

**Praksa je pokazala da većina preduzetnika priprema finansijske planove u cilju kompletiranja zahtevane kreditne dokumentacije. Cilj finansijskog planiranja nije dobijanje pozajmljenih sredstava finansiranja, već dugoročno upravljanje finansijskom strukturom i finansijskim tokovima. Ono uključuje i sagledavanje opravdanosti korišćenja određenih izvora finansiranja ali u cilju donošenja finansijskih odluka, koje će kontinuirano doprinosti kreiranju vrednosti i uvećanju uloženog kapitala, uz istovremeno očuvanje finansijske stabilnosti.**

Finansijsko planiranje, kao poslednji korak u procesu poslovnog planiranja, je konačni „sudija“ svake poslovne odluke i bazirano je na kvantifikovanju identifikovanih poslovnih mogućnosti u vidu očekivanih budućih finansijskih rezultata (smanjenje troškova, rast prihoda, povećanje profita i sl.).

Finalni proizvodi procesa finansijskog planiranja su:

- Plan pojedinih vrsta sredstava i izvora finansiranja. Najčešća forma ovog plana je Projektovani Bilans Stanja koji pokazuje očekivano stanje imovine (fiksni i obrtni sredstava) i izvora finansiranja na određeni budući dan;
- Plan prihoda i troškova. Ovaj plan radi se u formi Projektovanog Bilansa Uspeha, koji pokazuje plan očekivane zarade u budućnosti; i
- Plan priliva i odliva novca, ili još poznat kao Projektovani izveštaj novčanih tokova, koji ukazuje na planiranu dinamiku priliva i odliva novca u budućnosti.

Polazna osnova procesa finansijskog planiranja je izrada plana prodaje. Važna je znati da plan prodaje uvek prethodi planu proizvodnje. Na ovaj način preduzetnik ima punu kontrolu nad procesom upravljanja troškovima nabavke, troškovima proizvodnje kao i procesom upravljanja zalihama, i obezbeđuje racionalnu upotrebu ograničenih finansijskih sredstava, što je jedan od osnovnih ciljeva procesa finansijskog planiranja.

Na bazi sačinjenog plana prodaje i plana troškova, iz kojih se vide uslovi naplate potraživanja i uslovi isplate obaveza, priprema se plan novčanih tokova tj. plan priliva i odliva gotovine.

Zahvaljujući finansijskom planiranju, u svakom trenutku možete znati:

- koji priliv/odliv novčanih sredstava očekujete u određenom trenutku u budućnosti;
- da li će očekivani prilivi biti veći od odliva i obratno;
- Tačan iznos gotovine koji će vam biti na raspolaganju na kraju određenog vremenskog perioda;
- da li će vam u zavisnosti od toga biti potrebna dodatna sredstva za finansiranje operativnog poslovanja i novih investicija;
- koliko dugo će vam ta pozajmljena sredstva biti potrebna; kao i
- kada i u kom iznosu pozajmljena finansijska sredstva mogu biti vraćena na osnovu očekivanih gotovinskih primanja.

Kao osnovno pravilo, finansijske projekcije treba raditi za najmanje tri naredne godine. Prva godina finansijskog planiranja treba da bude predstavljena mesec za mesec, koji su osnova kontrole ostvarenja planiranih rezultata. Projekcije druge i treće godine mogu biti na polugodišnjoj ili godišnjoj osnovi.

Takođe, poželjna su bar dva scenarija i to: optimistički, baziran na potpunom ostvarenju planova; i konzervativan, tzv. planiranje sa rezervom, poznato još i kao slučaj „šta ako“.

### Praktični saveti:

- Postavite merljive finansijske ciljeve. Finansijski ciljevi moraju biti merljivi i vremenski definisani. Na primer, ako kažete: „moj cilj je povećanje prodaje“, ovo nije cilj već želja. Ukoliko biste rekli: „moj cilj je povećanje prodaje za 20% do kraja drugog kvartala ove godine“, onda ste definisali cilj koji je merljiv, vremenski definisan i polazna osnova za sagledavanje ostalih potrebnih resursa (broj zaposlenih, zalihe, repromaterijal, novac), za ostvarenje datog cilja.
- Upoznajte se detaljno sa efektima finansijskih odluka. Planiranje je zapravo predviđanje budućih posledica odluka koje donosite danas. Finansijski plan treba da uključi što je moguće preciznija očekivanja po pitanju prihoda i rashoda (plan Bilansa Uspeha), potrebnih investicija i načina finansiranja (plan Bilansa Stanja) kao i priliva i odliva novca (Plan novčanih tokova); kako bi se blagovremeno predvideli eventualni budući probleme i isti ispravljali na vreme i tamo gde je to mnogo lakše na „papiru“.
- Revidirajte finansijske planove periodično. Finansijsko planiranje je dinamičan proces. Vaše poslovanje vođeno je dugoročnim i kratkoročnim odlukama koje su podložne promenama u skladu sa očekivanim i neočekivanim dešavanjima unutar samog biznisa ali i u okruženju.
- Počnite da planirate što pre. Finansijsko planiranje je jedna od tri ključnih aktivnosti [upravljanja finansijama](#).
- . Bez finansijskog planiranja nema ni procesa upravljanja.
- Budite realni u očekivanjima. Najveći broj pretpostavki, na kojima su zasnovani finansijski planovi, bazirane su na prethodnom iskustvu i istorijskim podacima. Da li je povećanje od 20% realno ili ne, pre svega zavisi od trenda prodaje koji je bio u prošlosti ali i očekivanih promena u okruženju.
- Budite uključeni u proces od početka do kraja. Vaše razumevanje procesa planiranja i finansijskih posledica poslovnih odluka od ključnog je značaja za razvoj poslovanja.
- Profit nije isto što i gotovina! Veliki broj preduzetnika stavlja znak jednakosti između profita i novca. To nikako nije tačno. Profit je zarada koja može, ali i ne mora biti „naplaćena“, što zavisi od velikog broja faktora. Na primer, prodali ste robu kupcu, računovodstvo je evidentiralo prihode od prodaje onda kada je račun izdat (važeća zakonska obaveza) iako kupac nije platio račun. To znači da je novac nije naplaćen u trenutku evidentiranja prihoda i isti očekujete u nekom budućem dogovorenom periodu.

Izvor: [Preduzetnički servis](#)