

8. Finansijski plan

Finansijski plan predstavlja instrument koji omogućava planiranje budućih novčanih tokova i uspostavljanje poslovnih standarda za kontrolu tekućih finansijskih aktivnosti.

Projekcije poslovanja za period otplate kredita (plasma)

Došli smo do dela gde je potrebno da opišete sve značajne finansijske pokazatelje poslovanja. Kako biste dali opisnu projekciju poslovanja neophodno je da prethodno napravite projekciju prihoda i rashoda i da popunite sheet-ove „Kalkulacije“, „Obrtni kapital“, „Kredit“, „Jemstva“ i „Projekcije poslovanja“.

Profitabilnost

U ovom odeljku potrebno je napisati koje je vreme povraćaja ulaganja. To možete izračunati tako što ćete vrednost investicije umanjiti za planiranu ostvarenu neto dobit u posmatranom periodu tj. u periodu projekcije poslovanja. Period povraćaja ulaganja pokazuje za koji vremenski period će se ulaganje vratiti kroz neto dobit.

Nadalje je potrebno navesti kada očekujete prvi prihod od delatnosti i na koji način ćete finasirati svoje poslovanje pre prvih ostvarenih prihoda.

Očekivani prihodi po mesecima

Kako biste u biznis planu napravili projekciju poslovanja za period otplate kredita neophodno je da u sheet-u „Kalkulacije“ prethodno izračunate i očekivane prihode po mesecima, gde ćete projektovati mesečne prihode za svaki proizvod/uslugu pojedinačno. Nakon što ste u sheet-u „Kalkulacije“ naveli očekivanu količinu prodatih proizvoda/usluga, prodajnu cenu za proizvod/uslugu kao i nabavnu cenu, dobićete svoje očekivane prihode u posmatranom periodu. Pošto se izračunali svoje očekivane prihode, potrebno je da u sheet-u „Projekcije poslovanja“, u polju „Prihodi delatnosti“, navedete prihode koje ostvarujete po osnovu svake delatnosti kojom se bavite. Tako ćete, na primer navesti prihode, od veleprodaje keksa (delatnost 1) i zasebno prihode od maloprodaje robe široke potrošnje (delatnost 2). Ukoliko se vaša firma bavi samo jednom delatnošću, onda ćete navesti sve prihode koje ostvarujete od te delatnosti i ti prihodi će automatski biti sračunati u polju „Prihodi od prodaje“.

Ukoliko je prisutna sezonalnost u vašem poslovanju to ćete nadalje u biznis planu i objasniti. Navešćete u kojim mesecima ostvarujete prihode, a u kojim mesecima zbog eventualne sezonalnosti posla niste u mogućnosti da ostvarujete prihode.

Prodajne cene

U ovom odeljku je potrebno da navede na koji način formirate prodajnu cenu vaših proizvoda/usluga, i kolika će biti vaša marža odnosno zarada. Kako ste već u sheet-u „Kalkulacije“ naveli svoje prodajne i nabavne cene za proizvode/usluge, moći ćete da iskoristite te podatke prilikom računanja marže.

Nadalje navedite koje će biti cene pet najatraktivnijih, odnosno najprodavanijih proizvoda/usluga i uporedite ih sa tri konkurentna proizvoda/usluge.

Varijabilni troškovi

U ovom odeljku objasnite kalkulaciju varijabilnih troškova poslovanja koji se odnose na nabavnu vrednost proizvoda. Varijabilne troškove možete izračunati kada pomnožite nabavnu cenu proizvoda i prodatu količinu koje ste ranije izračunali u sheet-u „Kalkulacije“. Dobijene varijabilne troškove potom unesite u sheet „Projekcije poslovanja“, u polje „Varijabilni troškovi“.

Obrazovni program

su pripremile i sprovode ga organizacije



Business
Innovation
Programs



smartKOLEKTIV

Zatim, u biznis planu opišite odnos između nabavne i prodajne cene za pet najatraktivnijih, odnosno najprodavanijih proizvoda/usluga.

Fiksni troškovi

Kako biste napravili projekciju poslovanja za period otplate kredita neophodno je da prethodno izračunate i očekivane fiksne troškove. Nakon što ste popunili sheet „Kalkulacije“, gde ste naveli sve pojedinačne fiksne troškove po mesecima, sabraćete sve godišnje troškove koje imate po osnovu plata i doprinosa i zbir tih troškova ćete uneti u sheet „Projekcija poslovanja“, u polje „Trošak plata“. Zbir svih ostalih fiksnih troškova, u sheet-u „Kalkulacije“, čine troškove poslovanja koje ćete uneti u polje „Trošak poslovanja“ u sheet-u „Projekcija poslovanja“.

U zavisnosti od oblika registracije, zavisiće i poreska stopa po kojoj ćete se oporezivati. Stopa poreza na prihod od samostalne delatnosti preduzetnika je 10%. Kod Društva sa ograničenom odgovornošću stopa poreza na dobit je 15%. Izdatke po osnovu poreza unesite u polje „Porez“ koje se nalazi u sheet-u „Projekcija poslovanja“.

Zatim ćete u biznis planu objasniti svaku pojedinačnu stavku troškova koje se javljaju u vašem poslovanju.

U sheet-u „Projekcija poslovanja“ potrebno je uneti u polje „CAPEX“ proračun vaših budućih kapitalnih ulaganja. Takođe, ukoliko posedujete određene dividende, očekujete neke vanredne troškove ili imate eksterne izvore finansiranja to ćete i navestu u ovom sheet-u, u istoimenim poljima.

Obrtna sredstva

Kako biste uspešno popunili ovaj odeljak, neophodno je da u sheet-u „Obrtna sredstva“ navedete minimalno potrebna i optimalna obrtna sredstva kojima se zadovoljavaju potrebe tražnje između dve nabavke. Tu ćete navesti početni nivo zaliha kao i broj dana obrta zaliha, odnosno vreme koje protekne između dve nabavke sirovina. U odeljku Potraživanja, navedite nivo vašeg potraživanja od kupaca na početku perioda i prosečan broj dana koji prođe od prodaje proizvoda/usluga do njihove naplate. U odeljku Gotovina navešćete nivo gotovine koji imate na početku perioda, a u odeljku Obaveze navešćete sve obaveze koje imate prema dobavljačima na početku perioda. U odeljku „Prosečan broja dana plaćanja obaveza“ navešćete koliko dana protekne (u proseku) od nastanka obaveze do njenog plaćanja.

Obrazovni program

su pripremile i sprovode ga organizacije



Business
Innovation
Programs



smartKOLEKTIV