

Pirmų metų pelno skaičiavimas



Pelnas... Kiekvieno verslininko siekiamybė ir tikslas, bet kuriam verslininkui nuolatos rūpi ir kyla klausimas – kaip uždirbti didesnį pelną. Juk pelnas – kiekvieno verslo paskirtis, tačiau nežinant, kas yra „pelnas“ ir iš ko jis susideda, sunku jį siekti, o ir ką jį kalbėti apie jo didinimą.

Mūsų penktasis iš 12 straipsnių ciklo padės nesusipainioti ir atskirti pelno sudedamąsias dalis, kaip jis skaičiuojamas, kas jam trukdo augti ir kokios būna iliuzijos ypač pirmaisiais veiklos metais siekiant (ne)pasiekiamo. Kaip ir kiekviename straipsnyje rasite patarimus, konkrečias istorijas, su kuriomis susiduria verslo konsultantai.

1. Kaip pradėti verslą?

2. Mokesčiai pradedančiam verslui

3. Juridinio statuso pasirinkimas

4. Verslo plano paruošimas

5. Pirmų metų pelno skaičiavimas

6. Verslo idėjos pristatymas

7. Kokybės vadybos sistemos

8. Gamybos optimizavimas

9. Eksporto galimybės

10. Darbuotojų pritraukimas.

11. Darbuotojų išlaikymas.

12. Vadovavimas komandai

Pelno nuostolio ataskaitoje 13 eilutė „Grynasis pelnas (nuostoliai)“ yra kaip rezultatas, ar įmonė dirba sėkmingai. Buhalterių darbas tas eilutes sutvarkyti, o verslininkų tikslas – organizuoti savo ir savo komandos darbus taip, kad įmonės, iš veiklos gaunama nauda, išreikšta piniginiiais vienetais būtų kuo didesnė.

Pelno sudedamosios dalys

Paprasta būtų sakyti, kad pelnas gaunamas iš darbų kurie atneša naudą, tačiau ar tikrai žinome kaip tai apskaičiuoti? Todėl paprastai kalbant skaičiuojame taip:

1. PARDAVIMO PAJAMOS – PARDAVIMO SAVIKAINA = BENDRASIS PELNAS

2. BENDRASIS PELNAS – SĄNAUDOS = PELNAS PRIEŠ APMOKESTINIMĄ

3. PELNAS PRIEŠ APMOKESTINIMĄ – PELNO MOKESTIS = GRYNASIS PELNAS

Trumpai apie kiekvieną dalį:

- 1) *Pardavimo pajamos* – tai jūsų išrašytos sąskaitos, už prekes ar paslaugas ir kurias tikėtės, kad klientas apmokės.
- 2) *Pardavimo savikaina* – tai jums išrašytos sąskaitos, už išlaidas, kurias jūs tiesiogiai patiriate parduodami, gamindami, teikdami produktą ar paslaugą: komisiniai, papildomos žaliavos parduodant produktą.
- 3) *Bendrasis pelnas* – tai didžiausias iš visų pelnų, tačiau neskubėkime džiaugtis.
- 4) *Sąnaudos* – tai visos patirtos išlaidos su kuriomis susiduria įmonė: pardavimų ir bendrosios bei administracinės sąnaudos, kurias įmonė patiria nuolatos, nepriklausomai nuo pardavimų. Pvz.: darbuotojų atlyginimai, biuro nuoma, įrangos nusidėvėjimas, kanceliarinės, komunaliniai mokesčiai, įvairūs mokesčiai (išskyrus pelno mokestį) ir panašios išlaidos, susijusios su įmonės veikla.
- 5) *Pelnas prieš apmokestinimą* - vienas iš dažniausiai naudojamų dydžių apibūdinančių įmonės uždirbtą pelną.
- 6) *Pelno mokestis* – 15 arba 5 procentai, sumokami valstybei nuo įmonės uždirbto pelno.
- 7) *Grynasis pelnas* - rodiklis parodantis „tikrąjį“ rezultatą, iš pajamų atskaičius visas sąnaudas ir mokesčius, nuo jo akcininkai gali išsimokėti dividendus.

*Lengvas būdas prisiminti kuo skiriasi pardavimo savikaina ir kitos sąnaudos yra tai, kad kitas sąnaudas bet koku atveju įmonė patiria nuolatos, nesvarbu ar parduoda produkcijos ar ne, o pardavimo savikaina tai tiesioginės sąnaudos susijusios su tuo, kiek parduodate.

Dažnai sutinkama situacija, kad dirbama daug, o ir pirkėjų užtenka, ir kaina ne per maža, ir darbuotojai geri, ir viskas atrodo puiku, tačiau...

Kas trukdo pasiekti pelną?

Konkurencingoje aplinkoje gyvenant, sunku ir beprasmiška mėginti pardavinėti brangiau nei konkurentai, nepagrindžiant jūsų parduodamų produktų ar paslaugų didesnės naudos. Apie naudą pristatant savo siūlomas prekes, paslaugas ir idėjas skaitykite kitame straipsnyje **6. Verslo idėjos pristatymas**.

Tačiau pelną trukdo pasiekti ne kas kitas, o slidus dalykas – sąnaudos. Truputį atsipalaidavus, neplanuojant ir nesekant sąnaudų, gali greitai viskas subyrėti. Sąnaudos patiriamos bet kuriame veiklos žingsnyje ir absoliučiai viskas vienaip ar kitaip kainuoja, svarbiausia skaičiuoti ir stebėti, kad patiriamos bendrosios, pardavimo ir veiklos išlaidos būtų bent vienu euru mažesnės nei gaunamos pajamos.

“Kai manęs klausia, kaip reikia laimėti, visada atsakau: reikia įmesti vienu tašku daugiau.” Vladas Garastas (2013)

Patarimas paprastas kaip 2x2, reikia uždirbti daugiau nei išleidi. Tačiau versle būna, kad pardavimai sekasi, sąnaudos valdomos protingai, tačiau banko sąskaitoje 0,00 €. Taip nutinka kai klientai įsigyja ir neapmoka sąskaitų, arba tiesiog vėluoja apmokėti. Todėl pardavimai ir pinigų srautai balansuoja tolygiai. Jei parduodama smulki produkcija, dažniausiai viskas sukasi greitai - klientai negauna prekių ar paslaugų nesusimokėję iš karto. Tačiau būna, kad pasirašai sutartį, klientas gauna jo lūkesčius patenkinančią prekę ar paslaugą, o pinigų reikia laukti. Jei manote, kad galite pritrūkti pinigų sąskaitoje, reikėtų apsvarstyti kelis variantus:

- Trumpinti atsiskaitymo laikotarpį klientams;
- Didinti avansinius apmokėjimus;
- Skolintis iš bankų;
- Didinti akcinį kapitalą akcininkų įnašais;
- Drąsiau “paspausti” klientus apmokėti sąskaitas, juk prigaminti ir atiduoti už dyką, daug proto nereikia.

Kalbinome daugiau kaip 20 metų konsultuojančią Lietuvoje ir Europoje sertifikuotą vadybos konsultantę (CMC – certified management consultant) ir prašėme pasidalinti patirtimi, susijusia su straipsnio tema.

- Su kokiomis kliūtimis įmonės Lietuvoje susiduria, siekdamos padidinti grynąjį pelną?

Tikriausiai tai nebus jums naujiena, bet grynąjį pelną galima padidinti dviem būdais – arba parduoti brangiau/daugiau arba išleisti mažiau. Visa kita yra tik ieškojimas pasiteisinimų savo veiksams. Šie būdai tik skamba paprastai, balansas tarp jų ir yra didysis verslo pradžios menas.

- Ar galite plačiau pakomentuoti Jūsų minėtus du būdus ir galbūt išskirti, kuris iš jų svarbesnis?

Konsultantams labai dažnai girdimas prašymas - *“duokite receptą ir aš pritaikysiu savo įmonėje”*. Viskas ne taip paprasta, kaip norėtųsi ir ne visada pavyksta. Sėkmingai veikiančios įmonės daug laiko ir pinigų investuoja tam, kad galėtų savo paslaugas pardavinėti brangiau nei konkurentai ir dar daugiau investuoja, kad atrastų būdus, kaip išleisti mažiau jas gamindami. Svarbiausia balansuoti ir suprasti, kad kiekvienu atveju reikia veikti skirtingai.

- Pradedantys verslininkai sako, kad ateina momentai, kai pajamos auga, o pelnas - ne, kaip to išvengti?

Didžiosios pasaulinės korporacijos kartais vardan pajamų didinimo sąmoningai ne tik atsisako pelno, bet ir patiria nuostolius. Viskas priklauso nuo jų pasirinktos strategijos ir kada tas pelnas planuojamas. Labai lengva susidaryti įspūdį ir galvoti, kad augant pardavimams, pelnas auga tolygiai, tačiau tikrai taip nėra. Augant pardavimams tuo pačiu metu auga ir pardavimo sąnaudos, mokesčiai, veiklos sąnaudos, didėja rizika patirti

nenumatytas išlaidas ir tik paskutinėje eilėje auga pelnas. Didelė rizika yra skubotai ir drastiškai didinti pardavimus ir plėstis, nepaskaičius, kaip dėl to kils sąnaudos.

- Ar tikrai versle svarbiausia pelnas?

Versle? – Taip. Vyriausybės ir ne pelno siekiančios organizacijos turi savo tikslus, tačiau negalime pavadinti to verslu. Tačiau pagrindinis verslo tikslas – pelnas, kurį akcininkai gali skirti: kurti darbo vietas, spręsti aktualias socialines problemas, reklamai, dividendams, įmonės mikroklimatui gerinti ir t.t. Tačiau tai retai nutinka pirmais metais. Pirmieji metai yra skirti stabiliam savo verslo pamato sukūrimui.

Paulius ŠŪMAKARIS

Straipsnių ciklas parengtas įgyvendinant projektą „Verslumo ir inovacijų paramos paslaugų plėtra – VIPPP“, finansuojamą Europos regioninės plėtros fondo.

Daugiau apie projektą:

Įgyvendinant iš dalies ES Struktūrinių fondų finansuojamą projektą „Verslumo ir inovacijų paramos paslaugų plėtra – VIPPP“ sutarties Nr. VP2-2.2-ŪM-02-K-01-008, sukurtas straipsnių ciklas, skirtas verslumo skatinimui. Projektas vykdomas pagal Lietuvos 2007 – 2013 m. Ekonomikos augimo veiksmų programos 2 prioriteto „Verslo produktyvumo didinimas ir verslo aplinkos gerinimas“ priemonę „Asistentas – 4“ ir finansuojamas Europos regioninės plėtros fondo.

Projekto vykdytojas: asociacija „Lietuvos mediena“