

КАПИТАЛ

I. Същност и видове капитал

Думата "капитал" произхожда от латинската дума **caput**, което означава дадените под лихва пари. Представители на класическата икономическа наука определят капитала като основен фактор на производството, който служи за създаване на блага и услуги, т.е. всичко включено в производствения процес за създаване на блага и услуги е капитал.

Капиталът, по своята икономическа природа е източник на средства, изразяващ икономическата мощ на собственика. От тази гледна точка капиталът се разглежда като част от богатството, което икономическите субекти прилагат производително, за да получат доход във формата на пари. Според целите, които преследват отделните субекти и обществото като цяло капиталът е съвкупност от материално-веществените елементи, които се използват в производството, за получаване на нова система от блага с по-голяма полезност и ценност за хората, в сравнение с изходните. Реален израз на капитала са машините, съоръженията, суровините, материалите, паричните средства. Следователно капиталът е резултат от производствената дейност на хората. Той е производствения фактор на производството, за разлика от земята и трудът, които са първични (естествени) фактори на производството.

Видове капитал:

I. Според принадлежността му:

а) собствен - капиталът, който е собственост на стопанската единица и показва величината на имуществото, придобито със собствени средства. Собственият капитал се подразделя на:

основен капитал - източник на всички материално-веществени ценности, придобити със собствени средства;

-допълнителен капитал - съгласно действащото законодателство в страната, се формира във финансовите стопански единици. Всяка стопанска единица, която има свободни средства, може да ги предоставя като заеми или да ги "облича" под формата на акции. Следователно всяка стопанска единица може да формира допълнителен капитал;

-резерви - формират се от печалбата на стопанската единица и са предназначени за покриване на загуби и отрицателни резултати от рискови мероприятия, т.е. също загуби. Те биват: **законови и допълнителни резерви**. Законовите резерви са предназначени да покриват предварително известни на стопанската единица загуби от мероприятия и рискови операции. Те се създават въз основа на нормативни разпореждания на надведомственни органи (ако има такива). Допълнителните резерви се създават по решение на ръководствата на стопанските единици и са предназначени да покриват както предварително известни загуби, така и такива, които възникват при случайни обстоятелства.

б) привлечен (чужд) капитал - този, който е на временно разположение на стопанската единица. Той изразява онази част от

имуществото, която е придобита с чужди средства. Този капитал участва в оборота на средствата на стопанската единица, поради обстоятелството, че е на временно разположение под формата на задължение на придобити вещи (ценности). Изразява задължения към банките за временно предоставени парични средства или ценни книжа;

в) печалба - основен източник на **увеличаване** на основния капитал.

2. Според формата на капитала различаваме:

а) паричен капитал;

б) производителен капитал;

в) стоков капитал.

3. Според начина на функционирането му:

а) индустриален капитал;

б) търговски капитал;

в) заемен капитал.

4. И зависимост от участието му в производствения процес различаваме:

а) основен капитал - обхващащ основното имущество на стопанската единица, което участва пряко в производствената дейност за по-дълъг период от време;

б) оборотен капитал - включващ ценности, които се намират в постоянно обръщение при покупко-продажбите или напълно се поглъщат в процеса на производството, за получаване на нови блага и услуги.

2. Кръгооборот на капитала

Кръгооборотът на капитала представлява процес на последователно преминаване на капитала от една форма в друга и връщането му към първоначалната форма.

I. Кръгооборот на паричния капитал. Кръгооборотът на паричния капитал може да бъде изразен по следния начин:

Р.с.

П – С..... Пр..... С' - П' (т.е. П-П')

Ср.пр.

Движението на капитала може да се разложи на **три фази:**

В първата фаза, т.е. покупка, капиталът приема *парична форма*, в резултат на което се нарича паричен капитал. Тази фаза протича в сферата на обръщението, където се закупуват средства за производство и се наема работна сила, т.е. стоковата форма на капитала се превръща в производителна. Тази фаза принадлежи и към стоковото обръщение, доколкото се извършва формална смяна на формите на стойността.

Следователно първата фаза на капитала в обръщението е двустранен процес на авансирането му.

Във втората фаза, т.е. производство, капиталът приема *производителна форма*. В производството се съединяват работната сила и средствата за производство, в резултат на което се произвеждат повече стоки, стойността на които е по-голяма от

стойността на съществуващата преди производството капиталова стойност.

В третата фаза, т.е. продажба, капиталът приема стокова форма. Реализацията на произведената продукция се извършва в сферата на обръщението, в резултат на което капиталовата стойност приема парична форма, с която може да започне нов кръгооборот.

Скоростта, с която се извършва кръгооборота на капитала е от значение за действието на капитала като самонарастваща стойност, т.е. колкото по-бързо С се превръща в П, толкова по-бързо нараства стойността. Кръгооборотът на паричния капитал разкрива целта на производството. Стопанската единица авансира парична сума с цел да я увеличи.

2. Кръгооборот на производствения капитал. Този кръгооборот може да се изрази по следната схема:

/P.C.

Пр ... С - П' - С... Пр' (т.е. Пр - Пр')

Ср.пр.

Извършва се в производството, в резултат на което кръгооборота започва и завършва с него. Обръщението заема междинно положение. От това как ще се извърши обръщението е от значение за отпочване на ново производство, където първоначалната стойност нараства.

3. Кръгооборот на стоковия капитал. За осигуряване на непрекъснатостта на стопанската дейност и за реализиране

накрайната цел е от значение извършването на кръгооборота на стоковия капитал, който може да бъде представен по следната схема:

Р.с.

С - П - С Пр. ... С" ... (т.е. С - С").

Ср.пр.

Кръгооборотът на стоковия капитал изразява движението на капитала като: движение на авансирана капиталова стойност и движение на принадлежна стойност.

Следователно капиталът преминава през **три стадии: покупка, производство и продажба и приема парична, производителна и стокова форма, които са органически свързани.** Капиталът се намира в непрекъснато движение, при което гой се намира едновременно и в различни форми и обратно. Намирането на капитала в различни форми, обуславя непрекъснатото му движение.

ДЪЛГОТРАЙНИ АКТИВИ

1. Дълготрайни активи - същност, класификация, структура, придобиване и видове стойностни оценки

Средствата на труда, предметите на труда и работната сила са необходимите елементи на всеки производствен процес. Средствата на труда обслужват продължително процеса на стопанската дейност. Те се превръщат в дълготрайни материални активи, една тогава

когато **се включат** в имуществото (съвкупността от материалните и правните блага, с които разполага фирмата) на стопанската единица.

Дълготрайните активи са инвестираните средства на стопанската единица» които участвуват активно в текущата му дейност за по-дълъг период и пренасят на части своята стойност за нормативно регламентиран срок или съгласно разработен план в състава на разходите за придобиване на продукцията, като запазват натурално-веществената си форма.

Една част от дълготрайните активи са необходимо условие за произвеждането, респ. транспортирането или продажбата на продукцията, а друга обслужват организацията и управлението на стопанската единица. Към групата на дълготрайните активи са и инвестираните средства с цел натрупване или увеличаване на собствения капитал на стопанската единица чрез лихви, ренти и други подобни.

Следователно към групата на дълготрайните активи се числят както материалните средства на труда, така и финансови средства под формата на парични средства или ценни книжа.

Класификация на дълготрайните активи:

I. В зависимост от сферата на функционирането им:

а) дълготрайни производствени активи - средства на труда, които участвуват непосредствено в процеса на производството и с помощта на които се произвежда продукцията;

б) дълготрайни непроизводствени активи – съвкупността от материално-веществени ценности, използвани в непроизводствената сфера;

2.И зависимост от функционалното им предназначение:

а) дълготрайните материални активи (ДМА) включват:

-земи и гори;

-трайни насаждения;

-продуктивни и работни животни;

-сгради;

-машини, съоръжения и оборудване, в които се включват:

производствените машини и съоръжения; енергетични и двигателни машини и оборудване; съоръжения; предавателни устройства; измервателни и регулиращи уреди;

- транспортни средства;

-стопански инвентар;

б) нематериалните активи са невеществени елемент на капитала. Те включват:

разходи за учредяване и разширяване на стопанската единица - отнасят се преди всичко разходите, които се правят чрез емисии на акции и облигации и други ценни книжа, с цел разширяване капиталите на стопанската единица т.е. източниците на средства;

продукти от научна и развойна дейност - например: те могат да приемат формата на разработени проекти за нови и усъвършенствувани изделия, технологии и т.н.;

патенти, лицензни, фирмени марки, търговски права;

програмни продукти.

в) финансовите активи.- са предоставените средства на други стопански единици. Те включват:

- съучастия - както в лева така и във валута – съучастието е участие със собствени средства в капиталите на други предприятия чрез акции или дялове, с цел получаване на допълнителен доход, т.е. дивидент;

- ценни книжа - като вид финансови дълготрайни активи имат характер на дългосрочно инвестирани средства йод формата на акции, когато тяхната стойност е по-малка от нормативно определения

размер за съучастие. Ценните книжа ще бъдат дълготраен актив, тогава когато се закупят за да носят доход на стопанската единица по-дълго време (повече от 1 година);

- предоставени дългосрочни заеми - стопанската единица може да формира тези дълготрайни активи, само ако не е в противоречие с банковата законодателна уредба.

З.И зависимост от ролята, която го играят в процеса на **производството:**

активни - участвуват в производствения процес;

пасивни - създават условия за протичане на производствения процес.

4. Според формата на собственост дълготрайните активи са:
собствени;

чужди - за използването им, за да осъществи възпроизводствения процес, стопанската единица заплаща наем, аредна вноска и т.н.

Под структура на дълготрайните активи се разбира съотношението между стойностното изражение на различните групи, представено в относителния дял към общата им стойност.

Ефективна е тази структура, при която активните ДМЛ преобладават пред пасивните.

Съвкупността от материалните дълготрайни активи, с които разполага стопанската единица формират неговата материално-техническа база. Процесът за набавяне и придобиване на необходимите и материални дълготрайни активи се извършва по следните начини:

1. При създаване на стопанската единица - третира се като еднократен акт при формиране на неговия капитал;

2. При доставяне за подмяна на ликвидирани или продадени материални активи;

3. При разширяване, реконструкция и модернизация на стопанската единица чрез:

- покупка;
- строително-монтажна дейност;
- безвъзмездно получени.

Дълготрайните активи се оценяват по:

Първоначална стойност, която може да бъде:

а) цена на придобиване - включва покупната цена, извършените разходи по доставка и монтаж, изплатените суми за строителство, проучване и проектиране;

б) себестойност' - включва фактически извършените разходи за придобиването на дълготрайните активи;

в) продажна цена - за оценяване на безвъзмездно придобитите материални активи се използва продажната цена. Тя е парична сума, която би могла да получи стопанската единица в момента на продажбата на дълготрайните активи.

2. Балансова (остатъчна) стойност - представлява разлика между първоначалната стойност и начислените до момента амортизации на дълготрайните активи.

3. Възстановителна стойност е стойността, която имат дълготрайните активи при съвременните условия на цените в момента на преоценката.

4. Ликвидационна стойност. Определя се от паричната сума, която може да се получи при окончателното излизане от

експлоатация на машините и другите елементи на дълготрайните акт и ви.Тя е предполагаемата цена, която купувачът би заплатил към момента на изтичане на приетия срок на използване на съответния дълготраен актив, коригирана с разходите по ликвидацията.

Състоянието на ДМА се характеризира със следните **показатели:**

1.Коефициент на годност - представлява отношение на остатъчната стойност на ДМА към първоначалната им стойност;

2.Коефициент на обновяване - получава се като отношение на въведените в експлоатация ДМА през дадена година към първоначалната им стойност;

3.Възраст на ДМА - в години.

2.Изхабяване, амортизация и възстановяване на дълготрайните материални активи

В резултат на употребата и престояването си във времето дълготрайните материални активи през определен период от време запазват натурално-веществената си форма, но губят постепенно на части от своите потребителни свойства и от стойността си, т.е. те се **изхабяват**. Изхабяването е обективно протичащ процес във времето.

Съществуват две **форми на изхабяване:**

1.Физическо - дължащо се на загубване на техническите и експлоатационните свойства на дълготрайните материални активи в

резултат на: тяхното използване, въздействието на природите сили (естествени причини) или недоброто им стопанисване;

2.Морално - от една страна дължащо се на постиженията на научно-техническия прогрес, при което ежедневно се появяват по-производителни дълготрайни материални активи с много по-високи качества, а от друга страна морално изхабяване свързано със стойността на ДМА.'Новите образци поради по-съвършена конфигурация и поради по-висока организираност и производителност на труда са по-евтини. Следователно моралното износване представлява преждевременно обезценяване (преди физическото им износване), предизвикано от:

а)поевтиняване на възпроизводството на дълготрайните материални активи;

б)използуване на по-производителни;

в)внедряване па нови дълготрайни материални активи(машини и съоръжения), които облекчават и обезопасяват труда;

г)внедряване на нови дълготрайни материални активи, които опазват и възстановяват околната среда.

В резултат на моралното изхабяване, използването на физически годните дълготрайни активи се оказват икономически и социално неизгодно в сравнение с новите и отговарящи на по-горе изброените условия. Това налага замяна на технически годните дълготрайни активи с по-съвършени такива.

Степента на физическото изхабяване на дълготрайните материални активи може да бъде определена по следните три способа:

1. Като отношение на фактическия срок на експлоатация на дълготрайните материални активи в години, към нормативния срок на служба (амортизационния период):

$$\Phi_{\text{и}} = \frac{T_{\text{ф}}}{T_{\text{н}}} \mathbf{100}$$

където:

$T_{\text{ф}}$ - фактически срок на експлоатация на ДМА;

$T_{\text{н}}$ - нормативен срок на служба в години на ДМЛ.

2. Като отношение на фактическия срок на експлоатация на дълготрайните активи в години към предполагаемия срок на трайност на ДМЛ, установен чрез експертна оценка:

$$\Phi_{\text{и}} = \frac{T_{\text{ф}}}{T_{\text{ф}} + T_{\text{о}}} \mathbf{100}$$

където:

$T_{\text{о}}$ - остатъчен срок на използване на ДМА в години, установен по експертен път.

3. Като отношение на начислените амортизационни отчисления към първоначалната стойност на ДМЛ:

$$\text{Иф} = \frac{A}{\text{ДМА}_{\text{пс}}} \mathbf{100}$$

където:

A - начислените амортизационни отчисления;

$\text{ДМА}_{\text{пс}}$ - първоначална стойност на ДМА.

Степента на морално изхабяване може да се определи по следните два способа:

1.Чрез разликата между средногодишната първоначална стойност и възстановителната стойност на ДМА в процент:

$$Ис = \frac{Пс + Вс}{Пс} \cdot 100$$

където: Пс - средногодишна първоначална стойност на ДМЛ;

Вс - възстановителна стойност на ДМЛ.

2.Чрез съпоставянето на техническите характеристики (производителността) на старите и нови машини:

$$ИМ = \frac{При - Прс}{При} \cdot 100$$

където:

При, Прс - производителност на новата (съвременната), респективно на морално остарялата машина.

В резултат па изхабяването е наложително възстановяването на ДМА.

Различаваме:

1.Частично възстановяване на ДМА - чрез текущи и основни ремонти;

2.Пълно възстановяване на ДМА - чрез закупуване или строеж на нови ДМА.

Възстановяването на ДМА се извършва чрез набраните парични средства. Източник за набиране на тези средства представлява

произведената продукция. Това става, като в себестойността на продукцията се включва като разход -стойността на частта на

изхабяването. Процесът на пренасяне на стойността се нарича **амортизиране**. Амортизацията на материалните дълготрайни активи определя размера на изхабяването на същото, т.е. **амортизацията е реален израз на частта от стойността**, с която се намалява потребителната стойност на дълготрайния материален актив. Амортизации не се начисляват на земите и горите, паметниците на културата, както и на тези, които са напълно амортизирани. Сумата, с която ежегодно се намалява стойността на ДМА се нарича амортизационна квота.

Размерът на отчисленията за амортизация практически се изчислява чрез определени **амортизационни норми**, показващи какъв процент от стойността на ДМА според установената им трайност трябва да се пренесе в стойността на произвежданата продукция. Амортизационните норми, се разработват от стопанската единица. Те зависят от приетия срок за практическо използване на съответния дълготраен материален актив.

За да се определи амортизационната норма, необходимо е по определен метод да се изчисли годишната сума на амортизацията, като се допуска, че изхабяването на ДМА става равномерно. Изчисленията се извършват по следната формула:

$$A_c = \frac{P_c + O_p - L_c}{T}$$

където:

A_c - годишна амортизационна сума;

Ps - първоначалната стойност на ДМЛ;

Op - разходите за основен ремонт, модернизация и реконструкция през време на тяхното използване;

Lc - ликвидационната стойност на ДМЛ;

T - амортизационният период в години.

В съответствие с изискванията на Закона за счетоводството стопанските единици самостоятелно определят и ръководят амортизационната си политика. Те разработват и утвърждават амортизационен разчет. В него се определя приетият срок за практическо използване на активите, амортизационната сума, амортизационната норма и амортизационната квота за видовете амортизуеми активи, както и други показатели, необходими за правилното начисляване на амортизациите. Амортизационната квота е част от общата амортизационната сума на активите, разпределена между отделните отчетни периоди. Размерът на амортизационната квота зависи от прилаганите методи на амортизация и от конкретните условия в стопанската единица (сменност, обем на производството и други).

Основни методи на амортизация са линеен и нелинеен.

1. Линеен метод на амортизация - прилага се при материални и нематериални дълготрайни активи, за които сравнително точно може да бъде определен полезният срок на годност. Амортизационната квота е постоянна величина и не се променя през амортизационния

срок. Годишната амортизационна норма се изчислява по следната формула:

$$A_{гн} = \frac{100}{T}$$

където:

T - срок за използване на дълготрайните материални активи в години.

2.Нелинейни методи на амортизация, при които размерът на амортизационната квота може да намалява или нараства през отлелите периоди равномерно или неравномерно.

а)дегресивни нелинейни методи - при тези методи амортизационната квота намалява през време на амортизационния срок. Тези методи са подходящи за прилагане при дълготрайни активи, които подлежат на по-бързо морално и физическо износване.

Има следните разновидности:

- **константно дегресивен метод** , т.е. метод на снижавания се остатък, при който амортизационната норма остава постоянна за всички години на експлоатация. Определя се както при линейния метод, но се корегира с определен коефициент обикновено от **1,6** до **2,5**). Така определената амортизационна норма се прилага към остатъчната стойност на активите за всяка година от определения им амортизационен срок.

-**неравномерно дегресивен метод** – амортизационната квота за съответната година се определя от прогресивно намаляваща

амортизационна норма през всяка следваща година. Стопанската единица определя началния размер на амортизационната норма и прогресията на нейното намаление като сумата им трябва да е равна на **100%**.

-метод на сумата на числата. Амортизационната норма за всяка година се получава, като броят на годините, които остават до края на амортизационния срок, се разделя на сумата от числата на годината в амортизационния срок.

б) прогресивен нелинеен метод - при този метод амортизационната квота през първата година е най-ниска и нараства прогресивно с един и същ темп всяка година. Обикновено този метод се прилага в стопански единици, които не са достигнали максималния си производствен капацитет.

Пример. Във фирма "Янтра" е закупен струг по цена на придобиване **400** х.лв. и определен срок за годност **5** години. Сумата на годишната амортизация или амортизационна квота иде се определи по:

Линеен метод на амортизация:

$$\text{Годишна амортизационна норма} = \frac{100}{5} = \mathbf{20\%}$$

$$\text{Годишна амортизационна квота} = \frac{400000 \cdot 20}{100} = \mathbf{80000}$$

II. Нелинейни методи:

I. Дегресивни нелинейни методи:

а) константно дегресивен метод - необходимо е първо да се определи коефициента за повишение на амортизационната норма (приемаме, че е коефициент **2** спрямо линейната амортизационна норма). Определената амортизационна норма се прилага към балансовата стойност на дълготрайните материални активи за всяка година в рамките на полезния срок за използването му.

Повишената амортизационна норма е **20 % . 2 = 40 %**

Таблица I

Години	Амортизационна квота /лв/	Остатъчна стойност /лв/
1	400 000 . 40% = 160 000	400 000 - 160 000 = 240 000
2	240 000 . 40 % = 96 000	240 000 - 96 000 = 144 000
3	144 000 . 40 % = 57 000	144 000 - 57 000 = 86 000
4	86 000 . 50 % = 43 000	86 000 - 43 000 = 43 000
5	43 000	43 000 - 43 000 = 0
	400 000	

б) неравномерно дегресивен метод:

Таблица 2

Години	Амортизационна сума /Ас/ в х.лв.	Амортизационна норма в % /Ан/	Амортизационна квота в лв./Ак/
1	400	30	120 000
2	400	25	100 000
3	400	20	80 000
4	400	15	60 000
5	400	10	40 000
		100	400 000

в) метод на сумата на числата.

Сумата на числата на годините на полезния срок е **(1+2 + 3 + 4 + 5) =15.**

Таблица 3

Години	Амортизационна сума /Ас/ в х.лв.	Амортизационна норма в % /Ан/	Амортизационна квота в лв./Ак/
1	400	5/15	133 333
2	400	4/15	106 667
3	400	3/15	80 000
4	400	2/15	53 333
5	400	1/15	26 667
		15/15	400 000

2. Прогресивно нелинеен метод:

■ Стопанската единица определя амортизационните норми по години, като те постепенно се увеличават от първата до последната година

Таблица 4

Години	Амортизационна сума /Ас/ в х.лв.	Амортизационна норма в % /Ан/	Амортизационна квота в лв./Ак/
1	400	10	40 000
2	400	15	60 000
3	400	20	80 000
4	400	25	100 000
5	400	30	120 000
		100	400 000

За автотранспортните средства, амортизациите могат да се изчисляват съобразно изминатия пробег. Амортизационната квота на **1** км пробег, е равна на частното между амортизационната сума /Ас/ на автомобила и общия амортизационен пробег на автомобила /АН/,

т.е. $\frac{Ac}{AP} =$ лева амортизации

Пример: Закупен е автомобил на стойност **150 000** лв., а се предвижда общия автомобилен пробег да възлиза на **900 000** км.

Амортизационната квота за **1** км. пробег е :

$$\mathbf{150\ 000 / 900\ 000 = 0,17\ \text{лв.}}$$

За м.април автомобила е изминал **50 000** км. Амортизационната квота за посоченият период ще бъде равна на изминатия пробег, умножен по амортизационната квота за **1** км, т.е. **0,17 . 50 000 = 8 500** лв.

Примерното съдържание на амортизационния план на стопанската единица може да бъде следното:

Таблица 5

Наименование на дълготрайните активи	Срок на изпълване (г.)	Амортизационна сума			Амортизационна норма	Годишна амортизационна квота (лв)
		При придобиване	При промяна			

Средствата набрани чрез амортизацията могат да се използват за придобиване на нови активи преди срока за амортизиране на активите, за които са начислявани същите. Трябва да се има предвид, че завишената амортизация намалява финансовия резултат на стопанската единица и води до потенциални резерви, които се реализират при ликвидацията на активите, а при намалена норма на амортизация недоамортизираната част се явява загуба в края на амортизационния срок на съответния актив.

3.Пътища и показатели за по-пълно използване на дълготрайните материални активи

Повишаване степента на използване на дълготрайните активи води до повишаване на ефективността на работата на стопанската единица, която в крайна сметка трябва да доведе до сближаване на сроковете на физическото и моралното им износване. Пътищата за по-пълно използване на ДМА са:

1.Екстензивно използване - т.е.по време, което включва премахване на престоите на машините поради технически неизправности, ритмично снабдяване със суровини и материали, синхронизация на работата на отделните звена, спазване на трудовата дисциплина, намаляване времето за ремонт на машините и съоръженията и т.н.;

2.Интензивно използване - по капацитет, включващо: Повишаване скоростта на работата на машините и интензифициране на технологичните процеси, модернизиране на действащата техника, използване на по-ефективни методи на работа, максимално използване на производствените мощности др.

Показателите, характеризиращи степента на използване и икономическата ефективност на ДМА са:

1. Коефициент на екстензивно използване:

$$K_{ек} = \frac{Tф}{T_{еф}}$$

където: $Tф$ - фактическо отработено време от ДМЛ;

$T_{еф}$ - ефективен фонд от време.

2. Коефициент на интензивно използване:

$$K_{ин} = \frac{N_{фак}}{N_{max}}$$

където:

$N_{фак}$ - фактически произведено количество продукция за единица в натура;

N_{max} - максимално възможно количество продукция (капацитетни възможности) за същия период.

3.Интегрален коефициент:

$$K_{инт} = K_{ек} \cdot K_{ин}$$

4.Фондоотдаване:

$$\Phi_{отд} = \frac{ОПП}{ДМА} \cdot 100$$

където: ОПП - обем на произведената обща продукция, лв.

5. Фондоемкост:

$$\Phi_{ем} = \frac{ДМА}{ОПП} \cdot 100$$

6. Коэффициента на натоварване на производствените площи:

$$К_{нат} = \frac{N\phi}{П_{пр}}$$

където:

$N\phi$ - количеството на произведената през годината продукция в натура;

$П_{пр}$ - производствена площ в м² .

7. Рентабилност на ДМА:

$$P = \frac{\Pi}{ДМА} \cdot 100$$

където: Π - реализираната печалба през годината.

КРАТКОТРАЙНИ АКТИВИ

1. Краткотрайни активи - същност, състав и структура

За осъществяване на производствения процес са необходими освен средства на труда и предмети на труда. Последните са част от имуществото на стопанската единица, върху които се осъществяват

технологично определени въздействия с цел получаване на продукцията с определено качество.

Икономическата форма на предметите на труда са краткотрайните активи. За разлика от дълготрайните активи краткотрайните активи на стопанската единица се употребяват в един производствен цикъл, пренасят стойността си еднократно в стойността на произведената продукция, участвуват натурално-веществено в нейното създаване и непрекъснато се намират в обръщение (в сферата на производството и сферата на обръщението).

Краткотрайните активи се подразделят на:

I. Материални запаси:

- **материали** - свързани са пряко или косвено с производството на продукцията. Една част от материалите са непосредствено свързани с производствената дейност на предприятието, други са предназначени за създаване на материални дълготрайни активи, а трети - с дейността по организацията и управлението;
- **незавършено производство;**
- **продукция, стоки и амбалаж** - продукцията е предназначена за продажба;
- **млади животни и животни за угояване** - могат да бъдат продукти на труда (средства на труда и предмети на труда). Те са продукти на труда, когато се разглеждат като

придобити приплоди и прираст за текущия период, а когато се отглеждат за получаване на продукция (вълна, мляко и т.н.), те са средства на труда.

2.Вземания:

- по продажби;

- свързани с участие;

- по липси и начети;

- съдебни и присъдени вземания;

- други вземания.

3.Финансови средства - бързоликвидни средства.

Формите под кои съществуват финансовите средства са:

а) парични средства в:

- лева;

- във валута;

- в парични документи.

б) движими ценности в: .

- акции;

- облигации;

- благородни метали и скъпоценни камъни.

в) предоставени заеми - на физически и юридически лица.

4.Разходи за бъдещи периоди.

Материалните запаси са тази част от краткотрайните активи, която цялостно се употребява във всеки производствен цикъл, напълно

пренасят своята стойност в себестойността на продукцията и в производствения процес изменя своята натурална и веществена форма в резултат на различните механични, биохимични и други процеси. Една част образува субстанцията на готовия продукт, а друга част от материалните запаси се употребяват само стойностно, без да изгражда продукта (гориво, енергия, спомагателни материали). Предметите на труда, които функционират в производството, **съставляват вещественото съдържание** на материалните запаси.

Вземанията са тази част от краткотрайните активи, която е свързана с обслужването на сферата на обръщение (по продажби, по липси и начети, съдебни и присъдени вземания и други).

И така краткотрайните активи са материалните запаси, вземанията, финансовите средства и разходите за бъдещи периоди, които обслужват сфера та на производството и сферата на обръщението, на стопанската единица.

Съотношението между отделните елементи на краткотрайните активи образува тяхната структура. Нейното познаване е от голямо значение за правилния анализ на стопанската дейност на фирмата и за разкриване на пътищата за икономия на ресурси.

Източниците за образуване на краткотрайните активи са: Началото на тяхното образуване съвпада е момента на учредяване на с стопанската единица, когато тя по разчетните

си сметки получава капитал, включващ необходимите дълготрайни и краткотрайни активи. Впоследствие, с нарастването на производствената дейност на стопанската единица естествено нараства и необходимостта и от краткотрайни активи. Нарасналите нужди на производството могат да се компенсират с ускоряване обръщаемостта на материалните запаси (чрез съкращаване размера на материалните запаси, чрез съкращаване на производствения цикъл, чрез ускоряване пласмента на продукцията и т.н.), но в известен предел. След този предел по-нататък нарасналите нужди от краткотрайни активи трябва да бъдат задоволявани чрез увеличаване на размера им. Основен източник за задоволяване нарасналата необходимост от краткотрайни активи представлява печалбата от текущата производствено-стопанска дейност.

Стопанската единица използва като краткотрайни активи работна заплата на персонала; задължения на стопанската единица към други предприятия - доставчици на суровини, материали и енергия. Несъвпадението между времето на използване на работната ръка и употребата на материални ресурси в производствения процес и времето за изплащане на работната заплата и материалите дава възможност за определен период стопанската единица да използва за собствена изгода посочените ресурси.

Придобиването на краткотрайните активи изисква тяхното стойностно оценяване.

Както беше посочено за дълготрайните активи оценката и на краткотрайните активи се извършва по:

- **цена на придобиване** - отчитат се всички материали,купени стоки и амбалаж;

- **себестойност** - отчита се произведената продукция,извършените услуги, незавършеното производство и разходите за бъдещи периоди;

- **продажна цена** - при доставка па стоки на бартер и при безвъзмездно получени стоки и материали.

Липсата на материални ценности поради вина на материално отговорното лице, **констатирани** при инвентаризация се оценяват **по-високата** цена на придобиване или по **продажната** цена. Липси при **форс мажор** (без вина и при **стихийни бедствия**, **фири** и др.) се **отчитат** по отчетната им **цена** в момента на констатацията.

Пример: В предприятие се използва материал “М”.През годината са извършени следните доставки:

Приход:м.януари 100 m x 4,00 лв = 400 лв

м.февруари 200 m x 2,00 лв = 400 лв.

м.март 300 m x 3,00 лв.= 900 лв.

м.април 400 m x 5,00 лв= 2000 лв.

Общо: 1000 m 3700 лв

През следващите месеци са разходвали:

Разход:м.май 200m

м.юни 100 m

м.юли 300 т

м.август 100 т

Изпишете разходвания материал по:

а/първа входяща, първа изходяща цена;

б/последна входяща, първа изходяща цена;

в/средно претеглена за периода;

г/конкретно определена цена.

Първа входяща, първа изходяща цена	
Приход	Разход
м.януари 100 т х 4,00 лв = 400 лв	<i>М.май 100 т х 4,00 лв. = 400 лв. 100 т х 2,00 лв. = 200 лв</i>
м.февруари 200 т х 2,00 лв = 400 лв.	<i>М.юни 100 т х 2,00 лв. = 200 лв</i>
м.март 300 т х 3,00 лв.= 900 лв.	<i>М.юли 300 т х 3,00 = 900 лв.</i>
м.април 400 т х 5,00 лв.= 2000 лв.	<i>М.август 100 т х 5,00 = 500 лв.</i>
Общо: 1000 т 3700 лв.	<i>Общо: 700 т 2200 лв.</i>
	<i>Остатък: 300 т х 5,00 лв = 1500 лв.</i>

Последна входяща, първа изходяща цена	
Приход	Разход
м.януари 100 т х 4,00 лв = 400 лв	<i>М.май 200 т х 5,00 лв. = 1000 лв.</i>
м.февруари 200 т х 2,00 лв = 400 лв.	<i>М.юни 100 т х 5,00 лв. = 500 лв</i>
м.март 300 т х 3,00 лв.= 900 лв.	<i>М.юли 100 т х 5,00 = 500 лв. 200 т х 3,00 = 600 лв.</i>
м.април 400 т х 5,00 лв.= 2000 лв.	<i>М.август 100 т х 3,00 = 300 лв.</i>
Общо: 1000 т 3700 лв.	<i>Общо: 700 т 2900 лв.</i>

	<p>Остатък: 100 т x 4,00 лв = 400 лв.</p> <p>200 т x 2,00 лв = 400 лв.</p>
--	--------------------------------------------------------------------------------

Средно претеглена за периода:

$$\frac{100.4 + 200.2 + 300.3 + 400.5}{100 + 200 + 300 + 400} = \frac{3700}{1000} = 3,70 \text{ лв.}$$

Конкретно определена цена:

2. Нормираме ма краткотрайните активи

За правилната организация на използване на краткотрайните активи се разработват нормативи.

Под норматив ма краткотрайните активи се разбира разчетения размер на минимално необходимите запаси от краткотрайни активи за осигуряване непрекъснатост на производствения процес.

Нормативът се изразява:

1.В бройки дни, за които стопанската единица трябва да бъде осигурена със съответните суровини, основни, спомагателни, горивни и др. материали, или бройки дни, през които произведената продукция трябва да бъде пригодена за продажба и продадена.

2.И стойностно изражение. Получава се, като се вземе предвид увеличаването или намаляването на производствения разчет, измененията на цените и предвижданото снижаване на себестойността.

За да се осигури непрекъснатост в производствения процес трябва да се осигурят известни **текущи запаси** от суровини, материали, гориво и т.н. Образуването на текущите запаси се дължи главно на това, че материалите се изпращат от доставчика на партии през определени интервали от време. Друга причина за образуването им е, че транспортните средства имат определена товароподемност и с транспортването на партидата от само себе си се образува запас.

Нормирането на производствените запаси обхваща следните стани:

- определяне на средното денонощно потребление в натурално и в парично изражение;
- определяне нормата на запаса в дни;
- разработване на сборен разчет на норматива за краткотрайните активи в дни.

Нормативът в дни зависи от редица фактори, а те са: - характера на производството, големината му, сроковете в които постъпват материалите, разстоянието от доставчика, начина на снабдяване и др.

За да се определи необходимостта от краткотрайни активи е необходимо да се изчисли текущия (складов) запас на материалите. Текущият запас се определя, като произведение на средната денонощната необходимост от даден вид материал/а/ и средния брой дни между две доставки /Т/ по формулата:

$$Зтек = а \cdot Т$$

Ежедневното потребление на материалите изисква своевременното им набавяне. В момента на получаването на материалите запасът е максимален, а в периода на следващото получаване е равен на нула. Затова при разчитане на материалните запаси текущият запас се изчислява в половин размер; т.е.

$$Z_{\text{тех}} = \frac{a.T}{2}$$

Освен потребността от текущ запас, необходимо е да се пресметне и потребността от **гаранционен запас**.

Гаранционният запас се създава с оглед осигуряването на непрекъснатата работа на стопанската единица в случай на нарушаване на графика на доставка на материалите. Гаранционният запас се нарича още резервен запас. Определя се като произведение на средната денонощна потребност от даден вид материал /а/ и средното отклонение в денонощието от средния период време между две доставки/ T_1 /, т.е.

$$Z_{\Gamma} = a.T_1$$

Величината на вероятните нарушения в снабдяването се установява от анализа на отчетните данни за доставянето на материалите за минали периоди. Изчисляват се средните отклонения от сроковете, предвидени в договорите.

Като се вземе предвид нуждата от текущ и гаранционен запас, средният размер на общия запас от даден вид материали може да се изчисли по следната формулата:

$$Z_{\text{общ}} = \frac{a.T}{2} + a.T_1$$

3. Обращаемост на краткотрайните активи

Краткотрайните активи в стопанската единица и целият отрасъл се намират в постоянно движение, при което последователно и непрекъснато изменят формата си и преминават от сферата на производството в сферата на обръщението и обратно.

Това последователно изменение на формата и преминаване от една страна, а в друга представлява **кръгообращението** на краткотрайните активи.

При това кръгообращение краткотрайните е активи, преминавайки от сферата на производството в сферата на обръщението, приемат последователно три форми: - **материално веществена форма** (производствени запаси, незавършено производство, полуфабрикати);

- **стоково-веществена форма** (готови изделия на склад) ;

- **парична форма** (парични средства в касата на стопанската единица, в текущата сметка в банката или в други разчетни сметки).

Под време на оборота се разбира времето от момента на заплащането на суровините и материалите до момента, в който се получават парите от реализираната продукция. Общото време на кръгооборота на средствата се състои от време за производство и време за обръщение.

По своя характер и времетраене кръгообращението на краткотрайните активи е специфично за отделните отрасли и

стопански единици, което произтича от специфичността на самото производство и свързаните с него снабдяване, пласмент, условия на разплащане и др.

Бързината на обращаемостта на краткотрайните активи се измерва чрез следните показатели:

1. Коефициент на обращаемостта (Коб), който показва колко кръгооборота са направили краткотрайните активи през определен период и се определя като отношение на обема на реализираната продукция (РП) към средногодишната наличност на краткотрайните активи (КА):

$$Кобр = \frac{T}{Коб}$$

2. Коефициент на времетраенето на един оборот/Квр /, които показва за колко дни краткотрайните активи са извършили един кръгооборот. Определя се като отношение на броя на дните през периода (Т) към броя на оборотите през него (Коб):

$$Кеф = \frac{МЗ_{ср}}{РП} \cdot 100$$

3. Коефициент на ефективността (Кеф), който показва с помощта на колко материални запаси е произведена и реализирана продукция на стойност 100 лв. Определя се като отношение на средната наличност на материални запаси (МЗ) към годишния обем на реализираната продукция (РП):

$$Кеф = \frac{МЗ_{ср}}{РП} \cdot 100$$

С ускоряване обръщаемостта на краткотрайните активи, потребността от тях се намалява и се постига относително освобождаване на част от оборотните средства на стопанската единица.

Стойността на освободените краткотрайни активи (КА) може да се определи по следния начин:

$$O_{ка} = \frac{PП}{360} (T_{пл} - Tб)$$

където:

РП - обем на реализираната продукция през годината, лв;

Тб - времетраене на един оборот през базисния период в дни; Т

- времетраене на един оборот през плановия период в дни.

Пример: Реализираната през годината продукция възлиза на **3000** х.лв., средната наличност на краткотрайните активи през годината е **600** х.лв. Да се определи: ,

1. Коефициент на обръщаемост;

2. Времетраенето на един оборот за една година;

3. Коефициента на ефективност, ако средната наличност на материалните запаси възлиза на **300** х.лв.

4. Размера на освободените или допълнително привлечени краткотрайни активи, ако продължителността на един оборот на

краткотрайните активи през текущия период се е намалил с **6** дни в сравнение с базисния.

$$K_{об} = \frac{3000000}{600000} = \mathbf{5} \text{ дни}$$

Броя на оборотите, които осъществяват краткотрайния капитал, за една година е **5**, а стойността на продукцията, която се реализира с помощта на **1** лв. краткотраен актив е **5** лв.

$$K_{вр.} = \frac{360}{5} = \mathbf{72} \text{ дни}$$

Времето, необходимо за осъществяването на един кръгооборот е **72** дни.

$$K_{еф} = \frac{300000}{3000000} \cdot 100 = \mathbf{10} \text{ лв.}$$

100 лева от реализираната продукция е произведена с **10** лева материални запаси.

$$O_{ка} = \frac{3000000}{360} \cdot (\mathbf{72} - \mathbf{78}) = - \mathbf{49\ 999,999} \text{ лв.}$$

Знакът минус означава, че е налице освобождаване на краткотрайни активи на стойност **49 999** лв., което е в резултат от намаляване продължителността на един кръгооборот с **6** дни.

§

4. Пътища и фактори за ускоряване на обръщаемостта на краткотрайните активи

Върху ускоряването на обръщаемостта на краткотрайните активи влияят много фактори. В зависимост от трите фази на кръгооборота факторите могат да се групират по **три начини:**

1. За ускоряване на обръщаемостта на краткотрайните активи, съкращаване на необходимите запаси и ликвидиране на свръхнормативните запаси;

2. За съкращаване на незавършеното производство чрез съкращаване на продължителността на производствения цикъл;

3. За съкращаване на времето за подготовка и довеждане до потребителя на готова продукция.

Съкращаването на необходимите запаси изисква доближаване на стопанската единица до източниците на суровини с оглед осигуряване на непрекъснато снабдяване на малки партии, което ще направи ненужно запасяването за дълги периоди от време. Ускоряване движението на товарите и намаляване престоя на материалите при товарно-разтоварните операции, намаляване времето за приемането и анализирането на получените материали, провеждане строг контрол на получаваните и употребявани материали - всичко това съдейства за намаляване на складовите запаси.

Важни условия за намаляване на производствените запаси са правилното географско место разполагане на стопанската единица, усъвършенствуване на транспорта, организацията на суровинната база и др.

За намаляване на производствените запаси голямо значение има икономичното използване на суровините и материалите. То води

както до съкращаване нуждата от материални запаси, така и до произвеждане на повече продукция от една и съща суровина.

Съкращаването на продължителността на производствения цикъл е важно мероприятие за намаляване потребността от материални запаси. Новата високопроизводителна техника и прогресивна технология, по-добрата организация на производството и труда водят до съкращаване на продължителността на производствения цикъл, до подобряване качеството на продукцията, до по-висока производителност на труда и по-ниска себестойност на продукцията и в крайна сметка до намаляване размера на материалните запаси.

Решително намаляване броя на дните, през които се държи на склад готовата продукция, съкращаване периодите на сортиране, опаковане и комплектоване, прилагане на мероприятия за ускоряване плащането на продукцията и т.н. са важни мероприятия за намаляване на потребността от краткотрайни активи във фазата на обръщението.

Благоприятни резултати за ускоряване оброчността на краткотрайните активи (вземания) дава и борбата за ускоряване на документооборота по уреждане на сметките със закупчиците и за бързото ликвидиране и недопускане на дебиторска задлъжнялост.

Тема № 8

РАЗХОДИ И ПРИХОДИ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО

За осъществяване на своите дейности всяка организация използва определени блага – материали, енергия, труд, капитали във вид на патенти, концесии и др.

Разходите представляват стойността на консумираните блага за определена организация.

Те са основни елементи при изготвяне на калкулациите, а оттам и за определянето на цените на стоките, услугите, продажбите и др.

Според националните счетоводни стандарти “разходите могат да се определят като намаление на активи или като увеличение на задълженията, като в момента на извършването им те се отразяват и в увеличение на пасивите”.

Класификация на разходите:

1. Според начина на възникване и значение за предприятието:

- **разходи по управление;**
- **разходи за осъществяване на дейността;**

2. Според икономическата им същност –

- а) материални;**
- б) трудови.**

3. Според състава им:

- а) едноелементни (еднородни);**
- б) 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 .

Комплексните разходи са два вида.

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

Вторият вид са административните разходи, които включват всички разходи, свързани с организацията и управлението на предприятието.

Първият вид на комплексните разходи , въпреки тяхното функционално предназначение в отделните отрасли и организации, включват различни по своя характер разходи и имат различни наименования.

В индустрията тези разходи е прието да се наричат **общопроизводствени**. Към тях се отнасят следните:

Разходи, свързани с работата на машините и оборудването. Тук се включват :

- материалите за технологични и общопроизводствени нужди, които не могат да се отнесат пряко към определен вид производство, тъй като се изразходват за няколко производства;
- горивата за технологични нужди, които се изразходват в технологичния процес;
- амортизационните отчисления за машините и оборудването и инструментите в цеховете;
- разходите за поддържане на машините и съоръженията - масла за смазване на триещите се части, емулсия за охлаждане на резците и др.;
- работните заплати и социалните осигуровки на работниците, заети с обслужването на машините;
- **Общоцехови разходи, които включват работните заплати на цеховия персонал, разходите за охрана на труда, осветление, отопление и поддържане на чистота, издръжка на цеховия транспорт и транспортни разходи, издръжка на**

цехови лаборатории и разходи по изследвания и опити и изобретения, други разходи.

В търговията комплексните разходи от първия вид 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 организацията и осъществяването на транспортната дейност, се наричат **експлоатационни разходи**. Една част от тях се отнасят до конкретен вид услуга и поради това представлява преки експлоатационни разходи, направени за превоза на 1 тон/километър, на 1 пътнито/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.

В туризма и хотелиерството разходите за отделните дейности също така се наричат **експлоатационни разходи**. От своя страна те се делят на преки и косвени експлоатационни разходи. Останалата част от експлоатационните разходи са общи, те са косвени и поради това се наричат общи експлоатационни разходи.

В ресторантьорството първият вид на комплексните разходи обхваща вида , а именно:

- в кухнята това са режимните разходи и имат същото предназначение както в индустрията;

- в ресторанта, бара и пр. са косвени оперативни разходи както в търговията.

В здравните заведения една част от разходите не могат да се отнесат към конкретен вид услуга. Поради това те са общи разходи за всички заболявания.

Ясно е ,че става въпрос за определен вид разходи, които се правят за реализирането на дейностите в дадена организация, но не може да бъдат отнесени пряко към дадено изделие, процес, услуга и пр. Те са косвени разходи и съдържат различни елементи, поради което са комплексни.

Комплексните разходи приемат едно общо наименование, отнасящо се за всички организации, а именно **режимни разходи**.

Извод: С изложеното до тук приемаме, че под режимни разходи се разбират, онези разходи, които не може да се отнесат директно към дадено изделие. стока, услуга, транспортен процес и пр., но вземат активно участие при реализирането на тези процеси.

Вторият вид комплексни разходи са продажните и административните.

Съобразно ролята и значението им в производствения процес разходите се делят на производствени и непроизводствени.

Режимните разходи включват онези разходи, които не могат да се отнесат към дадено изделие, но вземат участие в производствения процес. Те от своя страна се делят на преки и косвени:

а) преките режимни разходи са свързани с определено производство и може да бъдат отнесени към него;

б) косвените режимни разходи са свързани с изпълнението на общите производствени дейности на организацията.

Непроизводствени са разходите, свързани с осъществяването на продажните, административните и финансовите процеси.

Продажните разходи включват паричните средства, които се изразходват за доставка на доставката на стоките до техните потребители.

Към тях отнасяме:

- заплатите и социалните осигуровки на търговските работници;
- транспортните разходи;
- разходите за дообработка;
- сортировка, сортировка и съхранение на стоките;
- разходите на гориво, енергия за магазините и складовете;
- разходите за загуби от фири, амбалаж и липси;
- наемите;
- амортизацията, поддръжката и текущия ремонт на помещенията и др.

Продажните разходи се подразделят още на:

- преки продажни разходи, отнасящи се до конкретен търговски процес, например комисионни, повреди, фири за дадени стоки и др.;
- косвени продажни разходи, са онези разходи, които не може да бъдат отнесени към даден процес, магазин, стока и пр.

Административните разходи включват всички разходи, свързани с управлението на системата:

- заплати и социални осигуровки на администрацията на организацията.

Финансовите разходи включват паричните средства, които се изразходват за финансиране – за сервиз на банките, за лихви и др.

4. Според отношението им към обема на дейността:

- а) променливи;
- б) условно-постоянни.

Постоянните разходи са тези разходи, които не се променят и остават относително постоянни във времето. Такива разходи са: разходите за наем на помещението, разходите за осветление и др.

Променливи са онези разходи, размерът на които е в зависимост от влиянието на различни фактори.

Размерът на променливите разходи се увеличава с нарастването на броя на произвежданите бройки и остава непроменен за единица продукция през определен период от време.

5. Според включването им в себестойността на продукцията:

- а) преки;
- б) косвени.

Преки са онези разходи, които може да се отнесат непосредствено към дадено изделие, стока, услуга, транспортен процес и пр. *Например* в индустрията към преките разходи се числят материалите, суровините, работната заплата, социалните осигуровки на основните работници, енергията, горивото и други за производството на определено изделие.

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.

Косвени са онези разходи, които не могат да се причислят към даден продукт, процес, услуга и пр. Те са свързани с произвеждането на всички продукти, с извършването на услуги в звеното.

6. Според икономическото им съдържание:

- а) за материали;
- б) за амортизации;
- в) за заплати;
- г) за осигуровки;
- д) финансови разходи.

Финансови разходи:

- разходи за лихви;
- по операции с инвестиции;
- по валутни операции;
- за бъдещи периоди.

7. Групиране на разходите според възникването им:

Всеки начин на групиране на разходите е оправдан, ако е свързан с осигуряване на възможност за повишаване ефективността от дейността на предприятието.

8. Според периода:

а) Разходи в краткосрочен план - те биват:

- постоянни разходи-разходи, които съществуват независимо дали фирмата произвежда или не

- променливи разходи-променят се с нарастване или намаляване обема на производство

- общи разходи-те се изменят само вследствие на изменение на променливите разходи

- пределни разходи-добавъчните разходи за производство на допълнителна единица продукция

- средни разходи-разходите направени за получаване на единица продукция

б) Разходи в дългосрочен период

В дългосрочен период всички разходи на фирмата се превръщат в променливи.

Размерът на производствените разходи е важен показател за анализа на дейността на фирмата и за взимане на решения за обема на производството.

ЕФЕКТИВНОСТ НА ТЕКУЩИТЕ И ЕДНОКРАТНИТЕ РАЗХОДИ

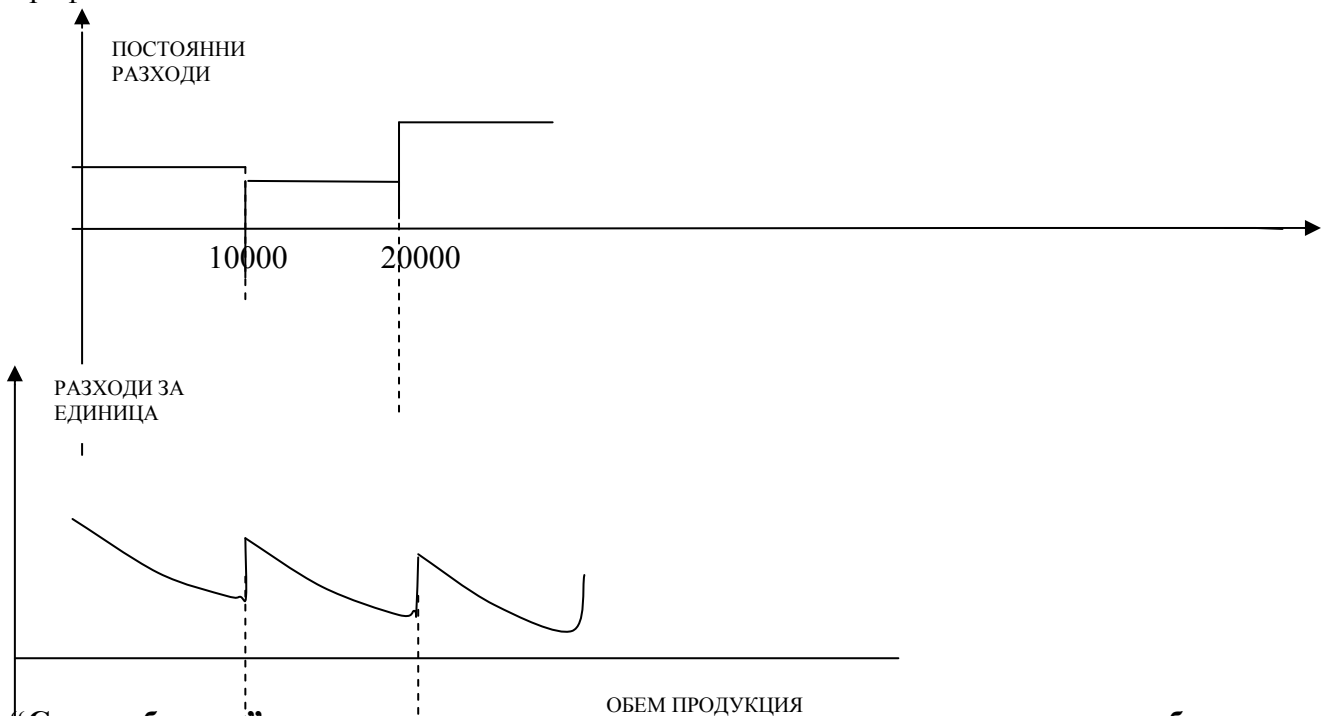
Класификацията на разходите спомага за определянето на тяхната ефективност и значението им за фирмата. Макар да съществуват много класификации на разходите тук ще се спрем на променливите (текущите) и еднократните (постоянните) разходи.

Променливи (текущи) са разходите, които се изменят като цяло в пряка зависимост от промените на отчетния измерител, например обемът на произведената продукция. Увеличението или намаляването на отчетния измерител води до тяхното увеличение или намаление, но за единица продукция те остават неизменни или се изменят в различно съотношение. От своя страна те могат да бъдат пропорционални (разходи за основни материали), прогресивни разходи (разходи за ремонт и поддържане на оборудването) и регресивни разходи (разходи за електроенергия). Характерно за първата подгрупа е, че разходите се изменят в същата степен, в която се изменя обемът на продукцията, разходите от втората подгрупа се изменят по-бързо от обема на продукцията, а променливите разходи от третата подгрупа се изменят в по-малка степен от обема на продукцията.

Еднократните (постоянните) разходи остават относително неизменни при изменението на отчетния измерител и обема на производството, поради което с нарастване на значението на измерителя, тяхната величина в себестойността на

единица продукция намалява. Към постоянните разходи се отнасят амортизациите, разходите за управление. Не трябва да се смята, че постоянните разходи не се променят във времето. Например ако се изисква закупуване на допълнителни машини за увеличаване на производствения капацитет на предприятието, поради увеличено търсене на продуктите му, то постоянните разходи ще се увеличат. А ако поради намаляване на производството част от машинния парк се продаде, то постоянните разходи ще намаляят. Особеното при постоянните разходи е, че те се изменят “скокообразно”.

Графики



“Скокообразно” изменение на пост при промяна в обема на произведената продукция!

За определяне на ефективността на текущите и еднократните (постоянните) разходи е необходимо те да бъдат анализирани. Това се постига чрез изясняване на структурата на себестойността на продукцията. Тя характеризира съотношението между отделните елементи или видове разходи в общата сума на разходите за производство и реализация на продукцията и се изразява чрез относителния дял на отделните разходи в общата себестойност.

Върху структурата на себестойността оказват влияние следните фактори: характерът на произвежданата продукция и на прилагания производствен процес, техническото равнище на производството, равнището на организация и управление на производството, степента на специализация и коопериране, степента на натоварване на дълготрайните активи, квалификацията и производителността на работната сила и други. Съществуват няколко показателя за определяне на ефективността на текущите и еднократните разходи:

Средни постоянни разходи = $\frac{\text{Постоянни разходи}}{\text{Обем на произвежданата продукция}}$

Средни променливи разходи = $\frac{\text{Променливи разходи}}{\text{Обем на произвежданата продукция}}$

Средни общи разходи = $\frac{\text{Общи разходи}}{\text{Обем на произвежданата продукция}}$

Технологична себестойност на даден обем продукция = $\frac{\text{Промелнивите разходи за единица продукция} + \text{Постоянните разходи}}{\text{Обема на продукцията}}$

$$TC = Wxh + rxK$$

Където:

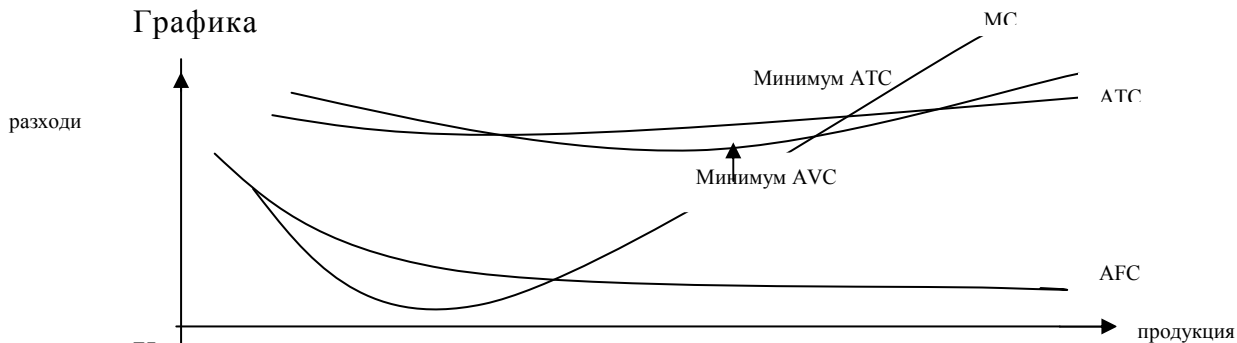
W – цена на труда

L – численост на работната сила

K – количество на наетите машини

r – цена на капитала, аренда за използвано оборудване

Графика



Характер на изменение на разходите в краткосрочен аспект

MC – Пределни разходи

AFC – Средни постоянни разходи

AVC – Средни променливи разходи

ATC – Средни общи разходи

Анализът на себестойността трябва да осигури информация за повишаване на ефективността на производствената дейност. Най-същественият момент тук е разкриването на факторите за снижение на себестойността. Снижението на себестойността при определено, относително постоянно равнище на цените води до увеличаване на печалбата от реализацията на продукцията, до повишаване на рентабилността на производството и създаването на предпоставки за разширяване на производството. Основните насоки за снижаване на себестойността на продукцията на предприятието са:

Намаляване на разходите за материали

Намаляване на разходите за заплати

Намаляване на разходите за амортизации

Намаляване на другите разходи

Факторите, които водят до намаляването на разходите във всяка от тези насоки, са разнообразни и зависят от характера на производството и конкретните икономически условия. Голямо значение се отделя на икономията на ресурси и енергийни ресурси. По-съществено значение за икономията на суровини, материали и енергийни ресурси има усъвършенстването на изделията и технологията за производство, преработването на отпадъчните продукти или тяхното използване в други производства и други.

Приходи и печалба на фирмата

Приходите са постъпленията, които фирмата получава от продажбата на стоки и услуги през даден период.

-общи приходи-сумата получена като произведение от цената и количеството

-средни приходи-те са равни на общите приходи,разделени на количеството продадена продукция

-пределни приходи-допълнителния приход, с който се увеличава общия приход при продажбата на всяка следваща единица продукция.

ПРОИЗВОДИТЕЛНОСТ НА ТРУДА

1. Същност и значение

Производителността на труда е количеството произведена продукция за определено време или времето необходимо за производство на продукция/ услуга.

Значение на производителността:

- ✓ По отношение на резултатите;
- ✓ По отношение на работната заплата;
- ✓ По отношение на разходите за работна заплата и себестойност на продукцията.

2. Методи за определяне на равнището на производителността на труда.

❖ **Натурален** – производителността на труда се определя като отношения на обема продукция към разходите на жив труд

$$ПТ_n = Q / L$$

Предимство: Метода дава нагледна представа за резултатите на труда .

Недостатък е , че не дава възможност да се сравняват резултатите от разнороден труд.

❖ **Трудов**

$$ПТ_T = L / Q$$

❖ **Стойностен**

$$ПТ_{ст} = \sum Q \cdot Ц / L$$

Метода има висока степен на универсалност, но зависи от промените в цените на произведените продукти

Трите метода трябва да се използват комплексно.

3. Фактори за повишаване на производителността на труда :

- Фактори с технически характер – произтичат с използваните производствени машини, техническата екипировка и други подобни;
- Фактори с организационен характер – колкото по-съвършени технически средства толкова е по-висока производителност на труда;
- Фактори свързани с организацията на производството;
- Фактори със социален характер;
- Фактори с икономически характер.

Производителността на труда е един от основните показатели, характеризиращи ефективността от използване на работната сила във всяко предприятие. Тя показва способността на човешкия труд да създава материални блага. Тази способност може да бъде по-голяма или по-малка. На тази основа се произвеждат повече или по-малко блага.

Следователно производителността на труда намира конкретен израз в ефективността на труда, отразена в произведените продукти или извършени услуги на труда. Това предопределя решаващата роля и значението на анализа на производителността на труда.

1.Обхват и задачи на анализа

Производителността на труда е качествен показател , характеризиращ ефективността на използваните трудови ресурси. Тя се измерва чрез натурален или стойностен показател. Поради разнородния асортимент на стоки, предлагани от търговската фирма, по често се използва стойностен показател. Най-често производителността на труда се оценява като продажби на едно лице от персонала.

Основната цел е повишаване производителността на труда. Тази цел може да бъде постигната по пет основни начина:

- По бързо нарастване на продажбите в сравнение с числеността на персонала;
- Намаляване на числеността на персонала с по-бързи темпове от намаляването на продажбите при неблагоприятна конюнктура;
- Намаляване числеността на персонала при неизменни продажби;
- Нарастване на продажбите и намаляване числеността на персонала.

Естествено алтернативите, свързани с намаляване числеността на персонала, не трябва да се отразяват на качеството на обслужване на клиентите.

Големият дял на трудовите ресурси в търговската фирма обуславят и значителния на трудовите разходи и разходите за обръщение.

Резерв за снижаване на разходите по обръщение ,а от там за повишаване на финансовия резултат е по-ефективното използване на трудовите ресурси.

Инвестираните в трудови ресурси финансови средства изискват повишаване на ефективността на работната сила като условие за повишаване на възвращаемостта на инвестицията.

По висока възвращаемост на инвестицията се гарантира от по-високата производителност на труда.

2.Направления в анализа на производителността на труда

Основните направления в анализа на производителността на труда са:

- оценка на степента на изпълнение на плана за производителността на труда;
- Оценка на динамиката в изменението на производителността на труда;
- Оценка и количественото измерване на влиянието на основните фактори, които влияят върху производителността на труда.

<p>Производителността на труда е право пропорционална на изменението на продажбите и обратно пропорционална на изменението на числеността на персонала.</p>

Също така можем да приемем ,че структурните промени в продажбите са отразени в структурните промени на броя на служителите.

Нека да разгледаме следните данни за фирма “ДжаКи”ЕТ :

Показатели	Предходна година	Текуща година	Отклонение
Средносписьчен състав	228	309	81
Нетни приходи от продажби	27 135	42 488	15 353
Производителност на труда	119	137,5	18,5

ПТ- производителност на труда – продажби на лице от персонала
 $ПТ = 27\ 135 / 228 = 119,01 \sim 119$ хил.лв. на 1 лице за предходната година
 $ПТ = 42\ 488 / 309 = 137,50$ хил.лв. на 1 лице за текущата година

Абсолютно изменение на ПТ :

$ПТ = ПТ\ 119 - ПТ\ 187,50 = 18,5$ хил.лв. повече продажби на едно лице от персонала

Когато разглеждаме производителността на труда като фактор за изменение обема продажби се изхожда от зависимостта:

Обем продажби = Среден списъчен състав / Производителност на труда за един работник

От формулата се вижда, че върху изменението на обема продажби влияние оказват два фактора :

- Изменението на средно списъчния брой на работниците;
- Изменението в производителността на труда на един работник .

Друг показател, характеризиращ производителността на труда е нейната **динамика**.

Тя отразява измененията, които настъпват в равнище на производителност на труда през определен период. Темповете на изменение се измерват чрез базисни и верижни индекси .Те се определят като отношение на абсолютното равнище на производителността на труда през даден период към равнището на базисния или предходния период.

Анализът на производителността на труда изисква изучаването както на равнището и динамиката на изменението, така и на факторите, които влияят върху нея и резервите за нейното по – нататъшно нарастване.

3. Анализ на равнището на производителността на труда

При анализа на производителността на труда се използват различни методи. Взети в единство, те образуват единната методика на анализ на производителността на труда. Някои от методите са единни за всички предприятия. Друга част от тях са специфични, което е пряк резултат от специфичните условия и режим на работа в отделните предприятия.

За анализа на количественото влияние на факторите върху индивидуалната производителност на труда се използват методи, за всеки от които обхватът и начинът на изчисление, влияещ на отделните фактори може да бъде различен.

Най-широко разпространение намират **аналитичния** и **окупнения метод** (метод на относителната икономия на работна сила).

Аналитичния метод е един от най – точните методи за анализиране изменението на производителността на труда. Неговото **преимущество** спрямо останалите методи се състои в последователното разкриване влиянието на отделните фактори върху изменението на производителността на труда и в разработване на конкретни мероприятия за нейното нарастване.

При използването на **аналитичния метод** са възможни два подхода .

При първия - под последователно се определя влиянието на изменението на трудоемкостта на продукцията и фонда работно време на производствените работници и в обща численост на заетите лица върху изменението на производителността на труда.

Втория подход е обратен на първия, т.е най – напред се проследява влиянието на изменението на фонда работно време и трудоемкостта на продукцията.

При аналитичния метод **факторите**, които оказват влияние върху изменението на производителността на труда се групират в три основни групи:

➤ Фактори, които водят до изменение на трудоемкостта на произвежданата от основните работници продукция ,свързани с постиженията на научно-техническия прогрес: усъвършенстване на използваната техника и др.Това са интензивни фактори.

➤ Фактори,влияещи върху изменението на фонда работно време на един производствен работник.

➤ Фактори,които влияят върху изменението на относителния дял на основните работници по отношение общия брой на работниците и на общата численост на промишлено-производствения персонал.

Аналитичният метод за анализиране изменението на производителността на труда е трудоемък, но в същото време ясен и точен. Засега все още не е намерил необходимото място в нашата практика.Причините са в неговата трудоемкост , в недостатъчната информация за анализа и от субективен характер.

Окрупния метод е най-широко разпространения метод за анализ на изменението на производителността на труда.Неговата същност се състои в това,че изменението на производителността на труда се изчислява на базата на относителната икономия в числеността на персонала ,получена под влиянието на отделните фактори.

Този метод изследва влиянието на следните фактори :

- изменението на трудоемкостта на продукцията;
- подобряване използването на работно време;
- усъвършенстване организацията на производство и труд,включително структурата на персонала;
- развитие на кооперацията, концентрацията и специализацията на производството;
- изменение обема и структурата на производството.

Окрупния метод се прилага в следните **етапи**:

а)Определя се броят на работната сила ,с която би трябвало да разполага предприятието при фактически обем на продукцията и при изработка на едно лице през базовия (или плановия) период:

$$P_{Co} = O_{Пн}/o/P_{пт}/б$$

б) Определя се общата сума на относителната икономия на работната сила / P_{Co} /под влияние на отделните фактори ,като:

- внедряване на нова и модернизиране на съществуващата техника и технология;
- изменение на трудоемкостта на продукцията;
- изменение степента на коопериране на производството;
- съкращаване на изпълняващите трудовите си норми работници и др.

в) Определя се влиянието на общата икономия на работна сила върху изменението на производителността на труда / $J_{пт/рс}$ /:

$$\frac{P_{Co}}{J_{пт/рс}} = \frac{P_{Co}}{P_{Co}}$$

При използване на окрупния метод са възможни закръгляния и някои неточности. Те се дължат на допусканите условности в изчисленията при изменение на числеността на работната сила. С този метод не е възможно да се определи влиянието на всички фактори, поради което изчисленията имат приблизителен характер.

Производителността на труда може да бъде представена и като функция от отработените човекодни от един работник / $Чд$ / , продължителността на работния ден / T / и произведената продукция за един човек / $ПТч/ч$ /.

Чрез използване методите на верижните замествания или разликите, е възможно да се разкрие тяхното влияние върху изменението на производителността на труда.

Последователността на изчисленията при използване метода на разликите е:

а) Определя се влиянието на настъпилите промени в отработените човекодни от един работник върху изменението на производителността на труда / $ПТч/д$ / :

$$ПТч/д = \frac{Чд/о - Чд/пл}{Тпл} \cdot ПТч/ч/пл$$

б) Определя се влиянието на настъпилите промени в продължителността на работния ден върху изменението на производителността на труда / ПТт/

$$\text{ПТт} = \text{Чд/о/./То} - \text{Тпл/} \cdot \text{ПТч/ч/пл}$$

с) Определя се влиянието на настъпилите промени в произведената продукция за един човеко/час върху изменението на производителността на труда / ПТч/ч/:

$$\text{ПТч/ч} = \text{Чд/о} \cdot \text{То} \cdot / \text{ПТ1ч/ч/о} - \text{ПТ1ч/ч/пл}$$

д) Определя се общото влияние на трите фактора върху изменението на производителността на труда / ПТЗф-ра/ :

$$\text{ПТЗф-ра} = \text{ПТч/д} \quad \text{ПТт} \quad \text{ПТч/ч}$$

Производителността на труда е качествен показател , характеризиращ ефективността на използваните трудови ресурси.

РАБОТНАТА ЗАПЛАТА

Същност на работната заплата

Работната заплата, като икономическа категория, най-общо представлява **индивидуален доход реализиран от всяко физическо лице от вложения труд, от собственост и т.н.**

По-голяма част от хората придобиват доходите си в резултат на вложения от тях труд.

Следователно, работната заплата е **цената**, по която хората продават **работната си сила** (труда) на пазара на труда (трудова борса).

Те правят това по две **причини**:

- свободно продават собствения си труд;

- не притежавайки други фактори и източници на доход хората излизат на пазара на труда.

Равнището на работната заплата на конкурентния пазар на труда се определя от:

- търсенето и предлагането т.е. от общите и специфичните потребности на производството;

- от количеството на предлаганата работна сила, от нейната професионална насоченост, от квалификационното равнище на работниците и т.н.

Пазарът на труда е мястото, където се формира съвкупното търсене и предлагане на труд, т.е. определя се цената на труда - работната заплата.

Основната функция на пазара на труда е обвързване на производственото търсене с предлагането на работната сила.

В зависимост от това дали на пазара на труда преобладават формите на свършена или несвършена конкуренция проявлението на трудовата функция е различно.

В условията на свършена конкуренция в съответствие с принципите на пределния доход за определянето на работната заплата е необходимо равенство на величината на пределните разходи с величината на пределните доходи на хората.

Работната заплата на **стоката работна сила** трябва да отговаря на пределните разходи за възпроизводството ѝ. **Общото равновесие** на трудовия пазар се проявява, когато *съвкупното търсене на всяка категория труд в професионално и квалификационно направление отговаря на съвкупното предлагане.*

Формирането на монополни структури, които оказват влияние върху равнището и динамиката на работната заплата, върху тенденциите на заетостта и безработицата са основания за наличие на несъвършена конкуренция на пазара на труда.

Последната се проявява в:

- ограничена подвижност на работната заплата;
- голяма диференциация на заплатите в резултат на недостатъчната информационна осигуреност на трудовите пазари;
- липса на гъвкавост на работните заплати и т.н.

Специфична форма на пазара на труда е **трудова борса**, която посредничи в покупко-продажбата на труд между безработните и стопанската единица.

При **съвършената пазарна конкуренция**, за труд от едно и също количество и качество работната заплата трябва да бъде една и съща. На практика съществуват различия в работната заплата дължащи се най-вече на отраслови и регионални особености, полови и расови признаци и т.н.

Различават се **номинална** и **реална** работна заплата.

Номинална работна заплата изразява паричната сума, получена за извършената работа през определен период от време.

Размерът и се определя в зависимост от:

- времето на извършваната работа;
- професионалната квалификация и т.н.

Зависи от **вътрешните правила за организация на работната заплата**, които изработва всяко предприятие.

Реална работна заплата изразява комплекса от стоки и услуги, които могат да се придобият с номиналната работна заплата.

Има по-голямо значение в живота на хората.

Зависи от:

- **размера на номиналната работна заплата;**
- **от индекса на цените на потребителските стоки.**

Последният измерва относителните промени в цените на "потребителската кошница", които биха могли да се купят от средното домакинство в страната.

Потребителската кошница включва фиксиран или постепенно променящ се натурален набор от жизнени средства под формата на материални блага и услуги остойностени по текущи цени, които са необходими за задоволяване на основни потребности на населението или на негови представителни групи. При изчисляването му се използват претеглени величини, основани на информация от правителствени анализи въз основа на фактическото потребление по данни от статистиката за семейните разходи на домакинствата в страната или по нормативен път, диференцирани за всяка социална група. Индексът на цените на потребителските стоки се определя по следната формула:

$$I_{ц} = \frac{P_1}{P_0} \cdot 100$$

където:

$I_{ц}$ – индекс на цените на потребителските стоки;

P_1 – величината на цените през текущия период;

P_0 – величината на цените през базисния период.

Пример: Цените на кошницата от **600** стоки (у нас се изчислява "потребителската кошница от **600** стоки и услуги) въз основа на традициите от **2500** домакинства са били

определени за **100** през месец май на 2007 година. Ако през месец май 2006 година същата кошница струва **1,452** пъти повече, тогава индексът на цените на потребителската кошница се е повишил до **145,2**, т.е.

$$I_{ц} = \frac{145,2}{100} \cdot 100 = \mathbf{145,2 \%}$$

Процентното изменение на индекса на цените в течение на времето се определя по следната формула:

$$I\% = \left(\frac{I_{u1}}{I_{u0}} - 1 \right) \cdot 100$$

където:

I_% - процентно изменение на индекса на цените;

I_{ц1} - равнище на индекса през текущия период;

I_{ц0} - равнище на индекса през базисния период.

Изменението на реалните работни заплати е изменението в процент на номиналните работни заплати минус процента на инфлацията. Темпът (процентът) на инфлацията се изчислява по следната формула:

$$И\% = \frac{I_{u1} - I_{u0}}{I_{u0}} - 100$$

Реалното изменение на работната заплата (в **%**) се определя по следната формула:

РЗ

% =

(

$\frac{100 + P3\%}{100 + И\%}$

$\frac{100 + P3\%}{100 + И\%}$

-1)

.10

0

където:

$RZ\%$ - номинално увеличение на работната заплата в %.

Пример: При база месец май 2006 г индексът на цените на потребителските стоки през месец май 2007 г е **145,2** пункта, а за месец декември същата година е **256,7** пункта. Темпът на инфлацията през този период е **7,92 %** т.е.

$$I\% = \frac{156,7 - 145,2}{145,2} \cdot 100 = 7,92\%$$

При номинално увеличение на работната заплата с **13,7 %** реалното изменение на работната заплата е съответно **5,35**

,

$$RZ\% = \left(\frac{100 + 13,7}{100 + 7,92} - 1 \right) \cdot 100 = 5,35\%$$

2. Фактори за определяне на работната заплата

В условията на регулирана пазарна икономика размерът на реалната работна заплата зависи от:

- **размера на номиналната заплата;**
- **инфлацията.**

Размерът на номиналната работна заплата зависи от:

Първо. Търсенето и предлагането на факторите на производството. Те от своя страна определят работната заплата.

Когато стопанската единица, която си е поставила за цел да получи печалба, търси даден фактор за производство, тъй като този фактор и позволява да произведе благо (средства, с които се задоволяват потребностите на хората, т.е. имат ползност), за което консуматорите са готови да заплатят.

Следователно търсенето на даден фактор за производство (труд, земя, капитал и др.) е производно от желанията и търсенето на консуматорите за крайните продукти.

Факторите на производството се използват заедно в производствения процес. Търсенето им е в тясна връзка с технологичния процес. Величината на търсенето на всеки от тях зависи от цените на всички други. За определен период и равнище на техниката предприятието може да достигне максимален обем производство, при дадени разходи на факторите на производството. Фирмата ще съпоставя допълнителните разходи и допълнителните печалби получавани от всеки фактор на производството с цел да максимизира крайния си резултат. **Тя ще се ориентира към търсенето на този фактор на производство, който ще ѝ осигури максимален определен продукт (допълнителния продукт или допълнителното увеличаване на обема на производството при нарастването на дадения фактор с една допълнителна единица при неизменност на другите фактори)** на единица разход за всеки фактор на производството. **Ако цената на някой фактор расте, докато другите фактори остават неизменни, то стопанската единица ще замества труда с онези фактори на производство, чийто цени са останали неизменни.** Това създава на пазара в определени моменти повишено или ограничено търсене.

При увеличаването на търсенето при неизменно предлагане **предизвиква нарастване на цените и обратно.**(при РЗ така ли е?)

В една съвършено конкурентна икономика, ако всички хора и видовете работа са еднакви, то разлика в заплащането на труда няма да има.

Равновесното ниво на заплатите ще бъде определено от търсенето и предлагането.

Ако равнището на работната заплата е по-високо от точката на равновесие, излишъкът от предлаганата на пазара работна сила ще способствува за намаляване на работната заплата и обратно.

В условията на пазарната икономика се проявява тенденция да се снижава работната заплата до екзистенц-минимум (обхващащ средствата за задоволяване на потребностите на човека). В съвременните условия, ако конкуренцията е съвършена, не съществува но необходимост тенденция в напредналите страни заплатите да се снижават до ниво на екзистенц-минимума.

Факторите от които зависи предлагането на работната сила са:

- а)** числеността на населението;
- б)** процент на населението, заето в производството;
- в)** дела на трудоспособното население;
- г)** средното число на работните часове на ден или година отработени от работниците;
- д)** качеството на трудовите усилия и квалификацията на работниците, които ще изразходват този труд.

С повишаване на заплатите се проявяват два противоположни ефекта върху предлагането на труд: "субституционен ефект" **(ефект на заместването)** в *резултат на стремежа на всеки работник да работи по-продължително време, поради по-високото заплащане на всеки час работа* и

"ефекта върху дохода" (свързан с измененията, които настъпват в реалните доходи на потребителя) се проявява в противоположна посока - *по-високите заплати означават, че работниците може да си позволят повече свободно време заедно с повече продукти.*

Трудовите пазари на практика не са съвършено конкурентни. При наличие на синдикати или без такива работодателите обикновено упражняват известен контрол върху заплатите, но тяхната политика по отношение на

възнаграждението на труда трябва да бъде съобразена от наличието на предлагането на труд.

Синдикатите влияят върху заплатите чрез:

- а) Ограничаване на предлагането на труд;
- б) Договаряне на стандартно ниво на заплатите;
- в) Отстраняване на експлоатацията на труда от работодателите, които имат монополна власт при договарянето.

На масата на колективните преговори може да се посочат следните определящи **фактори**, около които се въртят споровете:

- 1.** Цена на стандарт на живот;
- 2.** Възможност на стопанските единици да плащат и техните печалби;
- 3.** Тренд на производителността на труда;
- 4.** "Текущи заплати", които се плащат в същия район;
- 5.** Влиянието на по-високите заплати върху покупателната сила и нивото на разходите;
- 6.** Правителствени рамки, установени да държат увеличенията на заплатите в рамките на средното увеличаване на производителността в икономиката и др.

Икономическата теория не може да определи какво точно трябва да бъде нивото на заплатите. Съотношението между тях зависи от силата на позицията при договарянето.

Компромисни решения са възможни, без намесата на правителствата, формален арбитраж или стачка.

Второ. Качеството и условията на труда. За различните категории персонал ставките на работната заплата са различни поради тяхната професионална нееднородност.

Приносът на хората в дохода на стопанската единица е различен поради:

- а) различни способности;**
- б) равнище на образованието;**
- в) професионална подготовка;**
- г) талант на отделните индивиди и др.**

Това определя различията в работните заплати както между различните категории труд (лекари, инженери, икономисти, футболисти и т.н.), но и различия в отделната категория (футболисти).

Липсата на конкуренция между отделните категории персонал е също причина за различия в заплатите. За един инженер е трудно да се преквалифицира в лекар, поради това че ще трябва да направи големи инвестиции за обучението си. Докато за работниците това е по-лесно.

Условията на труда са също определящи за размера на работната заплата. За **непривлекателните работи** работодателите изразходват повече средства за работна заплата. За **привлекателните работи** работната заплата е ниска, поради това, че за същите има повече желаещи да ги изпълняват.

Едновременно с това съществуват **приятни работи**, за които заплащането е високо, тъй като се изисква специално образование. За да се придобие последното се правят големи разходи. Следователно, високо платената работа не е достатъчно предпочитана, поради посочените по-горе причини. (например – космонавт)

Уравновесяване на съвкупното търсене на всяка категория труд с нейното предлагане е задача на пазара. Установеното общо равновесие няма да поражда тенденция към увеличаване или намаляване на различията в размера на работната заплата.

Трето. Просперитета на фирмата. Включва възможността на стопанската единица да задели средства за работни заплати. При липса на печалба в стопанската единица повишаването на заплатите може да стане чрез:

- а) повишаване цената на произвеждания продукт;
- и б) съкращаване на персонала.

Първото зависи от пазара, а второто стопанската единица сама може да реши.

Четвърто. Региона и броя на стопанските единици произвеждащи еднородна или сродна продукция са фактори от които зависи размерът на работната заплата. В различните региони работната заплата за един и същ труд е различна, както и в различните стопански единици произвеждащи еднородна или сродна продукция.

Причини за различията са:

- а) условията на производствения процес;
- б) производителността на труда;
- в) печалбата т.е. доходността;
- г) в силата на синдикатите;
- д) предлагането и търсенето на работната сила и др.

3. Форми и системи на работната заплата

В стопанските единици намират приложение различни форми и системи за определяне размера на работната заплата.

В зависимост от това, как се измерва количеството на вложения труд съществуват две форми на работна заплата - **сделна и повременна.**

Сделна форма на работна заплата е тази, при която заплащането на работника зависи **пряко от количеството и качеството на произведената продукция или изпълняваната работа.**

С това тя създава условия за пряка връзка между размера на работната заплата и резултатите от труда.

При **сделната форма на работната заплата е необходимо да са налице:**

1. технически обосновани норми;
2. сделни разценки, строго отчитане на произведената продукция и много добра организация на работните места.

Сделната разценка е работната заплата за производството на единица продукция или за изпълнение на единица работа.

Установява се, като се раздели дневната тарифна ставка / T_{cp} / на нормата на изработка/ $H_{изр.}$ / по следната формула:

$$C_p = \frac{T_{cp}}{H_{изр}}$$

Повременната форма на работна заплата е тази, при която заплащането на работника зависи от отработеното време.

Прилага се, когато е невъзможно приложението на сделната формата, т.е. когато е трудно да бъдат отчетени индивидуалните разходи на труд, вследствие на което установяването на норма на изработка или норма на време е нецелесъобразно.

Работната заплата зависи освен от формите, но и от прилаганите системи на заплащане на труда.

Системите на работната заплата е съвкупност от показатели, норми, нормативи и правила за определяне

на резултатите от труда на различните категории персонал и съответстващата им работна заплата.

Различаваме:

1.Сделно-пропорционална система. Размерът на работната заплата се определя от количеството на произведената продукция на разценката на едно изделие. С увеличаване на произведената продукция нараства и размерът на заплатата, която работникът получава.

2.Сделно-прогресивна система, вежда се до това, че произведените изделия в рамките на нормата се заплащат на работника по сделната разценка, а продукцията над нормата - по завишени разценки.

Работната заплата, изградена по тази система, се прилага в случаите, когато трябва да се стимулира преизпълнението на нормите за изработка от определени категории работници. Характерно за тази система на заплащане е, че при по-голямо преизпълнение на трудовите норми - средната работна заплата бележи тенденция към по-бързо увеличаване в сравнение с производителността на труда.

3.Сделно-премиална система. Характеризира се с това, че освен основната сделна заплата работниците получават и премии за определени количествени и качествени показатели, предвидени за действащите в стопанската единица условия за премиране.

4.Колективна сделна система. При нея разценките се дават за бригадата, общата заработка се разпределя между членовете в зависимост от тяхната квалификация и отработеното време.

5.Акордна система. Близка е до колективно сделната система. Размерът на възнаграждението се изчислява на отделния работник или бригадата за изпълнение на заданието по количество, качество и срок.

6.Косвена сделна система. Използва се за заплащане на труда на спомагателните работници, резултатите от труда на които зависи от резултатите от труда на основните работници, които те обслужват.

7.Обикновена повременна система. Възнаграждението на работниците се определя от фактически отработеното време в часове и договорената ставка.

8.Повременно премиална система. В работната заплата се включва освен заплата за фактически изработеното време и премии за изпълнение на допълнителни показатели.

Основни функции на системите на работната заплата са:

1.Разпределителна - възнаграждението за различните категории персонал в стопанската единица да бъде обвързано с подготовката, квалификацията и непосредствените резултати от техния труд;

2.Материално-стимулираща - пряка материална заинтересованост разкриване и пълноценното използване на всички възможности за икономично използване на ресурсите;

3.Социално-икономическа - преодоляване на неравенството в разпределението на дохода в стопанската единица.

2. ОПРЕДЕЛЯНЕ НА РАЗМЕРА НА ИНДИВИДУАЛНАТА РАБОТНА ЗАПЛАТА

Индивидуалната работна заплата при определени икономически условия се определя в зависимост от:

1. Обективно необходимите средства за възпроизводство на работната сила;

2. Конкретното състояние на пазара на работната сила.

Това налага с либерализирането на цените на стоките и услугите, изграждането на системата на ценообразуването на основата на договарянето между производителя и потребителя да се либерализира цената на стоката работна сила.

В нашата страна цялостната организация на този процес се урежда с правителствено постановление което включва:

- **договореностите**, постигнати между правителството и представителните национални организации на синдикатите и работодателите за минималната месечна и часова работна заплата за страната;

- **началната месечна работна заплата** при договарянето на трудовото възнаграждение;

- **препоръчителни коефициенти** при диференциране на началната месечна работна заплата по степен на образование;

- **допълнителните трудови и други възнаграждения;**

- **регулиране нарастването и образуването на средствата за работна заплата;**

- **коефициентите за определяне на началните месечни работни заплати по длъжностни степени в организацията и звената на бюджетна издръжка.**

При договарянето на работната заплата съществуват три подхода. Те са:

1. Заплащането да се определя изцяло от работодателя - характерно за централно плановата икономика с преобладаващ държавен сектор;

2. Равноправно договаряне на работната заплата;

3.Стопанските единици на по-висок ранг определят основни моменти от заплащането на стопанските единици на по-ниско равнище.

Договореностите на национално равнище са **задължителна минимална база при договарянето на работната заплата** на отраслово равнище и стопанската единица. Едновременно с това по искане на една от страните колективното договаряне на работната заплата може да се извършва по:

- отрасли - между отрасловите или браншовите организации на синдикатите и на работодателите;
- по области или общини - между общинските или областните формирования на синдикатите и сдруженията на работодателите.

Колективното договаряне на работната заплата се извършва по реда и технологията за сключването на колективните трудови договори и споразумения между работодателите и синдикатите, а в някои случаи и с представители на държавата. Във връзка с това трябва да се има предвид следното:

- **договарянето на работната заплата** в стопанската единица може да става по инициатива на всяка една от страните;

- **работодателят обявява пред синдикатите писмено намеренията си по въпросите, които са обект на колективното договаряне на работната заплата в стопанската единица;**

- **работодателят предоставя на синдикатите необходимата информация за провеждане на преговорите.**

Договарянето на работната заплата се извършва на основата на:

- 1.**Количеството, качеството и ефективността на труда;
- 2.**Условията, при които се полага трудът;

3. Икономическите съображения, включително изискванията за икономическо развитие, производителност на труда и поддържането на желаната заетост.

Обект на колективното трудово договаряне в стопанската единица са и измененията на работната заплата в зависимост от инфлацията и други икономически фактори. В колективния трудов договор по работната заплата трябва да се предвидят всички основания за извършване на промени в равнището на трудовото възнаграждение. **А такива могат да бъдат:**

- **минималната работна заплата** при наличието на една или друга степен на инфлация или при изменение на определената за страната минимална
- **при промяна в условията на труда** да се извършват и съответни изменения в равнището на работната
- **начални заплати;**
- **система за оценка на работите** на работниците и служителите;
- **система на работната заплата;**
- **съотношения в работната заплата;**
- **допълнителни възнаграждения към работната**
- **възнаграждения за крайни резултати и др.**

На основата на договореностите, постигнати на национално равнище при колективните трудови преговори, работодателите и синдикатите могат да се договарят за:

- **допълване на допълнителните трудови** и други възнаграждения с такива, които са специфични за тяхната дейност, но непротиворечащи на Кодекса на труда;
- **конкретния размер на допълнителните трудови** и други възнаграждения, чиито минимални размери са договорени на национално равнище,

- както и размерът на тези допълнителни трудови и други възнаграждения в стопанската единица;
- **конкретния размер на увеличението на работната** заплата, което произтича от условията на труда, които се отклоняват от
 - **допълнителното възнаграждение според степента на** отклонение на факторите на работната среда и трудовия процес от санитарно-хигиенните норми и

Колективното договаряне е способ за минимизиране на субективните интереси на страните и ефективна защита на трудовото възнаграждение в рамките на действащото трудово законодателство.

Договарянето на работната заплата може да бъде и индивидуално, което се извършва между работодателя и отделния работник или служител, което намират израз в подписване на трудов договор и възникване на наемни трудови правоотношение.

5. ТРУДОВО ПРАВООТНОШЕНИЕ И ТРУДОВ ДОГОВОР

Трудовото правоотношение е определен вид обществено отношение, възникващо по повод упражняването на наемен труд.

Трудовото правоотношение е това отношение, което възниква на основание на нормите на трудовото право, по силата на което **едната страна** (работникът или служителят) предоставя на **другата страна** (работодателя) работната си сила за изпълнение на работата, за която се е уговорил и да спазва установената трудова дисциплина, а работодателят - да осигури на работника или служителя условия за изпълнение на работата и да му изплаща трудово възнаграждение за извършената работа.

Следователно категорията трудово правоотношение е :

-**сложно** - включваща комплекс от права и задължения;

- **лично** - трудовото правоотношение не може да възникне, да се измени и да се прекрати чрез представител;

- **възмездно** - срещу предоставената работна сила, работникът или служителят получава определено възнаграждение;

- **продължаващо се** - правата и задълженията на трудовото правоотношение не се изчерпват след еднократното им осъществяване. То продължава по време, в зависимост от основанието, въз основа на което е възникнало, както и за времето определено за неговото действие.

В съдържанието на трудовото правоотношение се включват правата и задълженията на страните, установени с трудовото законодателство, колективният трудов договор, определени с юридически факт, от който възниква **П р а в о о т н о ш е н и е т о**.

Правата за едната страна са задължение за другата и обратно.

При наличието на определени **юридически факти** възникват трудовите правоотношения. Само правомерно осъществените факти са основание за възникване на трудово правоотношение.

Юридическите факти са такива факти, обстоятелства на обективната действителност, които имат правно значение. С тяхното съществуване трудовите норми свързват възникването, изменението или прекратяването на трудовото правоотношение.

Юридическите факти, въз основа на които възникват трудовите правоотношения, се наричат **ОСНОВАНИЯ ЗА ТЯХНОТО ВЪЗНИКВАНЕ.**

Кодексът на труда, като основания за възникване на трудовите правоотношения установява следните:

- 1. Трудов договор;**
2. **Избор** - провежда се за заемане на длъжност, която е свободна или престои да бъде освободена както и при продължително отсъствие на лицето, което я заема. Длъжностите, които се заемат въз основа на избор се установяват в закон, в акт на Министерския съвет или в устав. Сроктът, за който се избира лицето е не по-дълъг от **5** години;
- 3. Конкурс.**

Трудовото правоотношение се състои от следните **елементи:**

- **субекти;**
- **субективни права и правни задължения;**
- **обекти.**

Субектите на трудовото правоотношение са работниците и служителите от една страна и работодателя от друга.

Работниците и служителите са физически лица, признати за субекти на трудовото правоотношение с признати правоспособност и дееспособност. Трудовата правоспособност на работника и служителя е способността да бъде носител на права и задължения, които може да реализира самостоятелно. При трудовото право правоспособността и дееспособността за разлика от гражданското право при физическите лица настъпват почти едновременно. Категорията трудоспособност на физическото лице се разграничава от категорията трудова правоспособност.

Според българското трудово право, трудовата правоспособност на физическите лица настъпва с навършване на **16**-годишна възраст. В Кодекса на труда са предвидени и някои отклонения.

Прекратяването на трудовото правоотношение става при получаване на право на пенсия.

Работодателят, на който физическите лица предоставят работната си сила са другата категория субекти на трудовото правоотношение. Работодателят може да влиза в трудови правоотношения само с тези и с толкова работници, колкото са необходими за изпълнение на поставените си цели.

Работникът или служителът е ДЛЪЖЕН:

1. Да изпълнява трудовите си задължения честно и добросъвестно, точно и с необходимите усилия и старания, като проявява инициатива и самостоятелност;

2. При изпълнение на работата, за която се е уговорил:

- да се явява навреме на работа и да бъде на работното си място до края на работното време;
- да се явява на работа в състояние, което му позволява да изпълнява възложените задачи и да не употребява през работното време алкохол или друго упойващо вещество;
- да използва цялото работно време за изпълнение на възложената работа;
- да изпълнява работата си навреме и рационално, в изискуемото се количество и качество и т.н.

Работодателят е длъжен:

- 1.** Да осигури на работника или служителя нормални условия за изпълнение на работата по трудовото правоотношение, за което се е уговорил;

2. Да изплаща в установените срокове на работника или служителя уговореното трудово възнаграждение за извършената работа; .
3. Да осигури работника или служителя за всички осигурителни социални рискове съгласно условия и по ред, установени в отделен закон.

Обекти на трудовото правоотношение са:

- **работната сила**, която предоставя работникът или служителя;
- **създадената възможност от работодателя** за осигуряване на фактическа заетост на работниците и служители.

Най-често срещаното основание за възникване на трудово правоотношение е **трудовия договор**. Като юридически факт трудовият договор установява конкретно съдържание на правоотношението. Трудовият договор може да се определи, като съглашение между субектите по неговото съдържание, по силата на което те се обвързват с права и задължения.

Характерни черти на трудовия договор са:

- трудовият договор **е правна връзка** между индивидуалната способност на човека да се труди и обществената необходимост от труда на индивида;
- **служебна подчиненост** на работника и служителя на работодателя;
- **двустранен договор** - работника или служителя и работодателя;
- **възмезден**;
- **формален** - сключва се в законно определена писмена форма;

- със сключването му работника или служителя се включват **В СПИСЪЧНИЯ СЪСТАВ** на стопанската единица;

- **изпълнява се лично** от работника или служителя;

- **създава условия за полагане на труд** съобразно изискванията на трудовото законодателство.

Сключването на трудовия договор поражда следните правни последици:

- **предоставяне условия на труд;**

- **почивка и платен отпуск;**

- **заплащане на трудово възнаграждение;**

- **дисциплинарна и имуществена отговорност;**

- **социално осигуряване.**

Под **съдържание на трудовия договор** се разбира съвкупността от законните и договорни клаузи, които определят правата и задълженията на страните му.

1. Законни условия - тези определени от нормите на трудовото законодателство;

2. Договорни условия - тези, които се определят от волята и желанието на страните при сключване на договора. Те са:

а) **необходими условия** - тези, без които трудовия договор не може да се счита за сключен, а това са: мястото на работа; характера на работата; трудовото възнаграждение;

б) **допълнителни условия** - всички условия, които страните по договора определят по взаимно съгласие и които не са задължителни за действителността на договора. Те уточняват, развиват и допълват необходимите условия.

Свързани са с предоставянето на работната сила, които не са уредени с повелителните разпоредби на закона, както и условия, които са по-благоприятни за

работника или служителя от установените в колективния трудов договор.

Работникът или служителят е длъжен да постъпи на работа в едноседмичен срок от сключването на трудовия договор, освен ако страните са уговорили друг срок. Ако той не стори това, се счита, че трудовото правоотношение не е възникнало.

Началото на изпълнението на задълженията започва с постъпването на работника или служителя на работа, което се удостоверява писмено.

Кодексът на труда забранява едностранно изменение на трудовото правоотношение освен в случаите и по реда, установени в закона.

Възможностите за прекратяване на трудовите правоотношения са в зависимост от основанието, на което е възникнало то. Това може да стане:

- 1.** Без задължение на страните за предизвестие;
- 2.** С предизвестие от работника или служителя;
- 3.** Без предизвестие от работника или служителя;
- 4.** С предизвестие от работодателя;
- 5.** Без предизвестие от работодателя.

Основно място в системата на правната уредба на трудовите отношения в Кодекса на труда заемат колективните трудови отношения, свързани с трудовия колектив, синдикатите и колективния трудов договор.

Колективният трудов договор урежда въпросите на трудовите и осигурителните отношения на работниците и служителите, които не са уредени с повелителните разпоредби на закона. Страните на колективния трудов договор са отделния работодател, група работодатели или техните организации, от една страна и съответната синдикална организация.

Чрез колективния трудов договор се осигурява:

- развитието на демокрацията в трудовите отношения;
- участие на работниците и служителите в управлението на стопанската единица;
- социалното развитие на трудовия колектив;
- уреждане на въпроси неуредени с Кодекса на труда и в нормативните актове, издадени за неговото приложение.

С колективните трудови договори се определят:

- задълженията на страните;
- отговорностите на страните за неизпълнение на задълженията;
- финансовите средства от доходите на стопанската единица, които се предоставят на разположение на съответния трудов колектив.

Доколкото в колективния трудов договор не е уговорено друго същият влиза в сила **от деня на сключването му**. По реда на неговото сключване колективният трудов договор може на всяко време да бъде изменен по взаимно съгласие на страните.

Колективният трудов договор има действие спрямо работниците и служителите, които са членове на синдикална та организация, която е страна по договора.

При неизпълнение на колективния трудов договор от работодателя, искиве могат да предявяват както синдикалните организации, които са сключили договора, така и всеки работник или служител при този работодател.

СЕБЕСТОЙНОСТ НА ПРОДУКЦИЯТА

1. Същност и видове себестойност

Себестойността на продукцията отразява конкретната производствена обстановка, в която работи и се развива фирмата. Индивидуалните особености на стопанската единица, свързани е достигнатото

техническо равнище, с характера на специализацията на производствената работа и териториалното месторазполагане на производството, с особеностите на организацията на основния процес на обслужващите стопанства, с характера на организация на труда и т.н., дава отпечатък върху равнището и структурата на себестойността на произвежданата продукция.

Себестойността на продукцията е икономически показател за качеството на цялостната стопанска дейност на фирмата, изразяващ степента на ефективно използване на материалните, енергетичните и трудовите ресурси.

Себестойността обхваща в паричен израз всички разходи (овеществен труд и работна заплата), извършени за производството и реализацията на продукцията.

Следователно себестойността на продукцията е само част от стойността на продукцията, тъй като тя се образува от разходите за издръжката на производството, но в парична форма.

Стойността включва целия необходим труд за производството на продукцията, т.е. изразява *какво струва произведения продукт, но за обществото.*

Себестойността, изразява само размера на разходите, които прави стопанската единица за производството и реализация на продукта - изразява *какво струва продукта за стопанската единица.*

Като икономическа категория **себестойността** представлява обособила се част от стойността, т.е. парична форма на стойността на свързаните с производството и реализацията на продукцията (разходите за овеществен труд и работна заплата).

Видове себестойност:

1. Според равнището на определяне:

а) индивидуална - в зависимост от конкретните организационно-производствени условия характеризира обема на разходите в отделната стопанска единица;

б) средноотраслова - среднопретеглена от индивидуалната себестойност на определен продукт между всички стопански единици в отрасъла.

2. Според калкулационната единица:

а) единична себестойност - за единица продукция;

б) себестойност на целия обем от даден вид продукция;

3. Според начина на разчитане и отчитане:

а) нормативна себестойност- паричен израз на разходите за производство и реализацията на продукцията, които са обществено признати като необходими съобразно научнообоснованите норми и нормативи за минал и за жив труд за изпълнение на производствено-стопанските задачи за определен период;

б) планова (разчетна)прогнозна себестойност – изразява очакваната за разчетния период величина на разходите;

в) фактическа (отчетна) себестойност - изразява величината на действително направените разходи през отчетния период.

4. Според обхвата на разходите, включени в себестойността се разграничават:

- а) съкратена;
- б) пълна себестойност.

2. Разходи за производството

Производственият процес (процесът на изразходване на жив и овеществен труд) се характеризира с размера на извършените разходи. **Разходите за производство са субстанцията на себестойността на продукцията.**

Разходите представляват съвкупността от пренесените и създадени стойности.

Пренесените стойности измерват размера на амортизацията на материалните и нематериалните дълготрайни активи и стойността на изразходваните материали, а **създадените** стойности, начислените суми за заплати, социални осигуровки и надбавки по трудово-социалното законодателство.

Класификацията на производствените разходи се извършва по различни признаци в зависимост от нейното определяне, планиране, отчитане и анализиране. Това е особено важно в условията на пазарно ориентиращата се икономика, когато не всички разходи се включват в себестойността на произвежданата продукция.

1. Според характера на разходите (според икономическото им съдържание), т.е. според това дали те представляват разходи за овеществен или жив труд, същите се групират на:

а) материални разходи - към които се включват разходите за материали, енергия, пара, вода и амортизация на дълготрайните материални и нематериални средства, т.е. това са разходите за минал овеществен труд;

б) трудови разходи - отнасят се разходите за жив труд, които имат стойностен израз в начислените заплати на персонала, а така също и начисленията за социални осигуровки.

2. Според начина на включването им в себестойността на продукцията разходите биват:

а) преки разходи - тези, които могат да се отнесат директно (пряко) в себестойността въз основа на съответните първични документи за удостоверяване на извършените разходи. Към тези разходи спадат разходите за основни суровини и материали, енергия, гориво, вода, заплати и др.;

б) непреки разходи - тези, които не могат да се отнесат пряко в състава на разходите за отделните производства и дейности, т.к. са извършени за няколко или за всички производства и дейности. Това налага тяхното разпределение на определена база, за да се включат в себестойността на продукцията. Такива разходи са за

организация ■ на производството, обслужване и управление на съответните звена и др.

3. Според измененията на разходите в зависимост от обема на продукцията, същите биват:

а) условно - постоянни - разходи, които относително запазват своята абсолютна сума във времето, независимо от изменението на обема на дейността. От тази гледна точка при увеличаване на мащабите на дейността тяхното относително тегло и състава на разходите за отделните производства се намалява. При намаляване на мащабите на дейността се получава обратната тенденция. Такива са разходите, свързани с организацията, обслужването и управлението на производството;

б) променливи разходи - размерът им зависи от изменението на мащабите на дейността. При увеличаване на мащабите на съответната дейност се увеличават, а при намаляване се намаляват. Такъв характер имат производствените разходи, които са пряко свързани с производството на отделните видове продукция.

4. Според състава на разходите:

а) едноелементни - състоящи се от един вид разход (еднородни по икономическо съдържание). Такива са разходите за гориво, заплати на производствените работници и т.н.;

б) комплексни - включващи различни едноелементни разходи. Такива са разходите за организация и управление, ремонт на материалните дълготрайни активи и т.н.

5. Според значението и ролята на разходите в стопанския процес същите се подразделят на:

а) разходи за основната дейност - разходите, които директно са свързани с производството на съответната продукция. По същество без тях е немислимо да се извърши даден процес или да се произведе съответната продукция. Благодарение на тях се формира субстанцията, същността на продукцията на труда;

б) разходи за спомагателната дейност - всички разходи, които се правят с цел подпомагане на основната дейност;

в) разходи за организация и управление - отнасящи се за цялостната дейност на стопанската единица. Тези разходи зависят от организационната структура на стопанската единица. Организационните разходи могат да бъдат свързани и с отделни видове дейности;

г) разходи за бъдещи отчетни периоди - това са такива разходи, които се извършват през даден отчетен период, но се отнасят и се включват в състава на разходите през бъдещи периоди;

д) разходи за продажба на продукцията - разходи във връзка с транспортирането на продукцията или за нейното съхранение извън стопанската единица до момента на тяхната окончателна реализация.

6. От гледна точка на фазата на извършването им:

а) производствени - онези разходи, които се извършват при осъществяване на процеса на производството. Тук се включват както основните, така и допълнителните разходи, както преките, така и косвените разходи;

б) извънпроизводствени - разходите по реализацията, реклама, допълнителна манипулация на продукцията и т.н.

7. Според икономическото им съдържание (по еднородността на разходите) разходите се групират за:

а) материали - включващи разходи за:

- суровини и материали;
- спомагателни материали;
- горива, енергия, пара, вода и други;
- резервни части за ремонт на материални дълготрайни активи и т.н..

б) външни услуги - включващи разходите за извършени услуги от трети лица извършващи следните услуги:

- ✓ рекламни;
- ✓ съобщителни;
- ✓ телеграфопощенски;
- ✓ телефонни и телексни;
- ✓ застрахователни;
- ✓ транспортни и т.н.;

в) амортизация - начисляват се на материалните и нематериалните дълготрайни активи;

г) заплати - начислени, като персонални възнаграждения, съгласно трудовото законодателство ;

д) социални осигуровки и надбавки - тези разходи се определят като процент към начисленото трудово възнаграждение ;

е) финансови разходи - свързани с ползваните заеми, валута и движими ценности. Различат се финансови разходи за:

- лихви;
- отрицателни разлики от операции с движимо имущество;
- отрицателни разходи от валутни операции.

ж) други разходи - разходи за служебни пътувания и командировки; изложби и панаири; стипендии и др.

8. Според изискванията за калкулиране на себестойността - групирането на разходите зависи от отрасъла и информационните потребности на стопанската единица.

Калкулацията е формата, в която се изчисляват разходите, а **калкулирането** е съвкупността от системни пресмятания за точно установяване, разграничаване и обхващане на разходите за производството и реализацията на продукцията, за определяне на единичната и общата себестойност, а също и за установяване цената на продукцията.

Препоръчителни са за отделните дейности следните статии на калкулацията:

За промишлена дейност

Разходи за материали

Разходи за горива и енергия

Разходи за външни услуги

Разходи за амортизации

Разходи за заплати

Разходи за социални осигуровки

Разходи от брак

Други разходи

Съкратена себестойност

Разходи за организация и управление

Разходи за реализация

Пълна себестойност

За строителна дейност

Разходи за материали
Разходи за външни услуги
Разходи за амортизации
Разходи за заплати
Разходи за социални осигуровки
Разходи за експлоатация на строителни машини
Други разходи

За транспортна дейност

Разходи за горива и смазочни материали
Разходи за външни-услуги
Разходи за амортизации
Разходи за заплати
Разходи за социални осигуровки
Разходи за експлоатационен ремонт
Други разходи

За селскостопанска дейност

Разходи за семена и посадъчен материал
Разходи за торове, в т.ч.:
а) минерални
б) органични
Разходи за фуражи

Разходи за медикаменти и препарати за борба с болести и вредители

Разходи за външни услуги

Разходи за амортизации

Разходи за заплати

Разходи за социални осигуровки

Разходи за спомагателна дейност

Разходи за напояване и мелиорации

Други разходи

3. Показатели за оценка себестойността на продукцията

За планиране, отчитане и анализиране на себестойността на продукцията се използват система от показатели, които могат да бъдат групирани най-общо като:

❖ **Абсолютни показатели ;**

❖ **Относителни показатели.**

Абсолютни показатели за оценка себестойността на продукцията са:

1. Обем на разходите по икономически елементи
обобщаващ показател за извършените разходи по икономически елементи;

2. Обем на разходите за дейността - обхваща абсолютния обем на всички разходи, които стопанската единица е извършила през отчетния период ;

3.Обем на разходите за придобиване и ликвидация на материални дълготрайни активи - това са разходи с инвестиционно предназначение;

4.Обем на разходите за доставка на материални запаси;

5.Себестойност на единица продукция;

6.Индивидуална себестойност - изчислена за отделната стопанска единица;

7.Отраслова себестойност - характеризиращ себестойността на отрасъла;

8. Абсолютна икономия от снижаване на себестойността.

Този показател може да се изчислява, като:

а) абсолютна икономия на планираното снижение на себестойността спрямо базисен период:

$$И_{спл} = \sum q_{пл} - (C_o - C_{пл})$$

където:

$И_{спл}$ - планирана икономия от снижение на себестойността;

$\sum q_{пл}$ - плановете количества на производството;

C_o - базисна себестойност;

$C_{пл}$ - планова себестойност.

б) абсолютен размер на фактически постигнатата икономия през отчетния период:

$$И_{еф} = \sum q_{пл} - (Cф - C_{пл})$$

където:

$И_{еф}$ - планирана икономия от снижение на себестойността;

$\sum q_{пл}$ - плановете количества на производството;

$C_ф$ - базисна себестойност;

$C_{пл}$ - планова себестойност.

в) абсолютен размер на постигнатата икономия въз основа на фактичкото производство:

$$I_{\text{еф}} = \sum Q_{\phi} - (C_{\phi} - C_{\text{пл}})$$

където:

$I_{\text{еф}}$ - икономия от снижение на себестойността на фактичкото произведената продукция;

$\sum Q_{\phi}$ - фактичкото производство;

г) абсолютен размер на плановата (свр̀хплановата) икономия /И/:

$$I = \sum (q_{\phi} - q_{\text{пл}})(C_{\phi} - C_{\text{пл}})$$

Относителни показатели характеризиращи равнището и динамиката на себестойността на продукцията са:

1. Равнище на индивидуалната себестойност/С/:

$$C = P/q$$

където:

С - равнище на себестойността;

Р- разходи за производство;

q - количеството на произведената продукция.

2. Средна себестойност на даден вид продукция / \bar{c} /

$$\bar{c} = \sum P / \sum q$$

където:

\bar{c} - средна себестойност;

$\sum P$ - сума на разходите;

$\sum q$ - сума на количествата произведена продукция.

3. Равнище на средноотрасловата себестойност/ \bar{C}_o /:

$$\bar{C}_o = \sum Cq / \sum q$$

където:

\bar{C}_o - средно отраслова себестойност;

4 Себестойност на 100 лева произведена продукция

$$\bar{C}_o = \sum Cq / \sum q \text{ ц}$$

където:

ц – прогнозната цена на продукцията

5. Процент на снижение на себестойността на еднородна продукция/ $C_{\%}$ /:

$$C_{\%} = C_{\phi} / C_{\text{пл}}$$

6. Процент на снижаване на себестойността при разнородна продукция/ $C'_{\%}$ /:

а) спрямо произведените количества през отчетния период;

$$C'_{\%} = \sum C_{\phi} \cdot Q_{\phi} / \sum C_{\text{пл}} \cdot Q_{\phi}$$

б) спрямо плановия асортимент на производството:

$$C''_{\%} = \sum C_{\phi} \cdot Q_{\text{пл}} / \sum C_{\text{пл}} \cdot Q_{\text{пл}}$$

7. Планов показател за процентно намаление на себестойността / $C_{\text{пл}}$ /:

$$C_{\text{пл}} = (\sum C_{\phi} \cdot Q_{\text{пл}} / \sum C_{\text{пл}} \cdot Q_{\text{пл}} - 1) \cdot 100$$

8. Процентен показател за планираното снижение на себестойността на продукцията/ $C_{o\%}$ /:

$$C_{o\%} = (\sum C_{\phi} \cdot Q_{\text{пл}} / C_o \cdot Q_{\text{пл}} - 1) \cdot 100$$

9. Фактически показател за процентно намаление на себестойността/Сф /:

$$C\phi = (\sum C\phi.Q\phi / C_o.Q\phi - 1) \cdot 100$$

10. Динамика на себестойността на отделния продукт в стопанската единица /Д₁ /:

$$D_1 = C_1 / C_o$$

11. Динамика на себестойността на отделния продукт в отрасъла /Д₂ /:

$$D_2 = (\sum C\phi / \sum q_\phi) / (\sum C_o q_o / \sum q_o)$$

12. Динамика на себестойността на разнородната продукция /Д₃ /:

$$D_3 = \sum C\phi.Q\phi / \sum C_o.Q\phi \text{ или } D_3 = \sum C\phi.Q_o / \sum C_o.Q_o$$

4. ИЗТОЧНИЦИ ЗА СНИЖЕНИЕ НА СЕБЕСТОЙНОСТТА НА ПРОДУКЦИЯТА

Намаляването на себестойността на продукцията е източник за нарастване на финансовите възможности на отделните икономически единици, а оттам и до увеличаване на икономическия потенциал на страната ни.

Снижаването на себестойността на продукцията се разглежда в **три аспекта:**

- ✓ **Снижение на себестойността по фактори (пътища);**
- ✓ **Снижение на себестойността по източници;**
- ✓ **Резерви за снижение на себестойността.**

Под фактори за намаляване на себестойността се разбират онези процеси и мероприятия, които въздействуват за намаляване на разходите на един или повече елементи на себестойността.

Някои от факторите, които оказват влияние върху равнището на себестойността са:

⇒ **техническият прогрес;**

⇒ **въвеждане на рационални форми на организация на производствения процес;**

⇒ **усъвършенствуване на организацията на производството и на труда и други.**

Поради голямото многообразие на **факторите** те могат да се класифицират на:

◇ **Екстензивни;**

◇ **Интензивни.**

Екстензивни са факторите, които предизвикват намаляване на себестойността по пътя на увеличаване обема на произвежданата продукция чрез използване на допълнителни материални и трудови ресурси.

Ограничените възможности за екстензивно развитие на страната ни извеждат на преден план **интензивните фактори**. Към тях отнасяме:

- ✓ използване на по-производителни машини, съоръжения и качествени суровини и материали;
- ✓ внедряване на ефективни технологии;
- ✓ рационално използване на наличния производствен капацитет ;
- ✓ повишаване квалификацията на работната сила и т.н.;

От значение е и делението на факторите на:

- **Външни;**
- **Вътрешни.**

когато се анализира дейността на стопанската единица.

Външни фактори са онези, които действуват извън стопанската единица и по тази причина не зависят от тяхната работа. Такива са:

- а) изменение на цените на материалите, горивата, енергията;
- б) изменен не на тарифите на транспорта;
- в) изменение на минималната работна заплата;
- г) изменение на природо-географските условия на производството и други подобни.

Към **външните фактори** се отнасят и всички направления на:

- а) техническия прогрес;
- б) прогресивни форми на организация на производството;
- в) вътрешната и международната конкуренция на стоките и услугите;
- г) държавната финансова политика и др.

Вътрешни фактори са тези, които зависят от качеството на работата на стопанските единици. Към вътрешните фактори се отнасят:

- а) изменение в обема и структурата на производството в насока усвояването на нови по-малко материалоемки изделия, чрез нови технологии при тяхното производство, изменения в конструкциите на продукцията с оглед олекотяване и др., но всичко това съобразено с изискванията на пазара;**
- б) подобряване организацията на производството, труда и управлението и повишаване качеството на продукцията;**
- в) намаляване разходите на материално-енергетични ресурси;**
- г) усъвършенствуване на прилаганите системи за заплащане и стимулиране на труда и т.н..**

Източниците за снижаване на себестойността

характеризират разходите, за сметка на които се получава това снижение. По важни са:

- ⇒ повишаване производителността на труда с цел икономия на жив труд;**
- ⇒ по-доброто използване на оръдията и предметите на труда с оглед икономия на овеществен труд;**
- ⇒ намаляване разходите по обслужване и управление на производството;**
- ⇒ икономия на непроизводителните разходи и пр.**

Резерви за снижаване себестойността, на продукцията са неизползуваните досега възможности за съкращаване на разходите по издръжката на производството.

ЦЕНА НА ПРОДУКЦИЯТА

1. СЪЩНОСТ И ФАКТОРИ ВЛИЯЕЩИ ВЪРХУ ФОРМИРАНЕТО НА ЦЕНАТА

Цената е икономическа категория, обективно наложена от стоково-паричните отношения.

В условията на пазарната икономика тя е важен източник на информация за състоянието на пазара .

Цената е това, което потребителя е готов да заплати, а производителя да получи

т.е. тя е отношение между хората в процеса на размяната, като част от възпроизводствения процес.

Тези отношения не са стихийни, а пазарно регулирани от обективните икономически закони и реализирани чрез дейността на хората в процеса на възпроизводствения процес.

Същността на цените се обясня два начина.

От една страна стоките се разменят, защото са предмети на труда, за които са изразходвани физическа и умствена енергия. Съизмерването е възможно вследствие съдържащия се в тях еднакъв абстрактен човешки труд, вложен при тяхното производство.

От друга страна цената зависи от потребителският избор на хората.

ОСНОВНИ ЦЕНООБРАЗУВАЩИ ФАКТОРИ СА:

1.Разходите.

Съвсем естествено е разходите да стоят в основата на цената, т.к. беше вече изтъкнато, че за производството на стоките са направени разходи. **Цената трябва да бъде такава,че да покрива направените разходи и да осигурява печалба.** Разходите са постоянни и променливи.

Стопанската единица, ако не покрие и двата вида разходи, то за да от почне процеса на производството тя трябва да си възвърне **поне променливите разходи.**

2. Намесата на правителството.

Държавата регулира цените с цел:

⇒ **да предотврати появата** и разпространението на монополизираните структури;

⇒ **да даде възможност за развитие** на съвършената пазарна конкуренция;

⇒ **да овладее процеса на инфлация;**

⇒ **да осигури социално слабите слоеве** от населението с жизнено необходимите стоки;

⇒ **да предотврати екологично нечистите производства и други.**

Състоянието на развитие на икономиката на страната са от съществено значение за степента на намеса на държавата в механизма на ценообразуването. Държавата участва в ценообразуването **чрез законодателната уредба**, чрез която установява ограничения и забрани. Така например, правителството регламентира групи стоки, за които утвърждава фиксирани цени, втора група, за които въвежда пределни цени и трета група стоки, чийто цени са либерализирани, но остават под наблюдение на правителството.

3.Търсенето и предлагането на стоките.

Търсенето на стоката се намира в обратна зависимост на цената ѝ. Увеличеното търсене е в резултат на намаление на цената на стоката и обратно. Високата цена, предизвиква свиване на покупателното търсене на стоката: Това е така най-вече за деликатесните и луксозните стоки. Но за малка част от тях посоченото правило не е валидно. Търсенето е относително постоянно за енергетичните стоки (въглища, нефт, газ и др.), които хората ще продължат да купуват независимо от тяхната цена. За друга част (стоките от първа жизнена потребност - хранителните продукти) цените не оказват решаващо влияние върху тяхното търсене.

4.Качеството.

Колкото по-високи са потребителските свойства на стоките, независимо от техните разходи, толкова по-високо ще бъдат оценени същите, т.к. повече потребителски нужди на хората ще удовлетворяват. От друга страна по-качествените стоки чрез по-високата цена осигуряват и по-висока печалба. И накрая не е без значение повторемостта на покупката на една и съща стока, която в бъдеще увеличава обема на продажбите.

5.Конкуренцията.

От съществено значение е броят на производителите, които предлагат една и съща стока или нейни заместители. **Но-високата цена при наличие на съвършената конкуренция в повечето случаи отблъсква потребителите** към продавачите на стоката с по-ниска цена. Съвършената конкуренция е удачна за стоките с по-високо качество, т.к. потребителят има възможност да оцени предимствата на стоката, като я сравни с друга предлагана от друг производител и да бъде готов да заплати и по-висока цена.

6.Формата на пласментната дейност на стоките.

Цената е **по-ниска, когато производителя предлага директно на потребителя и обратно**. Колкото по-вече са междинните звена от производителя до потребителя цената е по-висока. Това е така, т.к. разходите и печалбата на междинните звена са тези, които увеличават крайната цена, заплащана от потребителите.

Следователно цената е:

- ✓ **обективна категория**, защото в основата и стоят обективните разходи и обективните потребности;
- ✓ **субективна категория**, защото зависи от интересите и поведението на хората.

2. ФУНКЦИИ И МЕТОДИ ЗА ОПРЕДЕЛЯНЕ НА ЦЕНАТА

В условията на пазарната икономика цените изпълняват три основни функции. Те са:

1. Комуникационна функция

Цената е източник на информация за производителя за решаване какво, как и за кого да произвежда.

2. Координационна функция

Свободното договаряне между страните в стоковата размяна обуславя съчетаване на техните разнопосочни интереси.

3. Мотивационна функция.

Пазара не е мястото на образуване на цените. В етапа на проектирането на дадена стока производителя "проектира" нейната цена, към която се стреми в акта на покупко-продажба. Ако успее да продаде по предварително определената от него цена, той получава и поощрение за риска, който е предприел да я произвежда. А ако не успее да постигне целта си, той се санкционира отново от цената (по-ниската цена, не му носи печалба). От тук стремежът да се получава висока печалба принуждава производителите:

- да доставят висококачествени стоки;
- да внедряват високоефективни технологии; целесъобразно;
- да използват оскъдните ресурси и т.н.

Методите за определяне на цената са:

1. Калкулативният метод - изисква определяне на цената чрез сумиране на разходите с печалбата, изчислена при определена рентабилност. При този метод цената се формира от:

- **цената на суровините, материалите и други предмети на труда;**
- **амортизацията на машините и съоръженията;**

- лихвата на вложения капитал;
- работната заплата на работниците;
- стойността на разходите за организация и управление;
- чистият доход на производителя.

2. Аналогов метод

- прилага се за стоките, които имат заместители на пазара. Цената се образува, като стоките се сравняват с аналогични и се отчита разликата в качествените параметри на двете. Това може да стане като се отчита следната зависимост:

$$Ц = Ц_a \cdot К$$

където:

Ц - цената на стоката;

Ц_a - цената на аналогичната стока;

К - коефициент, отчитащ разликата между качествените параметри на сравняваните стоки.

Качествените параметри на сравняваните стоки се определя чрез:

- анкетиране на консуматорите;
- диагностиране на стоките;

3. Метод на равновесната точка

За определяне на цената по метода на равновесната точка е необходимо да се определи количеството на търсенето и количеството на предлагането на стоката.

Количеството на **търсенето** зависи от:

- ❖ доходите на купувачите;
- ❖ размера на пазара;
- ❖ цената на заместителите;
- ❖ потребителските очаквания;
- ❖ предпочитанията на купувачите и др.

Количеството на **предлагането** зависи от:

- ✓ разходите за придобиване на стоката;
- ✓ използваната технология за производството на продукцията;
- ✓ цените на заместителите;
- ✓ природните условия;
- ✓ политическите условия и др.

Равновесната точка е точката, в която кривата на търсенето се пресича с кривата на нейното предлагане.

Следователно равновесната цена е паричният еквивалент на равновесие на търсенето и предлагането на стоката.

3. ВИДОВЕ ЦЕНИ И ТЕХНИТЕ МОДИФИКАЦИИ

В практиката най-често срещаните цени са:

1. Покупна цена - цената, по която стоката се заплаща на производителя или търговеца;

2. Цена на придобиване - включва покупната цена и разходите за произвеждането на суровините и материалите в продукцията, т.е. годна за да се предложи на пазара. По тази цена се отчитат и закупените активи на стопанската единица. В този случай в цената на придобиване се включва покупната цена плюс всички разходи свързани с доставката, съхранението, въвеждането, транспортирането, складовите разходи и др.;

3. Продажна цена - цената, по която стоката ще се продаде в момента на пазара. Служи за отчитане на безвъзмездно придобитите активи, за установените при инвентаризацията некомпенсирани излишъци, за получените без съпроводителен документ краткотрайни активи и други.

В практиката почти не се срещат фирми, които да работят само по посочените по-горе цени, а по цени в които намират отражение различни фактори, като надбавки, отстъпки, застраховки и т.н. Някои от тези своеобразни цени, наречени още **модифицирани цени** са:

1. Цени ФОБ, ФОР, ФАС - при които купувачът заплаща всички разходи след натоварването на стоката на транспортното средство;

2. Еднаква цена на краен получател - всеки потребител заплаща еднаква цена за получаването на стоката до своя склад;

3. Регионални цени - зависими са от региона, в който се предлага стоката;

4. Цени КАФ - цената включва и разходите за транспорт до уговореното разтоварно пристанище или уговореното място във вътрешността на страната при продажби на местния пазар;

5. Цени СИФ - това са цени, които се използват във външната търговия. В цената се включва застраховката и наелото до означено разтоварно пристанище и други.

Освен посочените модификации на цените в практиката се прилагат и различни видове *отбиви върху цената*.

Целта на отбивите е да се стимулират потребителите и да увеличат обема на-продажбите.

Видове отбиви върху цената са:

- ◇ **Отбив при плащане в брой;**
- ◇ **Отбив за по-големи количества;**
- ◇ **Търговски (функционални) отбиви;**
- ◇ **Сезонни отбиви;**
- ◇ **Отбиви за качество;**
- ◇ **Сервизни отбиви и т.н.**

ФИНАНСИ

I. Същност на финансите

Финансите, като обективна икономическа категория съществуват и развиват на основата на стоково-паричните отношения.

Понятието **"финанси"** е немислимо без парите, но *финансите* т *изразяват парични средства*, а парични отношения, които се проявяват при пазарното стопанство. Понятието "парични отношения" в своя съвкупност обхваща и финансите.

Финансите на предприятието изразяват системата от парични отношения, които възникват във връзка с образуването и използването на финансовите резултати, осигуряващи непрекъснатост на цялостния възпроизводствен процес.

Финансите на предприятието могат да се дефинират и като стойности или паричен израз на тяхната дейност насочена към максимизиране на паричните постъпления и минимизиране на паричните разходи с оглед постигане на максимален финансов резултат или печалба.

Те се проявяват в различни форми на **движение на паричните средства**.

Причина за съществуването на финансите са **парите** в тяхното движение.

Финансите са вторично обективно явление, по отношение на парите.

Парите са всеобщ еквивалент и служат за измерване стойността на всички стоково-материални ценности, създадени в националното стопанство.

Финансовите отношения винаги са парични отношения
но не винаги паричните отношения са финанси.

Не се включват във финансите парични отношения като:

⇒ **изплащане на работната заплата;**

- ⇒ внасяне на пари от гражданите във финансовите институции;
- ⇒ заемите, които се отпускат на гражданите и т.н.

Финансите на предприятието включват различни видове парични отношения между:

1. Отделните стопански единици, във връзка с реализацията на произведената продукция и извършените услуги, с покупката и доставката на суровини и материали и т.н.;

2. Стопанските единици и държавния бюджет, банките, възникващи по повод плащането на данък върху печалбата, данък върху добавената стойност;

3. Стопанските единици и персонала, по повод начисляването на работната заплата;

4. Фирмата и държавата, възникващи от финансирането от бюджет за инвестиции и запаси.

Финансирането на стопанската дейност на предприятието е **ОСНОВНА** задача на финансите.

*Осигуряването на необходимите финансови средства на предприятието, трябва да бъде свързано със заплащане на **възможната най-ниска цена и най-ефективното им използване.***

Ефективното управление на финансите означава

непрекъснато с високи темпове, нарастване на финансовия потенциал на предприятието. Това изисква разкриване на резервите и мобилизиране на ресурсите за:

- ✓ нарастване на реализацията;
- ✓ намаляване в оптимални размери на разходите и издръжката на производството;
- ✓ -нарастване на натрупванията, рентабилността и ефективността;
- ✓ осигуряване на икономично и целесъобразно изразходване и използване на паричните фондове за финансиране на производството;
- ✓ за социално развитие;
- ✓ за навременно изплащане на дължимите вноски към държавния бюджет;
- ✓ ефективно използване на банковите кредити;
- ✓ осигуряване на пълно обвързване между финансовите ресурси и финансовите разходи;
- ✓ стабилизиране на финансовите взаимоотношения и платежоспособността на стопанската единица.

Основен документ за управление на финансите на

предприятието е **баланса** за финансовата дейност. Чрез баланса на предприятието се обхващат източниците на финансовите средства

тяхното движение изменение и целево направление на взаимоотношенията и с други институции.

Балансът най-общо може да определи, като равновесно състояние на средствата и източниците на средства на стопанската единица т. е. състояние на имуществото и финансовото му състояние в даден момент.

Разликата между това, което предприятието притежава и това, което дължи представлява величината на собствените капитали.

Схематично структурата на баланса по раздели може да се представи по следния начин:

БАЛАНС

Раздели, групи, статии	С У М И	Раздели, групи, статии	С У М И
1. Дълготрайни активи		1. Собствен капитал	
2. Краткотрайни активи		2. Привлечен капитал	
Задбалансови активи		Задбалансови пасиви	
Сума на актива		Сума на пасива	

Активите са всичко, което принадлежи на предприятието, а **пасивите** това което тя дължи, към определен момент.

Собственият капитал на предприятието е източник на финансиране.

Набавянето му представлява поемане на задължения от страна на предприятието, към съответното физическо или юридическо лице, което е предоставило капитала.

Голямо значение за правилното управление на финансите има системата от финансови нормативи и показатели. **Изходен момент при разчетите** за съставянето на финансовия отчет е установяването, обхващането и мобилизирането на източниците на финансови ресурси, както и тяхното ефективно направление и използване.

2. ИЗТОЧНИЦИ И НАПРАВЛЕНИЕ НА ФИНАНСОВИ РЕСУРСИ

За да осигури необходимите за дейността си средства, всяко предприятие трябва да си набави необходимите финансови средства.

Източниците на финансови ресурси са:

1. Собствени средства - постъпления от собствена дейност, т.е. неразпределената печалба и амортизационните отчисления;

2. Постъпления от банковата система, от държавата или от други фирми и организации;

3. Постъпления (отстъпки от дължимите вноски или дотиране) от държавния бюджет;

4. Текущи плащания - задължение на предприятието, които тя не е изплатила на своите кредитори.

5. Извънбалансово финансиране - под формата на лизинг и факторингът.

Основа за изграждането на предприятието е собственият капитал.

Образуването на собствения капитал може да стане чрез:

1. Финансиране чрез вноски на участниците на предприятието - под формата на акции или притежаване на дялове;

2. Самофинансиране на предприятието, в резултат на стопанските процеси - чрез заделяне на част от печалбата или образуване на скрити резерви;

3. Постъпленията от банковата система, държавата или от други стопански единици са източник на финансови средства под формата на заемаен капитал;

4.Макар и временен източник на финансови средства е и забавеното изплащане не само на кредиторите, но и на плащанията към бюджета на дължимите данъци, социални осигуровки, държавни такси и др. На тези източници стопанската единица не трябва да се надържа.

Лизингът е специфична форма на наемане на предприятието , машини и съоръжения под наем, след изтичане на срока на договора същите могат да бъдат закупени от наемателя. За разлика от лизинга **факторинг** имаме, когато става за продаване на дълговете на предприятието срещу дисконт (лихва), към определен момент.

Финансовите средства имат следните направления:

1.Остават на разположение на предприятието – за собствена стопанска дейност;

2.Напускат предприятието:

-погашения на кредити от банковата система, плащания на застраховки и вноски за кметствата и др.;

- вноски в държавния бюджет.

3. ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ. ОБРАЗУВАНЕ И РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА ДОХОДА НА ПРЕДПРИЯТИЕТО

Финансовият резултат от дейността на предприятието може да бъде **печалба или загуба**.

Целта на всяко предприятие е реализиране на печалба, затова в хода на понататъшното изложение се спираме само на печалбата.

Печалбата намира съответно място в структурата на доходите на стопанската единица. За да се установи нейния размер, трябва да се установи размерът на постъпленията от реализираната продукция по продажни цени без данък върху оборота (или без данък върху добавената стойност). Към постъпленията се прибавят и всички други разходи и се изважда пълната себестойност, за да се получи печалбата.

Това схематично е дадено в таблица **1**.

Таблица 1

Разпределение на приходите на стопанската единица

1. Нето приход от продажби (без ДО или ДДС)

2.Разходи по дейността, управлението и реализацията

3.Финансови приходи (от лихви, дивиденди и др.)

4.Всичко приходи (**1+2+3**)

5.Финансови разходи (за лихви, глоби и др.)

6.Брутна печалба (**4-5**)

7.Данък върху печалбата (**%** върху т.**6**)

8.Нетна печалба (**6-7**)

Разпределение на нетната печалба

9.Дивидент

10. Неразпределена (задържана) печалба

Следователно, печалбата на стопанската единица представлява нейната финансова база.

В условията на пазарна икономика **печалбата е:**

1. Печалба от стопанската дейност (брутна) - това е печалбата., която е резултат от дейността на стопанската единица, свързана с производството на продукция, извършване на работи и услуги. Получава се, като се съпоставят получените приходи от продажби с извършените разходи от дейността на стопанската единица;

2.Печалба от финансова дейност - формира се от финансовите операции на стопанската единица, като се съпоставят приходите от

лихви, дялово участие, от операции с движими ценности и от валутни операции с извършените разходи за лихви и др., финансови резултати;

3. Печалба от операции по управление - зависи от дейността на управляващите органи. Формира се, като се съпоставят приходите от отписани задължения, от глоби и неустойки и от излишъци с извършените разходи в резултат на отписани вземания, платени глоби и неустойки, фири от материални ценности и др. подобни.

4. Облагаема печалба. Това е печалбата, която се получава, като брутната се намали и увеличи с регламентирани от нормативните документи и правителствени решения облекчения и допълнителни задължения за съответния вид стопанска единица;

5. Балансова (нетна или чиста) печалба - е тази, която се получава като разлика между облагаемата печалба и размера на дължимия данък върху печалбата, който се отчислява в приход на държавния бюджет, отчисленията от нея в приход на общинския съвет (кметство) и други отчисления, съгласно нормативни документи за управлението на икономиката на страната.

И така **брутната печалба** се установява като **разлика между паричните постъпления и пълната себестойност на реализираната продукция.**

При съвременните условия нараства ролята на балансовата печалба, като обобщаващ качествен показател. Това е породено от обстоятелството, че балансовата печалба представлява не само източник за формиране на средствата, нужни за разширеното възпроизводство на стопанската единица, но и показател, по който се оценяват резултатите от тяхната работа.

Облагаемата печалба е и един от източниците на доходи за държавния бюджет под формата на плащане на данък върху печалбата. С нормативи към облагаемата печалба, утвърдени от Министерския съвет, се определя данък върху печалбата.

Вноските за кметствата се установяват с норматив към облагаемата печалба, утвърден от Министерския съвет.

Печалбата е една от основните форми, чрез които се реализират паричните натрупвания в стопанската единица, условие и стимул за тяхната дейност. Тя е абсолютен показател, масата парични средства, които остават след покриването на извършените средства, свързани с реализацията на стоките.

Печалбата бива още:

-от минали години - която е от предходната година, но не е трансформирана по предназначение;

-от текущата година - тази, която се формира в резултат от дейността на стопанската единица през текущата година.

Доходите на стопанската единица могат да се разделят на:

1. Доходи от труда - от начислени, но неизплатени работни заплати;

2. Доходи от собственост - печалби, лихви, дивиденди, ренти.

Източник на информация за образуването и разпределението на дохода на стопанската единица е отчетът за приходите и разходите, който има следния вид:

Таблица 2- схема на

ОТЧЕТ

за приходите и разходите на към2007г.

Наименование на разходите	Сума	Наименование на приходите	Сума
I. Разходи от дейността		I. Приходи от дейността	
II. Финансови разходи		II. Финансови приходи	
III. Извънредни разходи		III. Извънредни приходи	
IV. Данъци			
Общо разходи		Общо приходи	
V. Резултат от отчетния период		V. Резултат от отчетния период	

(печалба)		(загуба)	
Всичко		Всичко	

Отчета дава информация за приходите и разходите на предприятието за една година, като **показва постъпленията и тяхното разпределение**. Общият приход включва приходи от дейността, финансови и извънредни приходи. При равни други условия **минимизирането на производствените разходи увеличава дохода на стопанската единица**. Всичко, което остава на разположение на предприятието представлява **нетния и доход**. Разпределението на нетният доход може да стане в следните направления дадени в справката (таблица 3):

Таблица 3 – схема

СПРАВКА

за разпределение на печалбата и покриване на загубите към
31.12.2007 г

Показатели	Разпределение	
	Печалба от текущата година за	Неразпределена загуба от минали години
I. Печалба (направление и разпределение):		

1.Покриване на загуби от минали години		
2.Резерви		
3.Основен капитал		
4.Допълнителен (запасен) капитал		
5.Дивиденди		
6.Други цели		
7.Неразпределена печалба		
Всичко I		
II.Загуби(източници за покриване)		
1.Неразпределена печалба от минали години		
2.Резерви		
3.Основен капитал		
4.Допълнителен капитал		
6.Непокрити загуби		
Всичко II		

Абсолютен показател за дейността на предприятието е печалбата.

Относителният израз на печалбата се нарича **РЕНТАБИЛНОСТ.**

Тя е съществен и твърде важен показател за оценка на резултатите от стопанската дейност.

Рентабилността обвързва печалбата с разходите за нейното постигане. При това се създава възможност за *реална оценка и съпоставимост по отношение на получения краен резултат.*

В определени случаи *печалбата може да нараства, а рентабилността да намалява и обратно.*

Само в общото наблюдение на печалбата и рентабилността може да се разкрие действителното състояние и реалният резултат от стопанската дейност.

Рентабилността се получава като отношение на печалбата към:

- ◇ **стойността на капитала;**
- ◇ **към себестойността на продукцията;**
- ◇ **обема на изпълнената производствена работа за една календарна година.**

Рентабилността се изчислява по формулите:

$$P = \frac{\Pi}{K} \cdot 100 \quad \text{или} \quad P = \frac{\Pi}{C} \cdot 100$$

където: П - печалба; К - капитал; С - себестойност на продукцията.

Нарастването на печалбата се осигурява основно по два начина:

⇒ чрез разширяване на дейността на предприятието;

⇒ повишаване на рентабилността от всяка дейност и от дейността на предприятието като цяло.

ФИНАНСИРАНЕ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО

1. СЪЩНОСТ НА ФИНАНСИРАНЕТО. СОБСТВЕНО ФИНАНСИРАНЕ

Финансите на предприятието се дефинират, като парични отношения, които изразяват движението, съпоставянето и ефективното балансиране на паричните потоци – постъпления и плащания на предприятието.

За да се получи по-пълна представа за **фирмените финанси** е необходимо да се посочи, че те преминават през **4 основни фази**:

1. Формиране на капитал;

2. Инвестиране на капитал;

3. Функциониране на капитала в процеса на производство;

4. Изплащане на задължения и изтичане на финансови средства.

При формирането на дадено предприятие, както и при функционирането му стои въпроса за неговото **финансиране** т.е. за *осигуряване на необходимите финансови средства или капитали.*

Те могат да бъдат набавени от различни източници и на различна цена.

Обикновено **всяка фирма** работи и с определена величина собствени капитал, който се **осигурява от и принадлежи на нейните собственици**.

При **едноличните търговци** величината на собствения капитал се определя от самите тях и от техните финансови възможност, а при **събирателните и командитните дружества** от съдружниците.

За **дружество с ограничена отговорност (ООД)** и **акционерно дружество (АД)** минималния капитал е фиксиран нормативно от Търговския закон.

При **командитните дружества с акции** величината на капитала също се определя от съдружниците им, но внесен капитал от неограничено отговорните съдружници не може да е по-малък от 1/10 от капитала на дружеството.

По дефиниция **кооперацията** е сдружение на физически лица с променлив брой членове (не може да бъде по-малък от 7) и капитал. **С включването на нови съдружници капиталът се увеличава, а с изключването на съдружници, капиталът се намалява.** Величината на капитала под формата на дялови вноски от членовете се определя от устава приет на общото събрание на кооператорите. При осигуряването на собствен капитал са налице редица особености. Най-комбиниран е случаят с акционерния капитал, осигуряван чрез емисията и пласирането на акции.

Характерно за **фондациите** е, че те трябва да бъдат уредени въз основа на дарение.

Акцията е ценна книжа, която изразява делът или частта на нейния притежател в реалния капитал на акционерното дружество. Акциите биват следните видове:

- поименни акции и акции на приносител;
- заменяеми и незаменяеми акции срещу облигации;
- обикновени и привилегирани акции.

Акцията притежава номинална стойност, емисионна стойност, пазарен курс и нетна балансова стойност.

Номиналната стойност на акцията е отбелязана върху нея.

Емисионната стойност на акцията е тази, по която акцията се пласира при емитирането ѝ т.е. на първичния пазар съгласно Търговския закон.

Нетната балансова стойност на акцията се получава като отношение на собствения капитал към броя на емитираните акции.

Пазарната стойност на акцията се формира на вторичния пазар т.е. на фондовата борса.

В равностойност на внесения от тях капитал, акционерите получават акции, които съответно акционерното дружество емитира.

Акционерния капитал е рисков капитал. Рискът се носи от притежателите на акции. Рисковият характер за акционерите се изразява в това, че представения от тях реален капитал е подложен на постоянна пазарна оценка, откъдето идва и колебанието в цената или курса на акцията. Не само курсът им, но и доходът, който те носят под формата на дивидент, е динамична величина.

Друг характерен момент при набирането на собствения капитал са т.нар. **непарични или апортни вноски**, които могат да послужат и при учредяване на търговско дружество и да заменят паричните.

Амортизационните отчисления са съществен елемент от собственото финансиране на предприятията, особено в страните с модерно и развито пазарно стопанство, където е възможно да се предвидят повече средства за натрупване в структурата на brutния вътрешен продукт.

Амортизационните отчисления, са един от двата вида дългосрочно финансиране чрез освобождаване на капитал. При него се освобождават финансови ресурси, които до този момент са били използвани във фирмата, а за в бъдеще ще бъдат употребени за инвестиции.

Другият не особено предпочитан начин за осигуряване на финансови средства е **продажба на дълготрайни материални активи.**

Друг вид финансиране е **отдаване под наем на недвижимо имущество.** По този начин стопанските субекти стават своеобразни „рентиери”, което рядко води до истинското им обновяване и модернизация. Получените средства от наеми не са големи и са недостатъчни за закупуване на ново оборудване.

Самофинансирането е финансиране, което има за източник неразпределена в предприятията печалба.

Известни са два вида самофинансиране:

- първият е **открито самофинансиране**, при неговото използване *части от печалбата се осчетоводяват по сметките на съдружниците*
- вторият, части от печалбата се отнасят като **открити резерви** по решение на съдружниците. Допълнителните резерви, особено в настоящия период на силна декапитализация на предприятията се заделят твърде рядко, поради недостиг на средства, тъй като разходите са твърде големи.

2.КРЕДИТА – КАТО ИЗТОЧНИК НА ФИНАНСИРАНЕ

Кредитът може да се определи, като икономическо отношение, което възниква при предаване на стойности между субекти за временно ползване при условие за връщане при заплащане на определена т.е. лихва.

Характеристики на кредита:

- връщане на стойностите;
- Отлагането на плащането в бъдеще е основна характеристика на кредита;
- рискът, който произтича от елемента “време”. Рискът е за продавача или заемодателя.;
- кредитът е вид бизнес – финансиране и фаза на маркетинга, тъй като неговата функция е да улеснява движението на стоки по каналите на търговията, както и тяхното крайно потребление;
- кредитът е доверие и възможност;
- кредит не е състояние, а фактор, който допринася за нарастване на състоянието;
- ползването на кредита увеличава благосъстоянието на обществото.

ИЗТОЧНИЦИ НА КРЕДИТА – спестяванията и формираните фондове.

РОЛЯ НА КРЕДИТА:

- служи в икономиката като средство за обмяна (размяна);
- да предостави в наличност капитал за бизнеса, който без него нямаше да бъде използван;
- *социална функция на кредита* - изглаждането на различията между капитала и труда чрез ефективното използване потенциала както на труда, така и на капитала;

ВИДОВЕ И ФОРМИ НА КРЕДИТА

1. Основни форми на кредита:

@Търговски кредит – това е кредита в стокова форма и субектите са непосредствени участници в реализацията на стоковия кредит.;

@Банков кредит – той е в парична форма, а субекта – кредитор е банката.;

2.В една по-широка класификация кредита може да бъде групиран като:

I. Публичен кредит (правителствен):

1.държавен;

2.общински;

3.Частен кредит;

A. Бизнес-кредит:

- дългосрочен;

- средносрочен;

- кратосрочен:

⇒ търговски;

⇒ паричен;

⇒ депозитен;

Б. Кредит за недвижима собственост:

❖ бизнес фирми;

❖ потребители;

В. Потребителски кредит:

◇ продажби чрез търговски кредит;

◇ кредит за услуги;

◇ паричен кредит.

БАНКОВ КРЕДИТ

1. Банков кредит - само банката отпуска заеми на искателите – физически и юридически лица;

1.1. Договор за банков кредит.

1.1.1. Договор, с който банката се задължава да отпусне на заемателя парична сума за определена цел при

определени условия и срок, а заемателят да ползва сумата според уговореното и да я върне след изтичането на срока.

1.1.2. Понятие:

1) **Двустранен.** Страните са кредитодател (банка) и заемател. Кредитодател може да само банка или клон на чуждестранна банка. Договорът се сключва по предложение на заемателя.

2) **Възмезден** (винаги лихвоносен).

3) **Консенсуален.**

4) **Формален** – писмена форма за действителност.

5) **Каузален договор** - винаги се отпуска с оглед определена цел за ползване.

6) **Договорът винаги е срочен;**

7) **По дефиниция е обезпечен.**

1.1.3. **Договорът за банков кредит** прилича на **заема за потребление** и е произлязъл от него, но има съществени разлики и може да се приеме, че е самостоятелен договор.

1) **Банковият кредит не е реален договор, за разлика от заема за потребление;**

2) **Винаги е двустранен и възмезден, за разлика от заема за потребление;**

3) **Винаги е формален, заемът е неформален;**

4) **Предмет може да бъде само сума пари, при заема може и заместими вещи;**

5) **Банковият кредит е целеви и обезпечен;**

6) **Кредитор по банков кредит е винаги банката;**

7) **Кредитът по дефиниция е обезпечен.**

ТЪРГОВСКИ КРЕДИТ

Търговският кредит (стоков кредит) се определя това икономическо отношение, при което се отлага плащането на паричното задължение по повод реализацията на стоков продукт. Кредита е предимно в полза на купувача на стоката или услугата. При търговския кредит по взаимно съгласие между продавача и купувача се уговаря плащането на стоката да стане след определен период.

Търговския кредит **предоставят помежду си предприятията в процеса на реализация на стоките и услугите.**

Търговският кредит се отнася към **краткосрочните кредити(до 3 години).**

I. Видове търговски кредит:

Според кредитополучателя търговският кредит може да бъде:

1. Търговски кредит за купувача (платеца). Този кредит се характеризира с това, че кредитор е продавача, а кредитополучател - купувачът. Той е кредит между небанкови /нефинансови/ субекти, а обект на сделката е **стоковия кредит**. Механизмът на кредитната сделка е следният: Доставчикът продава стоката на купувача, но получава паричния еквивалент след изтичане на определения в договора срок. В този случай купувачът не заплаща стоката веднага, а само поема задължение да изплати паричната и равностойност след определен период.; Изгодата от тази сделка е по – голяма за купувача, но съществува изгода и за доставчика – той успява да реализира своята стока;

2. Фирмен (търговски) кредит в полза на доставчика – при този кредит субектите на сделката си разменят местата: **купувачът става кредитор, а доставчикът – кредитополучател.**

Купувачът може да предостави кредит на продавача под формата на аванс, т.е. чрез предплащане на доставката която ще се осъществи след време.

Авансът като форма на търговско кредитиране се отличава от паричните кредити по това, че **длъжникът погасява кредита не в брой, а чрез доставка на договорената стока.** Такъв начин на кредитиране се използва най-често при търговията със селскостопански стоки.

3. Лизинг - представлява най – общо казано **отдаване под наем или аренда на реален кредит /машини, оборудване и др./**. В практиката са познати различни видове лизингови операции с паричен характер, но основни са:

-оперативен лизинг–целта му е частично финансиране на определени инвестиции;

-финансов лизинг–целта му е цялостно финансиране на инвестицията.

Чрез лизинга лизинговите компании предоставят на своите клиенти реален кредит под аренда за определен срок без да прехвърлят правата за собственост. Поради това лизинговата операция е едновременно и “ кредит “ и “ инвестиция.

2.Факторинг. При факторинга един субект поема събирането на вземанията на друг субект. Най- общо факторинговата операция е покупка на парични вземания на даден продавач към купувача и след това инкасиране на това вземане. Факторът покрива всички рискове, свързани с тези вземания.

ИКОНОМИЧЕСКИ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ОЦЕНКА НА ДЕЙНОСТТА НА ПРЕДПРИЯТИЕТО

1. **Печалбата** е разлика между общите приходи и общите производствени разходи на предприятието за даден период.

Максимализирането на печалбата е свързано с динамиката на приходите и разходите, поведението на предприятието и тяхното управление.

Всичко трябва да бъде организирано по начин който ще доведе до максимализиране на печалбата.

2. **Показателите за рентабилност** са количествени характеристика на ефективността на приходите от продажби, на собствения капитал и на привлечения капитал, както и на реалните активи на предприятието.

Показателите за рентабилност са:

- **коэффициент на рентабилност** = $\text{ФР} / \text{НПП}$,
на приходите от продажби

където:

ФР – финансов резултат;

НПП – нетни приходи от продажби.

- **коэффициент на рентабилност** = $\text{ФР} / \text{ПК}$,
на привлечения капитал

където:

ПК - привлечен капитал

- **коэффициент на капитализация** = $\text{ФР} / \text{РА}$
на активите

където

РА - реални активи;

ФР - финансов резултат.

- **коэффициент на рентабилност** = $\text{ФР} / \text{СК}$
на собствения капитал

където:

ФР - финансов резултат;

СК - собствен капитал.

3. Показатели за ликвидността

Ликвидността в баланса на всяко предприятие е равен на реализирането на възможността за бързо превръщане на активите и пасивите в пари. Предприятието трябва да разполага във всеки момент с достатъчно ликвидни средства, за да е в състояние да изпълнява ежедневно своите финансови ангажименти.

Показателите за ликвидност се получават чрез съпоставянето на краткотрайните активи и текущите задължения.

Подликвидност – налице е, когато дадено предприятие не е в състояние да посрещне задълженията си и разполага с много малка касова наличност.

Надликвидност – предприятието разполага с голяма наличност с ликвидни средства. При тази ситуация е ниска рентабилността на инвестициите. И двете състояния са икономически неприемливи. Между тях се намира: зона на оптимална ликвидност - наличните платежни средства са в размер, чрез които от една страна са задоволени всички изисквания за платежоспособността, а от друга страна се избягват излишните пари в касата и банковата сметка.

Този показател дава информация, колко лева от краткотрайните активи се падат на един лев от текущите задължения. Най-ниска приемлива стойност е единица.

Показателите за ликвидност са количествени характеристики на способността на предприятието да изплаща текущите си задължения с наличните краткотрайни активи, в които не се включват разходите за бъдещи периоди. **Показателите за ликвидност са :**

- **коэффициент на обща ликвидност** = $\text{КА} / \text{ТЗ}$,

където:

КА - краткотрайни активи;

ТЗ - текущи задължения.

- **коэффициент на БЛ** = $\text{Вземания} + \text{ФС} / \text{ТЗ}$,

където:

БЛ - бърза ликвидност;

ФС - финансови средства;

ТЗ - текущи задължения.

- **коэффициент на НЛ** = $\text{ФС} / \text{ТЗ}$, където

НЛ - незабавна ликвидност

- **коэффициент на АЛ** = $\text{ПС} / \text{ТЗ}$,

където

АЛ - абсолютна ликвидност;

ПС - парични средства.

4. Показатели за платежоспособност и задължнялост на предприятието

Платежоспособността е тясно свързана и произтича от ликвидността. Платежоспособността е възможността на предприятието да извършва всички текущи плащания и погасяване на задълженията си в срок. Тя зависи от финансовото състояние на предприятието, обема на очакваните постъпления, предстоящите плащания и ликвидността.

Показателят за платежоспособността разкрива доколко предприятието успешно покрива своите задължения в дългосрочен аспект. По това той се различава от ликвидността.

Най-общата представа за платежоспособността може да се получи от съотношението между вземанията и задълженията на предприятието. Трябва да се има предвид, че в стопанската практика е нормално размера на задълженията да превишава този на вземанията. Това може да се обясни с факта, че една значителна част от задълженията се погасяват в по-късен срок от момента на тяхното възникване. При това положение, ако съотношението между вземанията и задълженията е по-голям от единица може да се даде оценка, че предприятието не е събрало вземанията си и следователно нейните парични средства се ползват от други. Платежоспособността е един от най-важните финансови показатели – успешното функциониране на всяко предприятие зависи от способността му да изплаща задълженията си.

Показатели за оценка на платежоспособността:

1) коэффициента на платежоспособността:

$$K_{п} = \frac{СК - З}{ПК}$$

където:

Кп – коефициент на платежоспособност;

СК – собствен капитал;

З – загуби;

ПК – привлечен капитал.

Ако коефициентите на ликвидност и платежоспособност имат ниски стойности, то в предприятие протичат нежелани процеси:

⇒забавяне на плащанията към кредитори;

⇒трудности по изплащания на работни заплати;

⇒отлагане на инвестиционни проекти и други.

2)коефициент на критична платежоспособност:

$$K_{кп} = \frac{KB + KI + ПС}{КП}$$

където:

KB – краткосрочни вземания

KI – краткосрочни инвестиции

ПС – парични средства

КП – краткосрочни пасиви

Този показател дава информация каква част от краткосрочните пасиви може да бъде погасена от краткосрочните вземания, краткосрочни инвестиции, парични средства.

3)коефициент на задлъжнялост:

$$K_z = \frac{ПК}{СК - З}$$

5.Показатели за финансовата автономност

Финансовата автономност на предприятието е пряко свързана с общата стабилност на финансово му състояние. Оценката на финансовата автономност е свързана с разкриване способността на предприятието да поема дългосрочните си задължения и определяне на структурата на активите и пасивите.

Показателите за финансова автономност са количествени характеристики на степента на финансовата независимост на предприятието от кредиторите.

- **коефициент на финансова автономност /ФА/:**

$$K_{фа} = СК / ПК$$

където:

ФА - финансова автономност;

СК - собствен капитал;

ПК – привлечен капитал.

Коефициентът на финансова автономност характеризира най-добре способността на предприятието да покрива задълженията си към кредиторите, отпускащи кредити за период над една година. В условията на инфлация е възможно и при такива стойности на предприятието да не е в състояние да изплаща погасителните вноски на дългосрочните си задължения.

Други показатели, характеризиращи финансовата автономност на предприятие са:

- **Коефициент на задлъжнялост:**

$$K_3 = \text{ПК} / \text{СК}$$

- **Коефициент на финансиране на дълготрайни активи:**

$$K_{\text{фда}} = (\text{СК} + \text{ДЗ}) / \text{ДА}$$

където:

ДА – дълготрайни активи;

ДЗ – дългосрочни задължения.