

Бюджетиране

Стефан Димитров

Моят професионален опит

- 15 години маркетинг мениджър на най-големите български ИТ компании;
- 5 години маркетинг и търговски мениджър на най-големия вносител в България на дентални импланти;
- 3 години консултант и обучител по организация и управление на търговска и маркетингова дейност – както за ръководители на търговски екипи, така и за самите търговци;
- от 2011 г. блогър – www.practicalpieces.com

Бюджетирането в 25 мин.

- Какво представлява?
- Защо си струва да се занимаваме с него?
- Как точно се прави?
- Мога ли сам?
- Бюджетът е готов – а сега какво?
- Изпълнението не съвпада с бюджета – ами сега?
- Нещичко за край 😊

Какво представлява бюджетирането?

ПРОГНОЗИРАНЕ за избран бъдещ период на:

- приходи
- разходи
- печалба

Както за отделен проект, така и за регулярна дейност.

Защо бюджетираме?

- **Помага за осигуряване на достатъчно пари, когато е нужно и за каквото е нужно!**
- Ориентира и консолидира действията в бъдеще.
- Дава инструменти за измерване на напредъка.
- Осигурява средства за контрол на планираното представяне.
- Помага за ефективно организиране на ресурсите на организацията.
- Намалява стреса в управлението (но увеличава стреса на изпълнителите 😊).

Как се изготвя бюджет?

НЯМА СТРОГИ ПРАВИЛА!

Всяка организация /индивидуален предприемач самостоятелно определя съдържанието, детайлността и оформлението на бюджета!

Ако бюджетът се изготвя за ползване от друг (банки, одитори и т.н.), възможно е другата страна да постави свои изисквания.

Как се изготвя бюджет?

При **прогнозирането** на приходи, разходи и печалба можете да използвате всичко, което считате за полезно:

- исторически данни за представянето през минали периоди;
- очаквано развитие на компанията, което ще повлияе на продажбите;
- очаквана пазарна ситуация, която ще повлияе на продажбите;
- пазарни проучвания и прогнози от надеждни източници;
- интуиция;
- кристално кълбо, карти Таро, гадателски боб и др.
- ...

Какъв период обхваща бюджета?

(Почти) задължително за 1 финансова година с разбивка по месеци.

Бюджетиране за други периоди (3/5/10 или повече години) се прави според спецификата на дейността и изискванията на мениджмънта...

При проектна работа – за времето на проекта. Ако проектът е по-дълъг от една финансова година, се прилага годишно бюджетиране.

Приходи

От обичайна дейност

- продажби на стоки и услуги;
- финансови – лихви по заеми, дивиденди от акции, курсови разлики, ...
- продажба на ДМА;
- (случайни) продажби на материали/суровини;
- ликвидация и несъстоятелност;
- ...

Други приходи

- Отписани задължения към доставчици;
- Глоби и неустойки към доставчици за неспазени договори;
- ...

Разходи – основно групиране

ПОСТОЯННИ

Не се влияят от обема на производството/продажбите

ПРОМЕНЛИВИ

Зависят от обема и вида на основната дейност

Пример – заплащане на търговски персонал

Постоянен разход – фиксирана работна заплата

Променлив разход – комисионни, които зависят от продажбите

Разходи – детайлно представяне

Може да се използва регламента в закона за счетоводство, но не е задължително. Удобството при ползване на счетоводната класификация на разходите е, че данните от счетоводството директно могат да се попълват в бюджета.

Счетоводна класификация на разходите:

- за материали
- за външни услуги
- за амортизации
- за заплати и възнаграждения
- за осигуровки
- за данъци и такси
- за провизии
- от преоценка на активи
- други

Мога ли сам?

Да, можеш!

Опитай първо самостоятелно да прогнозираш приходи и разходи по месеци за година напред.

Всеки месец сравнявай плана с постигнатото и помисли за трудностите, които си срещнал. Така ще откриеш насоките за подобрене.

Ако наистина ти е трудно, потърси кой да помогне и „кради занаят“, за да можеш един ден сам да се справиш 😊

ПРИХОДИ

Продажби на големи метли

Продажби на малки метли

Приходи от продажби общо

РАЗХОДИ

Променливи разходи

Суровина метли

Материали (конци, тел и др.)

Поддръжка инструменти

Дървени дръжки

Постоянни разходи

Фиксирана заплата

Осигуровки

Данъци

Счетоводни услуги

Наем сергия на пазара

Транспорт работилница-пазар

Наем работилница

Режийни (ток, вода, телефон...)

Разходи общо

Приходи - Разходи

Примерен бюджет за производство на метли



Годишен бюджет бизнес с метли

Производител на метли	яну	фев	мар	апр	май	юни	юли	авг	сеп	окт	ное	дек	годишен	брой/год
ПРИХОДИ														
10лв./бр. Продажби на големи метли	100	100	200	300	300	300	300	300	500	600	400	20	3420	342
5лв./бр. Продажби на малки метли	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	18000	3600
Приходи от продажби общо	1600	1600	1700	1800	1800	1800	1800	1800	2000	2100	1900	1520	21420	
РАЗХОДИ														
Променливи разходи														
1.2лв./бр. Суровина метли									4730.4				4730.4	
0.5лв./бр. Материали (конци, тел и др.)	155	155	160	165	165	165	165	165	175	180	170	151	1971	
Поддръжка инструменти	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120	
0.5лв/бр Дървени дръжки									171				171	
Постоянни разходи														
Фиксирана заплата	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7200	
Осигуровки	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1800	
Данъци	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	960	
Счетоводни услуги	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1200	
Наем сергия на пазара	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1200	
Транспорт работилница-пазар	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600	
Наем работилница	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Режийни (ток, вода, телефон...)	100	100	100	80	60	50	50	50	50	50	70	100	860	
Разходи общо	1345	1345	1350	1335	1315	1305	1305	1305	6216.4	1320	1330	1341	20812.4	
Приходи - Разходи	255	255	350	465	485	495	495	495	-4216.4	780	570	179	607.6	

Годишен бюджет бизнес с метли - обяснения

Всички числа **са примерни** и не отразяват реалния бизнес с метли - важна е демонстрацията на процеса „бюджетиране“ 😊

Изходни данни

Цени на дребно на метлите: 10лв./бр. за голяма, 5лв./бр. за малка

Стойност на материалите в една метла:

- Растение „метла“ – 1.20лв.
- Тел и конци за връзване – 0.50лв.
- Дървена дръжка за голяма метла – 0.50лв.

Няма да разглеждам ценообразуването и приемам, че цените на метлите са конкурентни и позволяват тяхната продажба.

Годишен бюджет бизнес с метли - разсъждения

Прогнозирането предполага внимателен анализ на дейността и използване на „обосновани предположения“ 😊

Големите метли се използват предимно за почистване на открито и историческите наблюдения показват, че продажбите им нарастват през летните месеци и достигат пик през есента, когато падат листата на дърветата.

Малките метли се използват на закрито и продажбите им нямат сезонен характер.

Суровината от растение „метла“ се купува веднъж годишно след събирането ѝ от полето през септември. Тогава се купуват и дръжките за големите метли.

Режийните разходи са по-големи от ноември до април заради разходите за отопление с ток на работилницата.

Бюджетът е готов – а сега какво?

Създай организация за събиране на данни за всички приходи и разходи – кой, как и къде?

Внимателно проследи изпълнението на бюджета.

Оцени планираното спрямо реалното представяне и реши дали има нужда от промени – в бюджета или в работата 😊

Резюме на годишен бюджет

Илюстрация на представянето в обща таблица на планираните и реалните приходи, разходи и печалба.

Годишен бюджет	яну			...	дек			за годината		
	планирано	реално	разлика		планирано	реално	разлика	планирано	реално	разлика
Приходи	150	149	-0.67%		230	280	17.86%			
Разходи	98	102	3.92%		120	118	-1.69%			
Печалба преди данъци	52	47	-10.64%		110	162	32.10%			

Изпълнението не съвпада с бюджета – ами сега?

Разминаването на планирано и реално изпълнение е обичайно, особено в началото, когато липсва опит в прогнозирането.

Ако разминаването е голямо (над 10%), задължително трябва да се „разчепкат“ причините!

При големи разминавания, бюджетът трябва да се актуализира.

Актуализацията на бюджета ТРЯБВА да предизвика промени в начина на работа!

Нещичко за край

Бюджетирането предполага наличие на достоверна информация за приходите и разходите!

„Достоверна информация“ означава записи!

Записите могат да са хартиени (тефтери, журналы, дневници и т.н.) или електронни (софтуер с общо предназначение като MS Excel или специализирани програмни продукти).

Наистина КРАЙ 😊

За допълнителна информация или въпроси:

Стефан Димитров

Тел. 0899 145 805

E-mail: stefandd@yahoo.com

Web: www.practicalpieces.com