

Instrukcije kako projektovati Bilans uspeha namenjene su osobama koje do sada nisu imale iskustva u pripremanju finansijskih planova. U daljem tekstu biće objašnjeni osnovni elementi Bilansa Uspeha i način projektovanja istog.

Forma izveštaja prilagođena je „grinfild“ investicijama ali i postojećim biznisima koji posluju na tržištu.

Cilj i svrha projektovanja Bilans uspeha

- Bilans uspeha je izveštaj o uspehu poslovanja svakog poslovnog entiteta. To je izveštaj o prihodima, troškovima i rezultatu poslovanja na kraju određenog perioda poslovanja. Konačan rezultat poslovanja može biti gubitak ili dobitak.
- Projekcija Bilansa uspeha radi se u cilju sagledavanja budućih rezultata određenih poslovnih odluka koje se donose u sadašnjosti. Na primer, planom prodaje definisali ste količine, cene i očekivane prihode u narednom periodu. Projektovani Bilans Uspeha sadrži pored prihoda i sve troškove perioda posmatranja i treba da pokaže da li ćete datom strukturom prihoda i troškova, u definisanom periodu posmatranja, poslovati pozitivno (dobitak) ili negativno (gubitak).
- Ukoliko niste zadovoljni projektovanim rezultatom potrebno je ponovo preispitati pretpostavke na kojima su definisani projektovani prihodi i troškovi i sagledati koja su potencijalna mesta unapređenja i promena.
- Zadatak projekcije je da vam ukaže na moguće greške kako biste predupredili iste. Bez planiranja i projektovanja veće su šanse da ćete greške napraviti na tržištu.

Osnovni koraci u pripremi projektovanog Bilansa uspeha

1. Forma Plana Bilansa uspeha iz priloga pokriva period planiranja od godinu dana. Istu je moguće prilagoditi vašim potrebama.
2. Dve su osnovne faze u procesu planiranja i to: 1) planiranje prihoda (koje preuzimamo iz plana prodaje; i 2) planiranje troškova.
3. Plan troškova se takođe radi u dve faze: 1) planiranje direktnih troškova proizvodnje; i 2) planiranje indirektnih troškova poslovanja.
4. Direktni troškovi su svi oni troškovi koji su direktno vezani za proces proizvodnje i nastajanje svake jedinice proizvoda/usluge. Indirektni troškovi su troškovi poslovanja, oni ne učestvuju direktno u procesu proizvodnje ali bez njih poslovanje ne bi bilo moguće. Najbolji primer su plate radnika u proizvodnji, što je direktan trošak proizvodnje i na primer, plata računovođe. Plata računovođe je indirektni trošak jer računovođa ne učestvuje u proizvodnji ali bez njega poslovanje ne bi bilo moguće.
5. Bilans Uspeha sadrži nekoliko nivoa rezultata:
 - 1) Bruto rezultat (bruto marža) koji se dobija iz razlike ukupnih poslovnih prihoda i direktnih troškova. Ovaj rezultat pokazuje koliko prihoda, po pokriću direktnih troškova, ostaje firmi za pokriće indirektnih troškova poslovanja.
 - 2) Poslovni dobitak / gubitak je drugi nivo rezultata i pokazuje razliku Bruto rezultata i indirektnih

troškova. Nazivamo ga Poslovnim jer isključuje uticaj načina finansiranja na rezultat, kao i sve vanredne događaje (koji mogu biti bilo prihodi ili troškovi).

3) Treći nivo rezultata je Poslovni dobitak pre oporezivanja koji za razliku od prethodnog rezultata sadrži i troškove finansiranja. U slučaju vanrednih prihoda i troškova, koji nisu deo redovnog poslovanja, isti bi bili deo ovog nivoa rezultata. S obzirom da se radi o projekciji Bilansa Uspeha vanredne događaje retko projektujemo jer bi time bili deo očekivanog i samim tim redovnog poslovanja.

4) Poslednji nivo rezultata je Dobitak posle oporezivanja ili gubitak. Stopa poreza koju računamo na prethodni nivo rezultata je zvanična stopa koja važi u određenoj zemlji.

5) Svaki od nivoa rezultata može biti dobitak ili gubitak. Jedina razlika je da se u slučaju gubitka ne obračunava porez na dobit.

6. Najčešća greška u pripremi plana Bilansa uspeha je nameštanje rezultata u cilju iskazivanja dobitka. Česte su situacije da je rezultat negativan u prvim godinama poslovanja, i kao takav očekivan, što može biti posledica specifičnosti industrije ili samog tržišta, a ne lošeg poslovanja preduzetnika.

Izvor: [Preduzetnički servis](#)