

**Svi tekstovi koji su objavljeni na temu
- SA FINANSIJAMA NA TI –**

Može i ovako

FINANSIJE & TI

28. 04. 2020.

Šta ćemo mi privrednici sada?

Dragi prijatelji,

utorak je naš dan za druženje. Nastavljamo tamo gde smo stali.

Možda se ovih dana pitate po čemu se razlikuje sadašnja kriza koja nas je zadesila od prethodnih. Složit ćete se: nije prva, na žalost biće ih još. Ali ova kriza sada koja je zadesila celu Planetu, ne može da se meri ni sa jednom pre, po mnogo čemu.

Ne vidite neprijatelja. A on je svuda. Vreba. I nije samo kod nas, već čudo. U celom svetu je ista situacija. U celom svetu je bitka za život i ekonomiju.

A ovaj nevidljivi neprijatelj je u stvari jedna velika kukavica. Napada i uništava najosetljivije, najnemoćnije. Stare ljude i malu privredu. Kosi sve pred sobom, kao da ima nameru da ostanu i opstanu samo jaki, veliki, moćni.

Ovaj mali, a tako moćni virus oterao je ljude u kuću, obustavio posao velikom broju privrednika. Milioni ljudi je ostalo bez posla.

Verovatno i vi sa svih strana čujete samo tužne i pesimistične prognoze. Svi najavljuju: kada pandemija prođe, čekaju tek teški dani, kao da ovo već nije dovoljno teško. Plaše već uplašene ljude.

Da vam pričam kako je teško malim poljoprivrednim gazdinstvima? Prevoznici kamioni stoje na parkingu. Brojne delatnosti su stale. To već znate.

Rade veliki sistemi. Mali su apsolutno stali, činjenica je da veliki ne mogu bez malih kao i obrnuto. Jednostavno, neophodna je ta kompatibilnost između ove dve grupe privrede. Mali su pokretači, u malim firmama se češće javljaju ideje, inovacije, što je prirodno. Mali sistemi imaju bitno veći nagon za preživljavanje i opstanak. Dok veliki sistemi imaju mogućnost da te ideje „doteraju“, usavrše i u velikom stilu lansiraju na tržište.

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

Većina je tek sada shvatila da je četvrta industrijska revolucija odavno započela. Da više ništa neće biti isto kao pre.

Činjenica je sledeća: mali sistemi skoro nikada nemaju kompletno formiran plan „B“. Nepoznata im je strategija „izlaza iz krize“. Jednostavno funkcionišu po osećaju i instinktu. Neki se snađu, ali ima i onih koji nisu spremni da postojeći posao „okrenu na glavu“.

Moram da budem realna, svi planovi za krizne situacije koji postoje, verujem da ni jedan nije predvideo ovakvu situaciju. Niko od nas nije mogao da predvidi da će na svetskom nivou da se desi kolaps kao sada. Strategije i kada su pravljene, bile su na lokalnom nivou, sa ciljem ako ne ide ovde, posao će se seliti u stabilnije područje. Sada smo svi saterani u klinč. Jer jednostavno više ne postoji „sigurna zona koja funkcioniše“.

Ja kao nepopravljivi optimista (a nemam nameru ni da se menjam) verujem da će se većina vas ipak snaći. Mnogi od vas se već snalaze, posebno zahvaljujući internetu.

Kako su naši prijatelji, klijenti i ljudi koji nas okružuju, u stvari ogledalo nas samih, ljudi sa kojima sam u kontaktu u ovom prvom mesecu vanrednog stanja rade više nego ikada.

Rade i zarađuju za egzistenciju. Nisu to prihodi kao pre, ali radi se.

Snalaze se, kako ko može. Pored rada na svom biznisu, većina se trudi i besplatno pomaže kolegama svojim znanjem, idejama, veštinama. Važna je materijalna pomoć, tu nema spora. Međutim, radno aktivnoj osobi materijalna pomoć je kratkotrajna. Cenim da je od veće važnosti pomoć koja se pruža putem interneta u idejama kako posao koji je do pre mesec dana bio isključivo offline, da se proširi i postane i online. Naravno ne mogu svi poslovi da se prebace na internet. Nemoguće je da vas frizer šiša preko interneta.

Ništa neće biti isto kao pre. Posledice krize vrlo su jasne.

Jedan broj privrednika definitivno će bankrotirati. Neke delatnosti će doživeti procvat i ekspanziju. Karte su promešane, i sve zavisi kakve će ko da dobije u ruke.

Da li sudbina i opstanak male privrede mora da zavisi od onoga koji deli karte?

Unapredite vaše poslovanje, registrujte se - postanite član stručne platforme
www.biljanatrifunovicifa.com

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

Možda baš i ne mora.

Proći će i ova kriza kao i mnog druge. Imajte samo malo strpljenja.

Da li znate kako se ponašaju beduini kada ih u pustinji zatekne peščana oluja? Skupi se karavan u krug, zajedno i ljudi i kamile. Legnu na pesak i čekaju da oluja prođe. Kada vetar stane, onda sagledaju kolika je šteta, pa nastavljaju svojim putem dalje.

Tako i mi treba da se ponašamo sada. Malo strpljenja, puno učenja, jer samo sa novim znanjem i saznanjem možemo nastaviti dalje kada ova oluja zvana korona, prođe.

Kakvo god da je vreme, kakvi god da su uslovi, opet sve zavisi od vas samih. Vi odlučujete da li želite da se prilagodite situaciji i napravite izmene na svom putu i nastavite napred. Mnogi putevi vode do cilja, neki su kraći i lakši, drugi su zaobilazni i teži. Stvar je u vašem izboru.

Možete da birate da li ćete biti šaragarepa, jaje ili zrno kafe. Šta to tačno znači? Radi se o priči koja kaže kako je baka savetovala i objašnjavala svojoj unučici, da bira kako će se odnositi prema životu.

„Jedra, sočna šargarepa, kada se skuva – postaje mekana.“

„Sveže jaje kada skuvaš – dok se ne razbije deluje kao i pre kuvanja. Ali sadržaj se stegao. Unutrašnjost je postala čvrsta i jaka.“

„Zrno kafe kada se stavi u vrelu vodu i izvadi šta se dešava? Zrno je ostalo isto kao i pre kuvanja. Ali to jedno zrno vodu je obojilo.“

Budite zrno kafe - bojite svet oko sebe dobrim. A kada treba - stegnite se kao kuvano jaje.

Vi svakako imate želju da svet bojite duginim bojama, a onda kada je teško da budete čvrsti kao kuvano jaje. Jedan od sigurnih načina za uspeh je stalno učenje i primena naučenog u praksi.

Unapredite vaše poslovanje, registrujte se - postanite član stručne platforme
www.biljanatrifunovicifa.com

Napreduju oni koji uče

Kao što sam najavila, u narednom periodu pisaću vam o finansijama.

Složit ćete se: epidemija Covid-19 polako postaje neprijatna epizoda u našim životima.

Pre, a posebno posle ovog iskustva, ekonomija i finansije su izuzetno važna tema svih privrednika.

Kada posao ne napreduje, kada ne raste, da li se zapitate zašto je to tako?

Iz mog višedecenijskog iskustva, mogu sa vama da podelim tajnu; posao ne napreduje u dva slučaja:

- prva violina / nosilac odluka u firmi ne napreduje i ne razvija se;
- prva violina / nosilac odluka nema ljude oko sebe koji uče i razvijaju se.

A već i sami znate: kada posao ne napreduje, on propada. Samo jedan kratki period može da stoji na određenom nivou i onda ga Zemljina teža vuče na dole, pada. To je neumitni zakon ne samo fizike, već i finansija.

Postoje neki privrednici, koji smatraju da je dovoljno da budu informisani koliko imaju novaca na računu, koliko treba da plate porez, i još par podataka ko im duguje i eventualno, kome oni duguju. Sve ostalo nije njihova briga, pa često kažu: "O... tim nerazumnim drugim brojevima neka brine i radi knjigovodstvo,... zašto primaju platu..". Čak postoje neki privrednici koji misle da je služba računovodstva i knjigovodstva nepotreban trošak za firmu.

Ali, dragi prijatelji, vi niste neki od pomenutih privrednika. Da ste neko od pomenutih, vi ovaj tekst ne biste ni čitali. Ostao bi u inboks u nepotrebna pošta.

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

Vi, kojima je stalo da unapredite svoje poslovanje, da poboljšate svoje finansijske rezultate, vama se obraćam i pišem.

Nema potrebe da gubim vreme i da slepom namigujem, ili gluvom da pevam.

Pišem vama koji vidite i čujete.

Većina od vas, pretpostavljam da zna da su ljudi još pre 7.000 godina u starom Vavilonu učili kako da vode svoje finansije. Učili su veštine upravljanja novcem i svojom imovinom.

Postoje pisani zapisi da su Srbi još u devetom veku imali popise svoje imovine, vodili popise o letinama, i sve ostalo.

Koren ekonomskih nauka upravo je računovodstvo, koje je u 14. veku u Italiji postalo zvanična naučna disciplina.

Računovodstvo se često naziva i „jezik privrednika“

A šta se sa tim jezikom privrednika u prethodnom periodu desilo?

Računovodstvo koje je bilo stvarno razumljiv jezik privrednika, postalo je veoma komplikovano i složeno, čak i onima koji se samo njime bave. Šta onda da govorim o privrednicima, kojima to nije osnovna delatnost. Jednostavno, okreću glavu od tih komplikovanih izveštaja i brojeva koji im često ništa ne znače i ne govore.

Čak i na ekonomskom fakultetu, da bi se zaokružilo znanje iz ove oblasti, ne samo računovodstvo, već finansijsko poslovanje preduzeća, razbijeno je u veliki broj predmeta. Često se čini da su i nepovezani. Neke knjige su pisane razumljivim jezikom, pa se ta znanja usvoje. Neka su pisana jezikom često razumljivim samo autoru, pa bi studenti to naučili samo za ispit.

Zato nije ni čudo, da propadne posao koji ima perspektivu, posao koji ima tržište i na čelu firme je diplomirani ekonomista, jer ni nakon fakulteta nema zaokruženu sliku.

Unapredite vaše poslovanje, registrujte se - postanite član stručne platforme
www.biljanatrifunovicifa.com

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

To što mogu o veoma složenim podacima da vam pričam jezikom da me razumete, mogu da zahvalim svojoj urednici, dok sam kao mlada radila kao privredni novinar. Od nas je zahtevala da pišemo stručne tekstove tako, da svaki privrednik može da razume o čemu se radi, a ne da se obraćamo usko stručnom krugu svojih kolega.

Drugi ključni momenat u mom poslu bio je početkom devedesetih godina (prošlog veka) kada sam počela da saradujem sa jednom kompanijom. Naime vlasnik firme hteo je da uvede u posao svoja dva mlada sina, inženjera. Pre nego što je firma počela da radi, zahtevao je da u narednih nekoliko meseci imam dva puta nedeljno sastanak sa momcima, i da ih korak po korak uvodim u posao. Moj zadatak bio je da im objašnjavam sve detalje koje treba da zna i primenjuje u poslu direktor firme. O mukama koje sam imala sa momcima, koje to apsolutno nije u početku zanimalo, mogla bi da napišem knjigu. Nije za newsletter.

Ovo sam vam napisala samo kao uvod, da znate da vas neću zamarati nepotrebnim detaljima i da neću koristiti stručne izraze da vas zadivim i zbunim.

Želim da vam kažem da vas apsolutno razumem, i da ćete i vi mene razumeti. Ne samo da ćete me razumeti, već ćete moći mnogo toga momentalno da primenite u svom poslovanju.

I kada vam budem pričala o komplikovanom i složenom postupku izbegavanja dvostrukog oporezivanja, znaćete momentalno da li imate dodatno plaćanje poreza ili ne.

Naravno, do poreskih tema ima puno važnih tema koje treba zajedno da prođemo, da bismo došli i do složenih poreza.

Unapredite vaše poslovanje, registrujte se - postanite član stručne platforme
www.biljanatrifunovicifa.com

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

U sledećem pismu, krećemo od krvne slike vašeg preduzeća: Šta iz vaših finansijskih izveštaja koji su javno dostupni svima na APR mogu da saznaju o vama vaši konkurenti, klijenti, dobavljači, bankari, a da vi niste ni svesni. Šta vi možete iz tuđih FI da saznate o budućem klijentu i da na osnovu toga napravite novu strategiju pregovora i pozicioniranja.

Do tada vas pozdravljam i želim vam svako dobro.

Šta nam govore finansijski izveštaji - krvna slika preduzeća

Da krenemo od početka. Finansijski izveštaji nisu samo obavezna dokumenta koja se dostavljaju državnim organima i dokumenti na osnovu kojih se plaća porez. Finansijski izveštaji mogu da se čitaju i analiziraju kao što doktori čitaju izveštaj iz laboratorije - analizu vaše krvne slike, i na taj način saznaju mnogo toga o vašem zdravlju!!

Da, upravo tako.

Videćete u narednom periodu, šta sve možete da saznate o svom poslovanju iz tih nekoliko papira, a još važnije, da na osnovu tih podataka donosite važne kratkoročne i dugoročne planove.

Kada malo dublje uđete u materiju, razgovori sa vašim šefom računovodstva, revizorom, poreskim savetnikom, bankarom biće vam daleko konformniji. Bićete ne samo ravnopravni sagovornik, već imaćete sasvim drugačiji pogled na svoj biznis, ali i biznis vaših poslovnih partnera.

Prva dva dokumenta koja želim da vam približim na jednostvan način su: bilans stanja i bilans uspeha.

Šta saznajemo iz bilansa stanja?

Najkraće rečeno, ovaj dokument nam govori sa kojom imovinom raspolaže preduzeće ili preduzetnik (koji vodi dvojno knjigovodstvo) i kako, iz kojih finansijskih izvora je stečena imovina. Ovaj dokument se sastoji iz dva dela prvi se zove AKTIVA a drugi PASIVA.

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

Znači, aktiva nam daje podatke o raspoloživoj imovini dok, pasiva, kako ste došli do te imovine. Složit ćete se da je jednostavno.

Osoba koja zna da čita bilansne podatke, za par minuta može da sazna o vašem preduzeću sledeće:

Da li preduzeće ostvaruje adekvatnu zaradu?

Da li preduzeće efikasno koristi raspoloživa sredstva?

Da li je ulaganje u preduzeće sigurno ulaganje?

Da li preduzeće može da ispuni svoje obaveze na vreme?

Dragi prijatelji znam da vi znate šta imate od imovine. Ali želim da vam kažem šta se sve ubraja u aktivu – odnosno vašu imovinu. I to redom po rastućoj likvidnosti, odnosno kojim redom ta imovina može da se pretoči u novac.

Da, to već znate, ali da podsetim, podaci se unose obično sa stanjem na dan 31. 12. tekuće godine, pojedine strane firme imaju drugačiju poresku godinu, ali preko 96% firmi u Srbiji iskazuje podatke sa ovim datumom. Takođe je bitno da imate na umu da se uvek iskazuju podaci za tekuću godinu ali i prethodnu (jedino novoosnovane firme imaju samo tekuću godinu). Na taj način, kada imamo paralelne podatke iz tekuće i prethodne godine, možemo da vidimo da li je firma bolje ili lošije poslovala u tekućoj godini od prethodne.

Znači, aktiva se sastoji od:

1. Nekretnine, postrojenja i opreme
2. Nematerijalna sredstva – to su patenti, licence, koncesije, goodwill, ulaganje u probnu proizvodnju itd....
3. Dugoročni finansijski plasmani – kada vaša firma ulaže novac u drugu firmu kao osnivački ulog, dati krediti sa rokom dospeća preko jedne godine, dugoročne hartije od vrednosti itd....
4. Zalihe – repromaterijala, gotovih proizvoda ili robe.
5. Potraživanja – od kupaca, potraživanja za više plaćen porez...
6. Novac i novčani ekvivalenti – pored dinara, tu su i devizni računi...

Unapredite vaše poslovanje, registrujte se - postanite član stručne platforme
www.biljanatrifunovicifa.com

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

Pasiva nam govori o izvorima – na koji način je finansirana imovina preduzeća i koliki su dugovi ali i finansijski rezultat. Osnovni podaci koji se iskazuju u pasivi su:

1. Sopstveni kapital – sa koliko kaitala raspolaže preduzeće;
2. Dugoročne obaveze – dugoročni krediti;
3. Kratkoročne obaveze – krediti koji dospevaju u roku od godinu dana;
4. Tekuće obaveze – same po sebi govore da se radi o obavezama prema dobavljačima, obaveze državi za poreze, zarade radnicima...

Razlika između aktive i pasive predstavlja rezultat poslovanja, odnosno da li ste ostavili dobitak ili gubitak.

Danas smo se upoznali sa podacima koji se iskazuju u bilansu stanja. Međutim, kako nam ti podaci mogu biti dobar putokaz u daljoj analizi, to će mo nastaviti u sledećem newsletteru. Više vas neće fascinirati luksuzni poslovni prostor i automobil vašeg dobavljača, neće ostavljati sliku super uspešne kompanje, ako pogledate njegov bilans, pa vidite da to čime se diči da je sve kupjeno na kredit i da duguje puno para dobaljačima.

Znači, idemo deo po deo, podatak po podatak, kako treba posmatrati i analizirati kada je vaša firma u pitanju, ali i kako vas drugi vide.

Do tada vas pozdravljam i želim vam svako dobro.

19. 05. 2020.

Zašto u vašem poslovanju beli kralj diktira igru



Po vašim reakcijama i pismima, vidim da vas baš interesuje ova tema. Pa i prirodno je, pišem vama: privrednicima, koji ste svesni da jedino aktivnim učestvovanjem u radu svoje kompanije možete da očekujete rast i napredak.

U prošlom pismu na jednostavan način upoznali smo se sa suštinom i sadržajem podataka u vašem bilansu stanja.

Kraj teksta, zainteresovao je veliki broj vas, naročito informacija kako možete da iz par podataka dođete do saznanja kako drugi mogu da sagledaju strategiju poslovanja vase firme, ali kako da i vi proniknete u strategiju rada vaših poslovnih partnera.

Često volim da rukovođenje firme poredim sa ozbiljnom šahovskom partijom. I sami znate: šah je mudra i ozbiljna igra, koja zahteva znanje i razmišljanje pre povlačenja bilo kojeg poteza. Tako je i u firmi. Impulsivni, brzopleti potezi retko kada su šahisti doneli pobjedu.

Znam... da će neko od vas odmah da pomisli: *“Pa nemamo mi milion godina na raspolaganju da razmišljamo o nekoj odluci!”* Danas se živi svetlosnom brzinom. Odluke moraju često da se donose u letu. I to je sve tačno.

Tačno je da vešt vozač vozi automobil sa sigurnošću i sa lakoćom u milisekundi reaguje u kritičnoj situaciji. Ali koliko je taj vozač hiljada kilometara prešao?

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

Nalazio se u bezbroj kriznih situacija, Njegovi refleksi su uvežbani da može u milisekundi da reaguje.

Da bismo dostigli sigurnost i sa lakoćom rešavali određene situacije, nauka je dokazala da je neophodno potrošiti 10.000 radnih sati u nekoj oblasti da bismo bili eksperti u tom poslu.

Da bismo se bolje razumeli, i uspešno nastavili naše druženje, ja prvu violinu biznisa vidim kao BELOG KRALJA na šahovskoj tabli. Ne kao reli vozača. Reli vozač ste u svakodnevnicima, a u našem druženju ste beli kralj. Ne Bela Kraljica – ona pomaže kralju, vaši prvi sardnici, vaši konsultanti i savetnici su bele kraljice. Vi bez obzira kog ste pola, ženskog ili muškog, jeste Beli Kraljevi.

Možda se neko od vas pita zašto Beli kralj?

Pa Beli Kralj je taj koji diktira igru, on postavlja strategiju i pravila igre, on vodi igru i dominira, sve dok ne povuče neki pogrešan potez. Onda na scenu nastupa crni i on postavlja nova pravila igre, okreće situaciju u svoju korist.

Nadam se da su vam i slika i metafora sada kristalno jasne.

Prvi potez ste povukli, firma postoji i posluje. Ostvarujete profit ili se neko od vas možda bori kako da iz negativnog poslovanja pređe u profitabilno.

Kako par podataka iz vaše aktive u bilansu stanja i isto toliko podataka u pasivi, daje sliku vašeg poslovanja i strategiju rukovođenja?

Već smo konstatovali da se u aktivi nalazi imovina preduzeća: oprema, poslovni prostor, zalihe robe ili repromaterijala, potraživanja od kupaca, gotovina... ima tu još podataka, ali ovo su najbitniji.

U pasivi su podaci **odakle i kako** je ta imovina stečena. Ukoliko je kapital firme (ti podaci su iskazani na početku pasive: osnovni kapital, rezerve, neraspoređena dobit) kada se saberu približno iste vrednosti u zbiru pobrojanih stavki iz aktive, onda znači da se vasa firma razvija i raste iz sopstvenog kapitala. Od onoga što ste uneli u firmu i u periodu poslovanja zaradili.

U drugoj polovini pasive iskazuju se obaveze. Znači dugoročni i kratkoročni krediti i obaveze prema dobavljačima kao i prema zaposlenima i državi.

Unapredite vaše poslovanje, registrujte se - postanite član stručne platforme
www.biljanatrifunovicifa.com

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

U redu je kada postoji dugoročni kredit koji je upotrebljen za nabavku opreme ili poslovnog prostora, pod uslovom da ta imovina obezbeđuje profit. Znači da se isplatilo ulaganje. Zarađujete dovoljno za plaćanje glavnice i kamate na uzet kredit. Ako je drugačije, promašena investicija, I vi radite da bi banka ostvarivala profit. To nije bio cilj. Meta je promašena.

Tužnije je kada se uzme dugoročni kredit, a pri tome se ne potroši na ono za šta su pare namenjene, nego da se pokrije tekuća likvidnost. To u stvari prouzrokuje nerentabilnost poslovanja.

Privrednici dragi, treba uvek učiti od uspešnih. Ja to i dan danas činim.

Učite od bankara, oni veoma uspešno prodaju svoju robu i uvek zarađuju. Bankari se uvek pridržavaju *zlatnog pravila*.

Zlatno bankarsko pravilo znači da banke dugoročno privučena sredstva (oročena sredstva stanovništva i privreda) plasiraju isključivo u dugom roku, odnosno da kratkoročno sredstva (to je naš novac na tekućem računu) plasiraju u kratkom roku.

Bankarsko pravilo zahteva usklađivanje vremena vezivanja i vremena plasiranja sredstava.

Poštovanjem ovog zahteva banka obezbeđuje sebi likvidnost. Likvidnost da na vreme ispuni svoje obaveze, pre svega zavisi od usklađenosti primanja i izdavanja novca, odnosno tokova gotovine.

Preduzeća često odstupaju od ovog pravila i vrše ročnu transformaciju krtkoročnih izvora u dugoročna ulaganja, ili pak vrše transformaciju dugoročnih izvora u krtakoročna ulaganja.

Prekomerna ročna transformacija sredstava u preduzeću izaziva određene negativne posledice koje se ogledaju u insolventnosti i nerentabilnosti.

Kada se kratkoročni izvori finansiranja koriste prekomerno za dugoročna ulaganja nastupa insolventnost.

Kada se dugoročni izvori koriste prekomerno za krtakoročna ulaganja nastupa nerentabilnost u poslovanju.

Da rezimiramo, iz nekoliko podataka u vašem bilansu stanja sami možete da vidite strukturu svoje imovine, ali pošto su podaci javni, vide je i drugi koji su

Unapredite vaše poslovanje, registrujte se - postanite član stručne platforme
www.biljanatrifunovicifa.com

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

zainteresovani za vaš posao iz različitih uglova. Lako su dostupne informacije da li neka firma grca u dugovima ili je profitabilna. Od tih informacija i podataka ozbiljne firme prave strategiju nastupa u pregovorima sa budućim partnerima ili kako da počiste sa tržišta konkurenciju.

I još jedna napomena, ukoliko planirate da se zadužite kod banke ili dobavljača, dobro razmislite i proverite da li je vaš profit dovoljno velik da možete da servisirate glavnicu i kamatu. Naravno da sredstva upotrebite u one svrhe za koje ste ga i uzeli.

Za sada vam predlažem da otvorite poseban folder i da prebacite u njega svoj FI statistički ili konačni za 2019. godinu, kako biste mogli, dok čitate ovaj i buduće tekstove, da odmah pratite i analizirate svoje podatke.

Do tada vas sve pozadržavam i želim vam svako dobro.

26. 05. 2020.

Kako crni kralj menja pravila igre u vašem biznisu



U prošlom pismu dotakli smo osetljivu temu: šta se dešava kada prvi čovek u firmi načini grešku. Činjenica je da su greške u poslu neminovne. Na greškama se uči. Mnogo je lepše učiti na tuđim, a ne na svojim greškama, zar ne? Mada se na svojim greškama najbolje uči, jer sopstvena greška se bitno ozbiljnije shvata, analizira i o njoj razmišlja.

Jedna od čestih grešaka koju vlasnici firmi prave je – **prezaduženost**. U želji da ostvare što brži rast i razvoj posla, privrednici se zadužuju kod banaka, kupuju na odloženo veće količine robe ili repromaterijala nego što mogu da prodaju. Ne treba zaboraviti i ulaganja u novu opremu ili poslovni prostor. Sva ta ulaganja jesu imala za cilj rast i razvoj posla. Ali, ne biva to uvek tako.

Svesni ste i sami, da većina vaših poslovnih partnera jesu dobronamerni, imaju volju da vam pomognu i razumeju situaciju.

Međutim, ne posluju svi privrednici u duhu časnog poslovnog kodeksa ponašanja. Ima i onih, zlih, koji vrebaju priliku da na tuđem problemu prigrabe korist za sebe.

Da postavimo sledeći scenario, da bi slika bila jasnija.

Zamislite situaciju – ne želim da to bude vaša, zato vas molim da zamislite sledeću situaciju.

Firma ima dugova prema dobavljačima, banci, nešto duguje i za poreze... Vlasnik firme se bori kako ume i može da drži glavu iznad vode da se ne udavi u dugovima. Pokušava na bezbroj načina za koje zna, kako bi održao posao.

Unapredite vaše poslovanje, registrujte se - postanite član stručne platforme
www.biljanatrifunovicifa.com

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

Molim vas, ovo samo zamislite u svojoj glavi. Ja sam na žalost u svojoj karijeri imala prilike da aktivno ispratim takve epizode u životima pojedinih privrednika.

Postoje „privrednici“ koji ozbiljno prate poslovanje firmi koje ih interesuju iz lične koristi.

Kada imaju pouzdanu informaciju, u opisanoj situaciji, pojavljuju se u jednoj od sledećih uloga kao Crni Kralj koji menja kompletno tok priče. Čak na kratko deluje kao dobar prijatelj koji pruža „davljeniku ruku spasa“. Pojavljuje se kao dobavljač koji sa puno razumevanja za situaciju, nudi i prodaje robu/repromaterijal na odloženo plaćanje. Daje veoma pristojan period za plaćanje. Skroz dovoljan, da se kupljena roba ili repromaterijal proda, naplati i tek onda plati. E, kapital ima svoju cenu. Prilično je dug period odobren za plaćanje, to znači da roba mora da bude nešto skuplja od konkurencije.

Dragi prijatelji, ovo nije izmišljen školski primer koji vam pričam. Gledala sam to pre nekih desetak godina. Upozoravala vlasnika firme, da se ne zaleće i ne uzima tolike količine repromaterijala od „divnog prijatelja i dobavljača“.

Nismo se razumeli. Nije želeo da sluša. Smatrao je da kada je umeo da napravi toliku firmu, da stvori ogroman kapital, da ima preko 80 radnika na platnom spisku da je ovo jedna od prolaznih faza u njegovom poslu i životu. Firma se bavila proizvodnjom. Proizvodni program konkretne firme i onda i sada bio je aktuelan na tržištu. Znači, kupci nisu bili problem. Međutim u želji da se što pre „izvadi iz bunara“, ugovarao je prodaju svojih proizvoda sa minimalnom zaradom, tako je on mislio. Računao je samo direktne troškove, zanemarivao bi u formiranju cene fiksne i ostale troškove poslovanja. Znači, ugovarao je prodaju ispod cene koštanja gotovog proizvoda. Išla je proizvodnja i prodaja. Nema šta.

Isplaćivane su plate ostale obaveze, međutim, nikada nije bilo dovoljno novca da se „dobavljaču – spasiocu“ isplati dug za repromaterijal do kraja. Uvek je ostajao stari dug. Kako je prodaja išla, poručivao je nove količine materijala i tako u krug.

„Dobavljač – spasilac“ je znao šta radi, isporučivao je repromaterijal, i svaka isporuka bila je skuplja uz obrazloženje da se kurs eura stalno menja, da on zbog odložene naplate mora da se zadužuju kod banke da bi mogao da uveze novi repromaterijal. Sve te priče imale su smisla.

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

Nije prošlo ni tri godine udarničkog rada, privredniku čiji vam slučaj prepričavam, dolazi tužba za dug!

Nagomilale se obaveze prema „dobaljaču-spasiocu“, a on ima svojih dugova i obaveza i šta će, morao je da tuži, kako bi zaštitio svoj opstanak.

Sve ovo ima smisla, ali nema smisla sledeće.

Vlasnik firme, koji je pokušavao na brzinu da se reši dugova, toliko se zadužio kod svog „prijatelja-dovaljača-spasioca“ da nakon pokrenute tužbe nije mogao nikako racionalno da razmišlja, da sasluša druga mišljenja i promeni način svoga poslovanja. Gurao je sve pod tepih, sa verom da će se isčupati i nastaviti opet da posluje. Da skratim priču, sav stečeni kapital, u obliku ogromnog poslovnog prostora, na izuzetno atraktivnoj i skupoj lokaciji u Beogradu, sa najmodernijim mašinama i tako dalje, otišlo je za dug.

Zašto je ovaj privrednik mislio da će se lako isčupati i platiti dug dobavljaču?

Zato što je suma duga bila manje od 15% od realne vrednosti samo poslovnog prostora, bez opreme. Nerealno je očekivati da će sve otići na doboš za tako uslovno, malo novca.

Verovali vi ilii ne, otišlo je. Dug koji je početno bio oko 15% od vrednosti poslovnog prostora uvećao se za kamatu, sudske troškove, veštake itd. Sve u svemu opet nije bio veći od 25% od realne vrednosti. Imovina je morala da se proda na brzinu. Doneta je pravosnažna sudska presuda da kupac treba u određenom roku da izmiri dug dobavljaču. Zato je prodaja išla na brzinu. Na brzu brzinu, okupila se ekipa koja je nudila tek 10% od vrednosti, pa uz muke, cenkanje i ostalo, nekako je sve prodato da bi se namirio dug i sudski troškovi.

Brzopleti, nesrećni čovek, na kraju je bio srećan što je ostao na pozitivnoj nuli. Nije više dugovao nikome. Pokriveni su troškovi. Firma ugašena, radnici otpušteni, bez plata i otpremnine.... sve vam je jasno.

U određenom trenutku pojavio se Crni Kralj koji je imao strpljenja da sačeka i postavi svoja pravila igre.

Znam da su greške sastavni deo života svih nas. I sama sam pravila greške. Međutim, i kada napravimo grešku važno je stati, razmisliti i mudro krenuti dalje.

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

Postoje naka opšta pravila u poslu, koja su jednostavna i čine se nebitnim. Neke od krupnih opasnosti u poslovanju su kada:

- Imate 2-3 kapitalna kupca;
- Imate 2-3 glavna dobavljača;
- Nezamenljivog radnika.....

Pričaćemo o svim tim opasnostima koje mogu neprimetno firmu da odvedu do ozbiljnih problema. Sada sam vam isprčala, samo jedan od scenarija, kada je firma prezadužena, a vlasnik od brige zbog dugova nije bio u prilici racionalno da razmišlja i donosi odluke.

Želim vam da vaše poslovanje raste stabilno, sa minimalnim dugovima. Bolje je i sporije da posao raste i razvija se, ali stabilno. Ne smete nikada da zaboravite zašto ste pokrenuli posao. Firma je osnovana radi stvaranja profita za vlasnika i zarade zaposlenih.

Do tada vas sve pozdravljam i želim vam svako dobro.

02. 06. 2020.

Zašto je Bilans uspeha često Bilans neuspeha

U prethodnom periodu obradili smo bilans stanja. Upoznali ste sa podacima koji oslikavaju imovinu firme i odakle potiče ta imovina.

Bilans uspeha sadrži podatke kako ste upravljali imovinom, domaćinski i profitabilno ili ste napravili gubitak. Ovaj izveštaj u startu daje informaciju da li ste prihod ostvarili od prodaje proizvoda i usluga ili od trgovine. U sledećem koraku, možete da izračunate kolika je bila godišnja preprodajna marža, vaša ili konkurencije. Takođe, u ovom izveštaju vidi se kao svetionik koliki su troškovi kamate, onih koji imaju kredit. Svašta se sazna iz ta dva lista papira, verovali vi ili ne.

Krenimo redom – naravno od prihoda

Za početak volela bih da se upoznate koji se to najbitniji podaci iskazuju u bilansu uspeha.

(Verujem da ste postavili u poseban folder vaš bilans stanja i uspeha, pa dok čitate ovaj tekst možete da pogledate svoje bilanse i podatke u njima.)

Prvi deo obrasca, rezervisan je za prihode, gde se jasno vidi da li je firma ostvarila prihod od:

- prodaje proizvoda i usluga;
- prodaje robe – znači trgovina;
- premija, subvencija, dotacija i donacija i
- ostali prihodi računi 65 – to su prihodi od iznajmljivanja – pokretne i nepokretne imovine.

Kada vidite neke od ovih podataka jasno vam je čime se firma bavi, vama ali i onome ko gleda vaš bilans.

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

Pitate se zašto vam ovo naglašavam?

Dešava se da firma u APR-u registruje kao osnovnu – pretežnu delatnost npr. proizvodnju obuće. A u stvari bavi se trgovinom. Prirodno je da krenete sa jednom idejom, i vemenom pod uticajem tržišta i vaših sposobnosti promenite delatnost. Želim da vam skrenem pažnju, o obavezi promene šifre delatnosti kod APR, kada vam prihodi od neke druge delatnosti postanu većinski u odnosu na onu koja je prvobitno bila registrovana.

Kada radim studije o transfernim cenama (a o tome ću vam pričati drugi put), tada mi nije dovoljna šifra pretežne delatnosti u APR, već analiziram i bilans uspeha kao i sajt firme. Vlasnici firme češće ažuriraju sajt, radi prometa, nego podatke u APR, što je inače, zakonska obaveza!

Transparentnost troškova

Drugi deo bilansa uspeha informiše nas o troškovima koji su nastali u poslovnoj godini, i to vrlo detaljno:

- troškovi nabavna vrednost prodane robe;
- troškovi repromaterijala za proizvodnju;
- troškovi energije i goriva;
- troškovi zarada;
- troškovi proizvodnih usluga;
- troškovi amortizacije;
- ostali nematerijalni troškovi.

Pobrojani rashodi, smatraju se poslovnim rashodima. Razlika između prihoda i rashoda iskazuje se kao dobitak iz redovnog poslovanja ili na žalost gubitak iz redovnog poslovanja.

Poseban deo u bilansu uspeha rezervisan je za finansijske prihode i rashode, kao i za poslovni rezultat pre oporezivanja, i rezultat nakon oporezivanja.

Unapredite vaše poslovanje, registrujte se - postanite član stručne platforme
www.biljanatrifunovicifa.com

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

Poreski rashod perioda

Znam da je veliki broj vas doživio stres i posumnjao u svoju službu finansija i knjigovodstva kad bi neupućeno pogledao kolika je dobit a koliko je iskazan porez. Zna se da je poreska stopa za preduzeća 15%, dok za preduzetnike 10%. Lako se preračuna. Na primer. Dobit je 1.000.000 dinara i logično bi bilo da je porez 150.000 dinara ili 100.000 dinara. Međutim u polju poreski rashod perioda piše 215.000 dinara. Odmah se pali alarm u glavi – greška!

Nije greška. Treba da znate da se jedan broj troškova koji se priznaje kao trošak u bilansu uspeha i u poslovnim knjigama, ne priznaje u poreskom bilansu. Poreski bilans se radi pre bilansa uspeha.

Troškovi koji su veći od dozvoljenih, ili se ne odnose na delatnost poslovanja, npr. letovanje, visoki troškovi reprezentacije... to je sasvim nova priča, nakanadno se oporezuju. Zato i nije moguće porez utvrditi u bilansu uspeha jednostavnim množenjem dobiti sa poreskom stopom.

I za kraj, kako da izračunate svoju preprodajnu maržu i uporedite je sa konkurenstkom firmom. Preprodajna marža računa se na sledeći način:

Prihod od prodaje – trošak (nabavna vrednost prodate robe)/ Prihod od prodaje x100

Kroz primer lakše se razume:

$$(1.000.000 - 700.000)/1.000.000 \times 100 = 30\%$$

Ukoliko ste firma koja se bavi trgovinom, obavezno proverite kolika je vaša preprodajna marža, ali potrudite se da izračunate i vidite koliku maržu ostvaruje vaša konkurencija.

To će biti tema sledećeg utorka.

Do tada vas pozdravljam i želim vam svako dobro.

09.06.2020.

Bruto marža je rezultat vaših odluka

Prošlo pismo završila sam sa formulom kako da izračunate svoju preprodajnu maržu, ukoliko se bavite trgovinom.

Nadam se da je većina vas otišla korak dalje, i da ste odšampali svoj bilans stanja i bilans uspeha. Zgodnije je da dok čitate ovaj tekst, ujedno i pratite svoje podatke na papiru sa olovkom u ruci, zar ne? Nadam se da odmah proveravate i preračunavate svoje rezultate. Vi ste privrednik, koji ima puno obaveza, i zato nema potrebe vraćati se više puta na isti tekst.

Proizvodima se smatraju i pružene usluge

Ukoliko vi ostvarujete prihod od proizvodnje ili pružanja usluga, takođe trebalo bi da prekontrolišete kolika je vaša **bruto marža**.

Prilikom izračunavanja bruto marže za proizvodnju ili pružene usluge, važno je da znate da se uzima zbir svih troškova, sem finansijskih. Finansijski rashodi su:

- *rashodi kamata;*
- *kursnih razlika;*
- *zatezne kamate, kazne i penali.*

Ako posmatrate svoj bilans uspeha, bavite se proizvodnjom ili pružanjem usluga pogledajte podatak u bilansu uspeha – polje koje je označeno POSLOVNI RASHODI. U ovom polju je iskazan zbir svih poslovnih rashoda.

Malo je teže, vama koji imate prihode i rashode od trgovine i proizvodnje.

Da ne bi komplikovala, i pri tome vas nepotrebno zbunjivala, pretpostavimo da se vaša firma bavi samo proizvodnjom i pružanjem usluga. U tom slučaju bruto marža izračunava se na sledeći način:

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

Bruto marža =	Prihod od prodaje proizvoda ili usluga - Cena koštanja proizvoda ili usluga	x 100
	Cena koštanja proizvoda ili usluga	

Ovu formulu lakše ćete razumeti kroz praktičan primer.

Nadam se da ste videli na vrhu obrasca da se bilansni podaci iskazuju u hiljadama dinara. Takav je zakon. Vi možete za početak da koristite svoje zaokružene podatke. U primeru ja koristim iznose iz poslovnih knjiga.

Pretpostavimo da je firma ostvarila ukupan prihod od prodaje proizvoda i usluga u iznosu od 11.594.941,55 dinara. Ukupni rashodi, znači rashod za repromaterijal, energiju i gorivo, zarade zaposlenih, ostale proizvodne usluge, trošak amortizacije i ostale usluge u zbiru iznose 10.893.814,01 dinara.

Kada ove podatke preračunamo, dobijamo rezultat da je bruto marža ovog proizvodnog preduzeća svega 6,44%.

$$\text{Bruto marža} = (11.594.941,55 - 10.893.814,01) / 10.893.814,01 \times 100 = 6,44\%$$

Glava iznad vode

Sve dok je bruto marža kod proizvodnih preduzeća pozitivna, i finansijski troškovi niski, ili minimalni, znači da vam je glava iznad vode i ne davite se u finansijskim dugovima.

Kod trgovinskih firmi, nije tako jednostavno. Može preprodajna marža da bude i 40%, ukoliko su svi ostali rashodi poslovanja visoki, moguće je da poslujete sa gubitkom.

Dragi prijatelji, mi sada zajedno prolazimo i analiziramo ostvarene rezultate u 2019. godini. Tu više skoro ništa ne može da se promeni. Podaci su takvi kakvi jesu.

Unapredite vaše poslovanje, registrujte se - postanite član stručne platforme
www.biljanatrifunovicifa.com

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

Kalendarski, već smo prepolovili 2020. godinu, i ima prostora da zajedničkim snagama utičemo da rezultati u ovoj i narednoj godini vašeg poslovanja budu bolji. Podaci u Bilansu stanja i uspeha unose se na osnovu Zaključnog lista ili Bruto bilansa, u zavisnosti kakav je naziv dokumenta u vašem knjigovodstvenom informacionom sistemu. Iz pomenutih dokumenata, vrlo brzo, bićete spremni da mesečno analizirate svoje rezultate.

Kako možete da utičete na rezultate poslovanja?

Rezultati poslovanja, u principu najviše zavise od rasta prodaje. To nije tema oko koje bi trebali da diskutujemo. To je činjenica.

Postoje i neke druge istine, kojima sam svedočila. Prodaja je bila odlična, rasla je iz meseca u mesec. Ali, uvek postoji neko ali što sreću kvari. Preprodajna marža bila je suviše niska da bi pokrila visoke troškove. Tako da su vlasnici tog preduzeća imali ozbiljne glavobolje, kako da prevedu poslovanje iz gubitka u pozitivno.

Znam, previše sam u biznisu: nemoguće je prodati nešto za 100.000 dinara ukoliko je realna cena na tržištu svega 59.000 dinara. Svesna sam da tržište diktira cenu, ali tržište ne diktira u potpunosti visinu vaših fiksnih i varijabilnih troškova. Na te troškove možete direktno vi da utičete. Vi ste **BELI KRALJ** u vašoj firmi, vi diktirate pravila ponašanja i trošenja novca. Vi bi trebalo tačno da znate vašu prelomnu tačku rentabilnosti, i na osnovu nje da podvučete jasnu crtu u šta ima smisla ulagati i kada da stavite veto i kažete ne.

Dragi prijatelji, po vašim reakcijama vidim da su vam ova pisma od koristi i da ih razumete. Ukoliko imate nekih nejasnoća slobodno mi pišite.

Do sledećeg pisma, pozdravljam vas i želim vam svako dobro.

Prošlog utorka zamolila sam vas da pismo prosledite svojim prijateljima, klijentima, osobama za koje znate da bi im ova tema bila od koristi. Pozivam vas da i sada to uradite, jer tako zajednički stvaramo ekonomski snažniji i lepši svet.

Unapredite vaše poslovanje, registrujte se - postanite član stručne platforme
www.biljanatrifunovicifa.com

16. 06. 2020.

Tržište diktira cenu, ali ne i vašu maržu

Ako redovno čitate „Sa finansijama na ti“ newsletter, do sada ste već shvatili značaj kontrole i praćenja svojih podataka. Podaci iskazani u finansijskim izveštajima nisu bitni samo državnim organima, na osnovu kojih vi plaćate porez. Analiza podataka, važna je pre svega baš vama lično. Iz više razloga, pobrajaću samo najvažnije:

- da sagledate i pratite svoju maržu, a na osnovu nje i profitnu stopu;
- da uporedite svoju maržu sa konkurencijom, iz razloga da poboljšate svoje rezultate i
- da li vaša marža dozvoljava kreditno zaduženje, da li je ona veća od kamatne stope.

Razlika između trgovačke i proizvodne marže

Želim na kratko da vas podsetim koja je osnovna razlika između trgovčke i proizvodne marže. Proizvodna marža obuhvata sve troškove poslovanja - sem finansijskih rashoda. Ukoliko je proizvodna marža pozitivna, to je već dobar rezultat. Dok trgovačka marža predstavlja razliku između nabavne i prodajne vrednosti robe. Trgovačka marža mora da bude toliko visoka da bi pokrila kompletne troškove poslovanja.

I jedan i drugi oblik poslovanja, trgovina ili proizvodnja i pružanje usluga imaju u svojoj strukturi dve vrste troškova. To su *fikсни i varijabilni troškovi*.

Struktura fiksnih i varijabilnih troškova

Sam naziv fikсни i varijabilni troškovi govori vam da određeni troškovi postoje radili vi ili ne radili, to su fikсни troškovi. Često su ljudi u zabludi, pa misle kada se kaže fikсни troškovi, kao da su oni „uklesani u kamenu“ i nije izvodljivo korigovati ih, odnosno smanjiti ih. Sve se da korigovati. Varijabilni troškovi zavise od obima poslovanja, i direktno su zavisni od rasta ili pada prodaje.

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

Koji su najčešći fiksni troškovi?

- plata zaposlenih i doprinosi na platu (jedan broj radnika obično je stalan, dok u zavisnosti od obima posla jedan broj zaposlenih može da varira - povećava se ili smanjuje – tako da oni mogu da se svrstaju i u varijabilne);
- zakupnina za poslovni prostor i porez;
- ukoliko imate poslovni prostor u vlasništvu – računajte na dva troška, trošak poreza (koji je u poslednjih par godina postao značajan izdatak) i trošak amortizacije poslovnog prostora;
- trošak telefona i interneta;
- trošak električne energije;
- trošak goriva za automobile i troškovi održavanja vozila, ako ih firma ima, najčešće na početku poslovanja, vlasnik koristi svoje privatno vozilo;
- trošak za knjigovodstvo (obično se angažuje agencija za knjigovodstvo)
- trošak amortizacije (svakako bi trebalo da imate neku opremu za rad).....

Varijabilnim troškovima smatraju se:

- nabavna vrednost robe namenjene prodaji ili
- cena koštanja proizvoda koji proizvodite;
- radna snaga – broj radnika se povećava ili smanjuje u zavisnosti od obima poslovanja;
- troškovi transporta;
- zavisni troškovi nabavke i prodaje koji takođe variraju od obima posla;
- troškovi marketinga.....

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

Napomena: Određeni proizvodi podležu taksi za zaštitu životne sredine – eko taksa, plaćaju je uvoznici i proizvođači.

Da rezimiramo, pored pobrojanih, vaših troškova svakako ima još, ali sam ja ovde navela sam najčešće zastupljene. Vaša bruto marža treba da bude toliko velika, da bi pokrila sve pobrojane troškove i još da ostane za porez na dobit i naravno za vašu **dobit – profit**. Jer, čemu posao, ukoliko ne ostvarujete zaradu? Kada nema profita, vi onda radite da biste profit ostvarili dobavljaču i ostalima sa vašeg platnog spiska. Kada nema profita, vi praktično radite besplatno. U takvim situacijama, bolje je zaposliti se za bilo kakvu platu, nego praviti gubitke, boriti se za opstanak egzistencijalni, ali i fizički. Ne zaboravite koliko zdravlje strada, kada privrednik ulaže ogromne napore da bi opstao.

Sledećeg utorka, dragi prijatelji posebnu pažnju posvetiću troškovima za poslovni prostor. U dosadašnjoj praksi, to je obično prilično visok trošak koji se najčešće olako zanemaruje.

Do tada pročitajte tekstove na platformi u kojima smo obradili obračun poreza na imovinu u 2020. godini, ili koliko se plaća porez na zakup poslovnog prostora od fizičkih lica. Pisaću vam kako možete postojeće troškove za poslovni prostor da smanjite. Do tada, pozivam vas koji se još uvek niste prijavili i postali član zajednice privrednika kojima stručni tekstovi na platformi www.biljanatrifunovicifa.com pomažu da lakše primene propise i kreiraju biznis po svojoj meri, da se pridružite. Prijavite se [OVDE>>>>](#)

Pozdravljam vas i srećno dragi moji prijatelji!

Unapredite vaše poslovanje, registrujte se - postanite član stručne platforme
www.biljanatrifunovicifa.com

Hoću da imam svoje – pa neka košta

Najavila sam vam u prošlom pismu da ću danas pričati o poslovnom prostoru, i troškovima koji idu ruku pod ruku sa njim. Vi kojima pišem niste početnici u poslu, imate biznis na višem nivou. Zato ću vam detaljnije približiti priču o troškovima koji se odnose na poslovni prostor.

Znate i sami: veliki broj delatnosti jednostavno zahteva poslovni prostor.

A san svakog privrednika je da ima svoj lep i funkcionalan poslovni prostor. U praksi zastupljena su praktično tri modela:

1. Sopstveni poslovni prostor koji je stečen u toku poslovanja preduzeća (kupljen, sagrađen)
2. Najam poslovnog prostora od pravnog ili fizičkog lica i najbolji model
3. Vlasnik biznisa ima poslovni prostor kao fizičko lice i iznajmljuje ga firmi za obavljanje delatnosti.

Koji god od ova tri izložena modela, je vaš slučaj, svesni ste da koštaju, da su vam trošak poslovanja.

Složićete se, da većina vas kada pravi prodajnu kalkulaciju svog proizvoda ili usluge, zaboravlja da u trošak poslovanja unese bitnu stavku, a to je trošak poslovnog prostora. Vi koji plaćate najam, znate svakog meseca koliko treba da zaradite i izdvojite novca da biste platili zakupninu. Tu ste u prednosti u odnosu na vlasnike, jer bar znate iznos zakupnine.

Imam ali baš košta

Vlasnici poslovnog prostora, da li znate da je zakonski koristan vek nekog objekta (čvrsta gradnja) procenjen na 40 godina? Što znači da 2,5% godišnje vrednost tog objekta se kroz trošak amortizacije otpisuje. Iskazuje se kao trošak poslovanja, bez obzira što ne plaćate zakupninu. Drugim rečima, ukoliko je u vašim poslovnim knjigama iskazana vrednost vašeg poslovnog prostora svega npr. 100.000 eur odnosno 12.000.000 dinara, tada je trošak amortizacije (radili vi ili ne radili, imali posla ili ne) godišnje 300.000 dinara. Mesečno to je 25.000 dinara. Da li ste pitali svoje saradnike, ili pogledali u izveštaj koliki je trošak

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

amortizacije vašeg poslovnog prostora? Ili još bolje, napravili projekciju koliko proizvoda ili usluga bi mesečno trebalo da prodate da biste pokrili samo trošak amortizacije?

Tu nije kraj fiksnog troška za objekat. Na red dolazi porez. Da li ste se vi već navikli na ogroman trošak poreza na imovinu? Svake godine lokalna samouprava utvrđuje tržišnu vrednost 1m2 poslovnog prostora. Znae i sami, da lokalna samouprava ni slučajno ne poznaje kategoriju **amortizacije**. Cena kvadratnog metra poslovnog prostora za oporezivu osnovicu ista je za objekat izgrađen 1938. i 2018. Važna je lokacija. Znači, pored tekućih troškova održavanja objekta, potrošnje energije i svega ostalog, imate dva ozbiljna troška amortizaciju, plus porez na imovinu.

Plaćam kriju – jer tako hoću

Ukoliko niste imali „sreće“ da posedujete sopstveni poslovni prostor, već ga iznajmljujete, ne žalite i ne maštajte o čardaku ni na nebu ni na zemlji.

Svetski trendovi, a priznaćete da smo i mi deo tog modernog sveta jeste: iznajmi sve što se da iznajmiti. Činjenica je da poslovni prostor, oprema, vozila kada se iznajmljuju jesu nešto skuplja od sopstvenog. Ali, najam plaćate od zarađenog novca. Od tekućih prihoda. Ne zadužujete se, ne prodajete dedovinu da biste zidali, kupovali. Ukoliko prihodi koje ostvarujete nisu dovoljni za investiciju, nema smisla iscrpljivati se.

Prednosti zakupljenog prostora

Svakog meseca imate uvid u prihode i rashode. Ukoliko dođe period kada posao stagnira, ili vi jednostavno želite da promenite lokaciju, lakše donosite odluku. Želite manji ili veći poslovni prostor, uvek možete da se preselite. Dugoročno gledano, to što trenutno „više košta“ u stvari je jeftinije, jer imate brojne druge mogućnosti. Znam da često seljenje, nije dobro zbog imidža firme. To vam ni ne savetujem.

Ispričaću vam jedan događaj od pre 15 godina, kada je jedan divni čovek, domaćin, pred skoro 100 direktora iz celog sveta pozeleo da propadne kroz parket u crnu zemlju. Radi se o ogromnoj korporaciji iz Beča, koja je osnovala ćerku firmu u Beogradu. Kancelarijski prostor odmah je zakupljen u najluksuznijoj poslovnoj zgradi tada. Magacinski prostor takođe je zakupljen. Nakon par godina uspešnog poslovanja, direktor firme u Beogradu, ispitao je tržište, pronašao odličnu lokaciju uz auto put, dozvoljena gradnja, znači može

Unapredite vaše poslovanje, registrujte se - postanite član stručne platforme
www.biljanatrifunovicifa.com

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

da se sagradi i magacinski i kancelarijski prostor. Napravio je kalkulaciju, cela investicija bi se isplatila za 5 godina koliko sada plaćaju zakupnine. Na godišnjoj kompanijskoj skupštini kojoj su prisustvovali menadžeri iz celog sveta (ova firma ima u nekih 57 zemalja svoje ćerke firme), ustao je i izneo impresivne rezultate poslovanja u toj godini. Svi su mu čestitali. Ohrabren aplauzom, nastavio je da govori. Tačnije izneo plan o kupovini zemljišta, gradnji.... Odjednom, svi koji su mu pre 5 minuta aplaudirali, počeli su da se smeju, lošoj ideji. Sednica je na kratko bila prekinuta. Vlasnik korporacije lično je proveo našeg Beograđanina kroz delove firme da bi mu pokazao i rekao:

“Dragi moj Saša, sve što vidiš je uzeto u najam ili na lizing, poslovni prostor, računari, stolovi, vozila, čak i radna odela radnika u magacinu su iznajmljena...”

Na pitanje „Zašto, pa to je užasno skupo?“, naš direktor dobio je odgovor: „Nije Saša, dok ide posao plaćamo, kada dođe do promena na tržištu, na bolje ili lošije, lako možemo da se prestrojimo“.

I dalje je Saša insistirao: „Ali ako nastupi vreme krize, vi možete višak poslovnog prostora da iznajmite nekom drugom!“

„Kome, kada je kriza, kriza je skoro svima i cena najma pada, a troškovi ostaju“, mirno mu je gospodin vlasnik odgovorio.

Dragi prijatelji, ne nagovaram vas ni na jednu ni na drugu varijantu. Na vama je da procenite šta vama i vašem biznisu najviše odgovara. Prenosim vam samo iskustvo drugih ljudi.

Kako teškim radom baciti 700.000 eura

Moja prijateljica je pre desetak godina kupila poslovni prostor i kompletnu opremu, naravno uzela je kredit od milion eura. Da, hrabra žena, zadužila se milion eura. Radi i vraća kredit naravno sa kamatom, koja je tada bila veoma visoka, pa onda drugi, treći, četvrti... kredit za refinansiranje i gimnastike koliko hoćete. Ostalo je još dve godine da otplaćuje kredit. Svih ovih godina radila je od 12 do 15 sati dnevno, zajedno sa svih svojih 30-40 zaposlenih, da bi uredno otplaćivala kredit. Na odmor skoro ni da ne ide, i kada bi otišla, prespavala bi svih deset dana od nakupljenog umora. Sada bi da se povuče, ode u penziju i proda lokal sa opremom. Dobija od velikodušnih potencijalnih kupaca maksimum 300.000 eura. Užasno je razočarana. Šta ima od tolikog rada, dala je više od milion eura da bi dobila trista hiljada. Zna i sami ko je tu

Unapredite vaše poslovanje, registrujte se - postanite član stručne platforme
www.biljanatrifunovicifa.com

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

profitirao. Nije kriva banka, ni slučajno. Njena je odluka bila da se zaduži i uradi šta je uradila. Dokazala je sebi i svima da može da zaradi milion eura, ali ne za sebe nego za druge. Da li vam treba takvo dokazivanje?

Naslednicima je najbolje

Idealna situacija je kada imate u vlasništvu nekretninu koja može da se koristi za poslovni prostor. Pa ukoliko ste je još i nasledili, kao ja, idealna priča. Kao fizičko lice iznajmljujete firmi poslovni prostor, zakonski skroz legalno. Firma vam plaća zakupninu i porez na zakup. Prebacujete novac iz jednog džepa u drugi.

Samo da napomenem, kada kao vlasnik firme iznajmljujete poslovni prostor, ili vozilo firmi, treba da poštuju Zakon o porezu na dobit – odnosno Parvilnik o transfernim cenama. Kao prvo, vodite računa da cena najma bude tržišna, ni previsoka ni preniska. Drugo, ova transakcija podleže izveštaju o transfernim cenama. Imate na ovu i slične teme detaljna objašnjenja na mojoj online platformi sa ostalim jasnim, praktičnim i korisnim tekstovima.

Iskoristite leto, na platformi pored besplatnih tekstova ima preko 2.000 stručnih tekstova koji su dostupni samo članovima.

Pozdravljam vas i srećno dragi moji prijatelji!

Kako da ofirate folirante

Prethodno pismo koje sam vam pisala na temu poslovnog prostora, izazvalo je kod vas veliko interesovanje. Poslali ste mi dosta pisama, mnogima od vas sam odgovorila, oprostite što nisam svima. Znao da sam u periodu izrade studija o transfeinim cenama, tesni su rokovi, želim da ispoštujem sve ugovore. Cenim da me razumete, od avgusta ću svakako svima odgovarati na pisma.

Podsetili smo se da imovina: **poslovni prostor i oprema koštaju** i to više puta. Prvi put kada se stiče, prilikom kupovine u poslovnim knjigama to nije trošak, to je investicija, mada imate odliv novca i to se vidi kroz cash flow. Na kraju svake godine, kalkulativno se iskazuje kao trošak kroz amortizaciju. Poseban trošak je porez na imovinu, i ekstra trošak je kamata ukoliko ste uz pomoć kredita nabavili poslovni prostor ili opremu. Vi koji plaćate najam poslovnog prostora ili lizing za opremu, vrlo dobro znate koliko morate da obezbedite novca svakog meseca.

Gde su sve iskazani ovi podaci i zašto su vam oni važni

Podaci o vašoj imovini (pokretnoj i nepokretnoj) iskazani su Bilansu Stanja i u Bilansu Uspeha, onako iseckano, i zato je važno da u ovom trenutku imate ispred sebe oba bilansa, kako bi jednom zauvek mogli brzim pogledom na bilanse da znate iskazanu vrednost vaše imovine, ali i vaših poslovnih partnera.

U Bilansu stanja, prvi podaci koje vidite na računima 01, 02, 03... odnose se na imovinu, paralelno su iskazane vrednosti tekuće i prethodne godine. Momentalno se da videti, da li ste u tekućoj godini obnavljali sredstva novim mašinama i slično, ili vrednost pada zbog troška amortizacije. U Bilansu Stanja u drugom delu, o tome sam vam već pričala, imate dva podatka, imovinu vlasnika koja je iskazana na računima 30 - osnovni kapital, a ukoliko je imovina stečena zaduživanjem kod banke ili dobavljača, onda postoje podaci na računima 41 – dugoročni krediti ili 42 – kratkoročni krediti. U

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

Bilansu Uspeha na računu 540 – iskazuje se godišnji trošak amortizacije. Korisnici kredita, trošak kamate isazuju na računima 562.

Vidite u dva dokumenta se iskazuje svega 2 do 4 podatka, koja nedvosmisleno pokazuju koliku imovnu ima preduzeće i kako je ona stečena. Takođe koliko je firma opterećena kreditom i kamatom. Kod nekih firmi, skoro da nema ovih podataka, ili su veoma skromne cifre.

Kako vama ovi podaci mogu da služe u budućim pregovorima

Vi koji čitate ova pisma, znam da imate visoke moralne standarde, na žalost nisu svi igrači - fer igrači. Nadam se da niste imali prilike da lično iskusite veštine takvih osoba, ali svakako ste čuli bezbroj negativnih iskustava drugih ljudi. Umeju ljudi veoma uspešno da odglume ekstra uspešnog privrednika.

Pojavi se kao ozbiljan kupac vaših proizvoda ili usluga. Razmeće se „imovinom“ koju nema, pregovara sa vama o ogromnim količinama, automatski traži posebne uslove. Znam, da je mala zaštita, ali je zaštita od negativnog iskustva pogledati na APR finansijksi izveštaj, imovinu, zaduženost, promet potencijalnog kupca, pa dobro razmisliti. U stvari, po meni tu nema velike mudrosti. Prodaja da, ali avansna uplata. Ovde nije kraj, i svaka naredna isporuka takvoj firmi obavezno da ide sa avansnom naplatom. Ne dozvolite da vas zavara glumac prvim avansom, i da se vi opustite i zatim narednu veću količinu da isporučite na odloženo plaćanje. Odložiće vam plaćanje trajno. Bolje je ne prodati, nego poklanjati onome ko je došao sa namerom da vas prevari.

Plaćate kamatu – pa šta

Postoje ljudi koji imaju imovinu, nisu firma kako se ono kaže „tašna-mašna“, ali jednostavno vole da koriste priliku, da cede ljude i tako profitiraju. Pismenih, edukovanih ucenjivača ima i te koliko. Jednostavno pogledaju vaš finansijski izveštaj, vide da imate kredit. Plaćate kamatu na kredit. Ili su možda informisani, čuli su od nekog (spolja ili iz firme) da imate visoke rate kredita, kao moja drugarica iz prethodnog pisma. Znajući da imate ozbiljne finansijske obaveze pojavljuju se sa poslovnim predlozima kao spasioci, da bi u stvari ostvarili ličnu korist, a vama kako bude. Vi ste doneli odluku o kreditu. Znali ste u startu koliko zarađujete i da možete da servisirate svoje obaveze. Plaćate kamatu, pa šta? To nije razlog da u nekom trenutku nelikvidnosti izgubite samopouzdanje i da budete još jedan biznis koji je otišao za sitninu.

Unapredite vaše poslovanje, registrujte se - postanite član stručne platforme
www.biljanatrifunovicifa.com

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

Dragi prijatelji, možda vam ovo pismo deluje kao da u njemu nema ni trunke optimizma. To samo deluje na prvi pogled. Znete vi da sam ja veliki optimista i verujem u zajedničku lepu budućnost. Ovo sam samo navela kao primere za koje znam, pa bolje je da ih čujete od mene ili nekog drugog, nego da ih lično doživite. Smatram da je jednostavnije imati i neki drugi poslovni scenario u glavi, pa ako bi po njemu neko zaigrao, da možete spremno da i vi odigrate svoju ulogu.

I na kraju, da vas podsetim da se bliži rok za dostavljanje deviznih izveštaja NBS, krajnji rok je 10. jul 2020. godine. Verujem da ste čuli da inspektori Deviznog Inspektorata više ne tolerišu kašnjenje u dostavljanju izveštaja, kao ranije, već po službenoj dužnosti dostavljaju prijavu sudu. Izveštaji jestu u statističke svrhe, ali kazne su finansijske prirode. Ukoliko vas zanima koji su to izveštaji, možete se informisati na [OVDE>>>](#)

Do sledećeg pisma u kom ćemo pričati o zalihama robe i repromaterijala ostajte zdravi i radno aktivni. Pisaću vam zašto je važan popis, posebno nenajavljen i selektivan.... Tema zaliha je bar jedan celodnevni seminar, da li ću ovu temu obraditi u dva ili tri teksta ili čak i više, zavisi od vas. Molim vas pišite mi koliko je vama važna ova oblast poslovanja.

Pozdravljam vas i srećno dragi moji prijatelji!

Da li i iz vašeg magacina curi kapital

Verujem da ste analizirajući svoje finansijske izveštaje, učili da se zalihe robe i repromaterijala pojavljuju u Bilansu Stanja. U Bilansu Stanja iskazuje se stanje vaših zaliha na dan 31.12. dok u Bilansu Uspeha imate podatak – *Nabavna vrednost prodate robe*, kada se radi o trgovini. Proizvodna preduzeća imaju podatak u Bilansu Uspeha – *Nabavna vrednost utrošenog repromaterijala*. U Bilansu Uspeha praktično se iskazuje kolika je nabavna vrednost prodate robe u periodu od 01. 01. – 31. 12.

Šta to za vas znači? Kada saberete iznos nabavne vrednosti prodate robe sa zalihama, imate precizan podatak u hiljadama dinara, koliko je robe prošlo kroz vaš magacin. Postupak je isti sa repromaterijalom.

U prošlom pismu, najavila sam vam da je tema sa zalihama robe/repromaterijala jako važna tema. Složićete se: u zalihama leži vaš kapital.

Pogledajte, napisala sam vam već kako se računa bruto marža za trgovinu, a kako za proizvodnju. Sigurna sam da je većina vas već preračunala svoju bruto maržu.

Možda se pitate kako vam taj podatak može služiti u brojnim analizama, i donošenju odluka.

Pretpostaviću da se bavite trgovinom, i da je vaša bruto preprodajna marža 38%, to je inače uobičajena trgovačka marža za veliki broj roba, naravno biva i veća. Sada kada tačno znate kolika je vaša preprodajna marža, nije vam problem da svoju maržu uporedite sa maržom vaših, na primer, 5 glavnih konkurenata. Apsolutno ima smisla da i sa većim brojem firmi napraviti poređenje, ali počnite sa 5. Kada izračunate maržu vaših nekoliko konkurenata, proverite da li su vam prodajne cene iste ili slične kao kod konkurencije. Uzmite u obzir za koliko procenata je vaša roba skuplja ili jeftinija od konkurencije.

Šta možete da zaključite poređenjem vaše bruto preprodajne marže i konkurencije, pri tome prodajete istu robu, sa skoro istom prodajnom cenom? Bogami, mnogo toga.

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

Krenimo redom.

- Ukoliko prodajete robu po istoj ceni kao konkurencija, a ostvarujete manju preprodajnu maržu, to znači da konkurencija ima bolje uslove nabavke, odnosno nabavlja robu po nižoj ceni od vas. Automatski, treba da vam se upali crvena lampica da porazgovarate sa svojim dobavljačima o boljoj nabavnoj ceni ili da potražite druge dobavljače.
- Uporedite koliki je obim prometa ostvarila konkurentska firma, jedna ili više firmi; moguće je da ima znatno veći obim prodaje pa je to razlog zašto dobijaju od dobavljača niže cene od vas.

Ukoliko su vam preprodajne marže iste, prodajna cena skoro ista, ali konkurencija ostvaruje veću neto dobit od vas, to je direktno signal da kod vas nešto ne funkcioniše kako treba. Gde da tražite uzrok niže neto dobiti od konkurencije:

- Varijabilni troškovi prvi su na udaru u kontroli. Proverite koliko vas košta poslovni prostor. Možda imate previše zaposlenih radnika. Koji su to drugi troškovi veći kod vas u odnosu na konkurenciju? Ako nemate strpljenja da sačekate kada ću doći do svih detalja u pismima koje vam pišem, uradite to sami ili sedite i popite kafu sa svojim knjigovođom ili šefom finansija. Napravite analizu vaših troškova poredeći ih sa troškovima konkurencije, i zajedno pronađite uljeza koji vam jede profit.

Vidite, na konkurenciju nikad nisam gledala kao na nešto loše, čak naprotiv. I u ovom primeru paralelnom analizom svog poslovanja sa poslovanjem konkurencije, možete mnogo toga da saznate o svom poslovanju. Saznaćete gde ste bolji, mislim koji su vam troškovi niži, gde trošite više novca, šta treba da korigujete.

Podatak o prometu robe, znači zbir zaliha na kraju godine plus nabavna vrednost prodane robe i sada uključujem još jedan podatak, a to je stanje zaliha u prethodnoj godini, koji treba oduzeti od ovog zbira, i dobijate apsolutno tačan promet, odnosno obim nabavke robe. Ovaj podatak je važan ne samo vama, već i vašim dobavljačima. Gledaju ozbiljni dobavljači sve. Ko radi, koliko radi, koliki je promet, pored likvidnosti i platežne sposobnosti. Jer cene u veleprodaji i kada su javno iskazane na artiklima, one su promenljiva kategorija, u stvari formiraju se u pregovoru. Što ste bolje pozicionirani i jači pregovarač, možete očekivati da ćete ugovoriti naknadne bonuse, rabate itd.

Unapredite vaše poslovanje, registrujte se - postanite član stručne platforme
www.biljanatrifunovicifa.com

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

Da je tako, dokaz su brojni kontakti putem mejla, ili telefona a pre korone, svakako su vas obilazili trgovci i nudili robu i ako ih niste ni zvali. Jednostavno ljudi istražuju, traže nove kupce, ali ne bilo kakve, traže stabilne, platežno sposobne koji prave veliki promet.

Da li se slažete da je u ovom pismu bilo dosta informacija i upozorenja na koje bitne stvari da usmerite svoju pažnju, izvršite analizu i preduzmete potrebne mere?

U sledećem pismu pisaću vam, koji su to metodi i preporuke da samostalno utvrdite optimalan obim svojih zaliha. Znam, znam, korona vlada u celom svetu. Znam i da je nabavka robe, posebno iz dalekih krajeva poput Kine, Indije, Hong Konga itd. otežana, ili je skoro nemoguće kupiti. Zbog trenutne situacije privrednici su prinuđeni da kupuju više nego što im trenutno treba iz straha da ne dođe do prekida u snabdevanju. Kristalno mi je to jasno. Postoje i druge robe koje su vam dostupne i na dohvat ruke. Što znači da važi pravilo da nema pravila. Koliko je važna tema *zalihe* i briga o zalihama, dokaz je da na platformi www.biljanatrifunovicifa.com postoji posebna kategorija [Sve o popisu](#). Pretplatnici platforme znaju koliko ozbiljno i detaljno obrađujemo ovu temu. Ko je od vas imao terensku kontrolu, zna koji je postupak i kako inspekcija detaljno broji, meri i pregleda robu u magacinu.

Do tada pozdravljam vas i želim vam svako dobro.

Jedna osoba što može da uništi – sto njih ne može da zaradi

Nastavljamo razgovor o sagledavanju značaja zaliha u magacinu. Složit ćete se, tema je stvarno veoma važna i obimna.

Pre nego što počnem da vam pričam o značaju redovnog i vanrednog popisa zaliha repromaterijala i robe, moram da vas pitam: kako ste?

Kako se nosite sa situacijom u kojoj se kolektivno nalazimo? Na žalost, što se tiče virusa Covid 19, već je očigledno da će on će još dugo trajati.

Moj stav je, na šta ne mogu lično da utičem, prihvatam i gledam da sa što manje otpora i štete prihvatim situaciju. Jer i ovo će proći.

Jako me je potresao vandalizam, rušenje i nasilje u Srbiji. Razumem da svako od nas ima pravo da bude nezadovoljan, i to iz milion razloga.

Svako ima pravo da iskaže svoje nezadovoljstvo. To je u redu. Ali da ruši i uništava ono što nije stekao, i što neće platiti, to me veoma potresa. Jer ko

će platiti polomljeno i uništeno? Do sada smo sve izlive besa i

nezadovoljstva po ulicama i izlozima plaćali mi, poreski obveznici. Da li

će se ta praksa nastaviti, videćemo. Na taj način decenijama smo bili

kažnjeni što se nismo pridruživali masi nezadovoljnih.

Vanredni popis imovine

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

Za većinu ljudi i redovan popis zaliha robe i repromaterijala predstavlja nepotrební „gubitak vremena i novca“. Znam da među vama ima onih koji ne mislite tako. Ali, na žalost vi ste u manjini.

Pre nego što pređem na temu, a to je koliko novca možete da uštedite češćim popisima određenih grupa proizvoda, ukratko ću vam opisati kako izgleda terenska tržišna inspeksijska kontrola magacina, vama koji do sada niste imali to iskustvo.

Prvi dokument koji inspektor traži jeste odštampana lager lista iz materijalnog knjigovodstva, na dan kontrole. To znači da je evidentiran sav ulaz i izlaz robe ili repromaterijala iz magacina. Količine i vrednosti. Po ličnom nahodanju, ili šta se inspektor ućini da bi prvo trebalo prekontrolisati, izdvoji pojedine proizvode i na licu mesta se pristupa brojenju, merenju... zavisno o kojoj vrsti robe se radi. Ukoliko dođe do neslaganja stvarnog i evidentiranog stanja, to znači da je došlo do zloupotrebe. Ukoliko ima manje robe na stanju od onoga što je iskazano kroz materijalno knjigovodstvo, to znači da je roba prodana za keš, ili uzeta za lićne potrebe vlasnika... Ima još raznih objašnjenja zašto nedostaje roba. Ukoliko je firma u sistemu PDV, onda se za tu nabavku koristio PDV kao odbitna stavka a nije iskazan izlazni PDV za prodaju. U tom slučaju, obraćunava se i iskazuje PDV za plaćanje, zaraćunava se zatezna kamata i naravno, sleduje kazna.

Retko se dešava da ima više stvarnog stanja robe od proknjiženog, mada, dešava se i to. Inspekcija takvo stanje tumaći kao da ste robu kupovali za keš i unosili u firmu bez evidencije. Ovakva situacija, kada je više robe na stanju u odnosu na knjige, najčešće se dešava u ugostiteljstvu i apotekama.

Da li vlasnik/direktor uvek zna za ova odstupanja

Vidite, inspekcija na ove i slične situacije gleda kao da su urađene sa namerom da se utaji porez. Provereno znam, da u najvećem broju slučajeva rukovodstvo, direktor, koji odgovara za sve propuste u poslovanju, nema pojma o neslaganju između stvarnog i knjigovodstvenog stanja.

Nekada propust nastaje zbog neažurnosti u evidentiranju ulaza/izlaza robe u robnom knjigovodstvu. Dešava se da roba uđe u magacin, ali da se ne evidentira, ne dostavi se dokumentacija na vreme dalje službi koja to treba da uradi. To su organizacioni propusti, možete slobodno vi tako da razmišljate, ali na kraju to biva samo vaše mišljenje ali i vaša kazna.

Postoje i druge situacije, roba nedostaje na stanju zato što je ima „puno“, i neko je uzeo za svoje potrebe u nadi da se neće „primetiti“. O neovlašćenom uzimanju robe mogla bih da vam pričam i navedem bezbroj primera. Ali vi to znate, ako ne iz ličnog primera, slušali ste sigurno o tome od kolega puno puta.

Pa kada ste čuli iskustva drugih, nema razloga da takvo iskustvo proživljavate i vi.

Koje su direktne koristi od vanrednih popisa

Vrlo dobro znate da smo već trideset godina u tranziciji. Jedna situacija nije se ni završila, stiže nova, kada se dodaju još i privatne stvari ljudi često bivaju rasejani, nezadovoljni, umorni. Veliki procenat ljudi radi zato što mora određene poslove, nadajući se boljim danima, većoj plati i ko zna

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

o čemu razmišljaju. Vi svakako imate razumevanje za sve probleme, sve do momenta dok se ne suočite sa stvarnošću.

Pretpostavimo da imate robu/sirovine koje imaju rok trajanja. Prirodno je da roba koja je ranije nabavljena bude u prvim redovima na rafovima u magacinu ili prodavnici. Nove nabavke sa dužim rokom trajanja stavljaju se pozadi. Ovo je logično, zar ne? Ali u praksi, verujte mi na iskustvo, nije tako.

Pre par godina, kada sam sa novim klijentom razgovarala na ovu temu, i pitala da li uredno prate rokove upotrebe robe, dobila sam veoma uverljiv odgovor...

„Kako da ne, pa to je osnovno pravilo poslovanja u našoj firmi“.

Imala sam utisak da sam dobila odgovor koji se zasniva na mišljenju i protokolu, bez konkretnih podataka, pa sam postavila sledeće pitanje:

“Kada ste poslednji put obavestili i pozvali inspektora iz Poreske Uprave da konstatuje koliko robe otpisujete zbog isteka roka trajanja?”

Moj sagovornik se malo uozbiljio, i odgovorio je:

“Pa nismo imali takve situacije u poslednih par godina.“

Meni je to bilo dovoljno, da ga zamolim da odemo do magacina i da se malo prošetamo i pogledamo zajedno šta tamo ima...

Šta da vam kažem, bilo je svega. Firma o kojoj vam pričam, bavi se trgovinom prehrambenih proizvoda na veliko. Kupuju robu u zemlji ali i uvoze veoma skupe proizvode iz sveta. Bilo je tu dragi moji konzervi kojima je pre 6-7 godina istekao rok trajanja. Sa pocepanim nalepnicama, prljave. Neke su bile naduvane, samo što ne eksplodiraju kao bombe.

Ima li potrebe da vam pričam koji je spektar boja oblivao lice mog domaćina. U besu, od sramote, nije znao šta da kaže. Prvo što je rekao

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

jeste da će sutra da angažuje kamion i da se sve baci na deponiju. Tu sam ja podskočila.... „Koju deponiju?“

Ne shvatajući šta sam htela da kažem, brzo je odgovorio:“Tu u blizini“. Nakon toga, mene je bilo sramota, ali sam morala da mu kažem da se to ne sme. Da postoje pravila kako se uništava roba kojoj je istekao rok trajanja.... itd. itd.

Svesna sam da niko do nas ne može sve da zna. Prirodno je. Ali prvi čovek u firmi koji pred zakonom odgovara za sve propuste zaposlenih, treba informativno mnogo da zna.

Vi koji čitate ova pisma, i vi koji me poznajete, znate da je poslednje što želim u životu jeste plašim ljude. Ja samo želim da vam ukažem na neke primere koji nisu tamo negde.... već ovakvih propusta ima i u vrlo uspešnim i dobrim firmama.

Cilj ovih pisama je da vam ukažem i pomognem da sagledate da se u vašim magacinima nalazi vaš novac. Još je gore, ukoliko je novac pozajmljen, pa je opterećen i kamatom. I ako je roba kupljena novcem firme, zašto biste bagatelisali svoj kapital, jer on ima cenu.

Nenajavljeni popisi određenih grupa proizvoda, daju odlične rezultate u sređivanju magacina u svakom pogledu. Brojno stanje, finansijsko stanje, rokovi upotrebe. Pored toga, ljudi koji su zaduženi za robu mnogo ozbiljnije će se odnositi prema svom radnom mestu, a samim tim i prema novcu koji je uložen u robu.

U sledećem pismu, pisaću vam o značaju radnog mesta šefa magacina, i o radnim dužnostima prema propisma, pored očekivanja poslodavca da se šef magacina odnosi prema robi u „duhu dobrog privrednika“.

Koliko je važna tema *zalihe* i briga o zalihama, dokaz je da na platformi www.biljanatrifunovicifa.com postoji posebna kategorija [Sve o](#)

Unapredite vaše poslovanje, registrujte se - postanite član stručne platforme
www.biljanatrifunovicifa.com

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

[popisu](#). Pretplatnici platforme znaju koliko ozbiljno i detaljno obrađujemo ovu temu.

Do tada pozdravljam vas i želim vam svako dobro.

21. 07. 2020.

Da li vam se zalihe predugo zadržavaju u magacinu (i šta da radite ako je tako)

Verujem da nakon ovih pisama imate malo drugačiji odnos prema vašim zalihama. Kada bankari i ostali finansijski stručnjaci procenjuju likvidnost firme, zalihe su odmah prve nakon gotovine po ročnosti pretvaranja dobara u novac.

Nema potrebe da vas i ja podsećam koliko je teško opstati na tržištu, niti da vam pričam o situaciji koja vam je i te kako poznata. Ništa manje nije važno da vlasnik, menadžer firme zna koliki je koeficijent obrta zaliha u toku godine, i koliko se dana prosečno zalihe zadržavaju u magacinu. Verujte mi, ovo su veoma važni podaci za sve vas koji se bavite proizvodnjom ili trgovinom.

Naravno, u svim ovim analizama, ključni igrači su vaši saradnici. Od dobrog protoka i evidentiranja dokumentacije apsolutno zavisi tačnost analiza i donošenja odluka. Pa da krenemo dalje u analizu zaliha.

Zalihe

Zalihe predstavljaju deo obrtne imovine vašeg preduzeća.

U proizvodnim preduzećima zalihe se sastoje iz:

- zaliha gotovih proizvoda,
- zalihe nedovršene proizvodnje i
- zaliha materijala.

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

Kod trgovinskih preduzeća jedna od najvećih stavki u obrtnoj imovini su zalihe trgovinske robe koja je namenjena daljoj prodaji. Zalihe nabavljene za dalju prodaju procenjuju se po nabavnoj vrednosti. Zalihe sopstvenih proizvoda se procenjuju po ceni koštanja.

Ako nastavimo da analiziramo Bilans Stanja i Bilans Uspeha iz prethodne godine, možete tačno da utvrdite vaš koeficijent obrta zaliha. U Bilansu Uspeha iskazan je trošak osnovnog materijala (za proizvodna preduzeća) dok se nabavna vrednost prodate robe (odnosi na trgovinu). Tim podacima dodajte stanje zaliha na kraju godine, taj podatak je iskazan u Bilansu Stanja, i bilo bi dobro od te sume da oduzmete saldo iz Bilansa Stanja iz prethodne godine. Na taj način dobijate tačno koliko ste novca uložili u nabavku repromaterijala ili robe. Kada se piše, deluje malo rogobatno, ali kada gledate ove obrasce, shvatićete da se radi o tri broja.

Ukoliko želite, da proverite poslovanje u ovoj godini, iz aktuelnih izveštaja iz knjigovodstva možete da proverite koliki je koeficijent obrta vaših zaliha, odnosno gde vam je novac nepotrebno zaglavljen.

Danas želim da se još malo zajedno pozabavimo matematikom. Znete i sami da bez praćenja rezultata i analize nemoguće je voditi firmu. Jer u stvari i ne znate u kom smeru je vodite.

Jedan od važnih alata, koji može značajno da vam pomogne u rastu profitabilnosti jeste praćenje koeficijenta obrta zaliha. Da li ste to do sada radili?

Stopa obrta zaliha

Poenta je da utvrdite koja je optimalna količina zaliha vama potrebna da biste obezbedili kontinuitet proizvodnje ili prodaje. Bitno je da ne angažujete suviše velika sredstva u zalihe.

Gomilanjem zaliha stvara se nesklad između ulaza i izlaza, koji mora biti na odgovarajući način finansiran.

Ako finansijska sredstva za zalihe obezbeđujete putem kredita, onda treba da računate da troškovi finansiranja zaliha – kamata - značajno opterećuju rentabilitet preduzeća.

Unapredite vaše poslovanje, registrujte se - postanite član stručne platforme
www.biljanatrifunovicifa.com

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

Ukoliko zalihe finansirate sopstvenim sredstvima, opet bi trebalo da računate i da ta sredstva nisu besplatna. Vaš novac ima cenu u vidu izgubljenog prinosa, a mogao bi da donese prihod da je upotrebljen na drugi način.

Znači, praćenje zaliha i utvrđivanje optimalnih količina je ozbiljan posao. Ne oduzima puno vremena, dovoljno je pratiti prodaju i stanje zaliha u magacinu. Jednom utvrđena optimalna količina, nije podatak uklesan u kamenu, stalno se menja kako se menja i vaša prodaja.

Stopa obrta zaliha izražava se kao odnos prodaje i prosečno stanje zaliha.

Stopa obrta zaliha = Cena koštanja prodatih proizvoda/Zalihe

Na primeru ovi podaci su korisniji.

Stopa obrta zaliha = Cena koštanja prodatih proizvoda/Zalihe

1. Pretpostavimo da je cena koštanja prodatih proizvoda 12.000.000 dinara, i da na zalihama imate proizvoda u vrednosti od 7.200.000 dinara. Kada primenimo formulu: $12.000.000 / 7.200.000 = 1,66$
2. U drugom primeru, ostavićemo istu cenu koštanja prodatih proizvoda 12.000.000 dinara, i da na zalihama imate proizvoda u vrednosti od 2.400.000 dinara. Kada primenimo formulu: $12.000.000 / 2.400.000 = 5$

Posmatrajući ova dva primera, vidite da u prvom slučaju firma u toku jedne godine (obično se radi analiza na godišnjem nivou, mnogo je bolje raditi preseke češće), beleži obrt zaliha svega 1,66 puta u toku godine, dok u drugom primeru zalihe se 5 puta u toku godine pretvaraju u novčana sredstva. **Što je koeficijent obrta zaliha veći jasno vam je da ćete uložiti manaju količinu novca za nabavku.**

Trebalo bi da imate na umu i sledeće: kada se radi o trgovini, tada je moguće maksimalno smanjivati ulaganje u robu i ostvarivati veći koeficijent obrta zaliha, ujedno se smanjuju i troškovi čuvanja, lagerovanja. S druge strane, manje nabavke utiču na drugu vrstu troška, stalno angažovanje službe nabavke, povećanje troškova transporta i sl. Važno je da ustanovite koji je vaš optimalan nivo zaliha, da ne bi došli u situaciju da zbog nedostatka robe, gubite kupce, ili dodatne rabate od dobavljača.

Mali koeficijent obrta proizvoda

Unapredite vaše poslovanje, registrujte se - postanite član stručne platforme
www.biljanatrifunovicifa.com

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

Želim da vam naglasim i sledeće. Važna je i struktura zaliha, posebno kada se radi o proizvodnim preduzećima. Nije dovoljno da gledate samo finansijsko stanje zaliha već i koliko imate u magacinu repromaterijala, polu-proizvoda i gotovih proizvoda. Važno je da postoji optimalna količina repromaterijala, da ne bi došlo do zastoja proizvodnje što sa druge strane prouzrokuje nove troškove.

Trgovačka preduzeća, trebalo bi da vode računa o stanju zaliha sezonske robe. O rokovima upotrebe već smo pričali.

Crvena lampica treba da se upali u slučaju ako je nizak koeficijent obrta zaliha gotovih proizvoda, jer to može biti indikator još težih problema. Kada se gotovi proizvodi dugo nalaze na zalihama to ukazuje da marketinška i prodajne služba ne rade kako treba. Moguće da je zatajio u radu sektor razvoja, koji ne uspeva da kreira atraktivniji proizvodni program.

U svakom slučaju, nepohodno je pratiti stanje zaliha i preduzimati mere da bi se povećao obrt gotovih proizvoda.

Želim da vam dam još jedan alat u sagledavanju, koliko se dana u toku godine vaše zalihe zadržavaju u magacinu. U finansijskim analizama kontroleri taj podatak zovu – vreme trajanja jednog obrta. Ovaj podatak izračunava se vrlo jednostavno, kad znate formulu.

Vreme trajanja jednog obrta zaliha izračunava se:

$KOZ = \text{Cena koštanja prodatih proizvoda} / \text{Prosečan saldo zaliha}$

Nastavićemo prethodni, uspešniji primer gde su zalihe u toku godine 5 puta menjale oblik iz robe u novac.

$$KOZ = 12.000.000 / 2.400.000 = 5$$

Vreme trajanja jednog obrta zaliha naziva se prosečan period “vezivanja zaliha”,

$$VTOZ = 365 / KOZ.$$

VTOZ - pokazuje broj dana koji prosečno zalihe provedu u preduzeću.

$$VTOZ = 365 / 5 = 73 \text{ dana}$$

Unapredite vaše poslovanje, registrujte se - postanite član stručne platforme
www.biljanatrifunovicifa.com

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

U našem primeru, potrebno je 73 dana da prođe od momenta ulaska zaliha u magacin do prodaje.

Vidite, kada utvrdite koliko se dana vaše zalihe zadržavaju u magacinu, svakako će te se više pozabaviti prodajom i marketingom u cilju da se zalihe u kraćem periodu konvertuju u novac.

Dragi prijatelji, prošlom pismu obećala sam da ću pisati o značaju radnog mesta šefa magacina. Kako smo već ušli u drugu polovinu godine, smatrala sam da je ovaj tekst imao prioritet. Sledećeg utorka pišaću o tom radnom mestu.

Koliko je važna tema *zalihe* i briga o zalihama, dokaz je da na platformi www.biljanatrifunovicifa.com postoji posebna kategorija [Sve o popisu](#). Pretplatnici platforme znaju koliko ozbiljno i detaljno obrađujemo ovu temu.

Ukoliko se do sada niste registrovali kao aktivni korisnik platforme, možete to da uradite i sada. Pretplata važi 365 dana 7/24, možete joj pristupiti gde god da ste, važno je samo da imate internet.

Do tada pozdravljam vas i želim vam svako dobro.

P.S. Nadam se da ste već informisani o obavezi plaćanja "EKO TAKSE" za sve, ako niste pogledajte tekst [OVDE>>>](#)

S poštovanjem,

28. 07. 2020.

Šef vašeg magacina je dečko iz komšiluka, teča u penziji ili...?

Svesni ste koliko je važno da vaši saradnici sada više nego ikada daju ne 100% doprinos na poslu? Nekada je malo i 120% da bi se opstalo na tržištu, naročito u ovim nestabilnim vremenima, slažete li se? Sada se ne zna ko radi, a ko ne radi. Ko će od kuće da radi, a ko će da dolazi na posao. Na početku, mislili smo biće ova vanredna situacija nedelju dve, pa će proći. Kad ono, kraj se ni ne nazire. A mi opet moramo da radimo. Postoje poslovi koji mogu da se rade od kuće, ali to je mali procenat. Da bi sistem funkcionisao na radnom mestu treba da bude možda preko 90% ljudi iz oblasti proizvodnje, trgovine i uslužnih delatnosti.

Znate, kada kažem na radnom mestu, dovoljno nije da zaposleni dođe na posao, već kada ste na radnom mestu, znači treba savesno i odgovorno raditi i zaraditi ne samo za svoju platu, već i za doprinose i poreze, ali i amortizaciju mašine ili radnog stola na kojem radite, kao i za struju, telefon. **Da li ste razmišljali ikada koliko košta jedno radno mesto?** Verujte, većina radnih mesta, košta puno novca.

Na terenu kod jednog broja klijenata, uočila sam da se poslodavci često ponašaju sa velikim stepenom empatije i to na ličnu štetu. Neko će od vas pomisliti da sam ja protiv pomoći i saosećanja prema ljudima. Ni slučajno. Samo ima ogromno iskustvom kroz koje sam se nagledala raznih primera. Posebno kada je u pitanju magacin i ljudi koji rade u njemu. Možda se pitate, kako ja mogu tako detaljno da pišem o magacinskom poslovanju kada je moj posao u kancelariji (koju sam sada zamenila terasom u vikendici). Lepo, radeći sa klijentima, nikada se nisam fokusirala samo na papire, već na celu firmu i ljude koji rade u toj firmi. Firma je živo biće koju sačinjavaju ljudi, a ne zgrada i mašine. Zato sam uvek išla u magacin, da vidim ko radi i kako radi, u cilju da imam pravu sliku te firme sa kojom radim.

Šta sam uočila? Prvo, da napomenem, ne znači da je kod vas tako, ali kako delim sa vama znanja i iskustva, želim da podelim i ovo. Radno mesto šefa magacina je veoma važno mesto, jer od odgovornog rada te osobe zavisi imovina preduzeća, i sam profit. Ima ljudi koji ne razmišljaju baš ovako, sve dok ne dođe do problema. Zato, često za šefa magacina zaposle dečka iz kraja (jer nema posao :) ili teču koji ima malu penziju, da mu se pomogne. Nije

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

problem zaposliti na bilo koje radno mesto nekog svog. To je u redu. Ali ako želite stvarno da pomognete toj osobi, a pri tome da firma ima koristi, dodatno uložite u tu osobu da se edukuje ako već nije stručna u toj oblasti, kad radi da stvarno radi kako treba.

Šef magacina u vašoj firmi treba da bude kao vojnik na mrtvoj straži.

Šta to tačno znači

Šef magacina je računopolagač. Odgovara količinski i vrednosno za robu. Znači, niko, ali baš niko ne sme da ulazi i uzima materijal – robu, jer je hitno a da nije pre toga dao na uvid trebovanje iz magacina, sa potpisom da se zna ko je uzeo određeni materijal iz magacna. Svaki ulaz/izlaz robe/repromaterijala iz magacina **mora da se evidentira u robnom knjigovodstvu!**

To je pravilo koje je propisano Zakonom o računovodstvu.

Znam nekoliko velikih proizvodnih firmi koje su imale privatan carinski magacin i zbog drugarskog odnosa između zaposlenih, ne samo da su izgubili pravo na držanje povlašćenog magacina, već su platili i ogromne kazne. Zašto? Zato što je uziman materijal za proizvodnju, bilo je „hitno“ i nisu ispoštovane sve procedure. Kasno je posle objašnjavati i pričati, nastala je ogromna šteta čije posledice je snosilo celo preduzeće.

Navešću vam neke od najvažnijih aktivnosti koje treba da sprovodi šef magacina:

- Kada stigne robe, njegova je dužnost da pregleda robu pre unosa u magacin, da li se poručena roba po količini i kvalitetu slaže sa otpremnicom;
- Sav prijem robe – mora da se evidentira u robnom knjigovodstvu, po količini i vrednosti;
- Robu/repromaterijal izdaje iz magacina samo po pismenom nalogu;
- Vodi računa da roba na rafovima ili gde je već smeštena, bude vidno obeležena;
- Vodi računa o rokovima upotrebe – ukoliko je roba sa ograničenim rokom trajanja;

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

- Kontrolirajte ispravnost robe, pri prijemu, ali i u magacinu, da se slučajno od nekih nepredviđenih okolnosti ne ošteti zbog vlage i slično.

Ovo su neki od poslova koje treba magacioner da obavlja. Naravno, pre svega, on **robu mora da poznaje**, da zna sve karakteristike i svojstva robe. Od stepena poznavanja robe zavisi i prva kontrola robe pri prijemu od dobavljača, zatim lagerovanje i dalja manipulacija sa zalihama.

Znači, nije problem zaposliti nekog iz komšiluka ili porodice na radno mesto magacionera, ali ako ste dali osobi priliku, učinite korak dalje i obučite je da radi posao na opštu korist.

Elektro i mašinski inženjer šef magacina

U mojoj praksi postoji bezbroj veoma uspešnih primera, navešću dva.

Firma koja se bavi prodajom i montažom procesne opreme za naftnu i elektroprivredu, gde su uređaji veoma malog gabarita, a koštaju po više desetina hiljada eura, šef magacina je elektro inženjer. Možda neko misli da toliko obrazovanje nije potrebno za radno mesto prijema i izdavanja robe. Vlasnik pomenute firme sa punim pravom ne misli tako. Zna tačno sve poslove i dužnosti koje to radno mesto zahteva i zaposlio je stručnjaka koji poznaje uređaje sa kojima ta firma radi.

Evo i jednog primera proizvodnog preduzeća. Proizvode prozore, vrata strukturalne fasade, sve se izvozi. Šef magacina je mašinski inženjer, zna svaki profil, šarku, okov, kvaku, pumpu za vrata i ostali materijal. Pre par godina, stigao je šleper robe iz Nemačke sa veoma skupim materijalom, kombinacija drvo/aluminijum. Pre nego što je zaprimljena roba u magacin, pregledana je i konstatovano da preko 35% profila nije ugovorenog kvaliteta, da ima puno oštećene robe...

Momentalno su napravljene fotografije, sačinjen zapisnik o kvalitetu i oštećenju robe i poslat zahtev dobavljaču da isporuči ugovorenu robu, a ova da se vrati. Da nije urađen pregled robe pre prijema, već da je sve smešteno na brzinu u magacin, mane bi bile otkrivene tek u proizvodnji. Prošlo bi možda dve – tri nedelje, a možda i više, do reakcije prema dobavljaču. I sa ovako pomenutim reagovanjem, udarničkim radom cele ekipe kada je stigla nova količina materijala, jedva da su ispoštovali rokove za isporukom gotovih proizvoda.

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

Dragi prijatelji, i sami znate kako je u životu i u poslu sve važno. Improvizacija i rad bez stručne podloge i znanja veoma košta. Troši se bespotrebno vreme, a vreme je danas najskuplja roba. Ukoliko želite da sebi olakšate posao, da radite na sigurno i po propisu onda će vam svakako biti od koristi stručni tekstovi i modeli koji su pisani jezikom privrednika baš za vas na mojoj stručnoj platformi **[SAZNAJTE VIŠE O PLATFORMI >>>](#)**

Unapredite vaše poslovanje, registrujte se - postanite član stručne platforme
www.biljanatrifunovicifa.com

04. 08. 2020.

Da li su vaši kupci prijatelji ili noćna mora

U prethodnih nekoliko nedelja posvetili smo pažnju zalihama. Pre svega u cilju da se zalihe ispravno sačuvaju i što pre napuste magacin. Izlazak robe iz magacina znači da je komercijalna služba obavila važan posao. Roba je prodana.

Trenutak sklopljenog ugovora o prodaji, prouzrokuje osećaj zadovoljstva. Dešava se da osećaj zadovoljstva preraste u ozbiljan problem, kada kupac odugovlači sa plaćanjem, ili u opšte ne plati svoj račun.

Da li se vi bavite prodajom ili ljudima?

Prvo što želim danas da vam kažem jeste da izbrišete iz svojih glava mantru koju slušamo sa svih strana: „Započela je nezapamćena svetska ekonomska kriza“. Zaboravite te reči kojima nas truju sa svih strana, naravno i dalje nosite masku i perite ruke. Kad kažem perite ruke, mislim na higijensko pranje ruku sapunom i vodom, a ne pranje ruku od odgovornosti.

Kada pomenem reč odgovornost, pre svega mislim na ličnu odgovornost.

Vi ste odgovorni kao osoba koja radi ne samo da radi već i da zaradi. Osećaj zadovoljstva nakon realizovane prodaje, hrani vaš ego. Novac od naplate hrani vašu porodicu. Znači, kada prodajete robu – trebalo bi i da je naplatite. Ovo možda nekome od vas deluje čudno, ali u praksi je drugačije. Što su firme veće i problemi oko naplate su veći. Isti princip koji ste svako čuli milion puta:

„Malo dete - mala briga, veliko dete - velika briga.“

Da se vratimo na početak, da li se bavite samo prodajom ili se bavite ljudima?

Da objasnim na šta sam mislila, kada sam vam postavila ovo pitanje, čime se bavite.

Ukoliko se bavite samo prodajom, vaši komercijalisti imaju zadatak da u toku meseca prodaju određenu količinu proizvoda i usluga. Pod stalnim su pritiskom

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

da moraju da ostvare zadatak, jer od toga im zavisi opstanak u kompaniji i plata. Glavni cilj je **prodati**. Većina trgovaca, ne analizira firmu kojoj prodaje. Ne postavlja se pitanje: „Ima li smisla poklanjati svoju robu nekome?“. Ako ćete poklanjati, onda je stvarno poklonite i zaboravite na novac.

Vidite, u vreme kada su i ptice na grani znale da je jedna „ugledna“ firma u fazi propadanja, i ako je bila prezadužena, to nije bio nikakav signal proizvođačima da prestanu da „prodaju/bacaju“ svoju robu istoj toj firmi. Tačno znam o kome pišem, nije na meni da imenujem konkretnu firmu. Dovoljan vam je podatak da je početkom marta 2020. godine bilo preko 45.000 firmi u blokadi. Te firme sa blokiranim računima ne duguju samo državi za poreze i doprinose, već njihovi dugovi su znatno veći prema dobavljačima / vama koji ste im prodali robu, u nadi da ćete baš vi biti taj srećnik i naplatiti svoju robu.

Cilj svakog posla jeste prodaja, ali ne i po svaku cenu.

Oprezne firme, pre nego što započnu pregovore o prodaji, bez obzira da li se radi o starom poslovnom partneru ili o novom, prvo se informišu o likvidnosti svog kupca. Postoje sajtovi gde se možete informisati o svom klijentu, jedan od njih je i sajt Narodne banke Srbije, gde možete da proverite da li je firma u blokadi ili ne.

Ukoliko posvetite vreme u pripremi pre čina pregovora o prodaji, zaštitite ozbiljan novac svojoj firmi. Posebno ako se radi o kompaniji sa kojom već poslujete, vi ste sa ljudima kojima prodajete već postali prijatelj, neminovno je da znate šta se dešava u njihovoj kući.

Ukoliko vam se dok čitate ovaj tekst, malo zgrčilo u stomaku, setili ste se nekog svog kupca koji baš i nije likvidan, savetujem vam da pratite vi ili neko iz vaše firme na sajtu NBS da li je klijent u blokadi. Još važnije je pratiti sajt APR-a da možda nije pokrenut stečaj ili likvidacija. To vam napominjem, jer veoma često čujem da prodavac nije bio obavešen o nastaloj promeni i da nije prijavio svoje potraživanje. Dalje znate šta biva.

Popusti nisu rešenje

Pored zanemarivanja likvidnosti svog kupca, prodavci po meni čine veliku grešku kada dozvoljavaju da im kupci obaraju cenu, ponekad i ispod donje granice.

Da li ste razmišljali koji je razlog za davanje popusta?

Unapredite vaše poslovanje, registrujte se - postanite član stručne platforme
www.biljanatrifunovicifa.com

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

Da li je cena proizvoda ili usluga nerealno visoka pa onda ima prostora za popust? Znam da ovo nema veze sa stvarnošću. Cene na tržištu uglavnom su ujednačene i ukoliko se razlikuju za par procenata, svakako da postoji razlog zašto je utvrđena određena cena.

Ono što je naša realnost jeste da kupci ucenjuju. Obaraju cene proizvodima i uslugama, jer im se može. Prodavci i kompanije koje ne veruju u kvalitet i vrednost svojih proizvoda i usluga, u cilju da bi prodali, pristaju na uslove koje im kupci postavljaju. Posebno je to izraženo u situaciji kada manja firma prodaje svoje proizvode ili usluge nekoj velikoj kompaniji. Kupac iz velike svetske kompanije u startu se pozicionira da je u prilici da diktira tok dogovora.

Moj prijateljski savet vam je, koliko god da je gospodin kupac predstavnik svetske kompanije, a vi ste iz malog preduzeća ne zaboravite dve stvari:

- Svako je jednom počeo od nule i
- Verujte u svoj proizvod ili uslugu, ne dozvolite da vas ucenjuju, jer na taj način potcenjuju vašu firmu, vaš proizvod i lično vas.

Sve ovo vam govorim iz ličnog iskustva. Cene mojih usluga, iz mog ugla su realne, umerene, odnosno odgovaraju kvalitetu i količini usluga koje pružam klijentima, mada se uvek potrudim da dam i više od ugovorenog. Nikada, ali nikada u pregovorima, posebno kada pregovaram sa velikim kompanijama, nisam odustala od svoje cene. Nisam snižavala cenu. Kada bih došla u situaciju da treba da snizim cenu, stavljala bih tačku. Završavala bih razgovor zaključivši da to nije ni slučajno visoka cena, nego oni nemaju novaca da plate. Obično bi nakon tih reči shvatili da nema prostora za obaranje cene, i zaključili bismo posao. Bilo je i da prekinemo razgovor, ali u svojoj dugoj karijeri, imam evidenciju da samo dva kupca nisu platila uslugu po ugovoru. Za tolike godine rada, samo sam dva puta uradila otpis potraživanja.

Moj životni stav je da ću rado da poklonim, to je moj izbor, ali neću da dozvolim da me ucenjuju i da još budem zahvalna zbog toga. Ja vama sada kroz ova pisma darujem više od seminara koji sam na ovu temu držala uživo. (Znam da među vama koji sada čitate ova pisma ima i vas koji ste prisustvovali seminaru „Finansije za nefinansijere“. Ove teme o kojima vam pišem, ne pišem na platformi. A ovaj sadržaj ne delim nigde drugde i ni sa kim više, osim sa vama, mojim dragim ljudima koji čitate ova pisma.)

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

Najžalije mi je svih inženjera, oni da bi napravili ponudu za neki posao angažuju ceo tim ljudi, proučavaju projekat, analiziraju, često sugerišu i bolja rešenja od početnog projekta. Pošalju ponudu i na kraju budu prihvaćene njihove ideje, ali posao dobije neko drugi sa nešto malo nižom cenom.

Dragi moji prijatelji, želim da znate da sam svesna da smo svi mi istovremeno i kupci i prodavci. Da bi bilo šta kupili pre toga trebalo bi nešto i da prodamo. To je jasno kao dan. Prodaja je sastavni deo našeg života, kao i disanje. Znači treba da bude bez gušenja. Ako zadržavamo dah nije nam dobro. Ako naši kupci odlažu plaćanje, opet nam nije dobro, jer ugrožavaju našu likvidnost.

I za sam kraj, imam jedno pitanje za vas:

Da li znate koliki je vaš koeficijent naplate? Koliko prosečno dana prođe od prodaje do naplate?

To je tema mog sledećeg pisma vama. Iako deluje da je ovo pismo namenjen pre svega komercijalistima, mogu da vam kažem da samo tako deluje. Izveštaje o naplati i ostale podatke služba komercijale dobija od službe finansija. Svi smo u lancu poslovanja povezani i važne karike jedni drugima.

11. 08. 2020.

Prodali ste tek kada ste naplatili

Znam da znate i bez mene da je proces prodaje završen tek kada vam kupac uplati za primljenu robu ili usluge. A znate li da li vaši kupci poštuju ugovorenu valutu plaćanja? Koliko često proveravate i tražite izveštaje iz knjigovodstva sa pregledom naplaćenih potraživanja? Da li ste sa *cash flow*-om na na VI ili na TI?

Jedan broj privrednika smatra da su pomenuti izveštaji, čisto gubljenje vremena, nadam se da među vama koji čitate ova pisma nema takvih. Dragi moji prijatelji, oni koji ne prave i ne prate ove izveštaje, oni stvarno ne „gube vreme“, oni gube novac.

Cash flow je veoma koristan izveštaj koji se obično radi na mesečnom nivou. Ovim izveštajem jasno pratite prilive i odlive novca. Bitna razlika između knjigovodstvenog izveštaja u Bilansu uspeha i Cash flow izveštaja je u sledećem: Vi kada fakturišete kupcu u Bilansu uspeha to je prihod. A kada to uradite u Cash flow-u, promena se vidi tek **kada ste naplatili!**

Knjigovodstveni programi su sada toliko napredovali i sadrže brojne, veoma korisne izveštaje, koji se klikom na tastaturu dobijaju u sekundi. Veliki broj firmi je automatizovao poslovanje (posebno oni koje se bave proizvodnjom i trgovinom) tako da se prilikom fakturisanja roba automatski skida sa stanja. Prilikom sastavljanja izlaznog računa obično se naglasi i valuta plaćanja, da li je 10, 15, 30 ili 60 dana. Znači, ako u program u kojem fakturišete unesete i valutu plaćanja, svakako imate i izveštaj o naplati gde jasno možete da vidite da li je kupac platio u valuti ili još uvek duguje. Što znači, dužnike treba da podsećate na obavezu.

Broj dana naplate

Veoma je važno da pratite i znate koliko dana prosečno prođe od prodaje do naplate. A to možete da izračunate, koristeći samo dva podatka. Ova

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

informacija i te kako je važna kada se firma posmatra celovito. Znajući za koliko dana možete da očekujete priliv sredstava, možete da planirate plaćanje svojih obaveza.

Broj dana naplate potraživanja izračunava se na sledeći način:

Broj dana naplate potraživanja = $\text{Kratkoročna potraživanja} / \text{Prosečna dnevna prodaja}$

$38.600.000,00 / 470.000,00 = 82,13$ dana

Znači, da ova firma u proseku naplati svoje potraživanje za 82,13 dana. U zavisnosti koja je industrija u pitanju, ovaj rezultat može se posmatrati kao polupuna ili poluprazna čaša. Inače prosek srpske ali i evropske privrede je da treba da prođe više od 120 dana da bi se okončala prodaja.

Izvoz i naplata

Želim samo da vas podsetim da ukoliko ste izvezli robu ili uslugu, ukoliko ne naplatite u roku od godinu dana, imate zakonsku obavezu da registrujete kod narodne banke Srbije kreditni posao.

Znači, o tome da li ste naplatili svoj račun, ne brinete samo vi, već to veoma zanima i državne organe. I ako NBS na osnovu JCI u momentu izvoza robe već ima evidentirano vaše potraživanje, preko poslovne banke ima podatak da li ste ili niste naplatili. Vas kažnjava ukoliko propustite rok da registrujete kreditni odnos za nenaplaćeni izvoz.

Dobar kredibilitet poboljšava naplatu

Vaše je da izgradite ozbiljan kredibilitet kod svojih kupaca i potrudite se da vam plaćaju u roku. Znam da je opšta nelikvidnost... i sve ostalo. Ali kada se pogleda vozni park pojedinih kompanija, čovek se zapita da li je na sajmu automobila ili su to službena vozila vašeg kupca. Ljudi često prioritete stavljaju na svoja zadovoljstva i imidž, a dobavljač neka čeka kada dođe na red. Pre će platiti ratu za lizing vozila nego dug za kupljen repromaterijal.

Unapredite vaše poslovanje, registrujte se - postanite član stručne platforme
www.biljanatrifunovicifa.com

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

Da li i vi imate takve kupce?

Opet moram da vas podsetim da su međuljudski odnosi na prvom mestu. Ukoliko izgradite imidž da vi niste tamo neki prodavac, koji ima za cilj samo da proda robu, kada ste osoba sa kredibilitetom, vaši klijenti će se po automatizmu drugačije odnositi prema vama i vašoj firmi, čak i oni koji će pre uložiti u imidž nego da plate dug.

Možda vam se ovo čini kao nerealno. Verujte mi da nije. Sve na ovom svetu funkcioniše po principu ogledala. Navešću vam jedan banalan primer, koji je svako od nas iskusio. Zamislite da vam dolazi u kuću osoba, koja je dobra, draga, volite je, ali ta osoba baš i ne drži puno do sebe. Kako se ponašate? Da li glancate kuću da biste je dočekali, na isti način kao kada vam dolazi „ona“ kuma koja vrlo drži do sebe, zbog koje trčite da kupite sir koji ona baš voli ili nešto slično? Ne, opušteno i sa radošću dočekaćete ovu prvu osobu, bez velikog spremanja kuće, i nabavke specijalnih namirnica.

Tako vam funkcioniše sve u životu. Kada se vi pozicionirate kod svog kupca kao institucija, osoba od poverenja, znanja, odgovorna, tako će vas kupac videti. Ukoliko u poslu nađete na nekog ko vam ne odaje utisak odgovorne osobe, nećete se ni potruditi da takvoj osobi prodajete svoju robu ili uslugu, jer znaćete da u toj transakciji nećete dobro proći.

Nisu nas učili u školama i na fakultetu važnim lekcijama za život i posao. Stav, pozicioniranje, kredibilitet... reči su od istog značenja sa porukom „podizite svoje znanje i samopouzdanje“. Znanje nam služi da preživimo, da opstanemo na poslu. Samopouzdanje se stiče stalnim ponavljanje i primenom naučenog. Određene aktivnosti postanu nam nestvarno lake (gledano tuđim očima), znači tu radnju smo savladali do najsitnijeg detalja. Radimo samouvereno i sa lakoćom. Sve se svodi na učenje i vežbanje naučenog.

Dragi prijatelji, pozdravljam vas, i želim da vam kažem da ću napraviti pauzu u pisanju od mesec dana, sledeće pismo vam pišem 08. 09. 2020. Ovo je veoma je naporna godina za sve nas i meni treba da se odmorim i pripremim za nastupajuću jesen i zimu. Znam da će vam nedostajati pismo utorkom. Želim da se i vi odmoritei da, pre svega da ostane zdravi. Od septembra nastavljamo sa druženjem.

Pozdravljam vas i želim vam svako dobro.

Unapredite vaše poslovanje, registrujte se - postanite član stručne platforme
www.biljanatrifunovicifa.com

08. 09. 2020.

Prijatelji, kako plivate?

Da li su vam nedostajala naša druženja utorkom? Vi ste meni baš, baš nedostajali. Vidite, ja ne znam lično baš svakog od vas. Znam da vas je preko 10.000 koji primete i čitate moja pisma. Zato, znam da sam bar 1.500 do 2.000 vas upoznala u prethodnih 8 godina na nekom od seminara koje sam držala. Bogami to je ozbiljna brojka. Kada vam pišem, ja vidim neka od vaših meni poznatih lica, pišem Saški, Jovani, Aniti, Marku, Milanu Nikoli, Jeleni.... i da ne nabrajam sva imena.

Ako sam imala sreće da tako veliki broj privrednika lično upoznam, da provedemo zajedno ceo radni dan, a neke od vas, koji ste bili na više seminara, još bolje sam upoznala. Prema tome, kada vam kažem dragi prijatelji, tako stvarno mislim i osećem.

Želim da vas pitam kako ste?

Kako ste proveli ovo leto?

Verujem da plivate u ovoj situaciji, za koju znamo kada je počela, ali niko pouzdano ne zna da kaže kada će joj stvarno doći kraj. Apsolutno, bez rezerve verujem u svakog od vas pojedinačno. U vas koji čitate ova pisma. Ne biste vi bili moji prijatelji, da vi niste odgovorne osobe. Vidite, kada kažem odgovorna osoba, to nije samo disciplinovana, savesna osoba od akcije. Odgovorna osoba ima odgovor na situaciju u kojoj se nalazi. Svako od nas pojedinačno ima svoj odgovor i živi u skladu sa tim.

Kada živite u skladu sa svojim odgovorom vi ste dobro sami sa sobom, bez obzira na spoljašnji svet. Važno je samo da se krećete. Da idete napred. Da obogaćujete sebe na svim poljima. Mada svi imamo mali zastoj u ličnim kontaktima i druženjima. To je isto odgovor na trenutnu situaciju.

Ali zato, na snazi su drugi oblici druženja, u manjem broju, na razmaku, u bašti ali niko nam ne brani da se masovno okupljamo ovako putem interneta i društvenih mreža.

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

Ovo je naše prvo druženje nakon letnje pauze, pa neka bude uvodno, kao i deci koja su pošla u školu.

Ispričaću vam ukratko kako sam ja provela i provodim ovo Covid leto 2020.

Radila sam, radila i opet - puno sam radila. To je moj odgovor na vanredne situacije. Manje smo se družili, manje je bilo okupljanja i nismo išli na more. Nema veze. Biće prilike. Ali zato smo organizovali krećenje i sređivanje poslovnog prostora i to na daljinu. Još početkom jula otišli smo suprug i ja u vikendicu na Dunavu. Pre toga ugovorili radove, ostavili ključeve i sada smo došli na 3 dana u Beograd da vidimo kako je urađeno i da platimo, odlično obavljen posao. Koje je to olakšanje! Možete i sami da pretpostavite. Posebno što smo se tako prvi put u životu organizovali. Hrabrost se isplatila višestruko.

Još u maju krenula sam na tromesečnu edukaciju iz copywritinga kod moje drugarice [Snežane Marković](#), kraljice sadržaja. Kako se 29.08. završio taj kurs, upisala sam se kod iste kraljice na sledeći. Učenje novih stvari svakako svakog okupira tako da ne želi da troši vreme na razmišljanje o nekim drugim manje lepim temama. Posebno kada imate svaki čas domaći zadatak, koji će biti pregledan i iskomentaran. Nije šala, ozbiljno sam se potrudila.

Vidite, svako od nas ko želi da napreduje treba da uči i ima učitelje iz raznih oblasti. To je imperativ. Iako sam jako dugo u poslu i decenijama privrednik, smatram da kada budem prestala da učim i napredujem, onda je vreme da prestanem i da radim. To je moje duboko uverenje. Ulagati u sebe, u znanje i veštine je investicija nad investicijama.

Verovala sam da ćemo prema zakonskim rokovima završiti studije o transfernim cenama do kraja jula. Krajnji rok za dostavljanje finansijskih izveštaja i poreskih prijava kao i studija bio je 04.08. Mi smo uradili u roku sve ugovorene poslove. I krenula sam sa Miodragom da radim rekonstrukciju platforme, ne samo estetski, već i sadržajno. To ćete videti za koji dan, nadam se. Bilo bi to gotovo pre prvog septembra, nije do nas, već do ljudi koji su tek u prvoj polovini avgusta shvatili da imaju obavezu da dostavljaju studije (ili ih je poreska opomenula, da ne ulazim sada u detalje). Mi i dalje imamo novih klijenata i dalje radimo studije kao da je maj, a ne septembar. Dobro je, bolje da uradimo i pomognemo ljudima, nego da plaćaju kazne. To je razlog što platforma još uvek nije zasijala u novom izdanju. A tek šta sve spremamo kao iznenađenje pretplatnicima platforme posebno za PRO i PREMIJUM pakete.

Unapredite vaše poslovanje, registrujte se - postanite član stručne platforme
www.biljanatrifunovicifa.com

SA FINANSIJAMA NA TI FINANSIJE & TI

Naravno, sve vreme smo bili u toku sa novim merama koje je Vlada donosila u cilju pomoći privrednicima. Objavljivali propise, pisali tekstove.

Kao što vidite, malo je bilo vremena za odmor, lenčarenje na terasi i šetnju pored predivnog i nikad čistijeg Dunava. Ovo je u najkraćem – moj odgovor na situaciju. Pretpostavljam da se većina od vas u nekom segmentu prepoznala.

Dragi prijatelji, želim sa vama da podelim i jedno veoma prijatno iznenađenje, da vam se zahvalim od srca, a to je da samo oko 10% starih pretplatnika platforme nisu bili u prilici da produže članarinu. Očekivala sam da će pad biti bar 30%. Nisam očekivala da će biti ovakav odziv starih korisnika, a posebno što broj novih pretplatnika raste svakog dana. Znete i sami da ovde nije reč o novcu, već o poverenju. Opravdali smo vaša očekivanja, svaka obnova pretplate za mene je velika radost. Ima dosta pretplatnika iz okruženja: BIH, Crne Gore i Hrvatske, svi su do sada produžili svoje članstvo. U julu je platforma eskalirala sa posetom preko 10.000 ljudi svakog dana. Dovoljan razlog za zadovoljstvo. Odličan stimulans za rad i napredak.

Od idućeg utorka prelazimo dragi prijatelji na finansijske teme, kao do sada.

Sada želim da vas zamolim za pomoć. Naime, radim domaći zadatak, Sneža je strog i zahtevan mentor. Potrebno je da mi pomognete, ako želite, da završim domaći. Pitajte se kako? Veoma lako: **napišete mi koja su to 3 najveća kvaliteta koja vi, kao moji dragi prijatelji i čitaoci, vidite u meni.**

Hvala svakome od vas ko mi bude odgovorio.

Pozdravljam vas dragi prijatelji ☐ i želim vam svako dobro ☺.

S poštovanjem,

Biljana Trifunović

Unapredite vaše poslovanje, registrujte se - postanite član stručne platforme
www.biljanatrifunovicifa.com