



# Финансиска писменост



## Финансирање на бизнис

- За да почне со работа секој бизнис има потреба од финансии.
- Некои бизниси имаат потреба од поголем износ на финансии, а некои од помал.
  - Пример:
    - Фабрика за конзервиран зеленчук
    - Изработка на веб сајтови



## Обезбедување на финансии – финансирање на бизнисот

- За започнување на бизнис и негов раст и развој потребни ни се финансии кои ќе ги обезбедиме.
- Финансиите може да ги:
  - Поседуваме лично
  - Да ги обезбедуваме преку процесот на финансирање.
- Финансирање на бизнисот е процес на обезбедување или зголемување на износот на финансии во претпријатието.



# Извори на финансии : Сопствен капитал

- Основен извор на финансирање на бизнисот

- Сопствени заштеди
- Наследство
- Продажба на имот

- Секој од сопствениците вложува пари во бизнисот

- Зависно од својот влог на секој сопственик му следува дел од добивката (загубата)

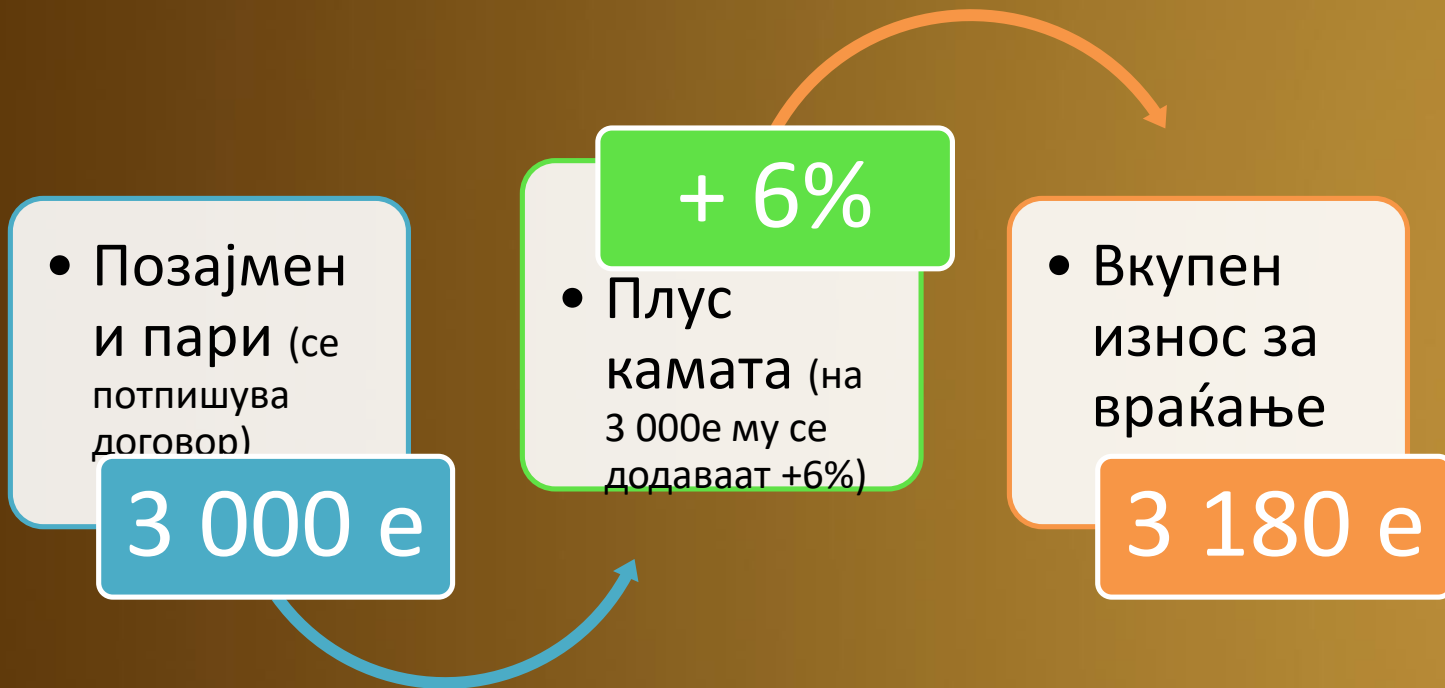


- Во текот на работењето бизнисот остварува профит, кој може да биде наменет за развој и раст на самото претпријатие



## Извори на финанси : Финансирање преку задолжување

- Бизнисот позајмува пари и ги враќа во определен временски интервал со определено зголемување за износот на каматата за користење на тие пари.





## ТРОШОЦИ

- За да знаеме колку финансии ни се потребни за започнување на бизнисот, мора да ги предвидиме трошоците кои ќе ги прави самиот бизнис.
- Трошоците се паричен израз на потребите за нормално функционирање на бизнисот како сировини, репроматеријали, плати на работниците и сл.
- На кој начин бизнисот надоместува за направените трошоци??



## Трошоци за започнување

- Трошоците за започнување се еднократни трошоци
  - Пример:
    - за еден бизнис како пица сервис како почетни трошоци може да се вклучат простор за производство, печка, миксер, фрижидер, почетни залихи на суровини за правење на пица (брашно, шунка, кашкавал, кечап), маси за подготовка, возила за достава на пицата...



## Трошоци од продадени производи

- Секоја продажба создава и определен вид на трошок кој се нарекува трошок на продажба.
- Пример:
  - трошоците на продажба на еден пица-сервис претставуваат трошоците за намирниците за производство на пицата, трудот вложен во производството и трошоци за испорака на производот.
  - Со зголемување на бројот на продадени пици се зголемува и овој трошок.







## Оперативни трошоци

- Трошоци кои се неопходни за нормално функционирање на бизнисот без да се вклучат трошоците на продадени производи или услуги.
  - Пример:
    - режиски трошоци ( електрична енергија, бензин, телефон, вода, ѓубре...), плати за вработени, рекламирање, осигурување, камати и наемнини.
- Едноставно овие трошоци ќе постојат без разлика дали претпријатието ќе продава или нема да продава.



## Од аспект на еден претприемач, најважна поделба на трошоци е поделбата на:

- **Варијабилни трошоци.**
  - Варијабилни трошоци се трошоци кои зависат од количината на произведените производи или пак од количината на продадени производи.
- **Фиксни трошоци.**
  - За разлика од варијабилните, фиксните трошоци не зависат од количеството на произведени или продадени производи и се појавуваат без разлика на продажбата



## Пример:

- доколку една компанија изнајми деловен простор за кој ќе склучи договор да плаќа 10.000 денари месечно, компанијата ќе треба да го плаќа овој износ секој месец, без разлика на произведената или продадената количина на производи. На ваков начин трошокот наемнина ќе биде фиксен трошок. Но, доколку во договорот стои дека наемнината ќе чини 15% од остварена продажба, тогаш овие трошоци ќе претставуваат варијабилни трошоци за бизнисот.



# Приход, расход и добивка



# Приход

- Претпријатието продава производи или услуги во замена на пари.
- **Приход- влез на пари во компанијата реализирани од продажба во определен временски период**



## Расход

- Компанијата нормално да ги изведува сопствените активности, како што кажавме претходно истата прави соодветни трошоци.
- Тоа се пари кои излегуваат, за разлика од приходот каде што парите влегуваат во компанијата.
- **Расход- вкупни трошоци кои компанијата ги прави во определен временски период**







Значи претпријатието продава производи или услуги и реализира приход во пари, но истовремено и прави трошоци кои претставуваат расход.

**Разликата помеѓу приходот и расходот се нарекува профит или добивка.**



# Профит

Профит = Приход - Трошоци

Месец	Приход	Трошоци	Профит
Недела 1	20.000,00 ден.	8.000,00 ден.	12.000,00 ден.
Недела 2	16.000,00 ден.	5.000,00 ден.	11.000,00 ден.
Недела 3	23.000,00 ден.	5.000,00 ден.	18.000,00 ден.
Недела 4	18.000,00 ден.	6.000,00 ден.	12.000,00 ден.
Вкупно	77.000,00 ден.	24.000,00 ден.	53.000,00 ден.



## Менаџирање на пари

- Менаџирање на пари начинот на кој парите пристигнуваат и на кој се ракува со нив во претпријатието
- Начин на плаќање договорен начин на кој купувачот му плаќа на продавачот за купените производи и/ /услуги



- Денес мора да понудите повеќе алтернативни начини за купувачите да можат да платат.
- Доколку купувачот дојде во компанијата за да купи нешто и има само кредитна картичка за плаќање, а вие не овозможувате плаќање со кредитни картички, тој едноставно ќе биде принуден да си оди и продажбата нема да се реализира.



- еден од начините на плаќање е и овозможување на купувачот да ги земе производите и/или услугите и да плати по извесен договорен рок.
- На пример плаќање за една недела, 30 дена или 60 дена.
- Тука се клучни две прашања:

✓ **кој ќе има можност да плаќа на одложено.**

Вообичаено вие ќе треба да подготвите правила кои ќе ги дефинираат купувачите (на пример оние кои се постојани купувачи) и колкава треба да биде продажбата за да му овозможите на купувачот одложено плаќање.

✓ **колкав период на одложување ќе обезбедите.**

Мора да бидете внимателни кога го одговарате ова прашање. Едноставно вашиот бизнис мора да биде во можност да го издржи периодот пред да стигнат парите од одложено плаќање.



## Најкористени начини на плаќање се:

- **Готовина** - купувачот во готово плаќа за производите или услугите
- **Кредитна картичка** - купувачот плаќа со кредитна картичка која вие преку посебен апарат доделен од вашата банка ја процесирате и износот на продажбата без провизијата на банката легнува на вашата сметка.
- **Плаќање на сметка** - на купувачот му ја кажувате вашата сметка во банка и тој врши пренос на средства од негова на ваша сметка.