih sa industrijskim standardima. Ovaj korak pomaže da se utvrdi da li preduzeće posluje efikasno i konkurentno.

Zatim, procenite strukturu troškova, uključujući fiksne i promenljive troškove, kako biste identifikovali oblasti u kojima se troškovi mogu smanjiti bez ugrožavanja kvaliteta. Analizirajte profitabilnost proizvoda ili usluga kako biste utvrdili koja ponuda najviše doprinosi konačnom rezultatu.

Za preduzetnice, redovno praćenje ovih pokazatelja doprinosi finansijskoj transparentnosti i jača njihovu poziciju prilikom traženja finansiranja ili partnerstava. Optimizacijom profitabilnosti, preduzeća mogu ostvariti održiv rast i unaprediti svoju tržišnu poziciju.



SWOT Analiza

SWOT analiza je jednostavan, ali moćan alat koji pomaže preduzetnicama da ocene svoje preduzeće identifikovanjem Snaga, Slabosti, Prilika i Pretnji. Ona pruža jasnu sliku o trenutnoj poziciji preduzeća i pomaže u strateškom donošenju odluka.

Šta označava SWOT?



Slika 2. SWOT analiza. Izradio autor.



Izvršite Temeljnu Analizu Profitabilnosti Svog Preduzeća

SWOT analiza može se sprovesti putem liste za samoprocenu, koja služi kao alat za brzu evaluaciju mikro i malih preduzeća, vođenih od strane žena. [Ovde](#) možete pristupiti listi za samoprocenu zajedno sa PESTEL analizom koja dopunjuje SWOT analizu (Vežba 1).

SWOT Analiza

Kategorija	Opis	Primeri
S – Snage (Interni, Pozitivni faktori)	Prednosti koje vaše preduzeće ima u odnosu na konkurenciju, kao što su jedinstveni proizvodi, snažna reputacija brenda, verna baza kupaca, kvalifikovan tim i efikasne operacije.	📌 Preduzetnica koja vodi biznis sa ručno rađenom kozmetikom može imati snažnu lojalnost kupaca zbog prirodnih sastojaka.
W – Slabosti (Interni, Negativni faktori)	Oblasti u kojima vaše preduzeće treba da se poboljša, uključujući ograničena finansijska sredstva, nedostatak prepoznatljivosti brenda, zavisnost od jednog dobavljača i slab online prisustvo.	📌 Pekara u vlasništvu žene može se suočiti sa visokim troškovima sastojaka, što smanjuje profitne marže.
O – Prilike (Eksterni, Pozitivni faktori)	Eksterni faktori koje vaše preduzeće može iskoristiti za rast, kao što su rastuća potražnja, nova tehnologija, državne subvencije i širenje na nova tržišta.	📌 Preduzetnica u industriji mode može pronaći priliku u rastućoj potražnji za održivom odećom.
T – Pretnje (Eksterni, Negativni faktori)	Eksterni izazovi koji mogu naškoditi vašem preduzeću, uključujući jaku konkurenciju, ekonomske padove, promene u preferencijama kupaca i poremećaje u lancu snabdevanja.	📌 Žena koja vodi lokalnu butiku može se suočiti sa pretnjama od velikih online maloprodaja koje nude niže cene.

TABELA 1 – AUTORSKA INTERPRETACIJA SWOT ANALIZE

Zašto je SWOT analiza važna za preduzetnice?

Pomaže u **donošenju boljih odluka**

Identifikuje oblasti za **unapređenje poslovanja**

Usmerava **strateško planiranje**

Priprema poslovanje za **suočavanje s izazovima**

Redovno sprovođenje SWOT analize osigurava da strategije ostanu usklađene sa poslovnim ciljevima. Ona podstiče donošenje informisanih odluka i omogućava preduzetnicima proaktivan pristup u suočavanju s izazovima i iskorišćavanju prilika.



Šta treba zapamtiti:

Značaj finansija i inovacija: Ključno za rast, razvoj i uspeh preduzetnica.

Izazovi:

- Diskriminacija i pristrasnost: Diskriminacija na osnovu pola unutar finansijskih institucija.
- Nedostatak kolaterala: Nedovoljni kolaterali za obezbeđivanje tradicionalnih kredita.
- Ograničeno finansijsko znanje: Nedostaci u razumevanju finansijskih sistema i proizvoda.
- Svest: Nedostatak znanja o različitim finansijskim proizvodima i uslugama.
- Kreditna sposobnost: Strogi kriterijumi koje mnoge firme u vlasništvu žena teško ispunjavaju.
- Političke prepreke: Nedostatak odgovarajućih politika i institucionalne podrške.
- Pristup mrežama: Ograničen pristup profesionalnim mrežama.
- Ekonomska nestabilnost: Disproporcionalan uticaj na preduzeća u vlasništvu žena.
- Sistemi podrške: Značaj javnih i privatnih inicijativa, digitalne transformacije i strateških partnerstava.
- Zagovaranje: Potreba za zagovaranjem prilagođenih finansijskih opcija i izgradnje kapaciteta.
- Budući trendovi: Prihvatanje tehnološke integracije, globalne saradnje i izgradnje ekosistema za održiv rast.

Test samoprocene

Zašto je pristup finansijama i inovacijama ključan za uspeh preduzetnica?



Povećati troškove preduzeća

Izbegavati zakonske regulative

Postići rast, razvoj i uspeh

Koja je glavna svrha analize finansijskih pokazatelja za preduzetnice?



Povećati troškove poslovanja

Da bi se procenila profitabilnost, likvidnost i poluga za bolje donošenje odluka.

Privući konkurente

Zašto je crowdfunding popularna metoda finansiranja?



Omogućava preduzećima da prikupe sredstva od više donatora putem interneta.

Eliminiše potrebu za finansijskim planiranjem.

Garantuje finansiranje bez nadzora investitora.

Šta SWOT analiza pomaže preduzetnicama da postignu?



Ignorirati spoljne pretnje za preduzeće.

Identifikovati snage, slabosti, prilike i pretnje.

Povećati zavisnost od ličnih ušteđevina.

Test samoprocene - Tačni odgovori

Self-assessment test

Zašto je pristup finansijama i inovacijama ključan za uspeh preduzetnica?



- Povećati troškove preduzeća
- Izbegavati zakonske regulative
- Postići rast, razvoj i uspeh

Koja je glavna svrha analize finansijskih pokazatelja za preduzetnice?



- Povećati troškove poslovanja
- Da bi se procenila profitabilnost, likvidnost i poluga za bolje donošenje odluka.
- Privući konkurente

Zašto je crowdfunding popularna metoda finansiranja?



- Omogućava preduzećima da prikupe sredstva od više donatora putem interneta.
- Eliminiše potrebu za finansijskim planiranjem.
- Garantuje finansiranje bez nadzora investitora.

Šta SWOT analiza pomaže preduzetnicama da postignu?



- Ignorirati spoljne pretnje za preduzeće.
- Identifikovati snage, slabosti, prilike i pretnje.
- Povećati zavisnost od ličnih ušteđevina.



Unapređenje Inovacionog Potencijala Preduzetnica

Efikasna primena inovativnih ideja

Clayton Christensen (Inovatorova dilema, 1997) i Nadya Zhexembayeva (Strategija iscrpljenog okeana: Pokretanje inovacija za svet sa ograničenim resursima, 2021) objasnili su fenomen korporativnog narcizma ili "Mi smo previše dobri da bismo propali" opisujući zašto velike organizacije ne uspevaju da se uključe u proces inovacija: "Procesi donošenja odluka i raspodele resursa koji su ključni za uspeh organizacije su umetnost slušanja kupaca, pažljivog praćenja aktivnosti konkurencije i ulaganja resursa u dizajniranje i izgradnju visokokvalitetnih, visokoperformantnih proizvoda koji će doneti veću dobit. To su razlozi zbog kojih organizacije ne uspevaju kada se suoče sa disruptivnim tehnološkim promenama."

Prema Mamuli Nikolić, T. (2023), postavlja se nekoliko pitanja – kako možemo da reinvetiramo (ponovo osmislimo) biznis, njegove procese, poslovni model i brend, imajući u vidu brze promene u okruženju? Kako možemo da odgovorimo na zahteve potrošača, zaposlenih, dobavljača, poslovnih partnera, društva i sve jače konkurencije?

Procena kapaciteta za inovacije u malim i srednjim preduzećima, uključujući test za samoprocenu zasnovan na INNOVATE metodologiji



Procena kapaciteta za inovacije u malim i srednjim preduzećima, uključujući test za samoprocenu zasnovan na INNOVATE metodologiji

Prilikom procene svog inovacionog potencijala, kompanije mogu analizirati različite segmente upravljanja inovacijama, uključujući strategiju razvoja proizvoda, strukturisan razvoj proizvoda, kvalitet timskog rada, kao i alate i tehnike koje se koriste u procesu dizajniranja proizvoda. Svaki od ovih segmenata obuhvata različite aspekte, koji su ovde predstavljeni.

I. Strategija razvoja proizvoda:

I. Strategija razvoja proizvoda:

1. Poslovna strategija

Strateško planiranje, definisanje misije, vizije i/ili jasnog poslovnog fokusa. Redovna izrada godišnjih planova, analiza novih tržišta i proizvoda.

2. Proizvodi i tržišta

Razumevanje konkurencije, svest o potrebama tržišta za vašim proizvodom, planiranje asortimana itd.

3. Tehnologija i proizvodnja

U kojoj meri kompanija prati tehnološke promene i koliko truda i resursa ulaže u unapređenje dizajna, tehnologije i poslovnih procesa?

4. Fokus na kupce

U kojoj meri proizvodi/usluge kompanije zadovoljavaju potrebe kupaca? Da li su zahtevi kupaca definisani pre razvoja novog proizvoda? Svest o zakonima koji regulišu tržište određenih proizvoda/usluga (postojanje dozvola, standarda)...

5. Kvalitet

Postojanje standarda kvaliteta, primena praksi i procedura kvaliteta u celoj kompaniji u skladu sa ISO 9000, prisustvo kontrole kvaliteta u poslovnom sistemu (u kojim segmentima), postojanje TQM (Total Quality Management) programa usmerenog ka kontinuiranom unapređenju razvoja, proizvodnje, prodaje i servisnih aktivnosti. Sposobnost kvantifikovanja troškova kvaliteta/neuspeha.

6. Prava intelektualne svojine

U kojoj meri kompanija obraća pažnju na zaštitu intelektualne svojine prilikom razvoja novog proizvoda? Da li poseduje resurse za zaštitu intelektualne svojine?

II. Strukturisan razvoj proizvoda

Kako kreirati strukturu procesa razvoja proizvoda, sa ciljem brze realizacije projekta i održavanja kontrole nad sprovođenjem procesa?

Definisan proces (u kojoj meri je procedura razvoja proizvoda prisutna i da li uopšte postoji? Da li se svaki proizvod razvija na drugačiji način?). Procedure postoje, ali su jednostavne i kontrolišu se kroz sastanke; proces razvoja proizvoda je jasan i definisan Službenim priručnikom za kontrolu za sve faze procesa; postoji potpuno praćenje statusa proizvoda u svakoj fazi procesa.

Organizacija (da li postoji razvijena linija odgovornosti u upravljanju razvojem proizvoda ili je samo jedan menadžer odgovoran za ceo proces?).

Nivo implementacije (u kojoj meri postoje planovi za različite tipove razvojnih projekata, da li se odluke donose ad hoc u vezi sa tim koji će procesi pratiti koji projekat; da li i u kojoj meri postoje pravila za različite vrste projekata — od velikih razvoja do jednostavnih adaptacija; da li cela kompanija razume proces; da li postoje jasni kriterijumi za proces koji prati svaki projekat; da li se koristi merenje učinka za kontinuirano unapređenje).

- **Merenje učinka**

Da li postoji kvantitativno merenje učinka u razvoju proizvoda? Da li je uticaj projekta poznat na kraju fiskalne godine ili ne? Da li se učinak redovno meri u svakoj fazi procesa ili ne?

- **Početna procena projekta**

Koliko se detaljno sprovode početne procene troškova razvoja i proizvodnje i upoređuju sa prodajnim cenama i količinama? U kojoj meri postoji potpuno integrisana procena marketinga, razvoja i proizvodnje pre nego što se bilo koji projekat odobri?

III. Timski rad



RE-FEM

III. Timski rad

Kako ljudi rade zajedno u timu i koliko su uspešni u razvoju novog proizvoda: selekcija tima, organizacija i funkcionisanje?

- Sastav tima
- Uloge i odgovornosti
- Obuka i kvalifikacije
- Menadžment i motivacija
- Komunikacija

IV. Alati i tehnike



RE-FEM

Efikasna Implementacija Inovativnih Ideja

Dostupnost i primena odgovarajućih alata i tehnika, kao što su CAD, SPC, FMEA, u svim fazama procesa dizajniranja proizvoda, kako bi se maksimalizovala efikasnost tima za razvoj.

Primena:

- Alata za unapređenje kvaliteta
- Alata za smanjenje troškova
- Informacionih tehnologija
- Alata za planiranje
- Testiranje i evaluacija proizvoda

V. Paralelni rad (na nekoliko aspekata projekta)



RE-FEM

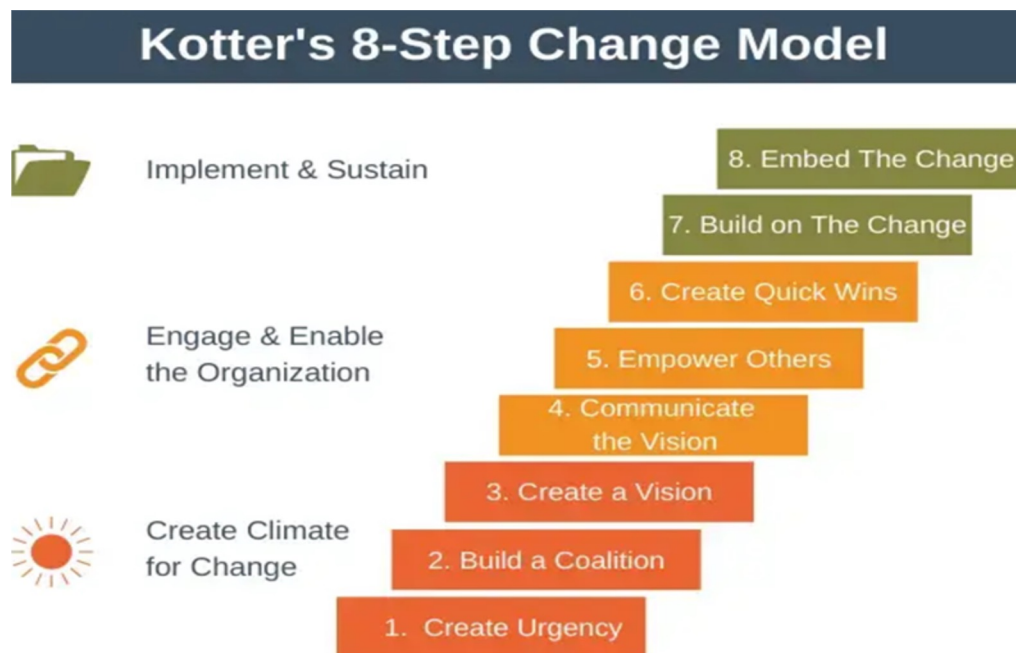
V. Paralelni rad (na nekoliko aspekata projekta)

- ☐ Tržište, proizvod, proces, materijali
- ☐ Cena proizvoda
- ☐ Dostupne informacije
- ☐ Partnerstvo u lancu snabdevanja

VI. Upravljanje projektima i programima

VI. Upravljanje projektima i programima

Kako se projekti i grupe projekata upravljaju kako bi se obezbedila efikasna raspodela resursa; eliminisali konflikti i uska grla u procesu; kontrolisali troškovi; i pridržavali rasporedi aktivnosti.



Slika 4 Kotterov model promena u 8 koraka

VI. Upravljanje projektima i programima

Razmislite o svakom punktu u kontekstu vaše kompanije. Na primer, preduzetnica može da razmisli o tome koliko široko koristi ICT, alate za unapređenje kvaliteta, alate za smanjenje troškova i druge slične resurse.

Lista segmenata upravljanja inovacijama služi kao koristan materijal, omogućavajući učesnicima da analiziraju svoje poslovanje sa više perspektiva i steknu nova saznanja.

Kompanije takođe mogu koristiti jednostavan alat za procenu kapaciteta za inovacije pod nazivom INNOVATE, koji je dostupan [ovde](#) (Vežba 2).



Hvala na pažnji!



Co-funded by
the European Union

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





Website:

www.re-fem.eu

E-mail:

hetfa_re-fem@hetfa.hu

Facebook:

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

Twitter:

[@RE-FEM Project](https://twitter.com/RE-FEM%20Project)

LinkedIn:

[RE-FEM](#)



**Co-funded by
the European Union**

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