**Modul obuke**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Naziv** | Pristup finansijama | |
| **Ključne reči** | Finansije, preduzetništvo, poslovni plan, kompanije, finansiranje od veće grupe ljudi - Crowdfunding, zajednički ulagači, poslovni anđeli, grantovi | |
| **Pripremio** | CDI i IHF | |
| **Jezik** | Srpski | |
| **Ciljevi** | ● Poboljšati kompetencije finansijske pismenosti  ● Razumeti osnovne principe preduzetništva  ● Steći sposobnosti prepoznavanja mogućnosti samozapošljavanja  ● Steći znanja o osnovnim konceptima finansija koji mogu pomoći ženama da pristupe finansijama  ● Podržati žene u potrazi za alternativnim sredstvima za kredit  ● Razviti ključne kompetencije za korišćenje alternativnih mogućnosti finansiranja | |
| **Ishodi učenja** | * Sposobnost da planiraju i upravljaju finansijama * Kompetentnost za identifikaciju mogućnosti za preduzetništvo * Povećano interesovanje, motivisanost i samopouzdanje za osnivanje sopstvenog biznisa * Razumevanje koncepata, pravila i procedura za kreiranje poslovnog plana * Bolje razumevanje kapitala i imovine kompanije * Poznavanje glavnih alternativnih sredstava kreditiranja * Sposobnost traženja i iskorišćavanja mogućnosti finansiranja u vezi sa crowdfundingom, poslovnim anđelima, zajedničkim ulagačima, grantovima. | |
| **Oblasti obuka** | Digitalno preduzetništvo u ruralnim sredimana |  |
| Žensko preduzetništvo |  |
| Pristup finansijama |  |
| Ekonomija deljenja |  |
| **Sadržaj** | **PRISTUP FINANSIJAMA**  **Nastavna jedinica 1: Finansijska pismenost**  Odeljak 1: Uloga i struktura preduzetništva  Odeljak 1.1: Izbor poslovne ideje  Odeljak 2: Novac i transakcije  Odeljak 2.1: Planiranje i upravljanje finansijama  Odeljak 2.2: Finansiranje kapitala u odnosu na finansiranje duga  Odeljak 3: Rizik i nagrada  Odeljak 3.1: Mreža finansijske sigurnosti  **Nastavna jedinica 2: Alternativni načini kreditiranja**  Odeljak 1: Crowdfunding  Odeljak 1.1: Kako započeti crowdfunding kampanju  Odeljak 2: Poslovni anđeli i zajednički ulagači (Venture capitalists)  Odeljak 2.1: Mreža podrške EU  Odeljak 3: Grantovi  Odeljak 3.1: Grantovi EU, dva primera  **Dodatni alati**  Baza podataka EU za traženje mogućnosti finansiranja  Vaše poslovanje u Evropi – alat „Pristup finansijama“. | |
| **Opis** | **Nastavna jedinica 1: Finansijska pismenost**  **Odeljak 1: Uloga i struktura preduzetništva**  Preduzetništvo je proces razvoja, organizovanja i vođenja novog posla kako bi se ostvario profit uz preuzimanje finansijskog rizika.  Preduzetnik se definiše kao neko ko ima sposobnost i želju da uspostavi, upravlja i uspe u startap poduhvatu, da ostvari profit, zajedno sa rizikom koji mu pripada. Najbolji primer preduzetništva je pokretanje novog poslovnog poduhvata. Preduzetnici su često poznati kao izvori novih ideja ili inovatori i donose nove ideje na tržište zamenjujući stare novim pronalaskom.  4 vrste preduzetništva:  ● **Preduzetništvo malih preduzeća**  (Ovi ljudi vode ili poseduju sopstveni biznis i zapošljavaju članove porodice ili lokalne zaposlene)  ● **Skalabilno startup preduzetništvo**  (Ovaj početnik preduzetnik pokreće posao znajući da njihova vizija može promeniti svet)  ● **Preduzetništvo velikih kompanija**  (Ove ogromne kompanije su definisale životni ciklus)  ● **Socijalno preduzetništvo**  (Fokusira se na proizvodnju proizvoda i usluga koji rešavaju društvene potrebe i probleme. Njihov jedini moto i cilj je da rade za društvo i ne ostvaruju nikakav profit)  **Odeljak 1.1: Izbor poslovne ideje**  Poslovna ideja je početak najosnovnijeg i najuzbudljivijeg dela posla. Ovo je ključno jer profitabilnost i kvalitet ideje čine ili narušavaju uspeh kompanije.  **1. Šta čini poslovnu ideju?**  Poslovna ideja je kratak i precizan opis osnovnog poslovanja nameravanog posla. Pre nego što započnete posao, morate imati jasnu predstavu o vrsti posla koji želite da vodite.  **2. Šta je poslovni plan?**  Poslovni plan je dokument koji detaljno definiše ciljeve kompanije i način na koji planira da ostvari svoje ciljeve.  **3. Kako napisati poslovni plan?**  Iako postoje šabloni koje možete koristiti za pisanje poslovnog plana, pokušajte da izbegnete generički rezultat. Plan treba da sadrži pregled i, ako je moguće, detalje industrije čiji će posao biti deo. Trebalo bi da objasni kako će se preduzeće razlikovati od svojih konkurenata.  Počnite sa osnovnom strukturom: rezimeom, opisom kompanije, analizom tržišta, opisom proizvoda ili usluge, marketinškom strategijom, finansijskim projekcijama i dodatkom (koji uključuje dokumente i podatke koji podržavaju glavne odeljke).  **Odeljak 2: Novac i transakcije**  Transakcija je završen sporazum između kupca i prodavca o razmeni dobara, usluga ili finansijskih sredstava u zamenu za novac. Termin se takođe često koristi u korporativnom računovodstvu. U poslovnom knjigovodstvu, ova obična definicija može postati nezgodna.  **1. Kako da otkažem transakciju na čekanju?**  Transakcije na čekanju su one koje su napravljene, ali nisu objavljene na vašem nalogu. To uključuje plaćanja, kupovine, prethodno odobrena zaduženja i sve druge povezane transakcije. Kupovine izvršene debitnom ili kreditnom karticom zadržavaju se određeni vremenski period pre nego što prođu kroz elektronski sistem od vaše banke do primaoca. Kontaktirajte trgovca i/ili svoju banku da zatražite poništenje ako, iz bilo kog razloga, želite da otkažete transakciju.  **2. Šta je prihod?**  Dohodak se odnosi na novac koji lice ili entitet prima u zamenu za svoj rad ili proizvode. Prihodi mogu imati različite definicije u zavisnosti od konteksta—na primer, oporezivanje, finansijsko računovodstvo ili ekonomska analiza.  ● Za većinu ljudi prihod znači njihovu ukupnu zaradu u obliku plata i dnevnica, povraćaj njihovih investicija, raspodelu penzija i druge prihode.  ● Za preduzeća, prihodi su prihodi od prodaje usluga, proizvoda i sve kamate i dividende primljene u vezi sa njihovim novčanim računima i rezervama u vezi sa poslovanjem.  **Odeljak 2.1: Planiranje i upravljanje finansijama**  Planiranje i upravljanje finansijama obuhvata svakodnevne kompetencije finansijskog planiranja koje se odnose na kreiranje i korišćenje budžeta i upravljanje prihodima i rashodima, kao i kompetencije dugoročnog planiranja kao što su štednja, ulaganje i pravljenje dugoročnih planova. Specifične ključne kompetencije koje se odnose na penzionisanje, korišćenje kredita i upravljanje dugom su takođe uključene.  **1. Šta je budžet?**  Budžet je plan potrošnje zasnovan na prihodima i rashodima. Drugim rečima, to je procena koliko novca ćete zaraditi i potrošiti u određenom vremenskom periodu, kao što je mesec ili godina. (Ili, ako računate za dolazni i odlazni novac svih u vašem domaćinstvu, to je porodični budžet.)  **2. Zašto je budžetiranje važno?**  Budžetiranje koristi svima, a ne samo onima koji se finansijski bore. Podstiče vas da živite u okviru svojih mogućnosti i da svoj novac uložite u rad na najbolji mogući način. Zamislite budžet kao odskočnu dasku ka vašim finansijskim ciljevima. Može vam pomoći:   * **Shvatite svoj odnos prema novcu.** Praćenje vaših prihoda i troškova daje jasnu sliku o tome koliko morate da uštedite ili potrošite. Kada uočite obrasce, možete da identifikujete gde da izvršite podešavanja. *Možda trošite manje nego što zarađujete (zaista!), a plaćate kutiju za ulepšavanje koja vam više nije potrebna.* * **Uštedite dovoljno za budućnost.** Dobar budžet vas nagovara da izdvojite novac za fond za hitne slučajeve i ciljeve uštede kao što su odmor ili penzija. Evo kako da izračunate koliko bi trebalo da uštedite svakog meseca. * **Zadužite se ili se oslobodite dugova.** Planiranje troškova unapred smanjuje rizik od prekomerne potrošnje i može vam pomoći da otplatite dug koji već imate. * **Oslobodite se stresa.** Budžetiranje nije lek za sve, ali vam može pomoći da upravljate finansijskim odlukama i pripremite se za izazove.   **Odeljak 2.2: Finansiranje kapitala u odnosu na finansiranje duga**  Kompanija/preduzeće finansira svoje poslovanje iz dva različita izvora:  **FINANSIRANJE KAPITALA**  ▪ Kapital u zamenu za vlasništvo **(% vlasništva u poslu)**  ▪ Nije potrebno **plaćanje duga**  ▪ Troškovi finansiranja: % buduće zarade  Vlasnički kapital se predlaže kada:  1. Ste spremni da izbegnete dugove koji mogu naštetiti novčanim tokovima kompanije  2. Posao još nije profitabilan ili je start-up  **FINANSIRANJE DUGA**  ▪ **Konvencionalni zajam** preko **tradicionalnog zajmodavca** (tj. banke)  ▪ Troškovi finansiranja: **kamatna stopa** (fiksni trošak)  ▪ Kapital se može dobiti **po nižim efektivnim troškovima i brzo**  Finansiranje duga se predlaže kada:  1. Se očekuje pozitivan prinos  2. Postoji mogućnost suočavanja sa rizikom  (u slučaju kolaterala i neuspeha u otplati duga)  **3. Finansiranje kapitala u odnosu na finansiranje duga**  -Vlasnički kapital podrazumeva prodaju dela kapitala kompanije u zamenu za kapital. Osnovna prednost vlasničkog finansiranja je u tome što ne postoji obaveza vraćanja novca stečenog putem njega.  -Dužničko finansiranje podrazumeva pozajmljivanje novca i vraćanje sa kamatom. Najčešći oblik finansiranja duga je kredit. Finansiranje dugova ponekad dolazi sa ograničenjima u aktivnostima kompanije koja je mogu sprečiti da iskoristi mogućnosti izvan domena svog osnovnog poslovanja.  **4. Koja je razlika između štednje i ulaganja**  ● **Štednja** — odlaganje novca postepeno, obično na bankovni račun. Ljudi uglavnom štede za određeni cilj, kao što je plaćanje automobila, uplata za kuću ili bilo koje hitne slučajeve koji bi se mogli pojaviti. Štednja takođe može značiti stavljanje novca u proizvode kao što je oročena štednja.  ● **Ulaganje** — koristite deo svog novca sa ciljem da pomognete u njegovom rastu kupovinom imovine koja može povećati vrednost, kao što su akcije, imovina ili udeo u zajedničkom fondu.  **Odeljak 3: Rizik i nagrada**  Identifikovanje rizika, stvaranje finansijskih sigurnosnih mreža i balansiranje rizika i nagrade. Pokriva rizike svojstvene određenim finansijskim proizvodima i druge vrste rizika koji mogu uticati na lično i finansijsko blagostanje domaćinstva, kao što su štete uzrokovane poplavama ili zemljotresima ili gubitak prihoda domaćinstva zbog lošeg zdravlja, invaliditeta ili smrti član porodice.  **1. Šta je identifikacija rizika?**  Identifikacija rizika je proces dokumentovanja svih rizika koji bi mogli sprečiti organizaciju ili program da postigne svoj cilj. To je prvi korak u procesu upravljanja rizicima, koji je dizajniran da pomogne kompanijama da razumeju i planiraju potencijalne rizike. Primeri rizika uključuju krađu, pad poslovanja, nesreće, tužbe ili krađu podataka.  **2. Balansiranje rizika i nagrade**  Sve investicije imaju rizike. Da biste shvatili kako da upravljate rizikom, prvo ga morate razumeti. Investicioni rizik – ili rizik od gubitka vrednosti investicije – dolazi u mnogim oblicima, uključujući:  Tržišni rizik, ili verovatnoća da će se vrednost hartije od vrednosti kretati u tandemu sa ukupnim tržištem.  ● Kamatni rizik, odnosno rizik da će cena obveznice pasti sa porastom kamatnih stopa.  ● Rizik od inflacije, ili šansa da će kupovna moć investicije biti ugrožena inflacijom.  ● Kreditni rizik, koji se odnosi na rizik da izdavalac obveznice neće moći da otplati svoj dug kada obveznica dospe.  **Odeljak 3.1: Mreža finansijske sigurnosti**  Globalna finansijska sigurnosna mreža je skup institucija i mehanizama koji obezbeđuju osiguranje od kriza i finansiranje za ublažavanje njihovog uticaja.  **Ključno što treba zapamtiti:**  ● “Zaštitna mreža” je grupa planova ili faktora koji vas mogu zaštititi ako dođe do katastrofe, kao što je bolest koja vas sprečava da radite.  ● Fond za hitne slučajeve je zajednički deo finansijske sigurnosne mreže. To znači da imate dovoljno uštede da ispunite svoj budžet za tri do šest meseci.  ● Posedovanje polisa osiguranja, kao što su životno i invalidsko osiguranje, takođe može biti važan faktor.  **NASTAVNA JEDINICA 2: ALTERNATIVNA SREDSTVA ZA KREDIT**  **Odeljak 1: Crowdfunding**  Crowdfunding uključuje inicijative zasnovane na internetu koje imaju za cilj finansiranje projekta/poslovne ideje prikupljanjem malih iznosa novca od velikog broja ljudi.  Ovaj mehanizam finansiranja karakterišu niži troškovi posredovanja i manji naglasak na proceni rizika. Ostale karakteristike:  ● **Investicije zasnovane na nagradi**  (investitori dobijaju finalni proizvod umesto otplate)  ● Pogodno za preduzeća **zasnovana na proizvodima**, a ne za aktivnosti zasnovane na uslugama  ● Potrebne su **dobre komunikacijske i marketinške veštine**  **Prednosti**  ● Mala prepreka za ulazak  ● Privlačenje kupaca tokom crowdfunding-a  ● Nema zahteva za otplatu  **Nedostaci**  ● Naknade platformi za crowdfunding  ● Veliki napor da se organizuje uspešna kampanja  ● Pogodnost samo za neka preduzeća  **Odeljak 1.1: Kako započeti crovdfunding kampanju**  Da biste izabrali pravu platformu za crowdfunding kampanju, treba uzeti u obzir sledeće faktore:  **1. Koji je model crowdfunding platforme?**  Zasnovan na nagradi (najprikladniji za mala preduzeća), zasnovan na kapitalu, zasnovan na donacijama  **2. Šta se dešava ako cilj nije dostignut?**  Kampanje „Sve ili ništa“ su često uspešnije od kampanja „Zadrži sve“.  **3. Koja je ciljna publika platforme?**  Generalizovana platforma protiv specijalizovane platforme\*  **4. Koliko će to koštati?**  Potražite tačne naknade za platformu, takođe s obzirom na poreze na prikupljeni novac.  \*Primer specijalizovane platforme je [IFundWomen](https://ifundwomen.com/start-crowdfunding), koja je nadaleko poznata kao lider u industriji crowdfundinga za žene osnivače i kreatore. Svojim članovima takođe nudi onlajn kurs o tome kako da prikupljaju sredstva.  **Odeljak 2: Poslovni anđeli i zajednički ulagači (Venture)**  Poslovni anđeli su:  • Privatni investitori (obično menadžeri ili preduzetnici) koji ulažu sopstveni novac u inovativne ideje sa visokim potencijalom profitabilnosti, **u zamenu za kapital;**  • Oni imaju tendenciju da **investiraju manje iznose** ranije u procesu prikupljanja sredstava;  • U okviru poslovanja, oni će obezbediti **mentorstvo i mogućnosti umrežavanja.**  Zajednička ulaganja su:  ● Institucionalni investitori, ulažu **velike iznose** u preduzeća kasnije u procesu prikupljanja sredstava I u zamenu za **veći kapital**.  ● Oni imaju tendenciju da ignorišu mala preduzeća i mogu dovesti **do gubitka kontrole kompanije**  Za početak finansiranja poslovne ideje, Business Angels vam može pružiti veliku podršku.  Međutim, postoje neki izazovni faktori, na primer kako ih pronaći ili kako im pristupiti. Evo nekoliko saveta:  • Uverite se **da znate poreklo i iskustvo vašeg potencijalnog Anđela**;  • Saopštite važnost vašeg proizvoda  (**dobar biznis plan je ključ**);  • **Neka bude jednostavno**  „Da li bi dete razumelo vaš poslovni predlog?“  Moguće je doći do poslovnih anđela tako što ćete prisustvovati događajima umrežavanja kako biste se licem u lice susreli sa potencijalnim investitorima ili konsultujući jednu od mnogih specijalizovanih platformi:   * [Crunchbase](https://www.crunchbase.com/)   <https://www.crunchbase.com/>   * [Angel List](https://www.angellist.com/)   <https://www.angellist.com/>   * [Seed Invest](https://www.seedinvest.com/)   <https://www.seedinvest.com/>   * [Funders Club](https://fundersclub.com/)   <https://fundersclub.com/>  **Odeljak 2.1: Mreža podrške EU**  Evropska komisija nudi mnoštvo inicijativa za umrežavanje za žene preduzetnice, koje im takođe mogu pomoći u pronalaženju pravog poslovnog anđela:  [**WA4E**](https://www.businessangelseurope.com/wa4e)  <https://www.businessangelseurope.com/wa4e>  Ženski anđeli za evropske preduzetnice (WA4E) je program Poslovni anđeli Evrope koji otvara mogućnost ulaganja ženskih anđela i pristup rizičnom kapitalu za žene preduzetnice.  [**WEgate Platform**](https://wegate.eu/)  <https://wegate.eu/>  Evropska kapija za žensko preduzetništvo WEgate je e-platforma koju je pokrenula Evropska komisija, rastuća mreža zainteresovanih strana koje se angažuju da podrže žene preduzetnice širom Evrope. WEgate pruža informacije i veze o pristupu obuci, mentorstvu, savetima i mogućnostima poslovnog umrežavanja na nivou EU, kao i na nacionalnom nivou.  **EEN Tematska grupa za žensko preduzetništvo**  <https://www.facebook.com/profile.php?id=100066948882938>  Grupa povezuje žene preduzetnice u Mrežu preduzeća Evrope i pruža konkretne usluge, (poslovno partnerstvo, pristup stranim tržištima, saradnja sa lokalnim mrežama i pristup EU fondovima)  **Sekcija 3: Grantovi**  Dobiti grant i dobiti novac bez duga zvuči kao najpoželjnija opcija. Međutim, postoje neki faktori koje treba imati na umu:  ● Uslovi podobnosti;  ● Oštra konkurencija;  ● Dugi i detaljni procesi prijave koji mogu trajati dugo; štaviše, planiranje i pisanje predloga može zahtevati spoljnu podršku konsultanta/stručnjaka i samim tim dodatne troškove.  Grantovi se često upućuju grupama koje se suočavaju sa preprekama u dobijanju tradicionalnih kredita, kao u slučaju žena – posebno ako dolaze iz ugroženih područja (npr. ruralna područja).  ***Gde tražiti ovu priliku?***  WEgate platforma (uvedena na prethodnom slajdu) predstavlja praktičan alat i za praćenje konkretnih mogućnosti grantova za žene na nacionalnom nivou. Informacije se mogu filtrirati prema zemlji i ključnim rečima na sledećim linkovima:  Sekcija “Finansiranje I pribavljanje sredstava”  <https://wegate.eu/start/financing-funding>  Sekcija “Započeti biznis”  <https://wegate.eu/start/starting-business>  **Sekcija 3.1: EU grantovi, dva primera**  **1. Women TechEU**  <https://eismea.ec.europa.eu/programmes/european-innovation-ecosystems/women-techeu_en#funding-opportunities>  Nova inicijativa Evropske unije koju finansira program Horizont Evropa.  Među svojim uslugama, nudi i finansijsku podršku ženskim kompanijama u vidu pojedinačnog granta u vidini od 75.000 evra za podršku početnim koracima u procesu inovacija i rastu kompanije.  Uslovi za prijave:  ● Da ste osoba ženskog pola  ● Da ste osnivač/suosnivač biznisa u ranoj fazi koji se bavi tehnološkim rešenjima  ● Zauzimate poziciju najvišeg nivoa menadžmenta u kompaniji  **2. EIC Accelerator**  <https://eic.ec.europa.eu/eic-funding-opportunities/eic-accelerator_en>  Inicijativa, koja je deo pilot projekta Evropskog saveta za inovacije, podržava mala i srednja preduzeća i inovatore sa visokim rizikom i visokim potencijalom kako bi im pomogla da razviju i iznesu na tržište nove inovativne proizvode, usluge i poslovne modele. Posebno su dobrodošli startapovi i mala i srednja preduzeća sa ženskim izvršnim direktorima.  EIC Accelerator obezbeđuje kombinovano finansiranje koje se sastoji od:  ● **Investiciona komponenta**  (direktni vlasnički ili kvazi kapital kao što su konvertibilni zajmovi)  ● **Komponenta granta za nadoknadu prihvatljivih troškova** nastalih za inovacijske aktivnosti (npr. demonstracija tehnologije, pravljenje prototipa, istraživanje i razvoj i testiranje potrebnih za ispunjavanje regulatornih zahteva, upravljanje intelektualnom svojinom, marketinško odobrenje itd.  **Dodatni alati**  *Your Europe Business – The “Access to Finance” tool*  <https://europa.eu/youreurope/business/finance-funding/getting-funding/access-finance/search/en/financial-intermediaries?shs_term_node_tid_depth=795>  „Alatka za pristup finansijama“ je baza podataka – integrisana u uslugu Your Europe Business, praktičan vodič za poslovanje u Evropi – za traženje mogućnosti finansiranja iz EU.  Omogućava filtriranje pretrage po zemlji i regionu / kategoriji kompanije / iznosu finansija / vrsti finansija / fokusu ulaganja. | |
| **Rečnik** | **preduzetništvo:** Preduzetništvo je proces razvoja, organizovanja i vođenja novog posla radi generisanja profita uz preuzimanje finansijskog rizika.  **Preduzetnik**: Preduzetnik se definiše kao neko ko ima sposobnost i želju da uspostavi, upravlja i uspe u startap poduhvatu, da ostvari profit, zajedno sa rizikom koji mu pripada.  **poslovna ideja**: Poslovna ideja je kratak i precizan opis osnovnog poslovanja nameravanog posla.  **budžet:** Budžet je plan potrošnje zasnovan na prihodima i rashodima. Drugim rečima, to je procena koliko novca ćete zaraditi i potrošiti u određenom vremenskom periodu, kao što je mesec ili godina.  **finansiranje kapitala**: uključuje prodaju dela kapitala kompanije u zamenu za kapital. Osnovna prednost vlasničkog finansiranja je u tome što ne postoji obaveza vraćanja novca stečenog putem njega.  **finansiranje duga:** uključuje pozajmljivanje novca i vraćanje sa kamatama. Najčešći oblik finansiranja duga je kredit. Finansiranje dugova ponekad dolazi sa ograničenjima u aktivnostima kompanije koja je mogu sprečiti da iskoristi mogućnosti izvan domena svog osnovnog poslovanja.  **poslovni anđeli:** privatni investitori (obično menadžeri ili preduzetnici) koji ulažu sopstveni novac u inovativne ideje sa visokim potencijalom profitabilnosti, u zamenu za kapital  **crowdfunding:** uključuje inicijative zasnovane na internetu koje imaju za cilj finansiranje projekta/poslovne ideje prikupljanjem malih suma novca od velikog broja ljudi | |
| **Samoprocena (pitanja sa više ponuđenih odgovora)** | 1. Prenošenje ideje u stvarnost predstavlja:  a) Organizovanje poslovanja.  **b) Poslovno planiranje.**  c) Koordinacija poslovanja  2. Osoba koja je spremna da započne aktivnosti i suoči se sa rizicima i teškoćama koji iz njih proističu naziva se:  a) biznismen  **b) Preduzetnik**  c) Menadžer  3. Razlika između vlasničkog i dužničkog finansiranja je:  **a) Vlasnički kapital uključuje prodaju dela kapitala kompanije u zamenu za kapital / Dužničko finansiranje uključuje pozajmljivanje novca i vraćanje sa kamatama.**  b) nema razlike  c) Finansiranje duga uključuje prodaju dela kapitala kompanije u zamenu za kapital / Finansiranje kapitala uključuje pozajmljivanje novca i vraćanje sa kamatom  4. Crowdfunding kampanje najbolje odgovaraju  a) Poslovi zasnovani na uslugama  **b) Poslovanje zasnovano na proizvodima**  c) Oba  5. Poslovni anđeli ulažu:  **a) Skromni iznosi ranije u procesu prikupljanja sredstava**  b) Skromni iznosi kasnije u procesu prikupljanja sredstava  c) Veliki iznosi kasnije u procesu prikupljanja sredstava | |
| **Bibliografija** | OECD, *Uputstvo: Olakšavanje pristupa finansijama za žene preduzetnice*  https://betterentrepreneurship.eu/en/node/248  Evropska komisija (2020), Gender Smart Financing Investing In & With Women: Mogućnosti za Evropu  [file:///C:/Users/User/Downloads/dp129\_en.pdf](about:blank)    Pristup finansijama  <https://www.investopedia.com/terms/b/business-plan.asp>  <https://www.investopedia.com/terms/b/budget.asp>  <https://www.bankrate.com/investing/saving-vs-investing/>  <https://www.investopedia.com/terms/r/riskrewardratio.asp>  <https://europa.eu/youreurope/business/finance-funding/getting-funding/access-finance/index_en.htm>  <https://unctad.org/topic/enterprise-development/entrepreneurship-policy-hub/5-Access-to-Finance> | |
| **Izvori (videa, referentni linkovi)** | Više o crowdfunding <https://www.nesta.org.uk/blog/how-to-find-the-right-crowdfunding-platform-for-your-good-cause/>  Kako da pristupite Biznis anđelima  <https://coara.co/blog/how-to-approach-angel-investors>  Razlika između Biznis anđela I Venture kapitala  <https://www.business.org/finance/loans/what-is-the-difference-between-an-angel-investor-and-venture-captialist/>  Lista biznis anđela u Evropi  <https://www.eu-startups.com/2017/12/top-40-business-angels-that-are-rocking-europe-and-help-startups-grow/>  <https://sifted.eu/articles/female-angel-investors-europe/> | |