



Оперативна програма
„Развитие на човешките ресурси“
2014-2020



БЪЛГАРСКА
МЕНИДЖМЪНТ
АСОЦИАЦИЯ
2018 г.

Проект
**"ИНТЕРАКТИВНИ ОБУЧЕНИЯ
И ПОДКРЕПА ЗА ПОВИШАВАНЕ
НА КОМПЕТЕНЦИИТЕ
ЗА САМОСТОЯТЕЛНА ЗАЕТОСТ"**

Реф. № BG05M9O001-1.023-0074

Модул 5

ФИНАНСОВО ПЛАНИРАНЕ

Съдържание:

1. Същност на процеса на финансово паниране.	2
1.1. Планиране на обема на продажбите	3
1.2. Планиране на паричните потоци.	4
1.2.1. Определяне на достатъчен минимум парични средства.	6
1.2.2. Прогноза за продажбите.	6
1.2.3. Прогноза за вземанията.	7
1.2.4. Прогноза на задълженията.	8
1.2.5. Оценка на парите в края на месеца.	10
1.3. ПЛАНИРАНЕ ЗА ПРИХОДИТЕ И РАЗХОДИТЕ ...	15
1.3.1. Разходи	16
1.3.2. Приходи	18
2. Планиране на себестойност	25
2.1. ПРЕКИ РАЗХОДИ	25
2.2. НЕПРЕКИ РАЗХОДИ	26
ПРИЛОЖЕНИЯ	28
Приложение №1	28
Приложение №2	30
Приложение №3	32
Приложение №4	33

1. Същност на процеса на финансово планиране

В своята дейност всеки предприемач се среща със ситуации, в които трябва да вземе решения по разпределение на ресурси, в т.ч. финансови, материални, човешки и др. Това от своя страна изисква от него знания по редица финансови области – приходи и разходи, вземания, задължения, собствени или привлечени финансови източници и т.н.

Финансовото планиране представлява процесът на оценка и установяване на необходимите активи и ресурси, както и оценка на бъдещите необходими финанси и създаване на планове за достигане на поставените цели. Планирането може да се състави за различни периоди от време - за един месец, три месеца, шест месеца или за по-голям период от време – година, три или пет години.

Основното средство на финансовото планиране е финансовият план. Той помага да се определи колко парични ресурси са необходими за реализацията на дадена дейност и как фирмата ще ги разпредели оптимално по периоди.

Финансовият план дава отговор за очакваната печалба от реализацията на дадена дейност. Той включва в себе си счетоводен баланс, отчет за приходите и разходите, отчет за собствения капитал, отчет за паричния поток и т.н.

В структурата на финансовия план влизат следните най-важни компоненти, които ще разгледаме от гледна точка на прогнозите и планирането :

1.1. Планиране на обема на продажбите.

1.2. Планиране на паричните потоци.

1.3. Планиране за приходите и разходите.

Всички посочени данни трябва да съответстват на посочените резултати и прогнози в предишни части на бизнес плана. Всяко едно отклонение ще се забележи лесно и ще подложи на съмнение достоверността на предоставяната информация.

Обичайно има три варианта за планирането на бизнес идеята - песимистичен, оптимистичен и реалистичен.

1.1. Планиране на обема на продажбите

Прогнозирането на продажбите е ключов фактор за успеха на фирмата и изходно начало във фирменото планиране. Прогнозата за продажбите е от решаващо значение в планирания процес поради следните причини:

- В нея намират комплексно отражение всички основни дейности на фирмата и промените, които настъпват в тях;
- От продажбите се определя производствена програма, потребностите от ресурси, равнището на материалите – т. е. основните количествени и качествени параметри на производството и неговата ресурсна осигуреност;
- От прогнозата за продажбите се приемат най-важните финансови показатели за дейността на фирмата.

Най-често използваният метод за определяне на цените е чрез използване на зависимостта между общия обем на продажбите и разходите за осъществяване на дейността. Когато има изравняване на приходите и разходите за осъществяване на дейността, този момент се нарича равновесна точка. Тя зависи от редица разходи като например наем, разходи за ток, вода, заплати на работещите, разходи, свързани с производство и доставка на продуктите, закупуване на материали, маркетинг, реклама и др. Освен тях равновесната точка на продажбите най-вече зависи и от броя на продадените продукти или услуги и средната цена, на която са продадени продуктите и услугите.

Пример:

Фирма “Криейт” ЕООД има малка хлебарница, с един нает служител и един собственик, които работят в хлебарницата. Тъй като бизнесът им е започнал отскоро, управителят прави план на продажбите на хляб, за да установят равновесната точка между

най-добра цена и разходи. Продажбите на ден са около 60 хляба или на месец 1800 броя, при цена от 1,20 лв.

Месечни продажби (при цена 1,20 за 1800 хляба)	2160,00
Месечни продажби (при цена 1,51 за 1800 хляба)	2 718,00
Постоянни разходи:	
Труд	1 240,00
Материали	950,00
Ток	228,00
Наем на помещение	150,00
Променливи разходи:	
Счетоводство	100,00
Реклама	25,00
Застраховка	20,00
Общо разходи:	2 713,00 лв

От примера се вижда, че за количество от 1 800,00 лв., при цена от 1,20, не е възможно да се покрият разходите, които се извършват всеки месец, т.е. фирмата ще е на загуба. Това означава, че трябва да се търси онази цена, на която да може да фирмата покрива своите разходи и да не бъде на загуба, т.е. равн овесната точка, от която не може да се падне при това количество. В случая, това е цената от 1,51 лв, но само при условие, че се продаде същото количество хляб на месец. В противен случай, трябва да се търси начин да намали и разходите си.

1.2.Планиране на паричните потоци

Прогнозните парични потоци са много важни, тъй като те позволяват да се оцени точно размера на средствата, които са необходими за осъществяването на проекта. Главната задача на този баланс е да провери до каква степен постъпленията и изразходва нето на парични средства са синхронизирани във времето.

Балансът на паричните потоци дава сигурност за ликвидността на фирмата при осъществяването на проекта. Под ликвидност, в конкретния случай, се разбира способността на фирмата да погасява своевременно задълженията си към кредиторите, използвайки наличните и постъпващите във фирмата средства.

Анализирайки планираното равнище на продажбите, в прогнозата на паричните потоци ясно ще се обособят периодите, в които фирмата има необходимост от допълнително финансиране. Част от необходимото финансиране може да бъде осигурено от средствата на фирмата, част от банкови кредити или от задържане на плащанията към доставчици.

Поради тези временни парични затруднения (във връзка с влиянието на сезонни фактори или закупуването на активи), фирмите следва да планират как да преодолеят тези етапи и доколко подходът ще бъде реалистичен. Паричните потоци се разработват в три варианта – оптимистичен, песимистичен и реалистичен. Това може да стане за период от една година, на тримесечия, четиримесечие и т.н.

Балансът на паричните средства се изготвя на базата на счетоводния метод, т.е. вземанията и задълженията се регистрират само, когато те действително се случат. Така например, продажбите на клиенти на отсрочено плащане не се отразяват, докато очакваните от тях плащания не се получат действително. Съответно, покупките на кредит или отсрочено плащане не се отчитат, докато съответната сума по фактурата не се плати. Прогнозата за паричните потоци е движението на парите, които постъпват във фирмата и които напускат фирмата за определен период от време. Броят на елементите, позициите, които се използват при разработването на паричния поток варират в зависимост от модела на фирмените парични потоци. Има пет базови елемента при съставянето на баланса на паричните потоци:

1.2.1. Определяне на достатъчен минимум пари.

1.2.2. Прогноза за продажбите.

1.2.3. Прогноза за вземанията.

1.2.4. Прогноза за задълженията.

1.2.5. Определяне на парите в края на месеца.

1.2.1. Определяне на достатъчен минимум парични средства

Когато се определя минимална сума, то тя може да бъде много подходяща за един бизнес и много неподходяща за друг, дори и двете фирми да са в един и същи сектор. Опитът сочи, че фирменият минимален паричен размер трябва да бъде поне на една четвърт от нейните текущи задължения, но това не е удачно за всички малки фирми. Друг метод е използването на опита на компанията. Например, отчетните данни може да показват, че желаният размер парични средства за поддържане на паричния баланс е еквивалентен на продажбите за пет дни. Сезонните промени, обаче, може да предизвикат изменения в минималния размер. Например, паричният баланс за търговията на дребно за декември може да бъде по-голям от този в юни.

1.2.2. Прогноза за продажбите

Същността на паричния баланс е именно прогнозата за продажбите. Тя е основният фактор за създаването на реална картина за фирмените парични позиции, защото продажбите, всъщност, се преобразуват във вземания и задължения.

Много количествени методи могат да бъдат използвани при прогнозиране на продажбите, но независимо от това каква техника ще се използва, не бива да се забравя, че дори и най-добрите оценки за продажбите може да не се сбъднат. Поради тази причина, много финансови аналитици предлагат да се правят оценки за продажбите в три варианта - оптимистичен, песимистичен и реалистичен - и на тази база да се разработи балансът на паричните потоци. Тази динамика в прогнозите позволява на фирмата да определи размера, обхвата, в рамките на който неговите продажби ще доведат до успех.

1.2.3. Прогноза за вземанията

Както беше отбелязано вече, продажбите са основният източник за получаване на пари. Когато фирмата продава стоки или услуги на кредит, тя трябва да отчита закъснението между продажбата и действителното събиране на постъпленията. За да предвиди получаването на паричните средства на фирмата, трябва да се анализират сметките за получаване, за да може да се види моделът и тенденцията във вземанията.

Основната част от вземанията на едно предприятие се формира от стойността на продадените, но все още неизплатени стоки и услуги. От друга страна, размерът на вземанията от клиенти зависи от продажбите на стоки и услуги на кредит. При този вид продажби средната продължителност на едно вземане значително се удължава извън времето, необходимо за осъществяване на докуменооборота между страните по сделката и обслужващите ги банки. Ето защо, и вземанията по продажби на кредит оказват в най-голяма степен влияние върху средното равнище на вземанията.

Има и т.н. група на несъбираеми вземания, чието въздействие върху средния срок на вземанията може да бъде крайно неблагоприятно, ако техният размер е голям. Това са вземания преди всичко от клиенти, които са в тежко финансово състояние и не могат да се издължат на предприятието.

Поради това, мениджърите трябва много внимателно да разработят своята политика по отношение на вземанията и по-специално кои клиенти ще обслужват на кредит и какви изисквания ще предявяват при този тип продажби. Тази политика предопределя общия размер на ангажираните на фирмата във вземания финансови средства. Ако изискванията са по-строги, по-малко ще бъдат клиентите, получаващи на кредит. Това означава намаляване на този вид продажби, а оттам и намаляване на вземанията. И обратно, ако фирмата е по-либерална към клиентите, купуващи на кредит, тогава тези продажби се увеличават и размерът на вземанията нараства.

При вземането на решение коефициентите за обращаемост са тези, които могат да насочат предстоящия избор в правилна посока. Той има пряко отношение както към размера на продажбите, така и към средното равнище на краткотрайните активи.

Когато фирмата решава каква комбинация да избере между продажбите - в брой и на кредит, добре е да се придържа към правилото, наложено от практиката: винаги се сравняват допълнителните печалби, произтичащи от увеличаване на продажбите на кредит, с допълнителните разходи, произтичащи от увеличаване на вземанията. Вземанията на практика представляват заеми, отпуснати от фирмата на своите клиенти, които обикновено са безлихвени.

1.2.4. Прогноз на задълженията

Ключов фактор при прогнозирането на плащанията е записването им в месеца, когато те ще бъдат платени, а не кога задължението ще се направи. Видът и броят на плащанията е различен за различните видове бизнес, но някои от тях са еднотипни, например закупуване на материали, плащане на заплати и осигуровки, наем, такси, данъци, заеми и лихви и др. Често предприемачите оценяват задълженията си в по-малък размер, а това в последствие може да доведе до парична криза. За да избегне тази опасност, фирмите трябва да осигурят своята гаранция, използвайки различни техники.

Един от начините е, при прогнозирането на всеки елемент на плащанията, да се допуска по-висок размер от очаквания. Това е особено подходящо за нови фирми. Някои специалисти по финансов анализ, обаче, препоръчват на новите бизнесмени оценките да се правят като възможно най-добри и към общата сума да се добавят други 25-50%. Каквато и техника да се използва, не трябва да се допускат оценки под действителните плащания - това води до недостиг на парични средства, а оттам и до банкрут.

На практика, краткосрочните задължения на една фирма са вземания на тези, на които тя дължи финансови средства - задължения по начислени, но не внесени данъци, задължения към персонала по начислени, но неизплатени работни заплати, задължения към социално осигуряване по начислени, но невнесени социални осигуровки и други. Към групата на краткосрочните задължения още се причисляват и задълженията към доставчиците. Те са форма на безлихвен кредит, отпуснат на компанията (аналогично на

вземанията от клиенти, само че получател в този случай сте вие - купувате на кредит от вашите доставчици).

Ако не се приеме тази задължнялост към доставчиците, фирмата трябва да вземе банков заем или да използва собствени средства, за да плати доставките. Отново компанията е изправена пред алтернативност, а това означава избор и вземане на решение. Ако фирмата предпочете увеличаване на задълженията към доставчиците пред банковия заем, ще спести разходи за лихви. Честа практика е доставчикът да прилага като правило редица отстъпки - отстъпка в цената, ако стоката се заплати веднага или до няколко дни след осъществяване на сделката. Затова няма еднозначно решение - възможно е и незабавното плащане с помощта на банков заем да има своите преимущества.

Поради тази причина, трябва да се прецени кога да се тегли банков заем и кога да се ползват предимствата на отстъпките в цената и обратно - безлихвен кредит от доставчика чрез неизплатени задължения? Ако се плати веднага, предимствата са в самата отстъпка, но се плащат лихви по банков заем. И както обикновено, водещият критерий за вземащите решения ще бъде икономическа изгода за компанията - отстъпката и свързаното с нея незабавно плащане ще бъдат приети, ако се окаже, че размерът на отстъпката е по-голям от разходите по банковия заем.

При банковите заеми фирмата трябва да разполага с определени основни средства под формата на недвижима и движима собственост, която служи като гаранция, под формата на ипотека или залог за връщане на заема. Възможно е като гарант за кредита да бъде и друга банка или държавата. Залогът или ипотеката могат да бъдат във вид на бизнес активи, собственост на фирмата или на негов гарант като например:

- Недвижима собственост – сгради, земя;
- Движима собственост – автомобили, обзавеждане, инвентар;
- Основни средства – машини и съоръжения;
- Оборотни средства – стоки, суровини и материали.

Ако фирмата разполага с достатъчно вземания, то тя ще изглежда надеждна и платежоспособна по отношение на своите плащания и банката може да приеме като

гаранция за получаване на предоставения кредит. Ако някое от вземанията на предприемача е несъбираемо, то тогава банката понася загуби.

Недвижимата собственост чрез ипотека гарантира банковите заеми по-най сигурен начин. Обикновено банките дават кредити в размер от 75% до 80% от стойността на ипотекираната недвижимост.

Оборудването също може да послужи за гарантиране на банкови заеми, но при дългосрочно кредитиране. То може да бъде банков заем, гарантиран със закупено ново оборудване, което ще стане собственост на предприемача, банков заем, гарантиран със закупено ново оборудване, което е вече собственост на предприемача, банков заем, гарантиран с имущество, взето при условията на лизинг, което е станало собственост на предприемача и т.н.

1.2.5. Оценка на парите в края на месеца

Определянето на тази позиция изисква парите в началото на месеца да бъдат известни. Парите в края на предшестващия месец са начално салдо за следващия месец. По този начин те са носители на връзката между съседни периоди от време.

Парите в края на месеца преди получаване на заем се получават, като към тези в началото се прибавят получените пари и се извадят плащанията. Положителната сума показва, че фирмата има повече пари за месеца, докато отрицателната сума показва, че парите ще бъдат в недостиг, освен ако мениджърът не е в състояние да събере или заеме допълнителни средства.

Балансът на паричните потоци не само илюстрира постъпващи и напускащи фирмата пари, но също позволява да се предвиди недостигът или излишъкът на парични средства. Тогава фирмата може да вземе кредит за точно определения период. Планирайки нуждите от парични средства предварително, фирмата ще бъде в състояние да направи спестяване на пари от икономии при поръчани количества и парични отстъпки, както и ефективно да използва парите.

Трудно е да се очаква, че може да се очертае движението на всеки лев, който постъпва или напуска компанията. Обаче, чрез анализ на причините, пораждащи проблеми при паричните потоци, фирмата може значително да намали възможността за недостиг на парични средства. На практика, балансът на паричните потоци трябва да се разработва в три варианта (реалистичен, песимистичен и оптимистичен), за да се предвиди недостигът или излишъкът на парични средства. Тогава фирмата може да вземе кредит за точно определения период.

Пример:

Дружество “Дейзи козметик“ ООД извършва търговия с козметика за тяло в склад на едро. В началото на годината, сезонът не е от най-активните и управителят прави прогноза за паричните си потоци и евентуално нуждата от заемни средства. Фирмата има няколко по-големи клиенти, на които предоставя възможност за разсрочено плащане. Постъпленията от продажбите са - 75% на разсрочено плащане, които се получават в следващия месец и 25% в брой. Приходите от продажби за месец декември предходната година са били 2 000 лв. Парите в наличност към 31-ви декември са 80 лв, и минималният размер на паричния баланс също е 80 лв.

Вариант 1 – Оптимистичен вариант на продажбите

Постъпления	Януари	Февруари	Март	Април
1.Продажби	1300.00	1500.00	1550.00	1400.00
1.1.Постъпления на разсрочено плащане, получени от продажби от предходния месец	1500.00	975.00	1125.00	1162.50
1.2.Постъпления от продажби в брой	325.00	375.00	387.50	350.00
Всичко постъпления	1825.00	1350.00	1512.50	1512.50

2.Плащания				
Закупуване на стоки	352.00	1100.00	566.00	389.00
Наем	150.00	150.00	150.00	150.00
Режийни разходи	20.00	20.00	20.00	20.00
Заплати	700.00	700.00	700.00	700.00
Други разходи	00.00	92.00	100.00	40.00
Всичко плащания	1222.00	2062.00	1536.00	1299.00
Пари в началото на месеца	80.00	683.00	80.00	80.00
Пари получени (+)	1825.00	1350.00	1512.50	1512.50
Пари изплатени(-)	1222.00	2062.00	1536.00	1299.00
Пари в края на месеца	683.00	-29.00	56.50	293.50
Заеми	0.00	109.00	23.50	0.00
Пари в края на месеца (след заем)	683.00	80.00	80.00	293.50

Вариант 2 – Песимистичен вариант на продажбите

Постъпления	Януари	Февруари	Март	Април
1.Продажби	1000.00	900.00	1080.00	950.00
1.1.Постъпления на разсрочено, получени от продажби от предходния месец	1500.00	750.00	675.00	810.00
1.2.Постъпления от продажби в брой	250.00	225.00	270.00	237.50
Всичко постъпления	1750.00	975.00	945.00	1047.50
Плащания				
Закупуване на стоки	352.00	1100.00	566.00	389.00
Наем	150.00	150.00	150.00	150.00
Режийни разходи	20.00	20.00	20.00	20.00
Заплати	700.00	700.00	700.00	700.00
Други разходи	0.00	92.00	100.00	40.00
Всичко плащания	1222.00	2062.00	1536.00	1299.00
Пари в началото на месеца	80.00	608.00	80.00	80.00
Пари получени (+)	1750.00	975.00	945.00	1047.50
Пари изплатени(-)	1222.00	2062.00	1536.00	1299.00
Пари в края на месеца	608.00	-479.00	-511.00	-171.50
Заеми	0.00	559.00	591.00	251.50
Пари в края на месеца (след заем)	608.00	80.00	80.00	80.00

Вариант 3 – Реалистичен вариант на продажбите

Постъпления	Януари	Февруари	Март	Април
1.Продажби (прогноза)	1170.00	1060.00	1150.00	1500.00
1.1.Постъпления на разсрочено, получени от продажби от предходния месец	1500.00	877.50	795.00	862.50
1.2.Постъпления от продажби в брой	292.50	265.00	287.50	375.00
Всичко постъпления	1792.50	1142.50	1082.50	1237.50
2.Плащания				
Закупуване на стоки	352.00	1100.00	566.00	389.00
Наем	150.00	150.00	150.00	150.00
Режийни разходи	20.00	20.00	20.00	20.00
Заплати	700.00	700.00	700.00	700.00
Други разходи	0.00	92.00	100.00	40.00
Всичко плащания	1222.00	2062.00	1536.00	1299.00
Пари в началото на месеца	80.00	650.50	80.00	80.00

Пари получени (+)	1792.50	1142.50	1082.50	1237.50
Пари изплатени(-)	1222.00	2062.00	1536.00	1299.00
Пари в края на месеца	650.50	-269.00	-373.50	18.50
Заеми	0.00	349.00	453.50	0.00
Пари в края на месеца (след заем)	650.50	80.00	80.00	18.50

Изводи:

И в трите варианта, фирмата се нуждае от заемни средства и то в значителен размер, за да погасява недостига на свободен паричен ресурс. Фирмата е определила твърде нисък праг от 80,00 лв, който да поддържа и той е крайно недостатъчен. Вариантите, по които трябва да се помисли, са например да разсрочи плащанията към доставчиците за закупуване на материали или да се намали процента на разсрочено плащане от клиенти за сметка на увеличен процент на пари, получени в брой в текущия месец.

1.3.Планиране за приходите и разходите

Отчетът за приходите и разходите отразява финансовия резултат на фирмата от нейната дейност за определен период от време чрез съпоставяне на приходите и разходите. Отчетът включва различни групи приходи и разходи и се съставя на базата на информация от счетоводните сметки. Информацията за тях се систематизира в раздели и статии, като разделите се обозначават с главни букви, а статиите с арабски цифри.

Разходите се представят в лявата част на отчета и са в раздел А, който се формира от разходите от оперативна дейност, финансовите разходи, разходите за данъци и чистата

печалба. Приходите се представят в дясната страна на отчета в раздел Б, който се формира от приходите от оперативна дейност, финансовите приходи и загубата.

1.3.1.Разходи

Разходите за оперативна дейност включват:

1. Намаление на запасите от продукцията и незавършено производство – тук се включва балансовата стойност на бракуваната и липсващата продукцията и незавършеното производство, балансовата стойност на установената в излишък продукцията и намаляването и последващо увеличение на стойността на продукцията и незавършеното производство в резултат на последващи оценки.

2. Разходи за суровини, материали и външни услуги – включват стойността на употребените суровини, основни и спомагателни материали, горива и енергия, резервни части, канцеларски материали, както и външните услуги. Към тях се отнасят разходите за реклама, съобщения, телефонни услуги, абонаментни такси, транспорт, застраховки, наеми на помещения и др.

3. Разходи за персонал – включват се разходите за възнаграждения по трудови договори, както и разходите за осигурителни вноски за ДОО, ДЗПО и ЗО на наетите в предприятието лица.

4. Разходи за амортизация и обезценка – включва се начислената амортизация на дълготрайните материални и нематериални активи по възприетия в предприятието метод и разходите за обезценка, когато има превишение на балансовата над пазарната им стойност. Тук се отчитат също и разходите за обезценка на текущите активи за съответния период.

5. Други разходи – включват се всички разходи, които не попадат в по-горните групи, като например разходите за служебни пътувания и командировки, изложби и панаири, данъци и такси.

6. Финансови разходи:

6.1. Разходи от обезценка на финансови активи – включват се разходите да обезценка на финансовите активи като акции, облигации и др., които се извършват в съответствие с нормативните документи.

6.2. Разходи за лихви и други финансови разходи – включват се изплатените лихви по заемите на предприятието. Ако предприятието има отрицателни разлики от операции с финансови активи, то те също се включват в тази група.

Печалба от обичайна дейност – печалбата от обичайната дейност е печалбата преди извънредните разходи и данъците за сметка на печалбата. Тя се посочва в разходната част на отчета, докато загубата е в приходната част. Така двете страни се балансират.

7. Извънредни разходи – това са разходи с необичаен характер, които няма да се повторят в близко бъдеще. Едно събитие е извънредно, когато предприятието не може да го предвиди и предотврати. Като извънредни разходи се третираат:

- балансовата стойност на принудително отчуждените активи;
- балансовата стойност на отписаните активи и пасиви вследствие на природни и други бедствия;
- други разходи, които са възникнали случайно или са породени от събития извън обичайната дейност.

7. Счетоводна печалба – тя се определя като разлика между общите приходи и общите разходи преди приспадане на данъците за сметка на печалбата.

8. Разходи за данъци от печалбата – посочват се разходите за данъци от печалбата, определени по реда на Счетоводен стандарт № 12 – Данъци от печалбата, а именно данъците по данъчната декларация въз основа на Закона за корпоративното подоходно облагане или въз основа на Закона за данъците върху доходите на физическите лица.

9. Други данъци – посочват се алтернативните данъци по смисъла на ЗКПО и окончателния годишен (патентен) данък.

10. Печалба (наречена още чиста печалба) – формира се като разлика между счетоводната печалба и данъците. Тя остава на разположение на собствениците на предприятието.

1.3.2. Приходи

Приходите за оперативна дейност включват:

1. Нетни приходи от продажби – включват се приходите от продажба на продукцията, стоки, услуги, материали, дълготрайни материални и нематериални активи и др., свързани с дейността на предприятието. От брутната сума на приходите от продажби се приспада данъкът добавена стойност.

2. Увеличение на запасите от продукция и незавършено производство – увеличението им означава, че са нараснали разходите под формата на запаси и незавършено производство в края на отчетния период и приходите през следващия отчетен период, когато те се продават. Тази статия има корективен характер.

3. Разходи за придобиване на активи по стопански начин – включват се извършените разходи, свързани с доставката на дълготрайните активи и материалните запаси със собствени сили и средства. Статията има корективен характер. С нея се коригират приходите.

4. Други приходи – включват се приходи от излишъци от активи, отписани задължения, получени глоби и неустойки, получени средства от национални и международни финансираня, субсидии и дотации.

5. Финансови приходи

5.1. Приходи от участия в дъщерни, асоциирани и смесени предприятия – включват се получените от предприятието дивиденди и други разпределения под формата на печалби в дъщерни, асоциирани и смесени предприятия. В случаите, когато тези приходи са свързани с предприятия в група, то същите се посочват като други лихви и финансови приходи от предприятия в група.

5.2. Приходи от други инвестиции и заеми, признати като нетекущи активи – тук се отчитат приходи от положителни разлики от операции с финансови активи и инструменти като акции, облигации и благородни метали .

5.3. Други лихви и финансови приходи - приходи от лихви по предоставени заеми, а също така приходи от промяна на валутни курсове при валутни сделки, положителните разлики от промяна на валутните курсове.

6. Загуба от обичайна дейност – представлява разликата между разходите и приходите от обичайна дейност.

7. Извънредни приходи – това са приходи, получени в резултат на събития, които са ясно разграничими от обичайната дейност и не се очаква да се повтарят често и периодично. Такива са например застрахователните обезщетения.

8. Счетоводна загуба.

9. Загуба – представлява сумата от счетоводната загуба и разходите за данъци.

В отчета за приходите и разходите се изчисляват няколко междинни суми, които представляват икономическия резултат от дейността на предприятието. Разликата между приходите и разходите за обичайна дейност формират печалбата/загубата от обичайната дейност. Счетоводната печалба/загуба се получава като от всички приходи се извадят всички разходи, с изключение на разходите за данъци от печалбата. Тя изразява брутния резултат от дейността. Счетоводната печалба, намалена с дължимите данъци/загуба и за сметка на печалбата, формира нетната печалба, която остава на разположение на предприятието.

Обикновено като стартират дейност, предприемачите имат само разходи, тъй като приходите започват да идват бавно и не веднага. На старта приходите не са достатъчни за възстановяването на разходите, но в течение на дейността се достига до момент (критична точка), в който получените приходи се изравняват с направените разходи, т.е. получаваме нулев финансов резултат – нито печалба, нито загуба. Чрез метода на критичната точка се разбира колко продукта трябва да се продадат, за да се излезе на нула.

Пример:

Дружество “Дейзи козметик“ ООД, което извършва търговия с козметика за тяло в склад на едро, изготвя планов отчет за приходи и разходи за 2018 г., за да прецени какъв среден оборот на продажбите са необходими, за да не отчете загуба.

Вариант 1 - Средните месечни продажби са 1 330 лв, което прави около 16 000 лв. приходи на година, а разходите на година са приблизително около 20 000 лв., в т.ч. за суровини и материали – 8 000 лв., за персонал – 10 000 лв., амортизации – 1 000 лв и други разходи – 9 000 лв. **В този вариант обаче, дружеството ще отчете загуба от 4 000 лв.**

Прогнозен Отчет за приходи и разходи на Дейзи козметик ООД

/при вариант на приходи от продажби при средно 1 330 лв./месец/

НАИМЕНОВАНИЕ НА	Сума (хил.лв.)	НАИМЕНОВАНИЕ НА	Сума (хил.лв.)
РАЗХОДИТЕ	Текуща година	ПРИХОДИТЕ	Текуща година
а	1	а	1
А. Разходи		Б. Приходи	
1. Намаление на запасите от продукция и незавършено производство		1. Нетни приходи от продажби, в т.ч.:	16

2. Разходи за суровини, материали и външни услуги, в т.ч.:	8	а) продукция	
а) суровини и материали	4	б) стоки	16
б) външни услуги	4	в) услуги	
3. Разходи за персонала, в т.ч.:	10	2. Увеличение на запасите от продукция и незавършено производство	
а) разходи за възнаграждения	9	3. Разходи за придобиване на активи по стопански начин	
б) разходи за осигуровки, в т.ч.	1	4. Други приходи, в т.ч.:	
- осигуровки свързани с пенсии		- приходи от финансираня	
4. Разходи за амортизация и обезценка, в т.ч.:	1	Общо приходи от оперативна дейност (1+2+3+4)	16
а) разходи за амортизация и обезценка дълготрайни материални и нематериални активи, в т.ч.:	1	5. Приходи от участия в дъщерни, асоциирани и смесени предприятия, в т.ч.:	
- разходи за амортизация	1	- приходи от участия в предприятия от групата	
- разходи за обезценка		6. Приходи от други инвестиции и заеми, признати като нетекущи (дългосрочни) активи, в т.ч.:	
б) разходи за обезценка на текущи (краткотрайни) активи		- приходи от предприятия от групата	
5. Други разходи, в т.ч.:	1	7. Други лихви и финансови приходи, в т.ч.:	
а) балансова стойност на продадените активи		а) приходи от предприятия от групата	
б) провизии		б) положителни разлики от операции с финансови активи	
Общо разходи за оперативна дейност (1+2+3+4+5)	20	в) положителни разлики от промяна на валутни курсове	
6. Разходи от обезценка на финансови активи, включително инвестициите, признати като текущи (краткосрочни) активи, в т.ч.:		Общо финансови приходи (5+6+7)	-
- отрицателни разлики от промяна на валутни курсове			
7. Разходи за лихви и други финансови разходи, в т.ч.:			
а) разходи, свързани с предприятия от групата			
б) отрицателни разлики от операции с финансови активи			
Общо финансови разходи (6+7)	-		
8. Печалба от обичайна дейност	-	8. Загуба от обичайна дейност	4
Общо разходи (1+2+3+4+5+6+7)	20	Общо приходи (1+2+3+4+5+6+7)	16
9. Счетоводна печалба (общо приходи - общо разходи)	-	9. Счетоводна загуба (общо приходи - общо разходи)	4

10. Разходи за данъци от печалбата			
11. Други данъци, алтернативни на корпоративния данък			
12. Печалба (9-10-11)	-	10. Загуба (9+ред 10 и 11 от Раздел А)	4
Всичко (Общо разходи + 10 + 11 + 12)	20	Всичко (Общо приходи + 10)	20

Вариант 2 – При средни месечни продажби от 1 666 лв, което прави около 20 000 лв. приходи на година и разходите на година от 20 000 лв., дружеството ще **отчете нулев финансов резултат, т.е. нито на загуба нито на печалба** . Следователно, фирмата трябва да се стреми към по-висок оборот и привличане на повече клиенти, за да достигне нивото на желаните продажби.

Прогнозен Отчет за приходи и разходи на Дейзи козметик ООД

/при вариант на приходи от продажби при средно 1 666 лв/месец/

НАИМЕНОВАНИЕ НА РАЗХОДИТЕ	Сума (хил.лв.)	НАИМЕНОВАНИЕ НА ПРИХОДИТЕ	Сума (хил.лв.)
	Текуща година		Текуща година
а	1	а	1
А. Разходи		Б. Приходи	
1. Намаление на запасите от продукция и незавършено производство		1. Нетни приходи от продажби, в т.ч.:	20
2. Разходи за суровини, материали и външни услуги, в т.ч.:	8	а) продукция	
а) суровини и материали	4	б) стоки	20
б) външни услуги	4	в) услуги	
3. Разходи за персонала, в т.ч.:	10	2. Увеличение на запасите от продукция и незавършено производство	
а) разходи за възнаграждения	9	3. Разходи за придобиване на активи по стопански начин	
б) разходи за осигуровки, в т.ч.	1	4. Други приходи, в т.ч.:	
- осигуровки свързани с пенсии		- приходи от финансираня	

4. Разходи за амортизация и обезценка, в т.ч.:	1	Общо приходи от оперативна дейност (1+2+3+4)	20
а) разходи за амортизация и обезценка дълготрайни материални и нематериални активи, в т.ч.:	1	5. Приходи от участия в дъщерни, асоциирани и смесени предприятия, в т.ч.:	
- разходи за амортизация	1	- приходи от участия в предприятия от групата	
- разходи за обезценка		6. Приходи от други инвестиции и заеми, признати като нетекущи (дългосрочни) активи, в т.ч.:	
б) разходи за обезценка на текущи (краткотрайни) активи		- приходи от предприятия от групата	
5. Други разходи, в т.ч.:	1	7. Други лихви и финансови приходи, в т.ч.:	
а) балансова стойност на продадените активи		а) приходи от предприятия от групата	
б) провизии		б) положителни разлики от операции с финансови активи	
Общо разходи за оперативна дейност (1+2+3+4+5)	20	в) положителни разлики от промяна на валутни курсове	
6. Разходи от обезценка на финансови активи, включително инвестициите, признати като текущи (краткосрочни) активи, в т.ч.:		Общо финансови приходи (5+6+7)	-
- отрицателни разлики от промяна на валутни курсове			
7. Разходи за лихви и други финансови разходи, в т.ч.:			
а) разходи, свързани с предприятия от групата			
б) отрицателни разлики от операции с финансови активи			
Общо финансови разходи (6+7)	-		
8. Печалба от обичайна дейност	-	8. Загуба от обичайна дейност	-
Общо разходи (1+2+3+4+5+6+7)	20	Общо приходи (1+2+3+4+5+6+7)	20
9. Счетоводна печалба (общо приходи - общо разходи)	-	9. Счетоводна загуба (общо приходи - общо разходи)	-
10. Разходи за данъци от печалбата			
11. Други данъци, алтернативни на корпоративния данък			
12. Печалба (9-10-11)	-	10. Загуба (9+ред 10 и 11 от Раздел А)	-
Всичко (Общо разходи + 10 + 11 + 12)	20	Всичко (Общо приходи + 10)	20

Прогнозен Отчет за приходи и разходи на „Дейзи козметик“ ООД (съкратен вариант)

НАИМЕНОВАНИЕ НА СТАТИЯТА	Сума (хил.лв.)	
	Текуща година	Текуща година
а	Вариант 1	Вариант 2
1. Нетни приходи от продажби	16	20
3. Разходи за суровини, материали и външни услуги	8	8
4. Разходи за персонала	10	10
5. Разходи за амортизация	1	1
6. Други разходи	1	1
7. Разходи за данъци		
8. Финансов резултат (печалба или загуба)	(4)	0

2. Планиране на себестойност

Себестойността на даден продукт или услуга представлява сумата от всички разходи – преки и непреки, която ни показва колко струва на производителя или търговеца този продукт или услуга. От себестойността на продукта зависи и планирането на продажната цена, за да може фирмата да реализира печалба или поне да не е на загуба.

2.1. Преки разходи

Преки са онези разходи, които може да се отнесат непосредствено към производството на дадена стока или услуга. Например, в производството, към преките разходи се числят материалите, суровините, работната заплата, социалните осигуровки на работници, енергията, горивото и други, необходими за производството на определено изделие. Тези разходи е прието да се наричат общопроизводствени. Тук се включват материалите за технологични нужди, горивата за технологични нужди, амортизационните отчисления за машините и оборудването и инструментите в цеховете, разходите за поддържане на машините и съоръженията, работните заплати и социалните осигуровки на работниците, заети с обслужването на машините.

В търговията преки са онези разходи, които се отнасят за дадена дейност, свързана с определен отрасъл, търговско звено, (магазин, ресторант, склад, и др.), определена стокова група или стока. Те са общи оперативни разходи, които са предназначени за оперативната дейност на търговската организация, но не може да се отнесат към определен вид търговска дейност, група стоки или дадена стока.

В транспорта, разходите, които транспортните разходи правят по организицията и осъществяването на транспортната дейност, се наричат експлоатационни разходи. Една част от тях се отнасят до конкретен вид услуга и поради това представляват преки експлоатационни разходи, направени за превоза на 1 тон/километър, на 1 пътничко/километър и пр. Другата част от експлоатационните разходи не може да се отнесе

към даден транспортен процес. Те са косвени разходи и е прието да се наричат общоексплоатационни разходи. Именно те се отнасят към първия вид комплексни разходи.

2.2. Непреки разходи

Непреки са онези разходи, които не могат да се причислят към даден продукт, процес, услуга и пр. Те са свързани с произвеждането на всички продукти и услуги в звеното. Според своя състав разходите се делят на еднородни и комплексни .

Еднородни са разходите, които имат еднородно съдържание, тъй като представляват един и същ вид блага – основни материали, енергия, гориво, заплати и др.

Комплексни са разходите, които се състоят от разнородни по своя икономически характер елементи. Те заемат сравнително голям дял в общата маса разходи и играят особено важна роля за ефективното функциониране на организацията. Те биват два вида:

Първият вид са разходите, които участват или подпомагат осъществяването на процесите на организацията, но не могат да бъдат отнесени към дадено изделие, услуга, транспортен процес и др.

Вторият вид са административните разходи, които включват всички разходи, свързани с организацията и управлението на предприятието, като например заплати и социални осигуровки на администрацията на организацията.

Пример:

Фирма “Криейт” ЕООД, която има малка хлебарница , планира да започне продажби на хляб с квас и трябва да изчисли себестойността му, за да определи и продажната цена. Продажбите на ден са около 60 хляба или на месец 1 800 броя, за 500 гр. хляб с квас. Постоянните разходи, които формират себестойността на хляба в случая, са разходите за суровините, от които се произвежда, изразходваната енергия и труда, който се влага. Променливите разходи са тези за счетоводство, опаковки, застраховки, амортизации и т.н. Себестойността на хляба от преките постоянни разходи, т.е. суровините, енергията и труда

е изчислена на 1,68 лв./хляб, а заедно с променливите разходи е 2,00/хляб лв. Това означава , че фирмата трябва да продава хляба с квас на цена по-висока от себестойността ѝ от 2,00 лв., за да реализира печалба.

Себестойност на произведената продукция

/Продукт:Хляб с квас 500 гр.* за 60 хляба дневно – 1800 месечно/

Наименование на разходите	Разходна норма	Единична стойност	Обща стойност
1. Преки разходи			
Брашно	720 кг.	1,20 лв/кг	864,00
Квас	306 кг.	2,00 лв/кг	612,00
Вода	360 л.	0,20 лв/л.	72,00
Сол	18 кг.	0,79 лв/кг	14,22
Ток 8 часа *5 кв*30 дни	1200 кв.час	0,19 лв/ кв.час	228,00
Работни заплати 2 работници	Месечна заплата	620,00	1240,00
Общо постоянни разходи за единица продукт:			3030,22
Себестойност на единица продукт:			1,68
2. Променливи разходи			
Счетоводство	Месечна такса	150,00	150,00
Разходи за опаковки от рециклирана партия	1800 /хляб/	0,05	90,00
Застраховка на имущество годишно 360 лв	Месечно	30,00	30,00
Амортизация на сграда и оборудване	Месечно	300	300,00
Общо променливи разходи за единица продукт			570,00
Общо разходи за единица продукт :			2,00 лв.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение №1

ОТЧЕТ ЗА ПАРИЧНИТЕ ПОТОЦИ

по прекия метод

на

за

В ХИЛ.ЛВ.

НАИМЕНОВАНИЕ НА паричните потоци	Текущ период		
	Постъпления	Плащания	Нетен паричен поток
а	1	2	3
А. Парични потоци от основна дейност			
Парични потоци свързани с търговски контрагенти			
Парични потоци свързани с краткосрочни финансови активи, държани за търговски цели			
Парични потоци свързани с трудови възнаграждения			
Парични потоци свързани с лихви, комисионни, дивиденди и други подобни			
Парични потоци от положителни и отрицателни курсови разлики			
Платени и възстановени данъци от печалбата			
Плащания при разпределения на печалби			
Други парични потоци от основна дейност			
Всичко парични потоци от основна дейност (А)			
Б. Парични потоци от инвестиционна дейност			
Парични потоци свързани с дълготрайни активи			
Парични потоци свързани с краткосрочни финансови активи			

Парични потоци свързани с лихви, комисионни, дивиденди и други подобни			
Парични потоци от бизнескомбинации - придобивания			
Парични потоци от положителни и отрицателни курсови разлики			
Други парични потоци от инвестиционна дейност			
Всичко парични потоци от от инвестиционна дейност (Б)			
В. Парични потоци от финансова дейност			
Парични потоци от емитиране и обратно придобиване на ценни книжа			
Парични потоци от допълнителни вноски и връщането им на собствениците			
Парични потоци, свързани с получени или предоставени заеми			
Парични потоци от лихви, комисионни, дивиденди и други подобни			
Плащания на задължения по лизингови договори			
Парични потоци от положителни и отрицателни курсови разлики			
Други парични потоци от финансова дейност			
Всичко парични потоци от от финансова дейност (В)			
Г. Изменения на паричните средства през периода (А+Б+В)			
Д. Парични средства в началото на периода			
Е. Парични средства в края на периода			

Приложение №2

ОТЧЕТ ЗА ПРИХОДИТЕ И РАЗХОДИТЕ

на

за

	Сума (хил.лв.)		Сума (хил.лв.)
НАИМЕНОВАНИЕ НА РАЗХОДИТЕ	Текуща година	НАИМЕНОВАНИЕ НА ПРИХОДИТЕ	Текуща година
а	1	а	1
А. Разходи		Б. Приходи	
1. Намаление на запасите от продукция и незавършено производство		1. Нетни приходи от продажби, в т.ч.:	
2. Разходи за суровини, материали и външни услуги, в т.ч.:		а) продукция	
а) суровини и материали		б) стоки	
б) външни услуги		в) услуги	
3. Разходи за персонала, в т.ч.:		2. Увеличение на запасите от продукция и незавършено производство	
а) разходи за възнаграждения		3. Разходи за придобиване на активи по стопански начин	
б) разходи за осигуровки, в т.ч.		4. Други приходи, в т.ч.:	
- осигуровки свързани с пенсии		- приходи от финансираня	
4. Разходи за амортизация и обезценка, в т.ч.:		Общо приходи от оперативна дейност (1+2+3+4)	
а) разходи за амортизация и обезценка дълготрайни материални и нематериални активи, в т.ч.:		5. Приходи от участия в дъщерни, асоциирани и смесени предприятия, в т.ч.:	
- разходи за амортизация		- приходи от участия в предприятия от групата	
- разходи за обезценка		6. Приходи от други инвестиции и заеми, признати като нетекущи (дългосрочни) активи, в т.ч.:	
б) разходи за обезценка на текущи (краткотрайни) активи		- приходи от предприятия от групата	
5. Други разходи, в т.ч.:		7. Други лихви и финансови приходи, в т.ч.:	

а) балансова стойност на продадените активи		а) приходи от предприятия от групата	
б) провизии		б) положителни разлики от операции с финансови активи	
Общо разходи за оперативна дейност (1+2+3+4+5)		в) положителни разлики от промяна на валутни курсове	
6. Разходи от обезценка на финансови активи, включително инвестициите, признати като текущи (краткосрочни) активи, в т.ч.:		Общо финансови приходи (5+6+7)	
- отрицателни разлики от промяна на валутни курсове			
7. Разходи за лихви и други финансови разходи, в т.ч.:			
а) разходи, свързани с предприятия от групата			
б) отрицателни разлики от операции с финансови активи			
Общо финансови разходи (6+7)			
8. Печалба от обичайна дейност		8. Загуба от обичайна дейност	
Общо разходи (1+2+3+4+5+6+7)		Общо приходи (1+2+3+4+5+6+7)	
9. Счетоводна печалба (общо приходи - общо разходи)		9. Счетоводна загуба (общо приходи - общо разходи)	
10. Разходи за данъци от печалбата			
11. Други данъци, алтернативни на корпоративния данък			
12. Печалба (9-10-11)		10. Загуба (9+ред 10 и 11 от Раздел А)	
Всичко (Общо разходи + 10 + 11 + 12)		Всичко (Общо приходи + 10)	

Дата на

съставяне:

Съставител:

.....

Ръководител:

.....

Приложение №3

СЪКРАТЕН ОТЧЕТ ЗА ПРИХОДИТЕ И РАЗХОДИТЕ

на

за

НАИМЕНОВАНИЕ НА СТАТИЯТА	Сума (хил.лв.)	
	Текуща година	Предходна година
а	1	2
1. Нетни приходи от продажби		
2. Други приходи		
3. Разходи за суровини, материали и външни услуги		
4. Разходи за персонала		
5. Разходи за амортизация и обезценка		
6. Други разходи		
7. Разходи за данъци		
8. Финансов резултат (печалба или загуба)		

Дата на

съставяне:

Съставител:

.....

Ръководител:

.....

Приложение №4

Примерна таблица за определяне на себестойност на произведената продукция

Наименование на разходите	Разходна норма	Единична стойност	Обща стойност
1. Преки разходи			
.....			
.....			
.....			
.....			
.....			
.....			
Общо постоянни разходи за единица продукт:			
Себестойност на единица продукт:			
2. Променливи разходи			
.....			
.....			
.....			
.....			
Общо променливи разходи за единица продукт:			
Общо разходи за единица продукт:			

Проект BG05M9OP001-1.023-0074

„ИНТЕРАКТИВНИ ОБУЧЕНИЯ И ПОДКРЕПА ЗА ПОВИШАВАНЕ НА КОМПЕТЕНЦИИТЕ ЗА САМОСТОЯТЕЛНА ЗАЕТОСТ“,

е финансиран от Оперативна програма
„Развитие на човешките ресурси“ 2014-2020,
съфинансирана от
Европейския социален фонд на Европейския съюз.



Web: <http://bulgariabc.com/>
Facebook: [fb.me/startbusinessBG](https://www.facebook.com/startbusinessBG)
Twitter: @StartBusinessB1