Priručnik za pokretanje biznisa je realizovan kroz projekat “Vještine za održivo zapošljavanje, inkluzivni ekonomski rast prekograničnog područja Albanije i Crne Gore - Vještine za posao Albanija - Crna Gora” - CFCU/MNE/219. Projekat je podržan Programom prekogranične saradnje Crna Gora – Albanija 2014-2020 kroz Instrument predpristupne pomoći (IPA II).

**Priručnik za pokretanje sopstvenog biznisa**

**FINANSIJKO UPRAVLJANJE I RAČUNOVODSTVO**

Proces ulaska u biznis i poslovne vode uvijek nosi izvjestan rizik. Da li ćete plaćati „samo živcima“ ili će vas skupo koštati zavisi, prije svega, od znanja i vještina sa kojima ulazite u poslovni poduhvat. Preduzetnička znanja su izuzetno važan faktor poslovnog uspjeha. Stoga je izuzetno važno da su novi preduzetnici pripremljeni i osnaženi preduzetničkim znanjima i vještinama. To samo po sebi nije dovoljno za garantovani ispjeh, ali može biti dovoljno da novi preduzetnici izbjegnu katastrofalni neuspjeh. Što, kada govorimo o biznisu, nije mala stvar.

 Iako je svaki biznis prije svega usmjeren ka finansijskom uspjehu i ostvarivanju profita, najviše praznina i grešaka zbog nedostatka znanja se dešava baš u dijelu finansijskog upravnjanja i računovodstva. Zato smo se potrudili da u ovom priručniku nađete najvažnije informacije koje su potrebne svakom ko razmišlja o privatnom biznisu i želi da se odvaži da pokuša . Preduzetniku znanje otvara mogućnosti, štedi vrijeme i olakšava posao. Ali preduzetnik i svi koji su na bilo koji način u biznisu moraju da imaju na umu da ono što je danas pravilo, može sjutra biti pogrešna informacija. Neophodno je u realnom vremenu pratiti novitete u poslovnoj sveri, kako zakone i propise, tako i preduzetnička znanja i vještine. U cjelokupnom poslovnom procesu, finansijsko upravljanje i računovodstvo su procesi koji su strogo definisani propisima.

U procesu razvijanja poslovne ideje kroz biznis plan, svi djelovi plana su jednako važni. Ipak, preduzetnicima je najteže da zaokruže dio koji se odnosi na **Ekonomsko-finansijsku analizu.** Razloga je više. Sa ciframa njije lako ni kad su tekuće, a dodatni izazov je napraviti analizu sa projektovanim iznosima. Da bi **ekonomsko-finansijsku analizu**, kao dio poslovnog plana uspješno napravili, neophodni su

* + - **Investicioni plan**
		- **Finansijski plan**

**Investicioni plan** je dio u kome treba da predstavite i isplanirate sve troškove investicija koje su neophodne da bi se pokrenuo inicirani biznis. U ovom dijelu plana važno je da se zaokruži cjelokupni investicioni plan, uključujući troškove planirane investicije, ali ne zanemariti dosadašnja ulaganja i dosadašnje investicione troškove. Kada sistematski tabelarno navedete sve investicione troškove koje ćete imati i sve troškove koje ste (eventualno) već investirali u opremu, dobićete investicioni plan. Zbajanjem troškova investicija izračunaćete koliko je novca neophodno da se započne planirani biznis.

U tabeli ispod naveden je primjer investicionog plana sa prethodnim i novim ulaganjima u potrebna osnovna i obrtna sredstva.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **OPIS** | **KOLIČINA** | **CIJENA**  | **UKUPNO** | **IZVOR FINANS.** |
|  |  | **(EUR)** |  |  |
| ***I Prethodna ulaganja*** |   |   | 5200.00 |   |
| 1.1. Osnovna sredstva |   |   |   |   |
| Auto | 1 | 3000.00 | 3000.00 | Sopstvena sredstva |
| Racunar | 1 | 500.00 | 500.00 | Sopstvena sredstva |
| Štampač | 1 | 100.00 | 100.00 | Sopstvena sredstva |
| 1.2. Obrtna sredstva |   |   |   |   |
| Sadni materijal | 200 komada | 8.00 | 1600.00 | Sopstvena sredstva |
|   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |
| ***II Nova ulaganja*** |   |   | 10000.00 |   |
| 2.0. Osnovna sredstva |   |   |   |   |
| Obuka | 1 | 2000.00 | 2000.00 | Kreditna sredstva |
| Dozvole | 1 | 500.00 | 500.00 | Kreditna sredstva |
| Mašina A | 5 | 200.00 | 1000.00 | Kreditna sredstva |
| Kancelarijski sto | 1 | 90.00 | 90.00 | Kreditna sredstva |
| Kancelarijska stolica | 1 | 50.00 | 50.00 | Kreditna sredstva |
| Mašina B | 2 | 600.00 | 1200.00 | Kreditna sredstva |
| Posuda  | 1 | 200.00 | 200.00 | Kreditna sredstva |
| Šabloni | 5 | 50.00 | 250.00 | Kreditna sredstva |
| Radno odijelo | 1 | 50.00 | 50.00 | Kreditna sredstva |
| Zaštitna maska | 2 | 10.00 | 20.00 | Kreditna sredstva |
| Zaštitne rukavice | 2 | 10.00 | 20.00 | Kreditna sredstva |
| Zaštitne naočare | 1 | 10.00 | 10.00 | Kreditna sredstva |
| Zakup objekta | 3 godine | 1000.00 | 3000.00 | Kreditna sredstva |
| Telefon/fax | 1 | 150.00 | 150.00 | Kreditna sredstva |
| 3.0.Obrtna sredstva |   |   |   | Kreditna sredstva |
| Sirovina A | 1000 kom | 0.40 | 400.00 | Kreditna sredstva |
| Sirovina B | 50 kom | 6.00 | 300.00 | Kreditna sredstva |
| Sirovina C | 1000 kom | 20.00 | 20.00 | Kreditna sredstva |
| Sirovina D | 10 kom | 1.00 | 10.00 | Kreditna sredstva |
| Ambalaža | 100 | 1.00 | 100.00 | Kreditna sredstva |
| Nedostajuca obrtna sredstva |   | 630.00 | 630.00 | Kreditna sredstva |
|   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |
| UKUPNO |   |   | 15200.00 |   |

U biznis planu jedan od elemenata na osnovu kog se procjenjuje uspješnost biznisa je i struktura finansiranja. U sledećoj tabeli je primjer tabelarnog prikaza izvora finansiranja.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Redni | **IZVORI**  | **IZNOS (EUR)** | % |
| broj | **FINANSIRANJA** |   |   |
| 1. | Kreditna  | 10000.00 | 66% |
|   | sredstva |   |   |
| 2. | Sopstveno  | 5200.00 | 34% |
|   | ulaganje |   |   |
|   | UKUPNO: | 15200,00 | 100% |

Finansijski plan je obavezan segment u strukturi biznis plana. Pravi se na osnovu projekcije svih rashoda I svih prihoda u planiranom poslovanju. Stoga je finansijski plan zahtjevan, jer se zasniva na projekciji. Zato treba biti analitičan I oprezan kada su iznosi u pitanju. Rashode treba sagledati sveobuhvatno I oprezno, kako bi dobijeni iznosi bili najbliži realnim. S druge strane, nećete pogriješiti ako napravite skromnu i pomalo pesimističnu projekciju prihoda. Ako u takvom odnosu rashoda I prihoda ostane pozitivan poslovni rezultat, na pravom ste putu. U skici za biznis plan date su sledeće tabele za lakši pregled navedenog.

|  |  |
| --- | --- |
| OPIS TROŠKA  | IZNOS EURO |
| Materijali i sirovine |  |
| Održavanje opreme  |  |
| Troškovi proizvodnje |  |
| Marketing i distribucija |  |
| Režijski troškovi (struja, voda, grijanje i sl) |  |
| Zakup prostora ili zemljišta |  |
| Vođenje poslovnih knjiga i knjigovođa |  |
| Bruto plate radnika |  |
| Ostalo (navedite) |  |
| **B - Ukupni troškovi** |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Tip proizvoda/usluga** | **Cijena** | **Količina** | **Cijena x količina** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **A – Ukupni prihodi** |  |  |  |
| A - Ukupan prihod u prvoj godini: |  |
| B - Ukupni troškovi u prvoj godini |  |
| **POSLOVNI REZULTAT (razlika A- B )** |  |

Kada uporedite ukupne prihode sa ukupnim rashodima, dobićete projekciju poslovnog rezultata.

Ukupni prihodi – ukupni rashodi= poslovni rezultat

Tabelarno možete predstaviti ovako:

|  |  |
| --- | --- |
| A - Ukupan prihod u prvoj godini: |  |
| B - Ukupni troškovi u prvoj godini |  |
| **POSLOVNI REZULTAT (razlika A- B )** |  |

Ako je poslovni rezultat negativan (-), projekcija biznis plana je poslovanje sa gubitkom, što nije cilj. Veći ukupni prihodi od ukupnih rashoda daju pozitivan (+) poslovni rezultat odnosno dobit. Takav ishod može biti pokazatelj da poslovni poduhvat ima perspektivu.