



FINANSIJE

Finansijsko planiranje je ključni deo poslovnog planiranja.

Da biste utvrdili da li je vaša biznis ideja isplativa, za početak je potrebno da utvrdite **prag rentabilnosti**. Prag rentabilnosti će vam pokazati koliko minimalno proizvoda morate da proizvedete/prodate da biste mogli da pokrijete troškove poslovanja (da budete na nuli), odnosno da odredite koji obim prodaje će vam biti potreban da biste ostvarili željeni profit.

Za izračunavanje praga rentabilnosti biće potrebno da što detaljnije izračunate fiksne i varijabilne troškove i da definišete cenu proizvoda.

Fiksni troškovi

Fiksni troškovi su oni troškovi koji ne zavise od obima poslovanja. Fiksne troškove treba da obračunavate na godišnjem nivou, a u njih spadaju:

- Najam ili kupovina objekta ili zemljišta, vozila, mašina, tehničke opreme;
- Troškovi opremanje poslovnog prostora (dekoracija);
- Dozvole za rad, licence, sertifikati;
- Brendiranje (dizajniranje vizuelnog identiteta) i oglašavanje;
- Plate i honorari za saradnike (ne zaboravite da uračunate i svoju platu). Važno – plate i honorare treba da računate u bruto iznosu (Bruto iznos je zbir neto zarade – novac koji zaposlenom leže na račun – i poreza i doprinosa koje propisuje država. Za precizan proračun bruto iznosa najbolje je da se obratite knjigovođi.). Ovde ulaze plate stalnog osoblja koje ne zavisi od nivoa proizvodnje ili pružanja usluga – vaša plata, računovođa, higijena/spremanje, pozicije u administraciji i sl. Honorari spoljnih saradnika koje ćete angažovati po potrebi, spadaju u varijabilne troškove;
- Troškovi struje, vode, komunalija, interneta, telefona i sl. koji ne zavise od proizvodnje ili pružanja usluga. Prostor u kome radite uvek ima troškove, bez obzira da li uspevate da prodate proizvod. Čak i ako radite kod kuće, treba da računate koliki deo troškova korišćenja dela stana ulazi u vaše poslovanje;
- Troškovi kamata, u slučaju podizanja kredita;
- Troškovi taksi, poreza, pravne i administrativne nadoknade.

Varijabilni troškovi

Varijabilni troškovi su oni troškovi koji zavise od obima poslovanja, a izračunavaju se po jedinici proizvoda. U varijabilne troškove spadaju:

- Repromaterijal – sirovine, poluproizvodi i proizvodi koji su potrebni za izradu proizvoda.

U prodavnici sendviča, troškovi repromaterijala za sendviče ostaju isti ili se menjaju u zavisnosti od procene da li ćete stalno proizvoditi istu količinu ili ćete u periodu smanjene potražnje (školski raspust, ako prodajete u blizini škole) smanjiti proizvodnju sendviča. Bitno je da dobro planirate količine repromaterijala potrebne za prvi period poslovanja;

Obrazovni program

su pripremile i sprovode ga organizacije



Business
Innovation
Programs



smartKOLEKTIV

- Troškovi pomoćnih materijala (npr. pakovanja);
- Troškovi periodične, sezonske radne snage;
- Troškovi transporta i distribucije – ako planirate dostavu sendviča, na primer;
- Dodatni troškovi struje, vode, komunikacije koji se menjaju sa smanjenjem proizvodnje. U vašoj prodavnici sendviča imaćete neke fiksne troškove struje i vode, bilo da prodavnica radi ili ne, ali sa procenom povećanja prodaje u nekim periodima tokom dana ili godine, ovi troškovi se proporcionalno uvećavaju – deo za koji su troškovi uvećani računate kao varijabilni trošak.

Zbir fiksnih i varijabilnih troškova na godišnjem nivou predstavlja **ukupne godišnje troškove poslovanja**. Kod planiranja troškova uvek planirajte gornji iznos, a ne minimalnu procenu troška. Uz sve to, kada budete pravili procenu troškova za prvu godinu poslovanja, dodajte 20% nepredviđenih troškova. Na taj način ćete osigurati da vas brzina i učestalost pojavljivanja nepredviđenih troškova ne iznenade na početku poslovanja.

Cena proizvoda

Na osnovu informacija šta su kupci spremni da plate, koliko proizvod košta kod konkurencije i koliki je trošak proizvodnje jedinice proizvoda ili pružanja jedne usluge možemo da odredimo cenu proizvoda.

Prag rentabilnosti

Za izračunavanje praga rentabilnosti potrebna vam je procena godišnjih fiksnih troškova, varijabilnih troškova po jedinici proizvoda i cene proizvoda.

Prag rentabilnosti se računa prema sledećoj formuli:

- a) Fiksni godišnji troškovi
- b) Varijabilni troškovi po jedinici proizvoda
- c) Prodajna cena po jedinici proizvoda

$$\text{Prag rentabilnosti je} = \frac{a}{c-b} = \text{br komada godišnje}$$

Prag rentabilnosti se računa kada podelimo godišnje fiksne troškove sa razlikom između iznosa prodajne cene i troška izrade jednog komada. Iznos koji dobijemo na ovaj način predstavlja broj jedinica koji treba da prodamo na godišnjem nivou da bismo pokrili ukupne troškove poslovanje. Dobijeni iznos treba da podelimo sa brojem očekivanih radnih dana u godini (na primer 250). Na taj način utvrdićemo koliko sendviča minimalno moramo da prodamo na dnevnom nivou da bismo bili na nuli. Ako prodamo manje idemo u minus, a ako prodamo više, ostvarićemo profit.

Ukupni prihodi i važni finansijski dokumenti

Projekciju vaših ukupnih godišnjih prihoda dobićete kada pomnožite količinu proizvoda koje ćete prodavati na godišnjem nivou sa cenom po jedinici proizvoda. Ukupne prihode potrebno je da proračunate da biste ih kasnije, zajedno sa ukupnim troškovima, predstavili u biznis planu, u formi **bilansa uspeha** (finansijski plan u kome se prikazuju prihodi i rashodi/troškovi radi utvrđivanja rezultata poslovanja), ali će vam biti potrebni i za procenu **novčanih tokova**. Procena novčanih tokova pomoći će vam da se fokusirate na sve detalje o kojima je potrebno da razmišljate kada svoju ideju počnete da pretvarate u realnost, a biće vam neophodna kada budete pisali biznis plan. Osim bilansa uspeha i plana novčanih tokova, još jedan finansijski dokument koji treba da poznajete je **bilans stanja**. Bilans stanja predstavlja pregled sredstva kojima trenutno raspolazete (gde je novac trenutno) i izvore tih sredstava (odakle vam taj novac).

Obrazovni program

su pripremile i sprovode ga organizacije



Business
Innovation
Programs



smartKOLEKTIV

Finansijsko planiranje je ključni aspekt poslovnog planiranja i potrebno je da ga dobro savladate kako biste svoju ideju sprovedli u realnosti. Savetujemo vam da za detaljno finansijsko planiranje potražite savet knjigovodstvene agencije ili finansijskog konsultanta. Naučite od njih što više, jer iako će vam knjigovodstvene usluge biti potrebne u poslovanju, biće neophodno da i sami dobro upravljate finansijama, odnosno da poznajete finansijsko planiranje i izveštavanje.

Kada ste na početku, posebno ako ste socijalni preduzetnik koji se tek upušta u preduzetničke vode, potrebno je da pri finansijskoj analizi svoje biznis ideje/poslovanje uzmete u obzir i sledeće stvari:

- **Operativni nivo** - Koji resursi su Vam potrebni da biste vodili posao? Uzmite u obzir troškove kao što su: troškovi osoblja, **razvoja veština i obuka zaposlenih**, troškovi marketinga, opreme, troškovi sirovina itd.
- **Finansije** - Kako ćete finansirati razvoj? Kako ćete pokriti troškove svakodnevnog poslovanja preduzeća? Može se desiti da Vam bude potrebna kombinacija različitih načina/izvora finansiranja. Ako pribegavate ne tržišnim prihodima za pokrivanje troškova preduzeća, koji su izvori ovih prihoda? Koliko Vam je novca potrebno?



**KORISNI
LINKOVI**

Kalkulator za preduzetnike:

http://www.mena.rs/kalkulator_preduzetnik.html

Finansijsko planiranje i tokovi:

<https://www.youtube.com/watch?v=Qjb1Y9kAxZ0&index=27&list=PL4M8WdQgwGeYpkwUrZkACmBe8ANul-2Lh>

<http://www.sens.rs/socijalno-preduzetnistvo/publikacije/218-vodic-za-pokretanje-sp-biznis-po-meri-coveka>

<http://www.poslovanja.com/tekstovi/emagazin-ekonomist/20-bilans-uspeha-stanja-izvestaj-o-gotovinskom-toku.htm>

http://www.forthsectordevelopment.org.uk/documents/New_BusPlanGuide.pdf

<http://www.socialenterprise.org.uk/advice-services/publications/start-your-social-enterprise>

[http://www.socialenterprisesolutions.co.uk/wp-](http://www.socialenterprisesolutions.co.uk/wp-content/uploads/2011/03/social_enterprise_business_planning_guide.pdf)

[content/uploads/2011/03/social_enterprise_business_planning_guide.pdf](http://www.socialenterprisesolutions.co.uk/wp-content/uploads/2011/03/social_enterprise_business_planning_guide.pdf)

https://www.sba.gov/sites/default/files/files/PARTICIPANT_GUIDE_FINANCIAL_MANAGEMENT.pdf

https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/34606/12-1137-guide-to-financial-

Obrazovni program

su pripremile i sprovode ga organizacije



Business
Innovation
Programs



smartKOLEKTIV