

Šta sve preduzetnik treba da zna?



Finansijska pismenost i formiranje cijena

Branka Vuksanović



United Nations
Educational, Scientific and
Cultural Organization

With the support of



Diversity of
Cultural Expressions

Ovaj e-book pripremljen je u okviru projekta „Razvoj kulturnih i kreativnih industrija kao dio održivog ekonomskog sektora u Crnoj Gori“ koji realizuje Institut za preduzetništvo i ekonomski razvoj - IPER, uz finansijsku podršku Međunarodnog fonda za kulturnu raznolikost UNESCO.

Materijal je pripremila Branka Vuksanović - Osnivačica Spin d.o.o i ovlašćena revizorka
Lektura i korektura: Institut za preduzetništvo i ekonomski razvoj - IPER

POKREĆEŠ BIZNIS? POČNI DA RAZMIŠLJAŠ O FINANSIJAMA



Dovoljno ste iskusni, imate viziju, ali nemate hrabrosti da se upustite u sopstveni biznis. Počnite da razmišljate o vašim finansijama. Koliko ste spretni u upravljanju novcem? Definišite cijenu usluga koje pružate?

Moje iskustvo u osnivanju biznisa 1993. godine. Osnivačica sam Agencije za računovodstvo i poreski konsalting Spin doo Podgorica, u vrijeme ekspanzije privatizacionog procesa, kada su radna mjesta bila nesigurna, a velike firme u kojima smo radili su počele da nestaju.

Imali smo iskustvo u velikim firmama i poslovni prostor u Podgorici. Dolazak investitora kojima su bile potrebne usluge računovodstva je bila prilika za osnivanje biznisa. Poznavanje finansija, bogato iskustvo i prilike na tržištu su me

usmjerili ka sopstvenom biznisu. U radu smo morali definisati i cijene usluga koje pružamo shodno veličini društva, obimu i složenosti posla.

Sve ovo je proizvelo uspješan biznis koji traje preko 27 godina, i želim vam poručiti:

Odlučite, postavite cilj i posvetite se njegovom ostvarenju, a usput razmišljajte o upravljanju novcem i cjenovnim strategijama. Uspjeh i lično zadovoljstvo neće izostati...

Dolazak investitora kojima su bile potrebne usluge računovodstva je bila prilika za osnivanje biznisa. Poznavanje finansija, bogato iskustvo i prilike na tržištu su me usmjerili ka sopstvenom biznisu.

O FINANSIJAMA

Sa čim najčešće povezujete finansije? Složit ćete se da ih odmah povezujemo sa novcem, a u suštini je do pojave i razvoja finansija došlo sa pojavom i razvojem novca i nastankom države, i činjenicom da je funkcionisanje države bilo, i dan danas je, uslovljeno značajnim finansijskim sredstvima.

Finansije zadiru u sve oblasti ekonomskog i društvenog života, što samo po sebi čini širokim pojam finansija. O njima se razmišlja od nivoa pojedinca, porodice, firme do nivoa države. Još u srednjem vijeku se tvrdilo da moć države počiva na dobroj vojsci i dobrim finansijama.

” Finansije zadiru u sve oblasti ekonomskog i društvenog života, što samo pojam finansija po sebi čini širokim. ”

Danas možemo konstatovati da su sve državne aktivnosti povezane s finansijama: nabavka dobara, plaćanje usluga, plaćanje rada i slično. Poslovi države, privrednog društva – firme, pa i čitava društvena reprodukcija, počinju i završavaju se finansijskim sredstvima – novcem. Rezultati poslovanja firmi takođe imaju novčani karakter. U svim ovim aktivnostima neophodno je najprije pribaviti, a onda i upotrijebiti finansijska sredstva, čime finansiranje postaje proces. U životu svakog pojedinca novčane transakcije su svakodnevna pojava, na primjer, pri kupovini različitih proizvoda, uzimanju i vraćanju kredita, kupoprodaji hartija od vrijednosti i slično.

Nauka o finansijama proučava pojave, odnose i institucije koje su vezane za

prikupljanje, čuvanje, raspodjelu, trošenje i upravljanje novcem.



Sa druge strane novac je specifična vrsta robe i ekvivalent vrijednosti druge robe i usluga. Sva ostala roba izražava svoju vrijednost u novcu, a on sam ima svoju vrijednost koja zavisi od ponude i tražnje za njim. Osim toga, novac je danas dematerijalizovan. Potvrda toga je kreditni (depozitni) novac, a vrhunac njegove dematerijalizacije jeste elektronski (digitalni) novac.

Jedna interesantna činjenica o jednoj vrsti novca:

Na jednom malom južnopacifičkom ostrvu važi premisa da je život lak, a valuta teška i čvrsta kao stijena. Naime, tamo se kao valuta koriste kameni koturovi s rupom na sredini da bi se mogli nataknuti na deblo i nositi. Za podizanje jednog kotura potrebno je oko 20 ljudi. Slomljeni kamen je bezvrijedan. Ovu valutu već 2000 godina koriste za kupovinu zemlje, kanua, dozvola za vjenčanje. Za manje transakcije na ovom ostrvu koriste i druge valute, kao što je pivo (Internet izvor, Literatura za srednju stručnu školu o finansijama).

NOVAC - FINANSIJE

Sve funkcije novca dolaze do izražaja u svakodnevnom životu. Ako se interesuješ za cijenu novog računara određene marke i saznaš njegovu cijenu, u prodavnici ili preko interneta, koja iznosi na primjer 500€, novac je obavio funkciju obračunskog sredstva. Ako odlučiš da kupiš taj računar, u trenutku dok ga plaćaš novac obavlja funkciju sredstva razmjene. Ako odlučiš da ovaj proizvod kupiš na kredit, onda novac obavlja funkciju platežnog sredstva. Možda se predomisliš i ne kupiš računar, već novac staviš na štednju. Tada novac obavlja funkciju čuvara vrijednosti omogućavajući ti da računar kupiš kasnije,

kad pojeftini ili kad se pojavi računar boljih karakteristika.

Danas je elektronski novac već postao dio svakodnevice, za što je najzaslužnija pojava interneta i njegova masovna upotreba u oblasti plaćanja i bankarskih poslova. Debitna kartica bila je prva forma elektronskog novca. Kao što već znate, debitne kartice potrošačima pružaju mogućnost da kupe robu i usluge, pri čemu se sredstva elektronskim putem prebacuju s bankovnog računa potrošača na račun prodavca. Kreditne kartice omogućavaju plaćanje do limita koji odredi banka, pa nije neophodno da postoji novac na računu, ali na kraju određenog perioda korisnik plaća iznos koji je potrošio (djelimično ili u cjelini). U nekim zemljama već su se pojavile i tzv. pametne kartice, koje imaju viši stepen sigurnosti i koje se koriste za plaćanja manje vrijednosti i rizičnija plaćanja (kupovina preko interneta).

I na kraju ostaje da važi njemačka izreka: Jeftinije je kupovati novcem nego molbama...



FORMIRANJE CIJENE

Sada kada imate formiran biznis razmišljate dalje:

Ko je Vaša ciljna grupa (Vaši klijenti)?

Koja je cijena Vaših usluga?

Kao što smo se kroz ciklus predavanja uvjerali nije bilo lako definisati cijenu proizvoda ili usluge. Ovdje se najčešće koriste 3 metode:

- Troškovi plus - kada se uzme u obzir da cijena prati i pokriva naše troškove;
- Tržišna cijena - formiranje cijena u zavisnosti od tržišta;
- Komparativna metoda - šta nudi konkurencija, a šta mi možemo (gdje smo mi u našoj oblasti).

Jedan primjer formiranja cijena je, recimo, u automobilskoj industriji gdje se formiraju visoke cijene i visoki kvalitet sa jedne strane, dok su sa druge strane softverski giganti svjesno nudili niže cijene i besplatne usluge kako bi obeshrabrili ulazak konkurencije.

U nekim zemljama, cijena se formira kroz pogodbu, ali je ovo najčešće uslovljeno kulturološkim nasleđem.

Kroz obuku su predstavljeni praktični primjeri formiranja cijena usluga, u trgovini i proizvodnji.

Jedno je sigurno, ukoliko zaslužujete mjesto na tržištu, uspjećete da shodno okolnostima i sopstvenom uspjehu definišete cijene u poslu koji obavljate.





United Nations
Educational, Scientific and
Cultural Organization

With the support of



Diversity of
Cultural Expressions

Stavovi iznijeti u ovoj publikaciji su stavovi autora i ne moraju obavezno da odražavaju stavove Međunarodnog fonda za kulturnu raznolikost UNESCO.

dizajn: Johart
johartwork@gmail.com