

# ФИНАНСОВО ПЛАНИРАНЕ

Обучителна програма

“ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО И ОВЛАСТЯВАНЕ”

*гр. Добрич  
Април 2017г.*

## СЪЩНОСТ НА ПЛАНИРАНЕТО

- Обмисляне и определяне на посока;
- Предвиждане на бъдещето и определяне на курса на действие;
- Позициониране в бъдещето на намерения, цели, желания, потребности,
- Формиране на намерения за действия, които планиращият може да контролира.
- Система от техники, прогнозни документи;
- Начини на обвързване на ресурсите с потребностите;
- Инструмент за въздействие на икономическия орган върху изпълнителите.



Erasmus+



## ПЛАН / РЕЗУЛТАТ

- Планът е модел на бъдещото състояние на организацията;
- Процес на взаимосвързани програми и разчети за бъдещи действия;
- Система от показатели на стопанската единица.
- Обвързва намеренията с ресурсите и възможностите на дадената организация.



Erasmus+



## ВИДОВЕ ПЛАНИРАНЕ

Според времевия хоризонт

дългосрочно, средносрочно и краткосрочно

Дългосрочно планиране- 2-10 год. - очертава основните насоки в по-далечно бъдеще.

Краткосрочно – от 1 година до 2 години.



- Процеса на финансово планиране има три ключови аспекти:
  - Планиране на паричните наличности  
(Cash Planning, forecasting the need for cash)
  - Прогнозиране на бъдещите печалби
    - ✦ Forecasting future profitability.
  - Прогнозиране на нуждата от финансиране
    - ✦ Forecasting the need for financing.
- Представят се като “Pro Forma” баланс и отчет на доходите.



Erasmus+



## ДЪЛГОСРОЧНО СТРАТЕГИЧЕСКО ПЛАНИРАНЕ

- Дългосрочните финансови планове включват планирането на финансови действия и очакваното финансово отражение на тези действия за период от 2 до 10 години.
- Тези прогнози могат да се извършват регулярно като обичайна функция на фирмените операции или във връзка с други корпоративни стратегически дейности.

## КРАТКОСРОЧНО ТАКТИЧЕСКО ПЛАНИРАНЕ

- Краткосрочните финансови планове са тези планирани финансови дейности и очакваното влияние на тези дейности за период между 1 и 2 години.
- Тези планове са необходими за функционирането на фирмата.

# ПРОГНОЗИ ЗА ПРОДАЖБИ

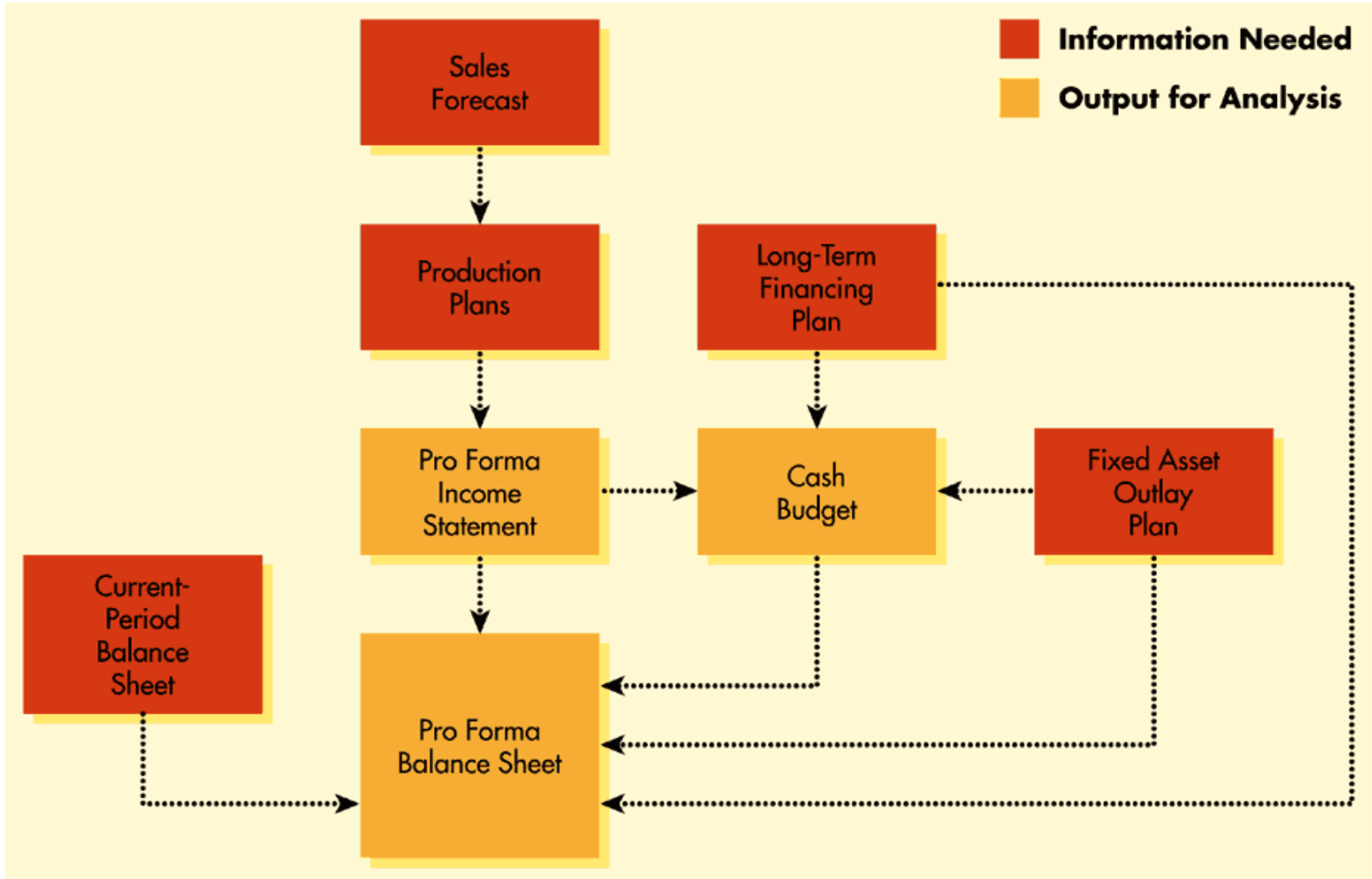




Erasmus+



**Information Needed**  
**Output for Analysis**





Erasmus+



## СТЪПКИ ПРИ ФИНАНСОВИ ПРОГНОЗИ

- Прогнози на продажбите
- Прогнози за активите, необходими за извършване на продажбите
- Прогнози на вътрешно генерираните фондове
- Прогнози извън необходимите средства
- Решение как да се привлекат средства
- Какъв ще бъде ефекта на финансовите показатели и цената



Erasmus+



- С помощта на **паричния бюджет** може да се планират краткосрочните нужди от парични средства.
- Особено внимание следва да се обръща на планирането на паричния излишък и недостиг.



Erasmus+



- Покупки срещу плащане в брой
- Плащания на задължения
- Наеми
- Платени заплати
- Данъчни плащания
- Други оперативни разходи, платени в брой
- Покупка на оборудване
- Погасителни вноски по заеми
- Депозити

**Парични постъпления**

**(2) Минус: Парични плащания**

**Чист паричен поток**

**Плюс: Начален баланс**

**Краен паричен баланс**

**Минус: Минимален паричен баланс**

**Паричен излишък**

**(необходимо допълнително финансиране)**

	Април	Май	Юни
<b>Парични постъпления</b>	\$ 62, 000	\$ 72,000	\$ 84,000
<b>(2) Минус: Парични плащания</b>	(59,000)	(93,000)	(97,000)
<b>Чист паричен поток</b>	3,000	(21,000)	(13,000)
<b>Плюс: Начален баланс</b>	5,000	8,000	(13,000)
<b>Краен паричен баланс</b>	8,000	(13,000)	(26,000)
<b>Минус: Минимален паричен баланс</b>	(5,000)	(5,000)	(5,000)
<b>Паричен излишък (необходимо допълнително финансиране)</b>	\$ 3,000	\$ (18,000)	\$ (31,000)

## ПРИ НЕДОСТИГ НА СРЕДСТВА

- Намаляване на растежа
  - Ако се увеличат цените – възможно увеличение на приходите
  - Възможно противоречие с целите и стратегията
- Продажба на активи
  - Уместна, ако активите не са свързани с основната дейност
  - Болезнена, ако са свързани с основната дейност
- Привличане на ново външно финансиране
  - Дълг или собствен капитал
  - Намаляване на плащанията за собствениците
    - ✦ Лесен начин за парични икономии
    - ✦ Възможни проблеми

**ВЪПРОСИ ???**

**ДИСКУСИЯ**

**ИЗВОДИ !!!**

*Благодаря Ви за вниманието!  
Габриела Апостолова, АЖПБ “Селена”  
Ивайло Весков, консултант и лектор*