

## 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 (plasmama)*

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“, „Krediti“, „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*

Obrazovni program

su pripremile i sprovode ga organizacije

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“.

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, zavisice 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

Obrazovni program

su pripremile i sprovode ga organizacije

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