



**HERBUT KAROLINA**

FINANSIJSKA EDUKACIJA, SAVETOVANJE I KOUČING

# **- FINANSIJSKI WELLNESS - KAKO PAMETNO UPRAVLJATI FINANSIJAMA**

[WWW.HERBUTKAROLINA.COM](http://WWW.HERBUTKAROLINA.COM)

## Agenda:

- Uvod, upoznavanje

- Odnos prema finansijama

Kako sabotiramo finansije i poslovni uspeh - Diskusija

- Kreiranje finansijskog plana

Planiranje prihoda i troškova

Lične i poslovne finansije

- Pitanja i diskusija

Finansijska savetnica - edukatorka - kouč pomažem ljudima da:

- kreiraju pasivne prihode i dodatnu zaradu,
- preuzmu kontrolu nad svojim finansijama,
- uvećaju ušteđevinu,
- ostvare svoje lične i poslovne ciljeve.



[Online kurs o ličnim finansijama](#) | E-knjiga "Upravljanje ličnim finansijama"  
1na1 sesije | [Finansijska beležnica](#)

Do sada je kroz moje obuke i konsultacije prošlo više od 1000 lica.

Predsednica CEFIN-a

Ranije iskustvo: direktorka Exclusive Change

Predsednica Udruženja menjača Srbije



Svi mi želimo da:

- naši prihodi > troškova,
- mesečni računi budu **plaćeni na vreme**,
- se **oslobodimo dugova**,
- ostvarimo naše lične i poslovne ciljeve.

Da se osećamo **finansijski stabilno** i imamo **kontrolu nad svojim finansijama**.

## Do ostvarenja finansijskih ciljeva:

1. Unapredite **odnos prema novcu** i finansijama - Otkrijte novčane blokade, promenite sabotirajuća uverenja
2. **Postavite ciljeve** - Napravite plan otplate i naplate dugova
3. **Kreirajte jednostavan finansijski plan**  
Krenite da beležite prihode i troškove
4. **Optimizujte** (smanjite) **troškove**
5. **Povećajte prihode**
6. Štedite i investirajte
7. **Automatizujte** finansije (i poslovanje)



DL 49064516 A

100

ONE HUNDRED DOLLARS

Jan. W.S.  
Secretary of the Treasury

ENCLOSURE

UNITED STATES OF AMERICA

250629

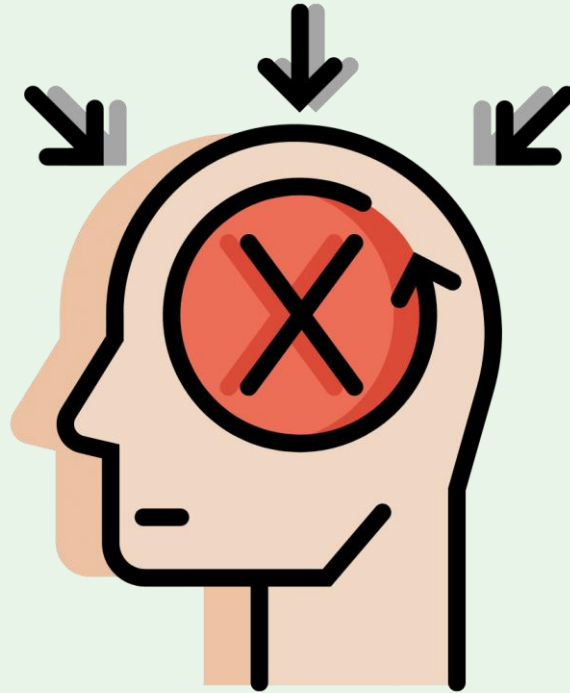
E 68

20

FEDERAL

EA 7790

# Sabotiranje ličnih finansija i poslovnog uspeha



# Upravljanje finansijama

- Cilj upravljanja finansijama: prihodi > rashoda
- “Višak” / ostatak usmeravate na dalji razvoj biznisa (novi proizvodi, oprema, poslovni prostor, digitalizacija) / ostvarenje ciljeva udruženja i zaradu osnivača

PRIHODI

OSTATAK



CILJEVI

RASHODI



Svrha upravljanja finansijama:  
**ostvarenje želja i ciljeva**

U tome nam **pomaže: finansijski plan**

**Preduzetnici kreiraju 2 plana i beleže:**

1. za domaćinstvo - lične finansije
2. za svoj biznis, firmu - poslovne finansije

**Zašto odvojeno?**

## Postavljanje ciljeva

**Ciljevi**

=

**Pokretačka snaga iza  
finansijskog plana**

Šta je vama važno?



# Postavite pametne (SMART) ciljeve

Cilj treba da bude:

**S** - (specific) **konkretan** - ŠTA JE CILJ?

**M** - (measurable) **merljiv rezultat**

KOLIKO NOVCA JE POTREBNO?

**A** - (achievable) **dostižan**

**R** - (resource bond) računa na realano **raspoložive resurse**

**T** - (time constrained) ima **postavljen rok**

do kada treba da bude ostvaren -

DO KADA ŽELITE DA OSTVARITE CILJ?

# Kreiranje budžeta tj. finansijskog plana

## Do mesečnog budžeta domaćinstva u 3 koraka:

- a) Odredite koje kategorije (grupe) prihoda i troškova imate
- b) Napravite presek - zapišite vaše mesečne prihode i troškove i analizirajte trenutnu strukturu prihoda i troškova.
- c) Kreirajte plan za naredni mesec:  
odredite koliko želite da zaradite i  
koliko ćete na šta trošiti - > da biste ostvarili ciljeve

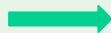
Krenite da beležite i pratite  
prihode i troškove, unapređujete



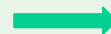
# Presek stanja - mes. prihodi i troškovi (do) SADA



Domaćinstvo ili vi:  
Koliko ste sebi isplatili  
iz firme, neto?  
Koja primanja ste imali?



Na šta i koliko ste potrošili?



Koliko novca vam je ostalo  
na kraju meseca?



MESEČNI PRESEK (DO) SADA	KATEGORIJE
<b>PRIHODI</b>	<b>PRIHODI</b>
100,000	Prihodi od sopstvenog biznisa
<b>100,000</b>	<b>PRIHODI UKUPNO</b>
<b>TROŠKOVI</b>	<b>TROŠKOVI</b>
20,000	Najam stana (kirija, rata kredita za stan)
10,000	Režije (struja, grejanje, voda, telefon, komunalne usluge)
26,000	Ishrana, namirnice, brza hrana, lična higijena, kućna hemija i sl.
10,000	Auto, prevoz i gorivo (putarine, parking, mesečna karta, taksi i sl.)
10,000	Briga o deci (vrtić, čuvanje dece, aktivnosti, džeparac)
2,000	Zdravlje (doktor, terapeut, apoteka, zdravstveno osiguranje)
4,000	Restoran, kafići, druženja, pozorište, bioskop, koncerti, umetnost i sl.
4,000	Sport (teretana, fitnes)
4,000	Lična nega (kozmetički tretmani, spa, masaža)
3,000	Pokloni
3,000	Odeća, obuća
1,000	Obrazovanje (obuke, kursevi, knjige)
3,000	Tehnika/Kuća/Stan (uređaji, nameštaj, potrepštine, održavanje)
	Rate kredita, lizing vozila
	Ulaganje u sopstveni biznis
<b>100,000</b>	<b>TROŠKOVI UKUPNO</b>
<b>0</b>	<b>OSTATAK (PRIHODI - TROŠKOVI)</b>

## Da se setimo ciljeva...

Želim da kupim laptop koji košta 60,000 dinara za 10 meseci.

**Plan#1** = u narednih 10 meseci min. 6,000 dinara odvojiti za laptop



Želim da otplatim dozvoljeni minus koji iznosi 40,000 dinara za 8 meseci.

**Plan#2** = u narednih 8 meseci po 5,000 dinara odvojiti za otplatu dozvoljenog minusa.

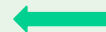


# Kreiranje mesečnog budžeta - finansijskog plana



MESEČNI PRESEK (DO) SADA	KATEGORIJE	FINANSIJSKI PLAN - BUDŽET ZA NAREDNI MESEC
<b>PRIHODI</b>	<b>PRIHODI</b>	<b>(min) PRIHODI</b>
100,000	Prihodi od sopstvenog biznisa	100,000
<b>100,000</b>	<b>PRIHODI UKUPNO</b>	<b>100,000</b>
<b>TROŠKOVI</b>	<b>TROŠKOVI</b>	<b>(max) TROŠKOVI</b>
20,000	Najam stana (kirija, rata kredita za stan)	20,000
10,000	Režije (struja, grejanje, voda, telefon, komunalne usluge)	10,000
26,000	Ishrana, namirnice, brza hrana, lična higijena, kućna hemija i sl.	23,000
10,000	Auto, prevoz i gorivo (putarine, parking, mesečna karta, taksi i sl.)	8,000
10,000	Briga o deci (vrtić, čuvanje dece, aktivnosti, džeparac)	10,000
2,000	Zdravlje (doktor, terapeut, apoteka, zdravstveno osiguranje)	2,000
4,000	Restoran, kafići, druženja, pozorište, bioskop, koncerti, umetnost i sl.	2,000
4,000	Sport (teretana, fitness)	4,000
4,000	Lična nega (kozmetički tretmani, spa, masaža)	2,000
3,000	Pokloni	3,000
3,000	Odeća, obuća	2,000
1,000	Obrazovanje (obuke, kursevi, knjige)	1,000
3,000	Tehnika/Kuća/Stan (uređaji, nameštaj, potrepštine, održavanje)	1,000
	Rate kredita, lizing vozila	5,000
	Ulaganje u sopstveni biznis	
100,000	<b>TROŠKOVI UKUPNO</b>	<b>93,000</b>
0	<b>OSTATAK (PRIHODI - TROŠKOVI)</b>	<b>7,000</b>

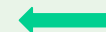
Koliko ćete MIN-NAJMANJE sebi isplatiti iz firme?  
 Koja primanja ćete MIN imati?



Na šta j koliko ćete MAX - NAJVIŠE potrošiti?  
 Limit za potrošnju



Koliko novca treba da vam ostane na kraju meseca da ostvarite svoje ciljeve?



# Praćenje troškova, primanja i budžeta (odvojeno lične i biznis)

**Kada ste kreirali budžet** važno je da **zapisujete i pratite troškove i primanja:**



**U mobilnoj aplikaciji** (preporučujem besplatni Money Manager)



**U tabeli** (preporučujem svoju tabelu)



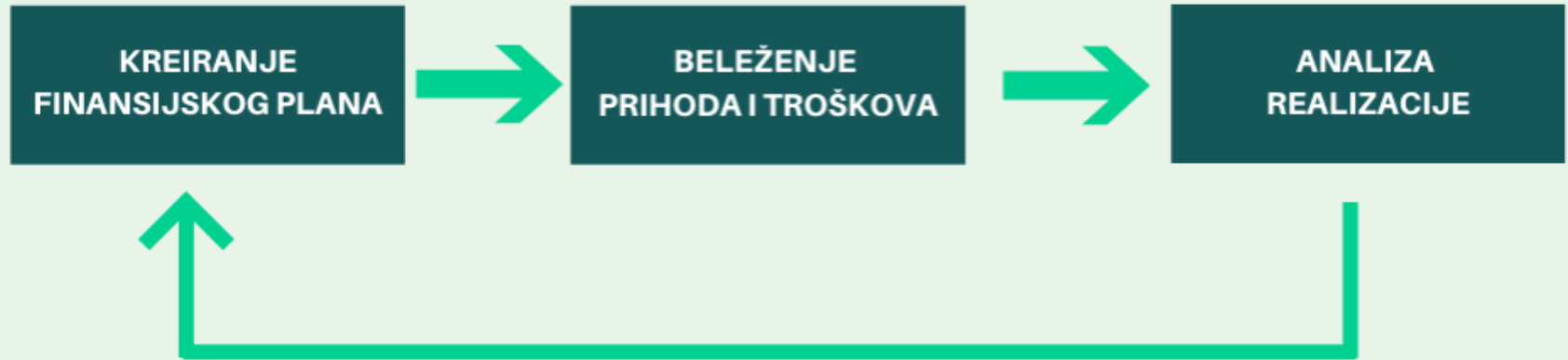
**Ručno** (na papiru, ili **Finansijska beležnica**)



**Kontinuirano, redovno beleženje!**



# Analiza ostvarenog i postavljanje novog budžeta



## Do mesečnog budžeta domaćinstva:

Postavite ciljeve i napravite plan otplate dugova

Kreirate budžet - finansijski plan

- a) Odredite svoje kategorije prihoda i troškova
- b) Napravite presek sadašnjeg stanja
- c) Kreirajte jednostavan budžet-plan

Krenite da beležite i pratite prihode i troškove, unapređujete

**ISTE KORAKE JE POTREBNO URADITI ZA FIRMU  
DA BISTE KREIRALI BUDŽET-PLAN ZA FIRMU**

## Ciljevi (FIRMA - BIZNIS)

- a) Mesečna **zarada-plata za vlasnika** od 100,000 dinara
- b) Kupovina nove opreme-mašine u visini 120,000 dinara za 6 meseci.

Računica je jednostavna:

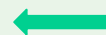
$120,000 / 6 =$ 20,000 dinara **viška treba da firma ima mesečno**  
*nakon što sve troškove platite i isplatite svoju zaradu.*

# 3) Kreiranje budžeta - finansijskog plana FIRME

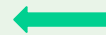


MESEČNI PRESEK (DO SADA)	KATEGORIJE – FIRMA - BIZNIS	FINANSIJSKI PLAN - BUDŽET ZA NAREDNI MESEC
<b>PRIHODI</b>	<b>PRIHODI</b>	<b>(min) PRIHODI</b>
100,000	Prihodi od prodaje – terapeutska masaža	100,000
120,000	Prihodi od prodaje – relax masaža	140,000
80,000	Prihod od prodaje ulja za masažu	90,000
<b>300,000</b>	<b>PRIHODI FIRME UKUPNO</b>	<b>330,000</b>
<b>TROŠKOVI</b>	<b>TROŠKOVI</b>	<b>(max) TROŠKOVI</b>
100,000	Zarada vlasnika (neto)	100,000
80,000	Zarade zaposlenih i honorarnih saradnika (bruto)	80,000
30,000	Porezi, doprinosi, takse	30,000
30,000	Zakup lokala, kancelarije itd.	30,000
12,000	Režijski troškovi, internet, mobilni telefon	12,000
15,000	Nabavka proizvoda, repromaterijala	15,000
4,000	Transport – distribucija – poštanski troškovi	4,000
6,000	Marketing, licence	6,000
9,000	Knjigovođa	9,000
5,000	Advokatske usluge, konsultanti, kursevi, obuke	5,000
8,000	Auto, gorivo, putarine, parking	8,000
1,000	Bankarski troškovi (održavanje, provizije)	1,000
	Troškovi ostalo	
300,000	<b>TROŠKOVI UKUPNO (FIKSNI I VARIJABILNI)</b>	<b>300,000</b>
0	<b>OSTATAK (PRIHODI - TROŠKOVI)</b>	<b>30,000</b>

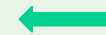
Postavljanje targeta, cilja prodaje MIN - NAJMANJE  
 Koliko prihoda će FIRMA MIN imati?



Na šta i koliko će FIRMA MAX - NAJVIŠE potrošiti?  
 Limit za potrošnju



Koliko novca treba da ostane na kraju meseca da ostvarite ciljeve FIRME?



## Do ostvarenja finansijskih ciljeva:

1. Unapredite **odnos prema novcu** i finansijama - Otkrijte novčane blokade, promenite sabotirajuća uverenja
2. **Postavite ciljeve** - Napravite plan otplate i naplate dugova
3. **Kreirajte jednostavan finansijski plan**  
Krenite da beležite prihode i troškove
4. **Optimizujte** (smanjite) **troškove**
5. **Povećajte prihode**
6. Štedite i investirajte
7. **Automatizujte** finansije (i poslovanje)



# HERBUT KAROLINA

FINANSIJSKA EDUKACIJA, SAVETOVANJE I KOUČING

## HVALA NA PAŽNJI!

NAPRAVITE PLAN & KRENITE SA BELEŽENJEM & ISTRAŽITE MOGUĆNOSTI :)



ONLINE KURS  
O LIČNIM  
FINANSIJAMA



Online kurs o ličnim finansijama | E-knjiga  
1na1 sesije | Finansijska beležnica



    [herbutkarolina](https://www.facebook.com/herbutkarolina)

[WWW.HERBUTKAROLINA.COM](http://WWW.HERBUTKAROLINA.COM)



## Prelomna tačka rentabilnosti po komadu Break Even Point (BEP)

Fiksni troškovi

BEP po komadu =

---

(Prodajna cena - Varijabilni troškovi po komadu)

Koliko treba da prodaš od određenog proizvoda / usluge da firma bude na 0, to jest platiš sve fiksne troškove.

Poželjno je da osnivači/ce naprave tu analizu, tako što će uključiti i svoju platu u kalkulaciju!

# Fiksni troškovi



MESEČNI PRESEK (DO) SADA	KATEGORIJE – FIRMA - BIZNIS	FINANSIJSKI PLAN - BUDŽET ZA NAREDNI MESEC
PRIHODI	PRIHODI	(min) PRIHODI
100,000	Prihodi od prodaje – terapeutska masaža	100,000
120,000	Prihodi od prodaje – relax masaža	140,000
80,000	Prihod od prodaje ulja za masažu	90,000
<b>300,000</b>	<b>PRIHODI FIRME UKUPNO</b>	<b>330,000</b>
TROŠKOVI	TROŠKOVI	(max) TROŠKOVI
100,000	Zarada vlasnika (neto)	100,000
80,000	Zarade zaposlenih i honorarnih saradnika (bruto)	80,000
30,000	Porezi, doprinosi, takse	30,000
30,000	Zakup lokala, kancelarije itd.	30,000
12,000	Režijski troškovi, internet, mobilni telefon	12,000
15,000	Nabavka proizvoda, repromaterijala	15,000
4,000	Transport – distribucija – poštanski troškovi	4,000
6,000	Marketing, licence	6,000
9,000	Knjigovođa	9,000
5,000	Advokatske usluge, konsultanti, kursevi, obuke	5,000
8,000	Auto, gorivo, putarine, parking	8,000
1,000	Bankarski troškovi (održavanje, provizije)	1,000
	Troškovi ostalo	
<b>300,000</b>	<b>TROŠKOVI UKUPNO (FIKSNI I VARIJABILNI)</b>	<b>300,000</b>
0	<b>OSTATAK (PRIHODI - TROŠKOVI)</b>	<b>30,000</b>

Fiksni troškovi:  
 300,000 - 15,000 za  
 nabavku proizvoda=  
**285,000 dinara**





# Prelomna tačka rentabilnosti po komadu Terapeutska masaža

Fiksni troškovi 285,000 dinara

$$\text{BEP po kom} = \frac{\text{Fiksni troškovi}}{\text{Cena 1 masaže} - \text{Varijabilni troškovi}} = 143 \text{ kom}$$

(2000 dinara cena 1 masaže - 0 din varijabilni)

143 terapeutske masaže treba da prodaš da platiš troškove.

Ako radiš 25 dana

6 masaže treba da prodaš dnevno



# Prelomna tačka rentabilnosti po komadu Ulje za masažu

Fiksni troškovi 285,000 dinara

$$\text{BEP po kom} = \frac{\text{Fiksni troškovi}}{\text{600din}} = 475 \text{ kom}$$

(1000 dinara prodajna cena 1 ulja - 400 din nabavna cena)

475 ulja treba da prodaš da platiš troškove.

Ako radiš 25 dana, to je dnevno 19 ulja.

# Prelomna tačka rentabilnosti po komadu Freelancer – časovi jezika

Fiksni troškovi 100,000 dinara

$$\text{BEP po kom} = \frac{100,000 \text{ dinara}}{800 \text{ din}} = 125 \text{ kom}$$

(800 dinara 1 časa - 0 din nabavna cena)

125 časova treba da održiš da platiš troškove.  
Ako radiš 20 dana, to je dnevno 6-7 časova.



# Mogućnosti za smanjenje troškova i povećanje prihoda

