

Finansijska pismenost za mlade preduzetnike

Pokretanje sopstvenog biznisa zahtijeva mnogo više od kreativne ideje i entuzijazma. Finansijska pismenost igra ključnu ulogu u dugoročnom uspjehu svakog preduzetnika. Mladi preduzetnici često nailaze na izazove u upravljanju novcem, finansiranju poslovanja i razumijevanju njegovih poreskih i pravnih aspekata. Stoga je neophodno da razviju osnovne vještine finansijskog upravljanja, kako bi osigurali stabilnost i rast svog biznisa.

1. Upravljanje novčanim tokom (Cash flow management)

Novčani tok (cash flow) predstavlja kretanje novca unutar preduzeća, tj. koliko novca ulazi i izlazi tokom određenog vremenskog perioda. Stabilan novčani tok je od presudne važnosti za preživljavanje i rast biznisa. Mnogi preduzetnici propadnu, ne zato što im biznis nije profitabilan, već zato što ne uspijevaju da održe likvidnost. Biznis je profitabilan ako su prihodi (ukupan zbir računa prema kupcima) veći od rashoda (ukupan zbir računa dobavljača prema nama). Likvidnost, sa druge strane, znači da su nam prilivi na računu veći od odliva sa njega. Postoji značajan broj preduzeća koja su „na papiru“ pozitivna (profitabilna), ali propadaju, jer nemaju dovoljno novca na računu (nisu likvidna).

U tom kontekstu mladi preduzetnici treba da urade sljedeće:

1.1. Obezbjedenje stabilnih izvora prihoda

Načini da preduzetnik obezbijedi stabilne izvore prihoda su da uradi sljedeće:

- Definiše svoju cjenovnu strategiju, kako bi obezbijedo profitabilnost,
- Razvije različite izvore prihoda, kako bi smanjo rizik od oslanjanja na samo jednog klijenta,
- Uspostavi jasne i precizne uslove plaćanja sa kupcima i klijentima, kako bi izbjegao kašnjenja u naplati,

1.2. Pažljivo praćenje rashoda i minimiziranje nepotrebnih troškova

Neke od taktika koje se u tom smislu mogu primijeniti su:

- Smanjenje fiksnih troškova – iznajmljivanje kancelarijskog prostora, pretplate na softvere i ostali redovni troškovi treba da budu pažljivo kontrolisani,
- Izbjegavanje impulsivnih kupovina i nepotrebnih ulaganja u ranim fazama poslovanja,
- Redovna analiza rashode, kako bi uočili gdje mogu da optimizuju potrošnju,
- Korištenje besplatnih ili povoljnih digitalnih alata za organizaciju poslovanja (npr. Google Workspace, Trello, Slack, itd.).

1.3. Planiranje novčanog toka kako bi se izbjegli problemi sa likvidnošću

Mladi preduzetnici bi u segmentu novčanog toka trebali uraditi sljedeće:

- Napraviti projekciju novčanog toka za narednih nekoliko mjeseci, kako bi znali koliko im je sredstava potrebno,
 - Obezbijediti rezervni fond, kako bi mogli da pokriju neočekivane troškove,
 - Ubrzati proces naplate potraživanja – ponuditi popuste za ranije plaćanje ili uvesti penale za kašnjenje u plaćanju,
 - Pratiti odnos između prihoda i rashoda i postaviti jasne ciljeve za optimizaciju likvidnosti.
-

2. Finansiranje i investicije

Većina mladih preduzetnika se suočava sa problemom nedostatka početnog kapitala za pokretanje biznisa, pa je neophodno da znaju koje opcije finansiranja su im dostupne. Naglašavamo da su neke od ovih opcija u Bosni i Hercegovini nedostupne ili veoma slabo razvijene (označene su *).

2.1. Lične uštede

Lične uštede su najsigurniji način finansiranja jer ne zahtijevaju zaduživanje ili davanje vlasničkog udjela investitorima. Preduzetnici koji koriste sopstvena sredstva imaju potpunu kontrolu nad biznisom. Međutim, postoji rizik iscrpljivanja lične ušteđevine, što može uticati na ličnu finansijsku sigurnost.

2.2. Bankarske pozajmice i krediti

Poslovni krediti mogu pomoći u finansiranju opreme, zaliha ili operativnih troškova. Mladi preduzetnici treba da razumiju uslove kreditiranja, uključujući kamatne stope, rokove otplate i troškove obrade kredita. Dobar poslovni plan povećava šanse za dobijanje kredita.

2.3. Investitori i Venture capital fondovi*

Investitori mogu obezbijediti značajan kapital, ali često zauzvrat traže vlasnički udio u biznisu. Poslovni anđeli su pojedinci koji ulažu u mlade start-up-e i pružaju mentorsku podršku. Venture capital fondovi ulažu u brzo rastuće kompanije s potencijalom za visoku dobit. Prije nego što prihvate investiciju, preduzetnici treba da procijene koliko vlasničkog udjela su spremni da se odreknu.

2.4. Crowdfunding*

Platforme poput Kickstarter-a, Indiegogo-a i GoFundMe omogućavaju preduzetnicima da prikupe sredstva od velikog broja ljudi. Prednosti Crowdfunding-a su u tome što ne zahtijeva vraćanje novca (osim u slučaju reward-based modela) i što omogućava testiranje proizvoda prije nego što uđe na tržište. Nedostaci su u tome što uspjeh zavisi od dobre kampanje i promocije, a prikupljanje sredstava može trajati duže nego kod klasičnih izvora finansiranja.

3. Porezi i pravna regulativa

Razumijevanje poreskih i pravnih aspekata poslovanja može spriječiti ozbiljne probleme u budućnosti. Mnogi mladi preduzetnici zanemaruju ove aspekte, što može dovesti do pravnih sankcija i neplaniranih troškova.

3.1. Razumevanje poreskog sistema i obaveza prema državi

Svaka zemlja ima svoj poreski sistem, pa je važno informisati se o poreskim stopama, olakšicama i obavezama. U slučaju Bosne i Hercegovine postoje 3 poreska sistema: nivo BiH, nivo Republike Srpske i nivo Federacije BiH. Mladi preduzetnici treba da znaju kada i kako podnose poreske prijave. U nekim slučajevima, mogu se prijaviti za poreske olakšice ili subvencije za startape.

3.2. Vođenje poslovnih knjiga i računovodstva

Pravilno vođenje knjigovodstva je obavezno za većinu pravnih lica. Preduzetnici mogu angažovati profesionalnog knjigovođu, dok u određenim slučajevima nisu dužni da to rade. Pomoću softvera mogu pratiti troškove, izdate fakture i obračunavati poreze.

3.3. Osnivanje pravnog lica

Preduzetnici treba da izaberu odgovarajući pravni oblik poslovanja, poput:

- Preduzetnik (samostalna djelatnost) – jednostavna registracija, ali preduzetnik lično odgovara za dugove.
- Društvo sa ograničenom odgovornošću (d.o.o.) – vlasnici ne odgovaraju ličnom imovinom za dugove firme.

Pravni oblik poslovanja utiče na poreze, odgovornost i način upravljanja preduzećem.

Zaključak

Mladi preduzetnici moraju razviti visoku finansijsku pismenost, kako bi njihov biznis opstao i rastao. Upravljanje novčanim tokom, pravilno finansiranje i poznavanje poreskih i pravnih aspekata poslovanja ključni su faktori uspjeha. Kroz kontinuirano obrazovanje, praćenje troškova i strateško planiranje, preduzetnici mogu izbjeći finansijske probleme i ostvariti dugoročnu stabilnost i profitabilnost.