

FINANŠU PRATĪBA UZŅĒMĒJIEM

ATBILDES UZ DALĪBNIEKU SANEMTAJĪEM JAUTĀJUMIEM

Atbild lektors Dr. Jānis Caune

J: Vai ražošanas izmaksās ietver arī darbinieku algas?

Atbild Jānis Caune: Jā, ražošanas izmaksās ietilpst gan algas, gan arī ar darba algu saistītie nodokļi. Tas, par ko ir vērts padomāt – vai tiešām visi darbinieki ir saistīti ar ražošanas procesu? To darbinieku algas (un nodokļi), kuri nav saistīti ar ražošanas procesu, tiek attiecinātas vai nu uz pārdošanas izmaksām (piemēram, pārdevējs), vai administrācijas izmaksām (piemēram, administrators). Piemēram, pārtikas veikalā kasiera/pārdevēja alga var būt gan pie ražošanas izmaksām, gan pie pārdošanas izmaksām. Kur tās atradīsies, ir atkarīgs no uzņēmuma vadītāja.

J: Finanšu grāmatvedība sevī ietver visdažādākās darbības ar finansēm. Vadības grāmatvedība ir tālākais process, pēc finanšu datu fiksēšanas un pamata analīzes, kura palīdz uzņēmējiem pieņemt stratēģiski svarīgus lēmumus. Tātad abu grāmatvedības veidu mērķi un principi krasi atšķiras. Vai pareizi saprotu?

Atbild Jānis Caune: Mērķi patiešām atšķiras, bet principi ir identiski.

Finanšu grāmatvedības mērķis ir precīzi veikt:

- uzskaiti,
- nodokļu aprēķinu,
- atskaitīšanos VID atbilstoši likumdošanas prasībām.

Vadības grāmatvedības mērķis, lai gan izmanto datus no finanšu grāmatvedības, ir sniegt pārskatu ieinteresētajām pusēm par uzņēmuma darbību, kuru var izmantot turpmākā lēmumu pieņemšanas procesā.

Striktu robežu starp abām nevar novilkt, bet var teikt, ka finanšu grāmatvedība skatās uz uzņēmumu kopumā, neiedziļinoties tendencēs utt., turpretī vadības grāmatvedībai interesē arī detaļas – kurš produkts cik pelna (finanšu grāmatvedībai tas neinteresē).

J: Ar ko atšķiras tiešo un netiešo izmaksu sadaļa - telpu vai noliktavu telpu īre.

Atbild Jānis Caune: Tiešās izmaksas ir izmaksas, ko var tieši attiecināt uz katru pārdoto vienību (piemēram, milti kukulītim, krāsniņ patērētā elektrība stundā, piegādes izmaksas vienai vienībai u.tml.). Netiešās izmaksas ir tās izmaksas, ko nevar attiecināt uz katru pārdoto vienību (piemēram, fiksētā darba alga, biroja īre, iekārtu nolietojums, iekārtu remonta izmaksas, noliktavas īre, serveru noma, kredīta procenti u.tml.). Jebkuras no PZ izmaksām var būt vai nu tiešās, vai netiešās, un tādas ir gan ražošanas, gan pārdošanas, gan administrācijas izmaksas.

J: Kā izveidot plānošanas matricu, ja 80% mums apgrozījumu dod 1 partneris -piem., KLIENTS 1 un produkti ir - mēbeles uz pasūtījuma viesnīcām - 200 numuriņi vai lobījs ar dažādām precēm, kas katru reizi ir citādas. Strādājam ar lieliem projektiem.

Atbild Jānis Caune: Plānošanas matricas ideja ir sadalīt visu produktu vai pakalpojumu portfeli pa noteiktām grupām, uz otras ass atliekot klientu grupas. Matricas krustpunktos ir attiecīgā produkta vai produktu grupas pārdošanas apjoms vai bruto peļņas apjoms (vai citi rādītāji), ko nodrošina attiecīgais klients vai klientu grupa.

Situācijā, kad 80% no pārdošanas/ražošanas apjoma nodrošina viens klients, pārdošanas plānošana ir izaicinājums. Tomēr arī šādā situācijā jautājums par nākošo periodu ir tieši tāds pats – kas Jums liek domāt, ka nākošajā periodā Jūs pārdosiet vismaz tikpat vai varbūt vairāk?

Ja darbības modelis ir balstīts pilnībā uz mainīgajām izmaksām (kas ir apšaubāmi), plānošanai tik tiešām nav lielas nozīmes – nav pasūtījumu, attiecīgi nav izmaksu. Visdrīzāk netiešās izmaksas pastāv. Jūsu gadījumā es ieteiktu domāt kategorijās mainīgās un fiksētās izmaksas. Saproto fiksētās izmaksas un prognozējot, Jūsu iespēju robežās, iespējamo pasūtījumu apjomu no klienta, var saprast, vai tas ir pietiekams, lai nosegtu fiksētās izmaksas. Ieteikums ir izvērtēt, vai Jūsu prasmes un vērtības piedāvājums Jūsu "lielajam" klientam ir interesantas arī citiem klientiem, jo Jūsu aprakstītā situācija, manuprāt, ir ļoti, ļoti riskanta no ilgtspējas viedokļa.

J: Ja uzņēmumā ir viens cilvēks kurš gan ražo, gan pārdod, tad vai daļu algas jānorāda pie ražošanas izmaksām un daļu pie pārdošanas izmaksām?

Atbild Jānis Caune: Ja tiešām tas ir viens cilvēks, tad lieciet izmaksas vienā vietā – vai nu ražošanā, vai pārdošanā, jo pēc būtības tas neko nemainīs. Tīri no analīzes viedokļa vai

arī, ja ir kādi citi apsvērumi, protams, var sadalīt. Šajā gadījumā sadalījums tad būtu proporcionāls patērētajam laikam ražošanā un pārdošanā.

NACIONĀLAIS
ATTĪSTĪBAS
PLĀNS 2020



EIROPAS SAVIENĪBA
Eiropas Reģionālās
attīstības fonds

IEGULDĪJUMS TAVĀ NĀKOTNĒ