



Socijalno bankarstvo

Finansije za početnike

Priručnik





U narednim stranicama Vam predstavljamo mini priručnik *Finansije za početnike*.

- Svi se svakodnevno bavimo finansijama i ekonomijom.
- Svakodnevno bilansiramo i svodimo račune.
- Svi nešto “bilansiraju”.
- A šta je zapravo “bilans”?
- Koje je njegovo tačno značenje?

Odgovor sledi u narednim stranicama.

Bilans je stanje ravnoteže, leve i desne strane.

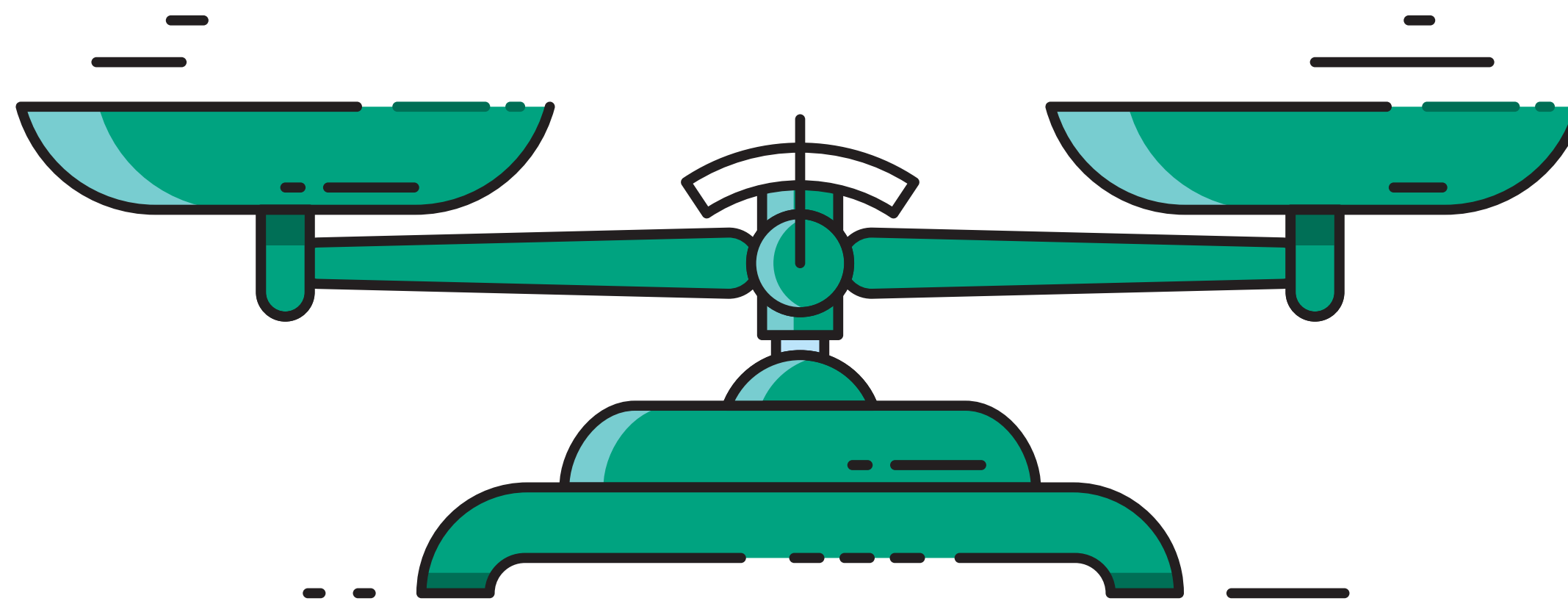
Reč bilans potiče od latinskih reči bilans libra, što znači vaga sa dva tase. Kako bi dobili pravi rezultat, moramo da napravimo jednakost medju ta dva tase.

Ravnoteža i mera je važna u svemu.

Ravnoteža u ljudskom organizmu je oličenje zdravog čoveka.

Ravnoteža u poslovanju jedne kompanije je oličenje njenog uspeha.

To je upravo ono što bilans treba da pokaže. Poslovanje jedne kompanije oslikava se u njihovom bilansu. Stvarnom izvornom bilansu u kome ćemo pratiti finansijske pokazatelje poslovanja, beležiti transakcije, analizirati, korigovati, planirati za naredni period...



Vaše poslovanje, beleženje svih transakcija vrše računovođe koje za Vas treba da "pišu" knjige po sistemu dvojnog knjigovodstva. Takođe, oni treba da prate razvoj Vašeg posla, promenu poreskih zakona, primenu istih, izvršenje obaveza....

Danas, računovođe za Vas obavljaju i platni promet, predstavljaju Vas pred poreskim organom u slučaju kontrola, prilikom osnivanja obavljaju sve početne korake registracije...

Najbitniji momenat u Vašoj saradnji su BILANSI i momenat kada se oni izrađuju i predaju u završnom obračunu Agenciji za privredne registre.

Bilansi se predaju za period 01.01. – 31.12. prethodne godine.

Predaja i potpisivanje istih se vrši najkasnije 30.06. tekuće godine.

Bilansi



Postoje 2 vrste bilansa:

- 1. Bilans stanja**
- 2. Bilans uspeha**

Pored bilansa stanja i bilansa uspeha postoji i bilans tokova gotovine odnosno Cash flow, ali o ovom bilansu ćemo kratko pisati kasnije.

Najvažniji je svakako bilans uspeha.

Ovaj bilans vam govori da li preduzeće posluje sa dobitkom ili gubitkom, odnosno prikazuje finansijske rezultate poslovanja u toku jedne godine.

Bilans uspeha od 01.01 – 31.12 se smatra jednogodišnjim bilansom uspeha koji kasnije mozemo koristiti kako bismo poredili prethodnu i tekuću godinu sa kraćim vremenskim periodom i proverili kako smo poslovali prethodnih meseci, da li sve teče u skladu sa projekcijama.

Bilans uspeha prikazuje prihode i rashode za navedeni period.

Prihodi

Prihodi pripadaju sledećim kategorijama:

1 Poslovni prihodi

Poslovni prihodi su prihodi od prodaje usluga, proizvoda, odnosno robe.

Kada izvršite prodaju određenog proizvoda Vašem kupcu, za to izdajete fakturu i ostvarujete prihod. Nakon ovoga je potrebno samo izvršiti naplatu ovog potraživanja, ali o tome ćemo kasnije.

Ovo je prvi pokazatelj uspešnosti.

Koliko ste uspešni u prodaji Vaših proizvoda?

Pokažite to!

2 Finansijski prihodi

Finansijski prihodi su prihodi koji nastaju na osnovu kursnih razlika.

Vaše preduzeće ima odredjenja potraživanja od ino-kupaca. Prilikom izdavanja fakture ino-kupcu, kurs NBS je bio određene vrednosti. Po nepisanom pravilu, ino-kupci retko izmiruju svoje obaveze istog dana kada im i pošaljete fakturu. Obično je to nekoliko dana do nekoliko nedelja kasnije. Nekoliko nedelja kasnije je i kurs NBS promenjen i vrednost njihove uplate je različita u odnosu na vrednost Vaše fakture. Tu nastaje kursna razlika, koja može biti pozitivna i negativna. U slučaju finansijskih prihoda, ona je pozitivna i ide u Vašu korist. Nekada se čekanje i isplati.

3 Ostali prihodi

U ostale prihode spadaju neki manje značajni prihodi i oni takodje predstavljaju deo bilansa uspeha i računaju se prilikom izračunavanja ukupnog rezultata.

Neki od njih su:

- a) Prihodi od prodaje nematerijalne imovine**
- b) Prihodi od prodaje materijala**
- c) Viškovi**
- d) Naplaćena otpisana potraživanja**
- e) Prihodi od smanjenja obaveza**

Rashodi

Rashodi se takođe dele u 3 kategorije:

- a) Poslovni rashodi
- b) Finansijski rashodi
- c) Ostali rashodi

I sami znate da nisu svi troškovi isti. U biznisu, kao i u životu, neke troškove imate samo u pojedinim mesecima, dok se drugi stalno javljaju. Od svih tih troškova i odnosa među njima zavisi kolika je vaša zarada u nekom poslu.

Troškovi se mogu podeliti na više načina. Možemo ih predstaviti i kroz jednostavniju podelu. Rashodi mogu biti i:

- a) Fiksni
- b) Varijabilni

Fiksni troškovi su troškovi zakupnine i amortizacije.

Zakupnina se definiše prilikom potpisivanja ugovora i uglavnom je fiksna i stabilna godinu dana.

Prilikom izračuna amortizacije, postoje amortizacione grupe u koje raspoređujemo osnovna sredstva, kao i amortizacione stope koje su definisane i bez promena, i na osnovu njih izračunavamo troškove amortizacije.

Varijabilni troškovi su troškovi čiji naziv objašnjava da su promenljivi.

Najznačajniji je svakako **trošak nabavne vrednosti robe**. Kada nabavljate robu koju kasnije nameravate da prodate, ona Vas košta i morate da isplatite određeni iznos sa računa kako bi izmirili tu obavezu. To je Vaš trošak.

Ovde se javljaju 2 nova pojma:

1. **Neto fakturisana vrednost** – ovo je vrednost koja se nalazi na fakturi i iznos koji se plaća dobavljaču.

2. **Zavisni troškovi nabavke** – ovo su troškovi koji su nastali prilikom dobavljanja robe i to mogu biti:

- a) Troškovi utovara i istovara
- b) Troškovi ambalaže
- c) Pretovar
- d) Transport
- e) Osiguranje robe u transport
- f) Pakovanje robe
- g) Carina i druge dazbine državi
- h) Bankarske provizije
- i) Troškovi špediterskih usluga

UKUPNI TROŠKOVI =
FIKSNI + VARIJABILNI

Poslovni rezultat



Poslovni rezultat može biti dobitak ili gubitak.

Rezultat dobijamo upoređivanjem odnosno oduzimanjem rashoda od prihoda.

Prihode koje ostvarite prodajom robe umanjujete za iznos rashoda koje imate, a koji su nastali nabavljanjem te robe i ono što preostane predstavlja Vaš rezultat.

POSLOVNI PRIHODI
- POSLOVNI RASHODI
POSLOVNI REZULTAT

FINANSIJSKI PRIHODI
- FINANSIJSKI RASHODI
= FINANSIJSKI REZULTAT

OSTALI PRIHODI
- OSTALI RASHODI
= OSTALO

POSLOVNI REZULTAT¹
+ FINANSIJSKI REZULTAT²
+ OSTALO³
= DOBIT PRE OPOREZIVANJA⁴⁼⁽¹⁺²⁺³⁾
- POREZ NA DOBIT^{5=(4*15%)}
= NETO DOBITAK⁽⁴⁻⁵⁾

Neto dobit je ono što preostane vlasnicima preduzeća na kraju godine.

Raspodelu neto dobiti uređujete odlukom o raspodelu dobiti na kraju godine.

U bilansu uspeha ne možete dobiti podatke o stvarnoj poziciji preduzeća, tržišnoj vrednosti istog kao ni o potencijalu koje ovo preduzeće ima i treba da iskoristi.

Bilans stanja je bilans koji nam daje mogućnost analiziranja svih pokazatelja poslovanja, eventualnih problema u poslovanju, omogućava uvid u sve značajnije pozicije.

Bilans stanja se sastoji od:

- 1. Aktiva
- 2. Pasiva

Aktiva:

A) Stalna Imovina

- a) nematerijalna ulaganja (licence, softver, patenti, prava...)
- b) osnovna sredstva (nekretnine, postrojenja, oprema i biološka sredstva)
- c) dugoročni finansijski plasmani (dugoročni krediti, ulaganja u druga pravna lica, ulaganja u dugoročne hartije od vrednosti)

B) Zalihe

(materijal, gotovi proizvodi, poluproizvodi, roba, dati avansi)

C) Kratkoročna potraživanja, plasmani, gotovina i aktivna

vremenska razgraničenja

C) Kratkoročna potraživanja, plasmani, gotovina i aktivna vremenska razgraničenja

- I potraživanja po osnovu prodaje robe i usluga
- II specifična i druga potraživanja (uvoz za tuđ račun, potraživanja od zaposlenih ...)
- III kratkoročni krediti
- IV kratkoročne hartije od vrednosti
- V novac na tekućem računu ili na nekom posebnom računu
- VI gotovina u blagajni
- VII gotovinski ekvivalenti (bonovi za benzin, bonovi za putarinu ...)
- VIII plemeniti metali i predmeti od plemenitih metala (ako ne čine zalihe)
- IX porez na dodatu vrednost u primljenim računima i datim avansima
- X unapred plaćeni troškovi
- XI potraživanja za nefakturisani prihod

Pasiva:

Pasiva se nalazi u desnoj koloni bilansa stanja i sastoji se od:

1. Izvori finansiranja:

a) kapital

(osnovni, rezerve, neraspoređena dobit tekuće i prethodnih godina)

b) dugoročna rezervisanja i obaveze (dugoročne i kratkoročne)

I) dugoročne obaveze

II) kratkoročne obaveze

(kratkoročni krediti, obaveze za primljene avanse i depozite, obaveze prema dobavljačima, obaveze po osnovu zarada i naknada zarada, obaveze za porez na dodatu vrednost, obaveze za poreze, doprinose i druge dažbine (carina, akciza, porez na dobit...).

Sopstveni kapital se još naziva i unutrašnja obaveza vlasnika. Vlasnik preduzeća ulaže određena sredstva u poslovanje svog preduzeća i nakon izvesnog perioda se očekuje povrat sredstava odnosno dobit. Dobit se može generisati godinama i ukoliko se ona ne isplaćuje vlasnicima, onda se radi o neraspoređenoj dobiti. Ukoliko se odlukom donese raspored dobiti, tada se isplaćuje dividenda vlasnicima i plaća se porez državi.

Idealan odnos sopstvenih i tuđih izvora finansiranja je 1:1.

Na ovaj način prikazujemo da smo u mogućnosti da tuđa sredstva (kredite) pokrijemo iz sopstvenih sredstava. To je ono sto poverioci žele da vide.

Ukoliko je sopstveni kapital manji od tuđih izvora finansiranja, to znači manju sigurnost poslovanja i eventualne probleme u poslovnim odnosima sa dobavljačima i kreditnim institucijama. Više o finansijskim pokazateljima bitnim

za poslovno okruženje, u narednim stranicama.

Bilans stanja uvek mora biti u ravnoteži.

AKTIVA = PASIVA

Finansijski pokazatelji

Imamo nekoliko najbitnijih finansijskih pokazatelja, koje možete samostalno pratiti i činiti korektivne korake u cilju boljeg poslovanja i unapredjenja Vašeg preduzeća.

Finansijski pokazatelji su pokazatelji analize finansijske pozicije i poslovne aktivnosti organizacije.

1. Likvidnost
2. Solventnost
3. Rentabilnost

Postoje dve vrste rokova:

1. Kratkoročni
2. Dugoročni rokovi

Kratkoročni rokovi su rokovi do 12 meseci i takve obaveze nazivamo kratkoročnim obavezama.



Dugoročni rokovi su za period više od 12 meseci i takve obaveze se nazivaju dugoročnim.

Likvidnost preduzeća je sposobnost da izmiruje svoje obaveze prema dobavljačima u kraćem roku odnosno u toku 12 meseci. Ovaj pokazatelj predstavlja odnos tekućih sredstava i tekućih obaveza i da li ste u mogućnosti da ih pokrijete.

Sposobnost preduzeća da izmiruje svoje obaveze na dugi rok je solventnost.

Kada govorimo o likvidnosti, prikazaćemo Vam i mapu stepena likvidnosti Vaših sredstava.

Potraživanja od kupaca imaju veći stepen likvidnosti od zaliha, ali manji stepen likvidnosti od gotovine. Najveću likvidnost ima gotov novac jer je odmah raspoloživ.

Potraživanja od kupaca su kategorija kojoj morate pružiti značajnu pažnju. Poslovanje Vašeg preduzeća zavisi od naplativosti potraživanja i Vaše sposobnosti da održite kontakt sa poveriocima i obezbedite plaćanje u valuti, odnosno na vreme.

Posebno morate voditi računa o nenaplaćenim potraživanjima. Potrebno je uložiti dodatni napor ukoliko se naplata odužila jer što je određen dug duže nenaplaćen, to ga je teže naplatiti.

Polovina Vašeg uspeha je prodaja, ali druga polovina je naplata potraživanja.

Posvetite mu pažnju i obzirnost u saradnji sa kupcima.

Rentabilnost je možda i najvažniji finansijski pokazatelj. On nam govori o mogućnosti povrata ukupno uložених sredstava odnosno ukupnih investicija.

Najjednostavnija formula je sledeća:

ROA = neto dobit / angažovana sredstva

Ukoliko razmišljate o ulasku i otvaranju novog projekta, veoma je važno prethodno navedeno.

Cilj poslovanja svakog preduzeća je povećanje sredstava i povećanje kapitala, ostvarivanje dobiti.

Finansijski pokazatelji su izuzetno korisni i bazirani na kvalitetu informacija koje postoje.

Oni će nam pomoći i u poredjenju sa drugim preduzećima, ali nam neće reći kako treba da poslužemo i kako da ostvarimo dobit.

To morate sami!



Pristup finansijama i pravovremene investicije

Popularni naziv Access to Finance je zapravo program fokusiran na investiranje.

Kako bi napredovali i razvili svoje poslovanje, Vašem preduzeću je otvoren put ka mnogobrojnim finansijskim sredstvima odnosno finansijskoj podršci.

Mala i srednja preduzeća usmeravaju svoju pažnju na finansijsku podršku institucija koje se bave donatorstvom kroz grant šeme i druge oblike subvencija. Uz finansijsku podršku, put je otvoren i ka različitim obukama, transferima znanja, razmeni informacija, mentorskoj podršci...

Access to Finance
se obezbeđuje kroz:

1. Grants / Bespovratna sredstva
2. Kredite
3. Direktan pristup investitorima
odnosno fondovima

Bespovratna sredstva

Kroz projekte "grant" finansiranja, prednost imaju nove preduzetničke ideje odnosno poboljšanja i unapredjenja poslovnih procesa.

Vrši se pisanje projekta u kome je potrebno predstaviti ideju, razviti je i njen proces rasta i razvoja. Nakon podnošenja neophodne dokumentacije, komisija pregleda zahteve i odobrava određene koji ispunjavaju sve uslove.

Iznos odobrenih sredstava isključivo zavisi od vrste napisanog projekta, ozbiljnosti, dugoročnosti, dobiti po životnu sredinu i profitabilnosti.

Vaš projekat mora imati korist za širu zajednicu, a ne za pojedinca. Pisanje samog projekta i razvijanje ideje je vrlo ozbiljan višemesečni posao, gde je potrebno pažljivo definisati troškove.

Kredit

Kredit za razvoj su sredstva koje predstavljaju finansijsku podršku licima koja žele da pokrenu sopstveni posao ili postojećim preduzetnicima, poljoprivrednicima i mikro i malim preduzećima.

Uobičajena praksa da razvojne kredite odobrava državna finansijska institucija, ili da razvojne projekte sprovode poslovne banke uz korišćenje mehanizama deljenja rizika, koje opet kreira država, ili međunarodna finansijska institucija.

Kreditom ste u mogućnosti da finansirate kupovinu potrebne opreme, trajna obrtna sredstva, uređenje poslovnog prostora, itd. U proceduri odobravanja ovog kredita, instrumenti obezbeđenja mogu biti različiti i zavise od . Sredstvo obezbeđenja mogu biti menice, jemstva, garancije poslovnih banaka, zaloga na robi ili opremi, ili hipoteka prvog reda nad Vašim nepokretnostima, pod uslovom da su uknjižene.

Kredit poslovnih banaka — Većina poslovnih banaka nudi kreditni program za preduzeća koja posluju više od 2 godine, a osnov za donošenje odluke o odobrenju kredita predstavljaju upravo bilansi preduzeća koji jasno govore o rezultatima i uspešnosti poslovanja.

Spektar finansijskih proizvoda je širok, tako da su firmama na raspolaganju različite vrste kredita (dozvoljeni minus, krediti za likvidnost, trajna obrtna sredstva, investicioni kredit, itd.), kao i garancije, pisma o namerama, akreditivi.

Erste banka je prva banka u Srbiji koja je u svoju redovnu ponudu uvela kredite za početnike u poslovanju (firme koje posluju između 0 i 24 meseca) u okviru programa “Korak po korak”. Program se sprovodi zahvaljujući sporazumu sa Evropskim investicionim fondom (EIF) u okviru EASI programa (program zapošljavanja i socijalnih inovacija). Pored početnika u poslovanju, u okviru programa podršku mogu dobiti i socijalna preduzeća i organizacije civilnog društva.

Početnici u poslovanju mogu koristiti investicioni kredit sa rokom otplate do 5 godina i kredit za trajna obrtna sredstva sa rokom otplate do 3 godine. U oba slučaja postoji mogućnost dobijanja grejs perioda do 12 meseci, a za dobijanje kredita nisu potrebna dodatna sredstva obezbeđenja poput hipoteke, zaloge, jemstva jer se krediti odobravaju uz menice i lične menice vlasnika biznisa. Pored kreditne podrške, klijentima je omogućena besplatna mentorska podrška kojoj je poklonjena posebna pažnja kako bi klijenti dobili podršku u onoj oblasti u kojoj je najpotrebnija!

Direktan pristup investitorima

Investitore nazivaju i poslovnim anđelima. Poslovni anđeli su pojedinci ili kompanije voljni da investiraju novčana sredstva, iskustvo, mentorstvo, poslovne veze u Vaš projekat.

Sigurno se pitate “Zašto bi neko uložio svoj novac u moj projekat?”. Zarad profita.

Poslovni anđeli nakon investiranja očekuju profit odnosno procenat učešća u vlasništvu. Ovo je fenomenalna stvar za Vaš projekat odnosno ideju. Iznos i vrsta sredstava koju ćete dobiti od poslovnih anđela je stvar pregovaranja, a mnogo je faktora koji utiču na Vašu bolju poziciju.

Potencijal je prava reč!

Za većinu ljudi, finansije su dosadna gomila brojki, dok je sam biznis inspiracija, pravljenje novca, razvijanje ideje.. Oni koji su u biznisu zaista uspeali na vreme su shvatili da se ono što govori bankar ili knjigovođa može kazati jednostavnijim rečima i da uspeh preduzeća zavisi od toga.



Uspeh je zagarantovan!

Mnogi preduzetnici pribojavaju se ulaska u okršaj sa brojkama, analizama, izveštajima, odnosno odgađaju ovaj susret sve do vremena kada on postane nebitan, kada biznis propadne, a oni sami nemaju više novca o kom bi morali da vode računa.

Uložite svoje vreme, svoje iskustvo, okupite najbolji tim, prave stručnjake, razvijte odlične distributivne kanale, poziciju na tržištu i pozicionirajte Vaš start-up.

   Erste Banka Srbija

 @ErsteBankSrbija

 erste_banka_srbija

 erste.banka.srbija

www.erstebank.rs

ERSTE
Bank

Socijalno bankarstvo



Ovo finansiranje proističe iz garancije koju je finansirala Evropska unija po Programu za zapošljavanje i društvenu inovaciju ('EaSI').



Izrada ovog sadržaja omogućena je uz podršku americkog naroda putem

Američke agencije za međunarodni razvoj (USAID). Sadržaj je isključivo odgovornost Erste Banke i ne predstavlja nužno stavove USAID-a ili Vlade SAD.